

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

SCIENTIFIC JOURNALS
Warsaw University of Life Sciences – SGGW

POLITYKI EUROPEJSKIE,
FINANSE i MARKETING
NR 11 (60) 2014

EUROPEAN POLICIES,
FINANCE AND MARKETING
NO 11 (60) 2014

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2014

Warsaw University of Life Sciences – SGGW Press
Warsaw 2014

RADA PROGRAMOWA

Bogdan Klepacki (SGGW) – prof. dr hab., Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
– Przewodniczący

Mieczysław Adamowicz – prof. dr hab. dr h.c., Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
– Wiceprzewodniczący

Marian Podstawka – prof. dr hab., Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Janusz Żmija – prof. dr hab. dr h.c., Uniwersytet Rolniczy w Krakowie

Andrzej P. Wiatrak – prof. dr hab., Uniwersytet Warszawski

Lubica Bartova – prof., Slovak Agricultural University in Nitra, Słowacja

Julian Briz – prof., Universidad Politecnica de Madrid, Hiszpania

Francesco Sotte – prof., Università Politecnica delle Marche Ancona, Włochy

Sandra Krtalic, Full Professor – Academic Unit for Finance, Department of Economics and Tourism,

Juraj Dobrali University of Pula, Chorwacja

KOMITET REDAKCYJNY

Marian Podstawka, prof. dr hab. – Redaktor Naczelny

Aleksandra Wicka, dr inż. – Redaktor Prowadzący

Janina Sawicka, prof. dr hab.

Agnieszka Biernat-Jarka, dr

Marzena Lemanowicz, dr

Halina Powęska, dr

Eugeniusz Pudelkiewicz, prof. SGGW dr hab., redaktor tematyczny (marketing)

Aleksandra Wicka, dr inż. – redaktor tematyczny (ubezpieczenia)

Agnieszka Parlińska, dr inż. – redaktor tematyczny (finanse)

Agata Kropiwek, mgr – redaktor językowy, język polski

Christian Richter, dr – redaktor językowy, język angielski

Wiesław Szczesny – prof. SGGW dr hab., redaktor statystyczny

Monika Narojek, mgr – sekretarz redakcji

PROJEKT OKŁADKI – Tomasz Tabor

REDAKCJA TECHNICZNA – Krystyna Piotrowska

ADRES KORESPONDENCYJNY

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wydział Nauk Ekonomicznych

Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

tel./fax: 22 593 40 77; e-mail: kpam@sggw.pl

ISSN 2081-3430

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

| | |
|---|-----|
| <i>Beba Patrycja, Pocza Walenty</i> Rozwój i rola polskiego przemysłu spożywczego w warunkach akcesji do Unii Europejskiej DEVELOPMENT AND THE ROLE OF THE POLISH FOOD INDUSTRY IN TERMS OF ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION | 7 |
| <i>Będzieszak Marcin</i> Konsolidacja szkół podstawowych i gimnazjów a ekonomika skali i wydatki budżetowe w miastach na prawach powiatu PRIMARY AND SECONDARY SCHOOLS CONSOLIDATION AND ECONOMY OF SCALE IN CITIES' BUDGET EXPENDITURE | 19 |
| <i>Czyżewski Andrzej, Stępień Sebastian</i> Fundusze unijne dla Polski i polskiego sektora rolnego w perspektywie 2014–2020 EU FUNDS FOR POLISH AND POLISH AGRICULTURAL SECTOR PERSPECTIVE 2014–2010 | 34 |
| <i>Felczak Tomasz, Domańska Teresa</i> Czynniki różnicujące wydatki inwestycyjne w gospodarstwach rolniczych FACTORS DIFFERENTIATING INVESTMENT EXPENDITURE ON AGRICULTURAL FARM | 46 |
| <i>Kalinowski Julian, Gonet Danuta</i> Informacje i innowacje w zarządzaniu gospodarstwami rolnymi w województwie dolnośląskim THE INFORMATION AND INNOVATIONS IN THE MANAGEMENT OF THE FARMS IN THE DOLNOŚLĄSKIE VOIVODESHIP | 56 |
| <i>Kapusta Franciszek</i> Produkcja i zużycie jaj w Polsce – ocena samowystarczalności PRODUCTION AND CONSUMPTION OF EGGS IN POLAND - EVALUATION OF SELF-SUFFICIENCY | 65 |
| <i>Kłobukowska Justyna</i> Społecznie odpowiedzialne inwestowanie na rynku europejskim SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTING ON EUROPEAN MARKET | 78 |
| <i>Koperska Natalia</i> Rynek i marketing ekologicznych produktów mlecznych w Polsce a stopień zaspokojenia oczekiwań konsumenta MARKET AND MARKETING OF ORGANIC MILK PRODUCTS IN POLAND AND LEVEL OF MEET CONSUMER'S EXPECTATIONS | 90 |
| <i>Kowalski Dariusz</i> Zasadność interwencji państwa w zakresie wsparcia sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, ze środków publicznych w Polsce THE LEGITIMACY OF STATE INTERVENTION IN SUPPORT OF MICRO, SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES, PUBLIC FUNDS IN POLAND | 104 |

| | |
|---|-----|
| Marks-Bielska Renata, Lizińska Wiesława, Serocka Izabela Uwarunkowania polityki władz lokalnych w obszarze pozyskiwania inwestorów zagranicznych CONDITIONS OF LOCAL AUTHORITIES' POLICY IN ACQUISITION ACQUIRING FOREIGN INVESTORS | 115 |
| Marszelewski Włodzimierz, Piasecki Adam Analiza rozwoju infrastruktury ściekowej w Polsce w aspekcie ekologicznym i ekonomicznym ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF WASTEWATER INFRASTRUCTURE IN POLAND IN ECOLOGICAL AND ECONOMICAL ASPECTS | 127 |
| Mikołajczak Paweł Finansowe zasilanie bieżącej działalności rolnictwa kredytem bankowym na tle zmian wybranych parametrów ekonomicznych w Polsce THE FINANCING OF CURRENT ACTIVITY OF AGRICULTURE BUSINESS WITH A BANK LOAN REFERRING TO CHANGES OF SELECTED ECONOMIC PARAMETERS IN POLAND | 138 |
| Milewska Anna, Maciuszko Milena Korzyści i koszty wdrażania „e-administracji” w regionie podlaskim BENEFITS AND COSTS OF THE IMPLEMENTATION OF THE "E-GOVERNMENT" IN PODLASKIE VOIVODESHIP | 147 |
| Nowacki Sebastian, Wódkowski Arkadiusz, Niski Magdalena Czy polskich rolników trzeba traktować jak Kargula z Pawlakiem? Zmiany wśród polskich rolników w latach 2003–2013 na podstawie analiz socjologii wizualnej DO POLISH FARMERS MUST BE TREATED AS KARGUL OF PAWLAK? CHANGES AMONG POLISH FARMERS IN THE YEARS 2003–2013 BASED ON THE ANALYSIS OF VISUAL SOCIOLOGY (FARMERS OWN PHOTO) | 163 |
| Parlińska Maria, Panchenko Maryna PORTFOLIO RISK MANAGEMENT IN INVESTMENT ACTIVITY OF BANKING SECTOR | 170 |
| Płonka Aleksandra, Satola Łukasz, Wojewodziec Tomasz Zmiany przychylności podatkowej gmin w okresie dekonjunktury gospodarczej CHANGES OF TAX FAVOURISM OF THE COMMUNES DURING RECESSION | 185 |
| Razmus Wiktor, Łaguna Mariola Heineken czy Żubr? Znaczenie popaproduktowych właściwości marek produktów spożywczych HEINEKEN OR ŻUBR? THE ROLE OF BEYOND PRODUCT CHARACTERISTICS IN FOOD PRODUCTS | 195 |
| Ryś-Jurek Roma Opodatkowanie gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej w latach 2004–2011 THE TAXATION OF THE AGRICULTURAL FARMS IN THE EUROPEAN UNION IN YEARS 2004–2011 | 204 |

| | |
|--|-----|
| <i>Strzębicki Dariusz</i> Funkcje międzynarodowych horyzontalnych rynków elektronicznych THE FUNCTIONS OF INTERNATIONAL HORIZONTAL ELECTRONIC MARKETPLACES | 217 |
| <i>Szymańska Elżbieta Jadwiga</i> Kanały dystrybucji żywca wieprzowego i sposoby rozliczeń producentów z zakładami mięsnymi DISTRIBUTION CHANNELS OF LIVE PIGS AND WAYS OF SETTLEMENT OF MEAT PROCESSING COMPANIES | 231 |
| <i>Zabłocki Adrian</i> Preferencje podatkowe w rolnictwie. TAX PREFERENCES IN AGRICULTURE. | 241 |

*Patrycja Beba
Walenty Poczta
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu*

Rozwój i rola polskiego przemysłu spożywczego w warunkach akcesji do Unii Europejskiej

DEVELOPMENT AND THE ROLE OF THE POLISH FOOD INDUSTRY IN TERMS OF ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION

Celem artykułu jest przedstawienie zmian zachodzących w polskim przemyśle spożywczym po akcesji Polski do Unii Europejskiej oraz ukazanie jego pozycji na tle innych krajów UE. Od momentu wejścia Polski w strukturę UE polski przemysł spożywczy zaczął funkcjonować na jednolitym rynku europejskim, co w istotny sposób wpłynęło na jego rozwój. Ponadto w artykule określono wysokość poziomu wsparcia dla tego działu gospodarki ze środków Wspólnej Polityki Rolnej. W celu ustalenia znaczenia przemysłu spożywczego dokonano analizy struktury podmiotowej, wolumenu produkcji, zatrudnienia oraz przedstawiono udział w całej gospodarce narodowej. Następnie odniesiono go do przemysłu spożywczego Unii Europejskiej i na podstawie otrzymanych wyników określono miejsce polskiego przemysłu spożywczego w unijnym przemyśle spożywczym. Analizy przeprowadzono w oparciu o dane Eurostatu oraz dane pochodzące z Roczników Statystycznych Przemysłu i Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

***Słowa kluczowe:** przemysł spożywczy, rozwój przemysłu spożywczego, miejsce w gospodarce narodowej, pozycja w UE*

Wprowadzenie

Przemysł spożywczy należy do jednej z ważniejszych i najszybciej rozwijających się gałęzi polskiej gospodarki. Jest on działem gospodarki o względnie dużym znaczeniu makroekonomicznym, który pełni istotną rolę w tworzeniu produktu krajowego brutto, w wymianie międzynarodowej, zaspokajaniu popytu krajowego czy też w rynku pracy. Duże znaczenie ma także jego rola w oddziaływaniu na sytuację w rolnictwie. Dodatkowo wejście Polski do Unii Europejskiej stworzyło dla przemysłu spożywczego nowe możliwości rozwoju w postaci zagranicznych rynków zbytu, ale też otworzyło rynek na konkurencję międzynarodową. Członkostwo Polski w Unii Europejskiej to okres odznaczający się dużymi zmianami w sektorze spożywczym, wynikającymi między innymi z procesu dostosowawczego do wymogów integracji z UE oraz następstw światowego kryzysu gospodarczego.

Cele i metody

Dane wykorzystane do analiz pochodziły z Eurostat-u, ARiMR oraz Roczników Statystycznych Przemysłu (GUS).

W celu przedstawienia zmian zachodzących w polskim przemyśle spożywczym po akcesji Polski do Unii Europejskiej analizie poddana została jego struktura podmiotowa, poziom zatrudnienia oraz wartość produkcji. Ponadto określono wysokość poziomu wsparcia dla tego działu gospodarki ze środków Wspólnej Polityki Rolnej w okresie przedakcesyjnym oraz po wejściu Polski do Unii Europejskiej.

W celu przedstawienia udziału przemysłu spożywczego w całej gospodarce narodowej porównano wartość produkcji globalnej, produkcji sprzedanej oraz wartości dodanej brutto przemysłu spożywczego do przemysłu ogółem oraz całej gospodarki narodowej.

Ponadto w artykule ukazano pozycję polskiego przemysłu spożywczego na tle innych krajów UE poprzez odniesienie omawianego działu przemysłu do przemysłu spożywczego w innych krajach Unii Europejskiej.

Dane związane z wartością produkcji globalnej i sprzedanej oraz wartością brutto środków trwałych podano w cenach bieżących.

Wyniki badań

Zmiany zachodzące w polskim przemyśle spożywczym po akcesji Polski do Unii Europejskiej

W całym okresie funkcjonowania przemysłu spożywczego według reguł gospodarki rynkowej oraz przekształceń dostosowujących przemysł spożywczy do funkcjonowania w warunkach akcesji z Unią Europejską nastąpiły w nim istotne zmiany struktur własnościowych, produkcyjnych, potencjału wytwórczego i innych. Przemiany te przebiegały etapami, różniły się uwarunkowaniami, charakterem i skalą zmian. Rozwój poszczególnych przedsiębiorstw funkcjonujących w sektorze spożywczym determinowany jest czynnikami produkcji, czynnikami zewnętrznymi (rozwojem całej gospodarki) oraz wewnętrznymi (jakością oferty towarowej, siłą ekonomiczną firm, itd.) [Firlej 2008].

Akcesja Polski do Unii Europejskiej nie spowodowała gwałtownych zmian struktury podmiotowej przemysłu spożywczego, choć jednocześnie nastąpiło znaczne zmniejszenie liczby przedsiębiorstw (o ponad 3,5 tys.). W roku 2010 działalność produkcyjną prowadziło prawie 16 tysięcy podmiotów gospodarczych, z czego 59,5% stanowiły mikro firmy, 31,4% przedsiębiorstwa małe, 7,4% przedsiębiorstwa średnie oraz 1,7% przedsiębiorstwa duże (tabela 1). W badanych latach wystąpił spadek liczby przedsiębiorstw, przede wszystkim tych zatrudniających do 49 pracowników czyli firm mikro i małych przy jednoczesnym spadku ich udziału w zatrudnieniu i obrotach sektora. Wzrosła natomiast liczebność i pozycja firm dużych. W latach 2003-2010 ich liczba zwiększyła się o 11 jednostek czyli o ponad 4%. Pomimo, iż grupa ta stanowiła w 2011 roku niecałe 2% wszystkich podmiotów przemysłu spożywczego w Polsce, to miała około 35% udział w jego zatrudnieniu i generowała ponad 50% sprzedaży tego sektora. Procesy koncentracji w przemyśle spożywczym rozpoczęły się już przed wejściem Polski w strukturę UE. W kolejnych latach są one nadal kontynuowane

[Kowalski 2012]. Polegają na zmniejszeniu liczby, udziału w produkcji i zatrudnieniu sektora firm mikro, małych i średnich, przy jednoczesnym wzroście udziału firm dużych. Wynikają one przede wszystkim z trudnych uwarunkowań rynkowych dla producentów artykułów spożywczych, które są znaczącym ograniczeniem w szczególności dla najmniejszych zakładów wytwórczych. Pozycja firm mikro, małych i znacznej ilości przedsiębiorstw średnich, które w związku ze specyfiką branży spożywczej są niezbędnym i trwałym składnikiem przemysłu spożywczego stopniowo zmniejsza się. Wynika to z ich ograniczonych możliwości do pokonywania barier wejścia na Jednolity Rynek Europejski. W polskim przemyśle spożywczym w dalszym ciągu postępować będą procesy koncentracji, jednak w warunkach silnej konkurencji zewnętrznej by dobrze funkcjonować i rozwijać się gospodarka potrzebuje zróżnicowanej struktury podmiotowej [Mroczek 2012].

Tabela 1. Struktura podmiotowa przemysłu spożywczego w roku 2003 i 2010
Table 1. Structure of food industry in 2003 and 2010

| Wyszczególnienie Specification | | Mikro Micro | Małe Small | Średnie Medium | Duże Large | Ogółem Total |
|---|------|----------------|---------------|-------------------|---------------|-----------------|
| Liczba przedsiębiorstw Number of enterprises | 2003 | 12 638 | 5 353 | 1 255 | 270 | 19 516 |
| | 2010 | 9 503 | 5 009 | 1 178 | 281 | 15 971 |
| Przeciętne zatrudnienie (tys.) Average employment (thous.) | 2003 | 66,5 | 98,4 | 137 | 154,5 | 456,4 |
| | 2010 | 66,1 | 98,0 | 126,8 | 170,0 | 460,9 |
| Produkcja (mld zł) Production value (in bn zł) | 2003 | 9,1 | 16,8 | 31,5 | 44,2 | 101,7 |
| | 2010 | 8,6 | 23,3 | 41,0 | 86,0 | 158,9 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Mroczek R.: *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (2)*, seria Program Wieloletni 2011-2014, Raport nr 35, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012, s. 79.

Source: Own study based on: Mroczek R.: *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (2)*, seria Program Wieloletni 2011-2014, Raport nr 35, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012, s. 79.

Wartość produkcji globalnej polskiego przemysłu spożywczego (tabela 2) w latach 2004-2012 wzrosła ze 122,5 mld zł do 204,3 mld zł czyli o ponad 80 mld zł. Jej dynamiczny wzrost nastąpił w latach 2004-2007. Początkowo związany był z wejściem Polski do Unii Europejskiej, później był w głównej mierze efektem rosnącego eksportu produktów rolno-żywnościowych, a także zwiększonego popytu wewnętrznego [Przemysł spożywczy... 2008, Urban 2008]. Po wstąpieniu Polski do UE tempo rozwoju sektora spożywczego było ponad trzykrotnie szybsze aniżeli w latach 1999-2002 i dwukrotnie szybsze niż w całym minionym dwudziestoleciu [Urban 2010]. Z kolei rok 2008, w którym rozpoczął się światowy kryzys gospodarczy, przyczynił się do spowolnienia rozwoju przemysłu oraz zahamowania dynamicznie rosnącej produkcji globalnej polskiego przemysłu spożywczego. Szczególnie sytuacja ta zauważalna jest w sektorze produkcji artykułów spożywczych i napojów, gdzie na przełomie lat 2007/2008

odnotowano spadek wartości produkcji o ponad 45 mld zł. Po krótkim okresie osłabienia procesów rozwojowych przemysłu spożywczego znów odnotowano duże ożywienie produkcyjne.

Tabela 2. Wartość produkcji globalnej przemysłu spożywczego (mld zł)
Table 2. Gross output of food industry (mld zł)

| Wyszczególnienie Specification | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 ^a |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------|
| Produkcja artykułów spożywczych i napojów Manufacture of food products and beverages | 119,0 | 126,5 | 133,2 | 155,1 | 109,3 | 144,2 | 148,6 | 170,8 | 183,8 |
| Produkcja wyrobów tytoniowych Manufacture of tobacco products | 3,5 | 3,9 | 4,0 | 5,6 | 15,2 | 21,6 | 18,5 | 19,7 | 20,5 |
| Przemysł spożywczy ogółem Total food industry | 122,5 | 130,4 | 137,2 | 160,7 | 124,5 | 165,9 | 167,2 | 190,5 | 204,3 |

a Dane nieostateczne, Preliminary data.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 2004-2013
Source: Own calculation based on Statistical Yearbooks of Industry 2004-2013

W latach 2004-2012 zatrudnienie w polskim przemyśle spożywczym w wyniku integracji europejskiej oraz toczących się procesów restrukturyzacji branży spożywczej podlega umiarkowanym zmianom. Zmiany w zasobach pracy, które nastąpiły w polskim przemyśle spożywczym były analogiczne do tych, które dokonały się w całym krajowym przemyśle (tabela 3). W analizowanym okresie liczba pracujących w przemyśle spożywczym spadła o 3,5% z 458 do 442 tys. osób. W przemyśle ogółem spadek ten był mniejszy i wynosił niecałe 2%. W latach 2006-2007 nastąpiło czasowe odwrócenie tendencji spadkowej, które wiązało się z wystąpieniem korzystnej koniunktury gospodarczej w kraju przejawiającej się rosnącym popytem konsumpcyjnym oraz wzrostem produkcji kreowanej przez rosnący eksport produktów rolno-spożywczych. Ponowną redukcję stanu zasobów pracy odnotowano po roku 2008, kiedy nastąpił światowy kryzys gospodarczy. W tym czasie liczba pracujących w przemyśle spożywczym spadła o 4%.

Tabela 3. Liczba pracujących w przemyśle spożywczym (tys. osób)
Table 3. Employed persons in food industry (thous.)

| Wyszczególnienie Specification | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012a |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Przemysł ogółem Total industry | 2 924,7 | 2 857,6 | 2 954,8 | 3 082,4 | 3 061,2 | 2 891,8 | 2 909,5 | 2 915,3 | 2 867,8 |
| w tym: przemysł spożywczy of which: food industry | 458,4 | 458,2 | 451,6 | 549,3 | 461,0 | 452,5 | 454,3 | 439,2 | 442,5 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 2004-2013
Source: Own calculation based on Statistical Yearbooks of Industry 2004-2013

Przemysł spożywczy jest jednym z działów agrobiznesu, ale również całej gospodarki narodowej. Posiada on silne powiązania z innymi sektorami gospodarki [Mrówczyńska-Kamińska 2013], a w szczególności stanowi ważny rynek zbytu dla produktów rolnictwa oraz produktów i usług wytwarzanych w innych działach [Chudoba 2000]. W celu przedstawienia znaczenia przemysłu spożywczego w całej gospodarce narodowej określono jego udział w produkcji globalnej, produkcji sprzedanej oraz wartości dodanej brutto (tabela 4). Zauważyć można, iż w ciągu badanych lat udział przemysłu spożywczego w produkcji globalnej przemysłu i całej gospodarki narodowej nieznacznie zmalał i w roku 2012 wyniósł odpowiednio 16,3% i 6,2%. Niemniej jednak produkcja globalna tego działu nieustannie wzrasta. Pomimo spadku udziału tej wartości, przemysł spożywczy z produkcją globalną w wysokości około 200 mld zł jest nadal bardzo ważnym i znaczącym sektorem gospodarki narodowej. Analizując udział produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w całym przemyśle zauważyć można, iż nastąpiło jego zmniejszenie z 18,6% w 2003 roku do 17,1% w roku 2012. Wynika to z szybszego tempa sprzedaży całego przemysłu aniżeli przemysłu spożywczego. Kolejnym wskaźnikiem określającym znaczenie działu zajmującego się produkcją artykułów spożywczych, napojów i tytoniu jest jego udział w tworzeniu dochodu narodowego. W okresie objętym analizą obserwowano podobną tendencję jak w odniesieniu do produkcji globalnej. W roku 2003 przemysł spożywczy osiągnął 12,5% udział w wartości dodanej brutto przemysłu ogółem oraz 3% udział w wartości dodanej brutto gospodarki narodowej. W kolejnych latach udziały te ulegały nieznacznym wahaniom. Ten stan rzeczy świadczy o dość stabilnym znaczeniu dochodotwórczym przemysłu spożywczego w gospodarce narodowej.

Tabela 4. Udział przemysłu spożywczego w wartości produkcji globalnej, produkcji sprzedanej i wartości dodanej brutto

Table 4. Share of food industry in gross output, sold production and gross value added

| Wyszczególnienie Specification | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Produkcja globalna Gross output | | | | | | | | | | |
| Udział przemysłu spożywczego w produkcji globalnej ogółem Share of food industry in total output | 6,3 | 6,5 | 6,6 | 6,3 | 6,5 | 4,7 | 6,1 | 5,8 | 5,9 | 6,2 |
| Udział przemysłu spożywczego w produkcji globalnej przemysłu ogółem Share of food industry gross output in total industry | 18,0 | 17,5 | 17,7 | 16,7 | 17,5 | 12,8 | 17,2 | 16,0 | 15,7 | 16,3 |
| Produkcja sprzedana Sold production | | | | | | | | | | |
| Udział przemysłu spożywczego w produkcji sprzedanej przemysłu ogółem | 18,6 | 17,2 | 18,2 | 16,5 | 16,5 | 16,3 | 17,6 | 16,5 | 16,1 | 17,1 |

| | | | | | | | | | | | |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--|
| Share of food industry sold production in total industry | | | | | | | | | | | |
| Wartość dodana brutto Gross value added | | | | | | | | | | | |
| Udział przemysłu spożywczego w wartości dodanej brutto ogółem Share of food industry in total gross value added | 3,0 | 2,9 | 3,4 | 3,2 | 3,4 | 3,0 | 3,5 | 3,2 | 2,9 | 2,9 | |
| Udział przemysłu spożywczego w wartości dodanej brutto przemysłu ogółem Share of food industry gross value added in total industry | 12,5 | 11,7 | 13,7 | 12,9 | 13,9 | 12,5 | 14,3 | 13,4 | 11,7 | 11,7 | |

Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 2004-2013
Source: Own calculation based on Statistical Yearbooks of Industry 2004-2013

Wsparcie finansowe przemysłu spożywczego ze środków UE

Wejście Polski do Unii Europejskiej stworzyło dla branży spożywczej nowe możliwości. Wiązało się to również z koniecznością dostosowania mechanizmów funkcjonowania polskiej gospodarki do wymogów Jednolitego Rynku Europejskiego. Z jednej strony polscy producenci otrzymali dostęp do rynku zagranicznych konsumentów. Z drugiej zaś, okres członkostwa Polski w UE oraz lata bezpośrednio poprzedzające akcesję to czas, w którym przemysł spożywczy otrzymywał wsparcie ze środków Wspólnej Polityki Rolnej. Pozwoliło ono na przyspieszenie procesów modernizacyjnych przedsiębiorstw, ich dostosowanie do uwarunkowań rynkowych oraz poprawę bezpieczeństwa i konkurencyjności polskiej żywności. Pomoc pochodziła z trzech programów wieloletnich: Programu Przedakcesyjnego SAPARD¹, Sektorowego Programu Operacyjnego "Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego oraz Rozwój Obszarów Wiejskich" oraz Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. Ogólną kwotę środków UE, które za pośrednictwem wymienionych programów wpłynęły do sektora przemysłu spożywczego oszacować można na ponad 5,2 mld zł (tabela 5). Środki te stanowiły około 7,5% całkowitych nakładów inwestycyjnych (68,7 mld zł), jakie wydatkował w latach 2000-2011 przemysł spożywczy. Oznacza to, iż duży ciężar wydatków inwestycyjnych spoczywał jednak na samych przedsiębiorstwach, które korzystały w dużej mierze z kredytów bankowych [Mroczek 2012]. W ramach pomocy udzielanej z Programu SAPARD przewidziano szczegółowe działanie pt. Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych i rybnych. Miało służyć ono przede wszystkim wsparciu procesu dostosowawczego tego działu gospodarki do wymogów UE. W tym celu do przedsiębiorców trafiło około 1,5 mld zł. W pierwszych latach po akcesji jednym z głównych instrumentów przekształceń strukturalnych w rolnictwie był Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i

¹ Specjalny Przedakcesyjny Program na Rzecz Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich SAPARD (ang. Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development)

modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich”, który pod wieloma względami podobny był do Programu SAPARD. W ramach Działania 1.5 „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych” do przedsiębiorców działających w branży przetwórstwa artykułów rolnych trafiło około 1,7 mld zł. W okresie programowania 2007-2013 również przewidziano wsparcie dla sektora przemysłu spożywczego. Z budżetu UE na Działanie 123 "Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej" przeznaczono 5,6 mld euro, z czego ponad 10% zaplanowano na realizację programu w Polsce². Do końca roku 2013 w ramach tego działania przedsiębiorcom wypłacono ponad 2 mld zł. Środki z programów UE były z pewnością istotnym uzupełnieniem pozostałych źródeł finansowania inwestycji w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego i wywarły pozytywny wpływ na rozwój tego sektora.

Tabela 5. Wysokość poziomu wsparcia przemysłu spożywczego ze środków Wspólnej Polityki Rolnej

Table 5. Height of the level of support for food industry from the Common Agricultural Policy

| Wyszczególnienie Specification | Kwota zawartych umów (mln zł) The amount of contracts (mln zł) | Kwota płatności (mln zł) The amount of the payment (mln zł) |
|--|---|--|
| Program SAPARD Działanie 1. Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych i rybnych ^a | 1 663,61 | 1 525,05 |
| SPO "Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego oraz Rozwój Obszarów Wiejskich" Działanie 1.5 „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych” ^b | 1 801,62 | 1 702,30 |
| PROW 2007-2013 Działanie 123 "Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej" ^c | 10 648,72 | 2 007,71 |
| SUMA Total | 14 113,95 | 5 235,06 |

^astan na dzień 31.12.2006 r. (realizacja programu zakończona), as at 31.12.2006 (realization of the program completed), ^bstan na dzień 30.06.2009 r., as at 30.06.2009 r., ^cstan na dzień 31.12.2013 r., as at 31.12.2013 r.,

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR

Source: Own calculation based on data from ARMA

Pozycja polskiego przemysłu spożywczego na tle innych krajów UE

Polski przemysł spożywczy jest liczącym się konkurentem przemysłu spożywczego w pozostałych krajach członkowskich Unii Europejskiej. Charakteryzuje się on znaczącym potencjałem wytwórczym, jak również wynikami produkcyjnymi. Ponadto dysponuje silną pozycją na europejskim rynku. Jego mocnymi stronami są przede wszystkim niższe koszty przetwórstwa, marże i opłaty pracy, co ma znaczący

² Czy wsparcie UE dla przemysłu przetwórstwa spożywczego w sposób skuteczny i wydajny zwiększało wartość dodaną produktów rolnych? Europejski Trybunał Obrachunkowy, Sprawozdanie specjalne nr 1/2013

wpływ na utrzymanie trwałych przewag cenowo-kosztowych w stosunku do innych krajów [Judzińska 2009]. W 2011 roku w Unii Europejskiej funkcjonowało prawie 300 tysięcy przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, które zatrudniały ponad 4 mln pracowników (tabela 6). Przeciętnie w jednym przedsiębiorstwie pracowało 15 osób. Największa liczba firm branży spożywczej skoncentrowana była we Francji (59,4 tys.), Włoszech (58,1 tys.) oraz Niemczech (32,2 tys.). Należy jednak zauważyć, iż w przypadku dwóch pierwszych państw występuje dość duże rozdrobnienie, a jedno przedsiębiorstwo branży spożywczej zatrudnia przeciętnie odpowiednio 9,7 i 5,8 pracowników. W Polsce w 2011 roku produkcją żywności zajmowało się 13,7 tys. firm³, co stanowiło niecałe 5% unijnych przedsiębiorstw spożywczych i dawało szóstą pozycję wśród krajów UE-28. W polskim przemyśle spożywczym zatrudnionych jest ponad 400 tys. osób⁴, co stanowi prawie 10% ogółu zatrudnionych w tym dziale w UE. Daje to Polsce trzecią pozycję wśród krajów członkowskich Unii. Wyższe zatrudnienie występuje w Niemczech (852 tys.) oraz Francji (576 tys.), a nieznacznie niższe w Wielkiej Brytanii i Hiszpanii (po około 350 tys. osób). W ostatniej dekadzie powszechnym zjawiskiem w całej Unii Europejskiej było zmniejszenie zatrudnienia w przemyśle spożywczym, szczególnie w okresie kryzysu gospodarczego i związana z tym poprawa wydajności pracy. W 2011 roku w Polsce na jednego zatrudnionego w przemyśle spożywczym przypadało 130 tys. euro obrotów tego działu gospodarki. We wszystkich krajach UE-15 wydajność pracy mierzona wartością obrotów na 1 zatrudnionego była wyższa aniżeli w Polsce, przy czym najwyższy wskaźnik odnotowano w Irlandii (675,6 tys. euro). Wysoką wydajnością pracy branży spożywczej charakteryzowały się również Holandia (535,5 tys. euro) oraz Belgia (482,0 tys. euro). Istotny wpływ na poprawę wskaźnika w polskim przemyśle spożywczym wywarło duże ożywienie inwestycyjne, które miało miejsce szczególnie po akcesji Polski do Unii Europejskiej, jak również zmniejszenie liczby pracujących. W roku 2011 wartość obrotów przemysłu spożywczego UE-28 wyniosła 1 066 mld euro. Prawie 90% tej wartości koncentruje się w krajach UE-15, a głównymi producentami artykułów spożywczych są: Niemcy z 18,6 procentowym udziałem w wartości obrotów przemysłu spożywczego UE, Francja (15,9%), Włochy (11,8%), Wielka Brytania (11,1%) oraz Hiszpania (9,6%). Polska w 2011 roku była siódmym producentem w Unii Europejskiej. Wartość produkcji polskiego przemysłu spożywczego wynosiła 52,5 mld euro (najwięcej spośród krajów UE-12), co stanowiło około 5% łącznej wartości dla całej Unii. Najlepszym okresem dla rozwoju tego sektora w Polsce były lata bezpośrednio następujące po akcesji. Wartość produkcji w tym okresie wzrastała średnio 7,2% rocznie (trzykrotnie szybciej aniżeli w Niemczech czy UE-15) [Tereszczuk 2013, Mroczek 2012]. Obroty przeciętnej firmy wskazują na siłę ekonomiczną i konkurencyjność przedsiębiorstw spożywczych na rynku europejskim [Mroczek 2012]. Przeciętna wartość obrotów przedsiębiorstw przetwórstwa spożywczego w Polsce w 2011 roku wynosiła 3,8 mln euro na firmę. W UE-15 wskaźnik ten kształtował się na poziomie około 4 mln euro, a w UE-12 2,2 mln euro. Oznacza to, że stopień koncentracji polskich firm

³ Różnica w liczbie przedsiębiorstw w stosunku do danych w tabeli 1 wynika z różnicy lat oraz pochodzenia danych (źródło: GUS i Eurostat)

⁴ Różnica w liczbie zatrudnionych w stosunku do danych w tabeli 1 wynika z różnicy lat oraz pochodzenia danych (źródło: GUS i Eurostat)

spożywczych na tle średniej unijnej kształtuje się przeciętnie. Średni poziom obrotów polskiej firmy spożywczej jest znacznie wyższy niż w Bułgarii czy Grecji, natomiast znacząco odbiega od wartości obrotów osiąganych przez głównych konkurentów z UE-15, a w szczególności w Irlandii (38,6 mln euro), Wielkiej Brytanii (15,7 mln euro), Holandii (14,7 mln euro) i Danii (13,9 mln euro).

Tabela 6. Polski przemysł spożywczy na tle krajów Unii Europejskiej w 2011 roku
Table 6. Polish food industry in the European Union countries in 2011

| Wyszczególnienie Specification | Liczba przedsiębiorstw (tys.) Number of enterprises (thous.) | Zatrudnienie (tys.) Number of employees (thous.) | Wartość obrotów (mld euro) Turnover (bn euro) | Przeciętne zatrudnienie w przedsiębiorstwie (osoby) Average employment in the enterprise (person) | Przeciętna wartość obrotów firmy Average value of the company's turnover (mln euro) | Produktywność pracy (tys. euro) Labour productivity (thous. euro) |
|-----------------------------------|---|--|--|--|---|--|
| Austria Austria | 3,8 | 74,5 | 19,3 | 19,4 | 5,0 | 259,4 |
| Belgia Belgium | 7,8 | 90,4 | 43,6 | 11,5 | 5,6 | 482,0 |
| Bułgaria Bulgaria | 5,6 | 99,2 | 5,3 | 17,7 | 0,9 | 53,5 |
| Chorwacja Croatia | 3,3 | 62,6 | 5,4 | 19,1 | 1,6 | 85,6 |
| Cypr Cyprus | . | 12,7 | 1,5 | . | . | 119,8 |
| Czechy Czech Republic | 8,4 | 105,9 | 14,2 | 12,7 | 1,7 | 134,5 |
| Dania Denmark | 1,6 | 63,7 | 22,6 | 39,2 | 13,9 | 354,4 |
| Estonia Estonia | 0,4 | 13,9 | 1,5 | 33,8 | 3,6 | 107,4 |
| Finlandia Finland | 1,8 | 37,4 | 10,5 | 21,4 | 6,0 | 279,8 |
| Francja France | 59,4 | 575,9 | 168,9 | 9,69 | 2,8 | 293,3 |
| Grecja Greece ^a | 16,7 | 77,1 | 13,8 | 4,62 | 0,8 | 179,2 |
| Hiszpania Spain | 27,8 | 352,4 | 102,5 | 12,7 | 3,7 | 290,9 |
| Holandia Netherlands | 4,5 | 123,6 | 66,2 | 27,5 | 14,7 | 535,5 |
| Irlandia Ireland | 0,7 | 38,4 | 25,9 | 57,2 | 38,6 | 675,6 |

| | | | | | | |
|---|-------------|--------------|-------------|-------------|------------|--------------|
| Litwa Lithuania | 1,3 | 41,5 | 3,7 | 32,0 | 2,8 | 88,0 |
| Łotwa Latvia | 0,8 | 25,3 | 1,6 | 32,0 | 2,1 | 64,6 |
| Niemcy Germany | 32,2 | 851,7 | 198,3 | 26,4 | 6,2 | 232,8 |
| Polska Poland | 13,7 | 401,8 | 52,5 | 29,3 | 3,8 | 130,8 |
| Portugalia Portugal | 10,7 | 104,3 | 14,9 | 9,7 | 1,4 | 142,6 |
| Rumunia Romania | 8,2 | 188,0 | 11,0 | 23,0 | 1,3 | 58,6 |
| Słowacja Slovakia | 3,1 | 40,0 | 4,3 | 13,0 | 1,4 | 108,4 |
| Słowenia Slovenia | 1,3 | 15,2 | 2,2 | 11,9 | 1,7 | 142,2 |
| Szwecja Sweden | 3,6 | 56,5 | 18,0 | 15,7 | 5,0 | 318,3 |
| Węgry Hungary | 6,8 | 99,3 | 11,1 | 14,7 | 1,7 | 112,2 |
| Wielka Brytania United Kingdom | 7,5 | 372,1 | 117,8 | 49,6 | 15,7 | 316,5 |
| Włochy Italy | 58,1 | 338,7 | 125,5 | 5,8 | 2,2 | 370,6 |
| UE-27 | 286,2 | 4 222,1 | 1 016,4 | 14,8 | 3,6 | 246,3 |
| UE-28 | 289,5 | 4 326,8 | 1 065,6 | 14,9 | 3,7 | 240,7 |

^a Dane z roku 2009, Data from 2009,

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat

Source: Own calculation based on data from Eurostat

Podsumowanie

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej w znaczącym stopniu wpłynęło na wyniki produkcyjne w przemyśle spożywczym. Szczególnie korzystny wpływ na wielkość produkcji miało funkcjonowanie na Jednolitym Rynku Europejskim. W rozwoju przedsiębiorstw spożywczych istotną rolę pełniła również pomoc finansowa UE. Środki te zarówno w okresie przedakcesyjnym, jak i w latach pełnego członkostwa we Wspólnocie służyły inwestycjom modernizacyjnym oraz dobremu dostosowaniu zakładów przetwórczych do standardów Unii. Wynikiem integracji były również zmiany struktury podmiotowej przemysłu spożywczego oraz spadek ogólnej liczby przedsiębiorstw. W sektorze tym nastąpiły wówczas umiarkowane procesy konsolidacji branży – liczba mikrofirm zmniejszyła się o 25% na korzyść przedsiębiorstw największych.

Po wstąpieniu Polski w struktury UE polski przemysł spożywczy stał się równoprawnym konkurentem przemysłu spożywczego pozostałych krajów członkowskich, osiągając 5% udział w wartości produkcji przemysłu spożywczego całej

Unii. W Polsce jednak obserwuje się niezbyt wysoki poziom efektywności wytwarzania w tym sektorze, który wynika w głównej mierze z niskiej produktywności pracy. Ogólny wzrost efektywności wytwarzania możliwy jest do osiągnięcia na drodze zmniejszenia nakładów pracy oraz dalszego unowocześnienia sektora na drodze zwiększenia działalności inwestycyjnej prowadzącej do wzrostu wartości dodanej.

LITERATURA

1. Chodoba Ł.: *Miejsce przemysłu spożywczego w gospodarce narodowej Polski i UE*. Wydawnictwo SIGMA-NOT, Przemysł Spożywczy t. 54, nr 9, Warszawa 2000.
2. Firlej K.: *Rozwój przemysłu rolno-spożywczego w sektorze agrobiznesu i jego determinanty*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008, s. 52-62.
3. Judzińska A.: *Przemiany strukturalne w polskim przemyśle spożywczym w latach 1998-2007*, Wyd. Wieś Jutra, Roczniki Naukowe SERiA, t. XI, z. 3, s. 154-159, Warszawa 2009.
4. Kowalski A.: *Sytuacja produkcyjno-ekonomiczna przemysłu spożywczego [W:] Analiza produkcyjno-ekonomiczna sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2011 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012, s. 174-195.
5. Mroczek R.: *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (2)*, seria Program Wieloletni 2011-2014, Raport nr 35, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
6. Mrówczyńska-Kamińska.: *Znaczenie agrobiznesu w gospodarce narodowej w krajach Unii Europejskiej*, Gospodarka narodowa 3 (259), Rok LXXX/XXI, Warszawa 2013, s.79-100.
7. Tereszczuk M.: *Porównawcza ocena rozwoju przemysłu spożywczego w Polsce na tle innych krajów Unii Europejskiej*, Wyd. Wieś Jutra, Roczniki Naukowe SERiA, t. XV, z. 3, s. 361-366, Warszawa 2013
8. Urban R.: *Przemysł spożywczy w procesie integrowania z Unią Europejską [W:] Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa (Synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 177, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010.
9. Urban R., Drożdż J., Staszczak A.: *Wpływ integracji z Unią Europejską na polski przemysł spożywczy [W:] Wpływ integracji z Unią Europejską na polską gospodarkę żywnościową*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 90, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.
10. Czy wsparcie UE dla przemysłu przetwórstwa spożywczego w sposób skuteczny i wydajny zwiększało wartość dodaną produktów rolnych? Europejski Trybunał Obrachunkowy, Sprawozdanie specjalne nr 1//2013
11. Przemysł spożywczy w Polsce raport Ing 2008
12. Roczniki Statystyczne Przemysłu na lata 2004-2013
13. Roczniki Statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej na lata 2004-2013
14. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>

Summary:

The aim of this article is to present the changes in the Polish food industry after the Polish accession to the European Union and show position of Polish food to other EU countries. Also specified the height of the level of support for this sector of the economy from the Common Agricultural Policy. Since its entry into the EU structures Polish food industry began to operate in the Single European Market, which significantly contributed to its development. In order to determine the role of this department economy analyzed its structure, the volume of production and employment. It also presents the share of the food industry in the national economy. Then, reference polish

food industry to the European Union and on the basis of the results specified place of the food industry in the EU food industry. Analyses were carried out on the basis of Eurostat data and data from Statistical Yearbooks of Industry and the Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture (ARMA).

Key words: food industry, food industry production

Informacje o Autorach:

mgr Patrycja Beba

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie

Wydział Ekonomiczno-Społeczny

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

e-mail: beba@up.poznan.pl

tel: 61 846 60 90

Marcin Będzieszak
Uniwersytet Szczeciński

Konsolidacja szkół podstawowych i gimnazjów a ekonomika skali i wydatki budżetowe w miastach na prawach powiatu

PRIMARY AND SECONDARY SCHOOLS CONSOLIDATION AND ECONOMY OF SCALE IN CITIES' BUDGET EXPENDITURE

Celem artykułu jest wskazanie, czy w miastach na prawach powiatu realizowana jest zasada racjonalnego gospodarowania oraz czy występuje zjawisko ekonomii skali w zakresie utrzymania szkół podstawowych oraz gimnazjów. W pierwszej części artykułu dokonano przeglądu literatury. Następnie przedstawiono metodologię oraz wyniki badania. Artykuł zakończono wnioskami.

Ekonomika skali w przypadku placówek oświatowych jest uzasadnieniem konsolidacji tych podmiotów ze względów finansowych. Biorąc pod uwagę zmniejszającą się liczbę uczniów w szkołach podstawowych i gimnazjach konsolidacja tych jednostek jest uzasadniona w przypadku miasta na prawach powiatu, ze względu na zwykle dużą liczbę jednostek realizujących zadania oświatowe. W artykule wykazano, że w badaniach ekonomia skali w jednostkach oświatowych znajduje uzasadnienie. W niektórych przypadkach pozwala nawet na określenie optymalnej z punktu widzenia finansowego liczby uczniów. W literaturze przedmiotu właśnie ucznia (studenta) przyjmuje się za podstawowy nośnik kosztów.

Przeprowadzone badania na większości miast na prawach powiatu w Polsce w okresie 2003-2010, gdy następowała konsolidacja, wskazują, że występuje dysekonomia skali. Zarówno w przypadku wydatków na utrzymanie szkół podstawowych i gimnazjów, jak i oddziałów, widoczne jest zjawisko wzrostu przeciętnych wydatków, pomimo zmniejszającej się liczby placówek oświatowych i oddziałów szkolnych. Konsolidacja nie powodowała zatem pożądaných zmian w finansowaniu placówek oświatowych.

Wprowadzenie

Miasta na prawach powiatu jako specyficzne jednostki samorządu terytorialnego realizują zadania zarówno z katalogu określonego dla gmin, jak i dla powiatów. W przypadku realizacji zadań oświatowych oznacza to zapewnienie funkcjonowania zarówno szkół podstawowych, gimnazjów, jak i szkół ponadgimnazjalnych.

W przypadku dwóch pierwszych grup placówek oświatowych występuje silniejsze powiązanie miejscowości zamieszkania z miejscowością, w której uczniowie

uczęszczają do szkoły¹ (w przypadku dużych miast występuje zjawisko zapisywania do szkół prowadzonych przez te miasta, uczniów pochodzących z gmin ościennych). W przypadku szkół ponadgimnazjalnych powiązanie to nie jest tak silne.

W zakresie realizacji zadań, miasta na prawach powiatu mają obowiązek prowadzenia placówek oświatowych, jak i dofinansowania szkół niepublicznych o uprawnieniach szkół publicznych. W pierwszym przypadku kwestie organizacyjne, a także w dużym stopniu będące ich pochodną – kwestie finansowe, zależne są od miasta. W takiej sytuacji wydatki dokonywane z budżetu miasta są, co do zasady wydatkami związanymi z utrzymaniem szeregu placówek oświatowych działających w formie jednostek budżetowych², a zatem wydatkami na wynagrodzenia, utrzymanie infrastruktury, etc. W przypadku szkół niepublicznych miasta zobowiązane są jedynie do przekazania szkołom środków finansowych, na wysokość których mają jedynie pośredni wpływ.

Z punktu widzenia finansowego, przy założeniu realizacji zadań oświatowych na określonym poziomie, zgodnie z zasadą racjonalnego gospodarowania³, miasto powinno zadania te realizować jak najtaniej. Wykorzystać w tym celu można stosowane w mikroekonomii pojęcie „ekonomii skali”.

Korzyści ze skali produkcji (ekonomia skali) występują wtedy, kiedy długookresowe koszty przeciętne spadają wraz ze wzrostem rozmiarów produkcji⁴. Wynika to z ponoszenia przez organizację dwojakiego rodzaju kosztów: stałych i zmiennych. Całkowite koszty stałe są niezależne od zmian w rozmiarach produkcji w danym przedziale tych zmian, określanym jako znaczący, istotny lub praktyczny, odpowiadający na ogół normalnemu wykorzystaniu dostępnych zdolności produkcyjnych⁵. Koszty zmienne ulegają zmianie ze zmianą wielkości produkcji, należy jednak podkreślić, że zmiana ta może mieć różny charakter. Koszty zmienne mogą

¹ Według badań 75,6% uczniów uczęszczało do gimnazjów rejonowych (por. P. Majkut, *Powody wyboru szkoły gimnazjalnej w wypowiedziach rodziców*, XVI Konferencja Diagnostyki Edukacyjnej, Toruń 2010, s. 221), podczas gdy wybór szkoły ze względu na bliskość wskazało 47,6%, więcej bo 51,2% wskazało zainteresowania – odpowiedzi nie sumują się do 100 % (por. *Raport z badań pn. „Plany i preferencje edukacyjne i zawodowe uczniów szkół ponadgimnazjalnych województwa zachodniopomorskiego”*, Centrum Doradztwa Strategicznego s.c., Kraków 2007, s. 20.)

² Do roku 2010 możliwe było funkcjonowanie placówek oświatowych w formie zakładów budżetowych. Por. M. Będzieszak, K. Trojanowska: *Czas na likwidację zakładów budżetowych*, Wspólnota – pismo samorządu terytorialnego, nr 21/975/2010, s. 51.

³ W ustawie z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (DzU 2009 nr 157 poz. 1240) wskazano, że „wydatki publiczne powinny być dokonywane w sposób celowy i oszczędny, z zachowaniem zasad uzyskiwania najlepszych efektów z danych nakładów”. Zakładając jednak, że produktem szkoły jest uczeń, to trudno zgodzić się, że liczba uczniów będzie regulowana stosowanie do dostępnych zasobów finansowych w szkole czy w jednostce samorządu terytorialnego, stąd bliższa rzeczywistości będzie zasada minimalizacji nakładów przy danych efektach. Podobnie wskazano w badaniach A.C. Worthington, H. Higgs: *Economies of scale and scope in Australian higher education, 1998–2006*, Dostępne na SSRN: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1309384> – „długookresowym celem kosztowym dla uniwersytetu może być wyprodukowanie pożądanego wyniku przy najniższym, możliwym koszcie”.

⁴ D. Begg, S. Fisher, R. Dornbush: *Mikroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999, s. 204.

⁵ A.A. Jaruga, P. Kabalski, A. Szycha: *Rachunkowość zarządcza*, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa 2010, s. 82.

zmieniać się proporcjonalnie do zmian produkcji, ale mogą mieć też charakter progresywny i degresywny⁶.

Istota ekonomii skali wskazuje, że w miarę zwiększania w przedsiębiorstwie rozmiarów produkcji (skali produkcji) zmniejszają się przeciętne koszty całkowite (na jednostkę produkcji). Analogicznie, założyć można, że w przypadku instytucji, im większą liczbą „klientów” będzie się ona zajmować, tym niższe będą koszty obsługi jednego „klienta”. Podążającym tym tokiem myślenia, założyć można, że większą ekonomicznością działania charakteryzować się będą większe szkoły podstawowe oraz gimnazjalne tj. takie, do których uczęszczać będzie duża liczba uczniów, a nie małe. Podejście takie potwierdza Mullins wskazując, że termin „ekonomia skali” zastosowany w odniesieniu do szkół oznacza, że duże szkoły będą działały efektywniej niż małe.⁷ Miałom na prawach powiatu zależeć zatem powinno, z punktu widzenia finansowego, przy spełnieniu wszelkich standardów nauczania oraz wielkości oddziałów, by szkoły przez nie prowadzone były jak największe, tj. by jak największa liczba uczniów (a co za tym idzie oddziałów szkolnych) uczyła się w jednej szkole, będącej jedną jednostką budżetową, tak by wydatki związane z zapewnieniem rzeczowej możliwości realizacji procesu kształcenia oraz wydatków administracyjnych (np. kadr, księgowości) związane były z jak największą grupą odbiorców. Wynikiem realizacji takiego założenia, występującym w praktyce samorządowej, jest tworzenie zespołów szkół, w których funkcjonują szkoły różnych szczebli lub też konsolidacja, łączenie kilku szkół bądź też oddziałów szkolnych w jeden. Konsolidacja szkół ma doprowadzić między innymi do większej efektywności ekonomicznej⁸. Hoxby wskazuje, że inaczej może wyglądać sytuacja w przypadku szkół prywatnych, gdzie założeniem może być ukierunkowanie na mniejszą niszę rodziców, którzy skłonni są zapłacić wyższe czesne. W takiej sytuacji wystąpi dysekonomia skali⁹.

Celem tego artykułu jest wskazanie, czy w miastach na prawach powiatu realizowana jest zasada racjonalnego gospodarowania oraz czy występuje zjawisko ekonomii skali w zakresie utrzymania szkół. W pierwszej części artykułu dokonano przeglądu literatury. Następnie przedstawiono metodologię oraz wyniki badania. Artykuł zakończono wnioskami.

Przegląd literatury

W badaniach przeprowadzonych przez P. Swianiewcza, M. Herbsta i W. Marchlewskiego wskazano, że najważniejszym czynnikiem wyjaśniającym wielkość wydatków bieżących na oświatę jest przeciętna wielkość oddziałów szkolnych – im mniejsze klasy tym wyższe wydatki¹⁰. Jednocześnie racjonalizacja sieci szkół na

⁶ Ibidem, s. 80.

⁷ C. Mullins: *School district consolidation: Odds are 2 to 1 it'll get you*, American School Board Journal 1973, no. 160, s. 23-26.

⁸ H. J. Walber: *On local control: Is bigger better?* [w:] *Source book on school and district size, cost, and quality*, Minnesota University, Hubert H. Humphrey Institute of Public Affairs; Oak Brook, North Central Regional Educational Laboratory, Minneapolis 1992, s.118-134.

⁹ C. M. Hoxby: *School Choice and School Productivity Could School Choice Be a Tide that Lifts All Boats?*[w:] *The Economics of School Choice*, Red. C.M. Hoxby, University of Chicago Press 2003, s. 298.

¹⁰ P. Swianiewicz, M. Herbst, W. Marchlewski: *Finansowanie i realizowanie zadań oświatowych na obszarach wiejskich*, Raport wykonany na zlecenie Związku Gmin Wiejskich RP, Warszawa 2005, s. 23.

terenach wiejskich miała na celu m.in. obniżenie jednostkowych kosztów kształcenia na wsi.¹¹ Podobnie wskazano w badaniach R.J. Thokles i Ch.H. Sederberg. Autorzy stwierdzają, że to właśnie ekonomia skali wykorzystywana była jako uzasadnienie konsolidacji szkół na terenach wiejskich¹².

W przypadku gmin o charakterze wiejskim wydatkami związanymi z realizacją zadań oświatowych jest dowożenie uczniów do szkół. Niezależnie od rodzaju jednostki samorządu terytorialnego, motywem łączenia szkół jest generowanie oszczędności, szczególnie w sytuacji, gdy liczba uczniów ulega zmniejszeniu ze względu na niż demograficzny.

Jak wskazują W.C. Lewis i K. Chakraborty¹³, w większość badań za „produkt” szkoły przyjmuje się uczenia. Skoro zatem skala „produkcji” ulega zmniejszeniu w każdej z organizacji, to w celu dokonania oszczędności, niezbędne jest połączenie tych organizacji. Podejście takie potwierdzają A.C. Worthington, H. Higgs wskazując, że o ile maksymalizacja zysku nie jest odpowiednim podejściem w sytuacjach quasi-rynkowych, takich jak finansowane przez rząd uczelnie, o tyle minimalizacja kosztów jest powszechnie stosowana, zarówno w kontekście rynkowym i nierynkowym, tam gdzie istnieje potrzeba poprawy efektywności¹⁴.

Czynnikiem powodującym konieczność dokonania oszczędności wydatków jest ich nadmierny wzrost w stosunku do wydatków na inne obszary finansowane przez jednostki samorządu terytorialnego. W badaniach przeprowadzonych przez W.C. Lewis i K. Chakraborty wykazano, że najważniejszymi determinantami kosztu ucznia w okręgach Utah były: skala (wielkość szkoły), dochód per capita w okręgu, wskaźnik uczeń-nauczyciel oraz wynagrodzenie nauczyciela z 20-letnim stażem. Jednocześnie wskazali oni, że konsolidacja okręgów szkolnych jako próba obniżenia kosztów jednostkowych może okazać się nieudana, chyba że jednocześnie średni rozmiar szkoły może zostać zwiększony¹⁵.

Największą część wydatków placówek oświatowych, podobnie jak przedsiębiorstwie usługowym, stanowią wynagrodzenia. T. Zimmer, L. DeBoer, M. Hirth, wskazują w swoich badaniach, że to właśnie wynagrodzenia nauczycieli są czynnikiem powodującym niekorzyści skali (dysekonomię skali)¹⁶. Z tego też powodu, największe potencjalne oszczędności wiążą się z tą grupą wydatków – szacunki dla Nowego Jorku wskazują na ok. 30%¹⁷ oszczędności. W badaniach przeprowadzonych

¹¹ P. Swianiewicz, M. Herbst, W. Marchlewski: *Diagnoza systemu finansowania i realizowania zadań oświatowych na obszarach wiejskich*, http://www.euroreg.uw.edu.pl/index.php/dokumenty/doc_download/15-mherbst-diagnoza-systemu-finansowania-i-realizowania-zada-owiatowych-html, s. 12.

¹² R.J. Thokles, Ch.H. Sederberg: *Economies of Scale and Rural Schools*, Research in Rural Education, Fall 1990, Vol. 7, No.1, s. 9.

¹³ W.C. Lewis, K. Chakraborty: *Scale economies in public education*, The Journal of Regional Analysis & Policy, no. 26/1996, s. 24.

¹⁴ A.C. Worthington, H. Higgs: *Economies of scale and scope in Australian higher education*, 1998–2006, Dostępne na SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1309384> lub <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1309384>.

¹⁵ Thus, consolidation of school districts in an attempt to reduce per unit costs may not be successful unless average school size can be increased at the same time.

¹⁶ T. Zimmer, L. DeBoer, M. Hirth: *Examining Economies of Scale in School Consolidation: Assessment of Indiana School Districts*, Journal Of Education Finance, Fall 2009, s. 105.

¹⁷ M.E. Dodson III, T.A. Garrett: *Inefficient Education Spending in Public School Districts: A Case for Consolidation?*, Working Paper 2002-010C, Federal Reserve Bank of St. Louis, 2003, s. 14.

przez J.S. Streifel, G. Foldesy, D.M. Holman¹⁸ wykazano jednak, że istotne oszczędności wiązać się mogą jedynie z wydatkami administracyjnymi, które jednak wzrastały w tempie mniejszym niż pozostałe wydatki oświatowe. W Polsce wynagrodzenia nauczycieli, regulowane są na poziomie centralnym¹⁹, co oznacza, że wpływ jednostek samorządu terytorialnego jest ograniczony. Czynnikiem decydującym o wysokości wynagrodzeń nauczycieli jest przede wszystkim poziom awansu zawodowego, a dodatkowo miejsce świadczenia pracy²⁰. Wspomniana wcześniej konsolidacja pozwala na racjonalizację zatrudnienia, stosownie do potrzeb, co wiąże się jednak z obiektywnymi problemami²¹. Podkreślić należy, że ograniczanie wydatków nie może być celem samym w sobie. Na problem ten wskazują Herbst i Herczyński²². W ich opinii ograniczanie wydatków edukacyjnych w rozwijających gospodarkach, szczególnie na terenach wiejskich może prowadzić do ograniczonego dostępu do pomocy naukowych, czy też wykwalifikowanej kadry pedagogicznej. Problem ten nie występuje w krajach rozwiniętych. A. Ramirez w swoim artykule wskazuje, że nie występują istotne różnice w osiągnięciach uczniów w dużych i w małych szkołach²³. Inne badania, wykazują jednak, że wielkość okręgu szkolnego ma negatywny wpływ na wyniki uczniów²⁴.

Ekonomia skali w edukacji jednak funkcjonuje. R.K. Koshal i M. Koshal wskazują w swoich badaniach, którymi objęto 158 prywatnych uniwersytetów oraz 171 publicznych uniwersytetów w Stanach Zjednoczonych, że możliwa jest analiza zarówno ekonomii skali, jak i ekonomii skali wielu produktów, ekonomii skali jednego produktu, globalnej ekonomii zakresu²⁵. W przypadku szkół funkcjonujących w jednym ze stanów w USA, oszacowana optymalna wielkość szkoły to 1 942 (koszt na ucznia wynosi wtedy 9,413,93 USD)²⁶. W badaniach przeprowadzonych przez N. Tirivayi, H.M. van den Brink i W. Groot²⁷ wskazano, że optymalną wielkością uniwersytetu jest 24 954 studentów, podczas gdy przeciętna wielkość to 8 608, co uzasadniać może procesy łączenia instytucji. Symulacja przeprowadzona dla Nowego Jorku wskazuje, że skutkiem

¹⁸ J.S. Streifel, G. Foldesy, D.M. Holman: *The Financial Effects of Consolidation*, Journal of Research in Rural Education, Winter 1991, Vol. 7, No.2, s. 15.

¹⁹ M. Będzieszak: *Ewaluacja w planowaniu wydatków oświatowych w Polsce*, Difin, Warszawa 2011, s. 31.

²⁰ A. Jeżowski: *Ekonomika oświaty*, Dom Wydawniczy ABC-Wolters Kluwer, Warszawa 2006, s. 146-151.

²¹ M. Będzieszak: *Szkola – wydatki bez końca*, Wspólnota – pismo samorządu terytorialnego, nr 7/1013/2011, s. 51.

²² M. Herbst, J. Herczyński: *Is Large More Effective than Small is Beautiful? Size and Performance of Primary Schools in Poland*, MPRA Paper No. 6139, Munich 2004, s. .

²³ A. Ramirez: *Size, cost, and quality of schools and school districts: A question of context* [w:] *Source book on school and district size, cost, and quality*, Minnesota University, Hubert H. Humphrey Institute of Public Affairs; Oak Brook, North Central Regional Educational Laboratory, Minneapolis 1992

²⁴ D. Driscoll, D. Halcoussis, S. Svorny: *School district size and student performance*, Economics of Education Review no. 22 (2003), s. 193–201.

²⁵ R.K. Koshal, M. Koshal: *Economies of scale and scope in higher education: a case of comprehensive universities*, Economics of Education Review 18 (1999), s. 276.

²⁶ T. Zimmer, L. DeBoer, M. Hirth: *Examining Economies of Scale in School Consolidation: Assessment of Indiana School Districts*, Journal Of Education Finance, Fall 2009, s. 117.

²⁷ N. Tirivayi, H.M. van den Brink, W. Groot: *Size and Economies of Scale in Higher Education and the Implications for Mergers*, Tier Working Paper Series, TIER WP 12/09, s. 14.

konsolidacji mogą być oszczędności od 19,3% do 53,8%²⁸. Co ciekawe największe oszczędności pochodziłyby z dowożenia uczniów do szkół oraz zaopatrzenia.

Metodologia badania

Badaniami objęto 62 miasta na prawach powiatu, tj. wszystkie z wyłączeniem Łomży, Rybnika i Tarnobrzegu ze względu na brak wiarygodnych danych o wydatkach na finansowanie szkół podstawowych oraz gimnazjów, a także o liczbie szkół, oddziałów i uczniów w tych szkołach. Okres badawczy to lata 2003-2010.

Dane finansowe pochodzą ze sprawozdań budżetowych gromadzonych przez Ministerstwo Finansów. Jako wydatki związane z funkcjonowaniem publicznych szkół podstawowych oraz publicznych gimnazjów uznano wszystkie wydatki o charakterze bieżącym ujęte, odpowiednio, w rozdziałach 80101 oraz 80110, z wyłączeniem wydatków dokonywanych przez miasta na prawach powiatu na dofinansowanie szkół niepublicznych na mocy ustawy o systemie oświaty oraz świadczenia dla uczniów. Dane dotyczące liczby szkół, oddziałów i uczniów pochodzą z Bazy Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego. Ze względu na zróżnicowane rozumienie organu prowadzącego szkoły w miastach na prawach powiatu, jako szkoły, dla których organem założycielskim było miasto na prawach powiatu zakwalifikowano, te, które w statystykach GUS bezpośrednio zostały tak określone, jak i te, które przypisane zostały do samorządu gminnego i powiatowego.

Wybór miast na prawach powiatu uzasadnionych jest celem badania. W tego typu jednostkach samorządu terytorialnego, w przeciwieństwie do gmin, funkcjonuje nawet kilkadziesiąt szkół określonego typu (jako odrębnych jednostek budżetowych), a zatem występują potencjalnie największe możliwości konsolidacji organizacyjnej szkół.

Edukacja podstawowa i gimnazjalna w miastach na prawach powiatów powiatu a wydatki budżetowe

Miasta na prawach powiatu dokonują czterech rodzajów wydatków w związku z funkcjonowaniem szkół podstawowych i gimnazjów. Pierwsza grupa obejmuje wydatki związane z funkcjonowaniem tego typu szkół w formie jednostek budżetowych²⁹. Druga grupa wiąże się z dofinansowaniem (dotowaniem) przez miasta szkół niepublicznych o uprawnieniach szkół publicznych³⁰ – w planie finansowym są to paragrafy dotacji, wydatki zwykle dokonywane są przez urząd miasta. Trzecia grupa wydatków to wydatki związane ze świadczeniami na rzecz osób fizycznych – w tym

²⁸ M.E. Dodson III, T.A. Garrett: *Inefficient Education Spending in Public School Districts: A Case for Consolidation?*, Working Paper 2002-010C, Federal Reserve Bank of St. Louis, 2003, s. 13.

²⁹ Ustawa o finansach publicznych nie dopuszcza innej publicznej formy realizacji tego typu zadań.

³⁰ Podobnie pozostałe typy jednostek samorządu terytorialnego dofinansowują działalność niepublicznych szkół działających na ich terenie. Por. art. 90 ustawy z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty, DzU 1991 nr 95 poz. 425. Ust. 2a stanowi, że: „Dotacje dla szkół niepublicznych o uprawnieniach szkół publicznych, w których realizowany jest obowiązek szkolny lub obowiązek nauki, przysługują na każdego ucznia w wysokości nie niższej niż kwota przewidziana na jednego ucznia danego typu i rodzaju szkoły w części oświatowej subwencji ogólnej otrzymywanej przez jednostkę samorządu terytorialnego,(...), pod warunkiem że osoba prowadząca szkołę poda organowi właściwemu do udzielania dotacji planowaną liczbę uczniów nie później niż do 30 września roku poprzedzającego rok udzielania dotacji”.

przypadku np. stypendia dla uczniów. Ostatnia grupa to wydatki inwestycyjne. W roku 2010 wydatki ogółem miast na prawach powiatu na finansowanie szkolnictwa podstawowego wyniosły ponad 4,3 mld PLN, a szkolnictwa gimnazjalnego – ponad 2,5 mld PLN. Szczegółowy podział wydatków przedstawiono w tabeli 1.

Wydatki miasta na prawach powiatu na edukację stanowiły w roku 2010 ponad 30% wydatków budżetowych ogółem. Jednoznacznie największa część wydatków w rozdziałach klasyfikacji budżetowej związanych ze szkołami podstawowymi oraz gimnazjami wynika z utrzymania publicznych szkół podstawowych oraz gimnazjów. Fakt ten oznacza, że miasta na prawach powiatu, w sytuacji, gdy poszukiwane będą oszczędności np. w związku ze spadkiem dochodów w tytule udziału w podatku dochodowym od osób fizycznych, właśnie w przypadku wydatków związanych z edukacją w mieście, a w szczególności z publicznymi placówkami oświaty, wiązać mogą się największe potencjalne oszczędności.

W większości miast liczba szkół ulegała zmniejszeniu, choć są miasta, w których nastąpił wzrost liczby szkół – są to Płock i Wrocław w przypadku szkół podstawowych, oraz 15 miast w przypadku gimnazjów (największy wzrost nastąpił w Rzeszowie, Płocku i Elblągu). Największy spadek liczby szkół podstawowych (powyżej 30% w stosunku do 2003 roku) nastąpił w 5 miastach, ale w prawie 25% miast nie nastąpiła żadna zmiana liczby jednostek. W przypadku gimnazjów jedynie w jednym mieście nastąpił spadek liczby szkół większy niż 30%, a jednocześnie w około 50% miast nie nastąpiła żadna zmiana w liczbie tego typu szkół.

Warto także podkreślić, że w żadnym z badanych nie nastąpił wzrost liczby oddziałów. Co do zasady oznacza to, że wielkość przeciętnego oddziału, zarówno w szkole podstawowej, jak i gimnazjum w badanych miastach ulegał zmniejszeniu (por. tabela 2). Nie jest zatem widoczne zjawisko zwiększania liczby w oddziałach, co miałyby doprowadzić do mniejszej liczby oddziałów, a ostatecznie łączenia szkół lub zmniejszenia zatrudnienia. Co więcej zmniejszeniu ulegała przeciętna wielkość szkoły podstawowej oraz gimnazjum w badanych miastach (por. tabela 3).

Tabela 1. Wydatki miast na prawach powiatu na edukację, wybrane rozdziały klasyfikacji budżetowej, w mln PLN

| Dział | Rozdział | Rok | Dotacje | Świadczenia na rzecz osób fizycznych | Wydatki bieżące jednostek budżetowych, | Wydatki majątkowe |
|--------------------------------------|-------------------------|------|---------|--------------------------------------|--|-------------------|
| 801 Oświata i wychowanie | | 2003 | 547,6 | 33,5 | 8 080,6 (6 690,8) | 266,6 |
| | | 2010 | 2 173,1 | 45,6 | 13 234,4 (10 783,0) | 916,5 |
| | 80101 Szkoły podstawowe | 2003 | 122,6 | 11,2 | 2 810,2 (2 309,5) | 122,3 |
| | | 2010 | 245,1 | 10,5 | 3 716,0 (3 069,3) | 313,8 |
| | 80110 Gimnazja | 2003 | 92,9 | 4,2 | 1 584,6 (1 354,9) | 72,0 |
| | | 2010 | 209,7 | 6,9 | 2 234,5 (1 900,4) | 90,6 |
| 854 Edukacyjna opieka wychowawcza | | 2003 | 784,9 | 32,5 | 1 633,1 (1 317,2) | 42,5 |
| | | 2010 | 184,4 | 95,9 | 1 247,3 (1 012,2) | 69,4 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań budżetowych, www.mf.gov.pl.

Tabela 2. Liczba uczniów przeliczeniu na oddział w szkołach podstawowych oraz gimnazjach w miastach na prawach powiatu

| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|-------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Szkoły podstawowe | | | | | | | | |
| Średnia | 23,9 | 23,9 | 23,7 | 23,3 | 22,7 | 22,4 | 22,4 | 22,2 |
| Minimum | 20,7 | 20,4 | 20,7 | 20,3 | 16,2 | 16,5 | 18,3 | 17,9 |
| Maksimum | 27,6 | 27,4 | 26,9 | 26,0 | 25,6 | 25,1 | 24,9 | 24,7 |
| Gimnazja | | | | | | | | |
| Średnia | 26,3 | 26,3 | 26,1 | 25,9 | 25,4 | 25,0 | 24,8 | 24,5 |
| Minimum | 23,3 | 23,2 | 21,8 | 21,6 | 20,0 | 21,1 | 21,8 | 21,8 |
| Maksimum | 29,4 | 30,0 | 29,4 | 29,3 | 28,6 | 28,1 | 28,5 | 27,5 |

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań budżetowych (www.mf.gov.pl) oraz danych GUS.

Tabela 3. Liczba uczniów w przeliczeniu na szkołę w szkołach podstawowych oraz gimnazjach w miastach na prawach powiatu

| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Szkoły podstawowe | | | | | | | | |
| Średnia | 425,4 | 456,8 | 436,8 | 414,2 | 392,1 | 378,4 | 370,4 | 365,0 |
| Minimum | 272,6 | 273,4 | 262,7 | 249,8 | 238,8 | 233,8 | 231,3 | 229,4 |
| Maksimum | 687,4 | 737,1 | 692,9 | 656,0 | 615,0 | 588,6 | 571,1 | 561,4 |
| Gimnazja | | | | | | | | |
| Średnia | 443,7 | 426,8 | 403,5 | 381,4 | 357,3 | 334,8 | 318,1 | 300,8 |
| Minimum | 304,0 | 287,2 | 283,3 | 268,6 | 249,7 | 234,7 | 205,0 | 192,7 |
| Maksimum | 693,8 | 655,8 | 626,3 | 596,4 | 559,3 | 527,0 | 492,4 | 461,0 |

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań budżetowych (www.mf.gov.pl) oraz danych GUS.

W większym stopniu, niż ma to miejsce w przypadku konsolidacji placówek oświatowych, widoczne jest zmniejszanie liczby oddziałów w tych placówkach. Zasadniczą przyczyną jednego i drugiego zjawiska jest zmniejszająca się liczba uczniów, ale o ile likwidacja placówek jest daleko idącym, w wielu przypadkach ostatecznym rozwiązaniem, to łączenie oddziałów jest łatwiejsze do wdrożenia. W okresie 2003-2010 liczba uczniów w szkołach podstawowych badanych miast spadła o prawie 170 tys., w gimnazjach o 135 tys. uczniów. Mimo przeciętnego spadku liczby uczniów, zarówno w szkołach podstawowych, jak i w gimnazjach, o ok. 5% każdego, zmiany liczby oddziałów następowały wolniej. Skutkiem tego jest zmniejszenie wielkości przeciętnego oddziału z poziomu 23,9 uczniów w roku 2003 w szkołach podstawowych i 26,3 w gimnazjach, do poziomu 22,2 i 24,5 w roku 2010. Spadek taki może być z jednej strony zjawiskiem pozytywnym – z punktu widzenia pedagogicznego³¹, a z drugiej negatywnym – z punktu widzenia ekonomicznego³². Warto także wskazać, że pomimo zmian organizacyjnych jakie miały miejsce, postępował proces zmniejszania wielkości placówek oświatowych.

Jeśli jednak zestawzić powyższe dane z tempem spadku liczby uczniów, to okazuje się, że pomimo zmniejszania się wielkość przeciętnego oddziału oraz wielkości przeciętnej placówki oświatowej, korzyści zmian organizacyjnych - zmniejszona liczba oddziałów i zmniejszona liczba placówek oświatowych została osiągnięta. W okresie 2003-2010, w badanych miastach, liczba uczniów szkół podstawowych spadła przeciętnie o ponad 23%, a w gimnazjach o ponad 31%. W tym samym okresie liczba szkół podstawowych spadła o niemal 34%, a liczba oddziałów w tych szkołach o prawie 19%. W przypadku gimnazjów – ich liczba pozostała na zbliżonym poziomie, a liczba oddziałów spadła o 27%.

Dane te wskazują, że konsolidacja wystąpiła w przypadku szkół podstawowych. Związane jest to z dwoma faktami. Po pierwsze gimnazja funkcjonują od roku 1999, kiedy to poziom ten wprowadzony został w ramach reformy edukacji. Doświadczenia miast, analizy „efektywności” oraz przewidywania co do przyszłości (druga przyczyna) są zatem odmienne w różnych typach szkół. Po drugie, jak wskazano wcześniej, szkoły podstawowe i gimnazja funkcjonujące w jednej jednostce samorządu terytorialnego są zwykle powiązane ze sobą poprzez ucznia – uczniowie uczęszczający do szkoły podstawowej na terenie określonej gminy będą z dużym prawdopodobieństwem uczęszczać także do gimnazjum w tej gminie³³. Oznacza to, że zmniejszona liczba

³¹W raporcie „*Spoleczeństwo w drodze do wiedzy. Raport o stanie edukacji 2010*” wskazano, że „o ile prawdą jest przełożenie małej liczby uczniów na łatwość pracy nauczyciela, to niezbyt adekwatne jest przekonanie, jakoby uczniowie uczący się w mniej licznych klasach uzyskiwali zdecydowanie lepsze rezultaty niż ich rówieśnicy uczęszczający do klas bardziej licznych. Efekt ten jest widoczny w bardzo wczesnych etapach opieki i edukacji (złobek i wczesne lata przedszkolne), natomiast w szkole podstawowej i dalszych etapach edukacyjnych – choć występuje – jest znacznie słabszy. Obniżanie liczby uczniów daje wprawdzie przyrost wyników nauczania, ale jest on bardzo niewielki i dotyczy jedynie niektórych uczniów (przede wszystkim tych pochodzących ze środowisk defaworyzowanych), a samo zmniejszanie liczebności klas jest kosztownym narzędziem polityki edukacyjnej. *Spoleczeństwo w drodze do wiedzy. Raport o stanie edukacji 2010*. Instytut Badań Edukacyjnych, Warszawa 2011, s. 134.

³² Wraz ze spadkiem wielkości oddziału, wydatki związane z utrzymaniem placówki oświatowej nie maleją. Założyć można zatem, że wydatki na utrzymanie jednego oddziału wzrastają.

³³ Inaczej będzie wyglądać sytuacja w przypadku szkół ponadgimnazjalnych w miastach na prawach powiatu, gdzie następował będzie napływ uczniów z gmin ościennych.

uczniów z opóźnieniem 6 letnim docierać będzie do gimnazjów i dopiero w takim okresie oczekiwać należy zmian organizacyjnych w tych szkołach.

Ekonomia skali ma jednak doprowadzić do oszczędności w wymiarze finansowym. W badanych miastach przeciętne wydatki na utrzymanie publicznej szkoły podstawowej wzrosły o 53%, a gimnazjum o 43%. Odchylenie standardowe w przypadku obu typów grup stanowiło ok. 20% wartość średniej wydatków na jedną szkołę. Wzrost następował niezależnie od tego, że liczba szkół w badanych miastach spadła, choć w przypadku gimnazjów był to spadek nieistotny. Przyczyną tendencji rosnącej przeciętnych wydatków w przeliczeniu na szkołę są rodzaje wydatków ponoszonych na ich utrzymanie. Zasadniczą częścią wydatków związanych z utrzymaniem szkół, w tym szkół podstawowych i gimnazjów, są wynagrodzenia nauczycieli, które regulowane są w Polsce na mocy ustawy o systemie oświaty. Wzrost pozostałych wydatków związany jest ze wzrostem cen rynkowych towarów i usług, z jakich korzystać muszą szkoły by funkcjonować, np. energia elektryczna, usługi telekomunikacyjne.

Tabela 4 Wydatki w przeliczeniu na szkołę podstawową i gimnazjum (w PLN)

| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|-------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Szkoły podstawowe | | | | | | | | |
| Średnia | 1 558 234 | 1 814 980 | 1 847 218 | 1 893 268 | 1 983 522 | 2 121 850 | 2 264 230 | 2 393 551 |
| Minimum | 901 104 | 1 026 397 | 1 086 783 | 1 155 259 | 1 225 161 | 1 266 697 | 1 344 469 | 1 424 173 |
| Maksimum | 2 450 202 | 2 635 558 | 2 662 859 | 2 702 677 | 2 847 316 | 3 088 340 | 3 220 756 | 3 512 968 |
| Gimnazja | | | | | | | | |
| Średnia | 1 536 476 | 1 624 516 | 1 709 078 | 1 783 951 | 1 847 321 | 1 942 693 | 2 067 648 | 2 187 808 |
| Minimum | 930 021 | 1 024 999 | 1 086 632 | 1 066 704 | 1 241 019 | 1 275 892 | 1 369 834 | 1 479 490 |
| Maksimum | 2 468 744 | 2 545 509 | 2 615 601 | 2 702 795 | 2 822 751 | 2 919 425 | 3 133 570 | 3 360 701 |

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań budżetowych (www.mf.gov.pl) oraz danych GUS

Aby odpowiedzieć na pytanie czy wygenerowane zostały oszczędności w wydatkach miast w wyniku zmian organizacyjnych, należy określić jakie byłyby wydatki, gdyby nie zmiany organizacyjne nie nastąpiły oraz nie wystąpiły korzyści lub niekorzyści skali.

W tym celu przeprowadzono symulację wydatków związanych z utrzymaniem szkół podstawowych i gimnazjów w badanych miastach (tabela 5). Na potrzeby symulacji przyjęto, że hipotetyczna dynamika wzrostu wydatków na utrzymanie publicznych szkół podstawowych i gimnazjów w miastach na prawach powiatu, w sytuacji gdyby nie następowały zmiany organizacyjne (tworzenie lub likwidacja szkół), byłaby równa przeciętnej dynamice takich wydatków w tych miastach, w których faktycznie nie następowały zmiany organizacyjne. W przypadku szkół podstawowych jest to 16 miast, a w przypadku gimnazjów – 32 miasta. Dynamika przeciętnych wydatków na utrzymanie publicznych szkół w tych grupach miast wynosi odpowiednio 33,84% i 41,11%.

Tabela 5 Symulacja wydatków na utrzymanie szkół podstawowych i gimnazjów (w PLN)

| | Szkoły podstawowe | | Gimnazja | |
|------------------------|-------------------|-----------|-----------|-----------|
| | 2003 | 2010 | 2003 | 2010 |
| Średnia | 1 558 234 | 2 085 482 | 1 536 476 | 2 168 115 |
| Minimum | 901 104 | 1 206 004 | 930 021 | 1 312 348 |
| Maksimum | 2 450 202 | 3 279 257 | 2 468 744 | 3 483 633 |
| Odchylenie standardowe | 341 493 | 457 041 | 346 805 | 489 375 |

Źródło: obliczenia własne.

Zgodnie z tymi założeniami, gdyby nie następowały zmiany organizacyjne w sieci szkół, przeciętne wydatki na utrzymanie szkoły podstawowej w mieście na prawach powiatu wynosiłyby w 2010 roku 2,085 mln PLN (podczas gdy faktyczne wydatki wyniosły 2,394 mln PLN). W przypadku gimnazjów, hipotetyczna wartość wydatków na utrzymanie jednej publicznej szkoły tego typu, wyniosłaby 2,168 mln PLN (podczas gdy faktyczne wydatki wyniosły 2,187 mln PLN).

Oznacza to, że wbrew oczekiwaniom, nawet gdyby nie nastąpiła konsolidacja szkół podstawowych, w niewielkim stopniu gimnazjów, wydatki teoretycznie byłyby niższe niż obecnie. Miastach na prawach powiatu występuje zatem specyficzna forma dysekonomia skali spowodowana zmniejszającą się liczbą uczniów. Tempo zmian organizacyjnych nie nadąża za zmianami demograficznymi.

Zjawisko to potwierdzają dane, które przedstawiono w tabeli 6. Badane miasta podzielono na 5 grup, biorąc pod uwagę procesy konsolidacyjne, które miały miejsce w badanym okresie tj, takie, w których nastąpiło zmniejszenie liczby placówek oświatowych określonego typu (3 grupy), takie, w których liczba placówek pozostała bez zmian oraz takie, w których liczba placówek wzrosła. Przeciętne wydatki na utrzymanie publicznej szkoły podstawowej i gimnazjum w badanych miastach na prawach powiatu wzrosły w większym stopniu w tych jednostkach samorządu terytorialnego, w których liczba szkół zmalała niż miało to miejsce w tych jednostkach, gdzie liczba placówek oświatowych nie uległa zmianie lub zmalała. Zjawisko wzrostu wydatków na utrzymanie jednej szkoły było tym silniejsze, im większa liczba szkół została zlikwidowana.

Tabela 6 Dynamika* liczby placówek oświatowych a dynamika* wydatków

| Dynamika* wydatków | Dynamika* liczby szkół | | | | |
|----------------------------------|------------------------|------------|------------|------------|--------------|
| | Do 70% | 70-80% | 80-100% | 100% | Powyżej 100% |
| Szkoły podstawowe (liczba miast) | 196% 6 | 173% 15 | 146% 25 | 133% 14 | 136% 2 |
| Gimnazja (liczba miast) | 285% 1 | - - | 152% 14 | 138% 32 | 135% 15 |

* - stosunek wartości cechy z roku 2010 do wartości z roku 2003.

Źródło: obliczenia własne.

Podobnie zjawisko wzrostu wydatków jednostkowych kształtowało się w przypadku oddziałów szkolnych. Jak wspomniano wcześniej, nie było miasta, w którym

nastąpił wzrost liczby oddziałów w szkołach podstawowych i gimnazjach, co pozwala podzielić badane miasta jedynie na trzy grupy (por. tabela 7). Pomimo tego, że konsolidacja oddziałów szkolnych jest bardziej widoczna niż konsolidacja szkół, to wydatki w przeliczeniu na jeden oddział wzrastają nieproporcjonalnie do zmian liczby oddziałów.

Tabela 7 Dynamika* liczby oddziałów w szkołach a dynamika* wydatków

| Dynamika* wydatków | Dynamika* liczby oddziałów | | |
|-------------------------------------|----------------------------|------------|------------|
| | Do 70% | 70-80% | 80-100% |
| Szkoły podstawowe (liczba miast) | 170% 2 | 164% 27 | 158% 32 |
| Gimnazja (liczba miast) | 193% 20 | 192% 31 | 195% 11 |

* - stosunek wartości cechy z roku 2010 do wartości z roku 2003.

Źródło: obliczenia własne.

Przyczyną owej dysekononii skali, biorąc pod uwagę fakt zmian organizacyjnych jest polityka kadrowa. Jak wskazano wcześniej, zasadniczą częścią wydatków, ze względu na ewidentnie usługowy charakter placówek oświatowych, są wynagrodzenia pracowników, zarówno merytorycznych, jak i administracyjnych i obsługowych. Nawet jeśli zostanie zlikwidowana szkoła podstawowa lub gimnazjum, bądź konsolidowane będą oddziały, to w ślad za tym nie następują odpowiednie zmiany zatrudnienia. Likwidacja placówki oświatowej oznacza zatem część dotychczasowych pracowników zostanie zatrudniona w innej placówce oświatowej. Wyniki te zgodne są z badaniami W.F. Foa. Jego zdaniem w określonych warunkach, występował będzie wzrost a nie spadek kosztów utrzymania szkoły lub oddziału, Co więcej, jest to jego zdaniem zjawisko charakterystyczne dla większości organizacji, w których pracownicy stanowią najważniejszy zasób³⁴.

Podsumowanie

Ekonomia skali w przypadku placówek oświatowych jest uzasadnieniem konsolidacji tych podmiotów ze względów finansowych. Biorąc pod uwagę zmniejszającą się liczbę uczniów w szkołach podstawowych i gimnazjach konsolidacja tych jednostek jest uzasadniona w przypadku miasta na prawach powiatu, ze względu na zwykle dużą liczbę jednostek realizujących zadania oświatowe. W przypadku niewielkich gmin możliwości te są ograniczone ze względu na liczbę jednostek budżetowych oraz bardziej społeczny charakter szkół.

W artykule wykazano, że w badaniach ekonomia skali w jednostkach oświatowych znajduje uzasadnienie. W niektórych przypadkach pozwala nawet na określenie optymalnej z punktu widzenia finansowego liczby uczniów. W literaturze przedmiotu właśnie ucznia (studenta) przyjmuje się za podstawowy nośnik kosztów. Biorąc jednak pod uwagę polską specyfikę funkcjonowania publicznych placówek oświatowych uznano, że wydatki, a nie koszty będą odpowiednią kategorią, a także, że

³⁴ W.F. Fox: *Reviewing economies of size in education*, Journal of Education Finance, no. 6/1981, s. 273-296.

ekonomia skali może wystąpić w przypadku oddziałów szkolnych lub placówek oświatowych, a nie w przypadku pojedynczych uczniów. Uzasadnieniem takiego podejścia są kwestie organizacyjne. W przypadku placówki oświatowej jej organizacja powinna być zależna od grupy uczniów³⁵.

Przeprowadzone badania na większości miast na prawach powiatu w Polsce w okresie 2003-2010, gdy następowała konsolidacja, wskazują, że występuje dyseconomia skali. Zarówno w przypadku wydatków na utrzymanie szkół podstawowych i gimnazjów, jak i oddziałów, widoczne jest zjawisko wzrostu przeciętnych wydatków, pomimo zmniejszającej się liczby placówek oświatowych i oddziałów szkolnych. Konsolidacja nie powodowała zatem pożądaných zmian w finansowaniu placówek oświatowych. Przyczyn takiego stanu doszukiwać należy się w dwóch faktach. Po pierwsze, następuje spadek liczby uczniów, co powoduje mniejsze zapotrzebowanie na placówki oświatowe. Procesy konsolidacyjne, ze względu na polityczno-organizacyjne, przeprowadzane są jednak wolniej. Po drugie, pomimo, zmniejszenia liczby oddziałów i placówek oświatowych, wydatki relatywnie wzrastają co sugeruje faktyczne przesuwanie zasobów ludzkich, dominujących w placówkach oświatowych, do jednostek nadal funkcjonujących.

Literatura:

1. Begg D., Fisher S., Dornbush R.: *Mikroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999.
2. Będzieszak M.: *Ewaluacja w planowaniu wydatków oświatowych w Polsce*, Difin, Warszawa 2011.
3. Będzieszak M.: *Szkola – wydatki bez końca*, Wspólnota – pismo samorządu terytorialnego, nr 7/1013/2011.
4. Będzieszak M., Trojanowska K.: *Czas na likwidację zakładów budżetowych*, Wspólnota – pismo samorządu terytorialnego, nr 21/975/2010.
5. Dodson III M.E., Garrett T.A.: *Inefficient Education Spending in Public School Districts: A Case for Consolidation?*, Working Paper 2002-010C, Federal Reserve Bank of St. Louis, 2003.
6. Driscoll D., Halcoussis D., Svorny S.: *School district size and student performance*, Economics of Education Review no. 22, 2003.
7. Fox W. F.: *Reviewing economies of size in education*, Journal of Education Finance, no. 6/1981.
8. Herbst M., Herczyński J.: *Is Large More Effective than Small is Beautiful? Size and Performance of Primary Schools in Poland*, Warszawa 2004.
9. Hoxby C. M.: *School Choice and School Productivity Could School Choice Be a Tide that Lifts All Boats?*[w:] *The Economics of School Choice*, Red. C.M. Hoxby, University of Chicago Press 2003.
10. Jaruga A.A., Kabalski P.: Szychta A., *Rachunkowość zarządcza*, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa 2010.
11. Jeżowski A.: *Ekonomika oświaty*, Dom Wydawniczy ABC-Wolters Kluwer, Warszawa 2006.
12. Koshal R.K., Koshal M.: *Economies of scale and scope in higher education: a case of comprehensive universities*, Economics of Education Review 18 (1999).

³⁵ Definicja „oddziału szkolnego” używana dla celów statystycznych to „podstawowa jednostka organizacyjna szkoły. W szkole oddział stanowi grupę uczniów pobierających naukę w tej samej klasie”.

13. Lewis W.C., Chakraborty K.: *Scale economies in public education*, The Journal of Regional Analysis & Policy, no. 26/1996.
14. Majkut P.: *Powody wyboru szkoły gimnazjalnej w wypowiedziach rodziców*, XVI Konferencja Diagnostyki Edukacyjnej, Toruń 2010.
15. Mullins C.: *School district consolidation: Odds are 2 to 1 it'll get you*, American School Board Journal 1973, no. 160.
16. *Plany i preferencje edukacyjne i zawodowe uczniów szkół ponadgimnazjalnych województwa zachodniopomorskiego*, Centrum Doradztwa Strategicznego s.c., Kraków 2007.
17. Ramirez A.: *Size, cost, and quality of schools and school districts: A question of context* [w:] *Source book on school and district size, cost, and quality*, Minnesota University, Hubert H. Humphrey Institute of Public Affairs; Oak Brook, North Central Regional Educational Laboratory, Minneapolis 1992.
18. *Spółeczeństwo w drodze do wiedzy. Raport o stanie edukacji 2010*. Instytut Badań Edukacyjnych, Warszawa 2011.
19. Streifel J.S., Foldes G., Holman D.M.: *The Financial Effects of Consolidation*, Journal of Research in Rural Education, Winter 1991, Vol. 7, No.2.
20. Swianiewicz P., Herbst M., Marchlewski W.: *Diagnoza systemu finansowania i realizowania zadań oświatowych na obszarach wiejskich*.
21. Swianiewicz P., Herbst M., Marchlewski W.: *Finansowanie i realizowanie zadań oświatowych na obszarach wiejskich*, Raport wykonany na zlecenie Związku Gmin Wiejskich RP, Warszawa 2005.
22. Thokles R.J., Sederberg Ch.H.: *Economies of Scale and Rural Schools*, Research in Rural Education, Fall 1990, Vol. 7, No.1.
23. Tirivayi N., Brink H.M. van den, Groot W.: *Size and Economies of Scale in Higher Education and the Implications for Mergers*, Tier Working Paper Series, TIER WP 12/09.
24. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, DzU 2009 nr 157 poz. 1240.
25. Ustawa z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty, DzU 1991 nr 95 poz. 425.
26. Walberg H. J.: *On local control: Is bigger better?* [w:] *Source book on school and district size, cost, and quality*, Minnesota University, Hubert H. Humphrey Institute of Public Affairs; Oak Brook, North Central Regional Educational Laboratory, Minneapolis 1992,.
27. Worthington A.C., Higgs H.: *Economies of scale and scope in Australian higher education, 1998–2006*, Dostępne na SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1309384> lub <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1309384>.
28. Zimmer T., DeBoer L., Hirth M.: *Examining Economies of Scale in School Consolidation: Assessment of Indiana School Districts*, Journal Of Education Finance, Fall 2009.

Summary

The aim of article is to indicate whether the cities implemented the principle of economic rationality and are there economies of scale in the maintenance of primary and secondary schools. In the first part of the article review the literature has been done. It then provides the methodology and the results of the test. Article is finalized proposals. The economics of scale for educational institutions justifies the consolidation of these entities for financial reasons. Given the decreasing number of students in primary and secondary schools to consolidation of these entities is justified, due to the usually large number of units carrying out educational tasks. The article shows that economies of scale in educational units is justified. In some cases, even allows you to determine the optimal number of students. In the literature a student is considered the primary carrier of costs.

The research done in cities in Poland in the period 2003-2010, when the consolidation took place, indicates that there is diseconomy of scale. Both in the case of expenditure on the maintenance of primary and secondary schools, as well as the branches, it is apparent phenomenon of growth in average spending, despite the declining number of educational and school departments. Consolidation does not cause therefore the desired changes in the financing of educational institutions.

Informacje o Autorze:

dr Marcin Będzieszak
Katedra Finansów
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Szczeciński
e-mail: marcin.bedzieszak@gmail.com

Andrzej Czyżewski, Sebastian Stępień
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Fundusze unijne dla Polski i polskiego sektora rolnego w perspektywie 2014-2020

EU FUNDS FOR POLISH AND POLISH AGRICULTURAL SECTOR PERSPECTIVE 2014-2020

Celem artykułu jest zaprezentowanie wyników negocjacji w zakresie budżetu UE na lata 2014-2020. Wskazane zostaną ostateczne ustalenia co do obecnej perspektywy finansowej na tle projektu Komisji Europejskiej z 2011 roku, a także w odniesieniu do poprzedniego okresu 2007-2013. Takie podejście pozwoli ocenić zakres zmian w wydatkach Unii Europejskiej. Szczególna uwaga zostanie zwrócona na finansowanie zadań w ramach wspólnej polityki rolnej, jako jednej z kluczowych polityk wspólnotowych oraz kwestię redystrybucji środków WPR na I filar (płatności obszarowe) i II filar (rozwój obszarów wiejskich). Ocena dotyczyć będzie przede wszystkim funduszy przeznaczonych dla Polski i polskiego sektora rolnego.

Słowa kluczowe: budżet UE, wspólna polityka rolna, reforma, Polska.

Wprowadzenie

Od chwili, kiedy Komisja Europejska przedstawiła swoje propozycje reformy wspólnej polityki rolnej (WPR) po 2013 roku (12 październik 2011) upłynęły prawie dwa lata. W zakresie głównego kierunku reformy ścierały się trzy opcje. Pierwsza z nich dotyczyła kontynuacji dotychczasowych mechanizmów wsparcia, z niewielkimi zmianami w zakresie dopłat bezpośrednich (stopniowe wyrównanie między krajami UE) i zwiększeniem udziału II filara WPR, czyli rozwoju obszarów wiejskich. Opcja druga, obok konwergencji płatności, zakładała włączenie elementu pro-ekologicznego do systemu dopłat bezpośrednich, a w ramach II filara podkreślała większe znaczenie działań na rzecz wzmocnienia pozycji rolnika w łańcuchu żywnościowym oraz zarządzania ryzykiem. Opcja trzecia, najdalej idąca, ograniczała rolę wsparcia bezpośredniego (aż do całkowitej likwidacji płatności) na rzecz celów o charakterze środowiskowym i zapobiegających zmianom klimatycznym. Jednocześnie przenosiła część zadań z budżetu unijnego na budżety krajowe¹.

Z perspektywy ostatnich kilkunastu miesięcy można stwierdzić, że reforma WPR na lata 2014-2020 łączyć będzie elementy pierwszej i drugiej opcji, odrzucając przede wszystkim pomysł renacjonalizacji polityki rolnej. Ta ostatnia byłaby trudna do zaakceptowania przede wszystkim przez biedniejsze państwa członkowskie UE, nie tylko dlatego, iż są one beneficjentem netto przepływów finansowych związanych z WPR, ale także z uwagi na niebezpieczeństwo zróżnicowania poziomu wsparcia sektora rolnego w ramach jednolitego rynku i tym samym zniekształcenia warunków

¹ *Assessment of the impact of the CAP until 2020 - project* (typescript). European Commission, Brussels 2011.

konkurencji². Ostatecznie pozostawiono WPR jako politykę wspólnotową, choć mocno ograniczono jej budżet. Cięcia dotknęły również stronę polską, przede wszystkim w zakresie funduszy na rozwój obszarów wiejskich. .

Celem artykułu jest zaprezentowanie wyników negocjacji w zakresie budżetu UE na lata 2014-2020, uzgodnionych wstępnie na posiedzeniu Rady Europejskiej w dniach 7-8 lutego 2013r. oraz Rady EU ds. Rolnictwa i Rybołówstwa – AGRIFISH w dniach 18-19 marca 2013r., a zatwierdzonych poprzez porozumienie polityczne, w ramach trójstronnych negocjacji pomiędzy Komisją Europejską, Parlamentem Europejskim i Radą Ministrów UE, 27 czerwca 2013r. Głosowanie nad formalną regulacją, czyli ostateczną wersją legislacyjną nowego budżetu UE odbyło się 19 listopada 2013r.

W publikacji szczególna uwaga zostanie zwrócona na finansowanie zadań w ramach wspólnej polityki rolnej oraz kwestię redystrybucji środków WPR na I filar (płatności obszarowe) i II filar (rozwój obszarów wiejskich). Ocena dotyczyć będzie przede wszystkim funduszy przeznaczonych dla Polski i polskiego sektora rolnego. Artykuł jest pokłosiem referatu pt. Wspólna polityka rolna (WPR) Unii Europejskiej po 2014 roku z polskiej perspektywy, prezentowanego podczas IX Kongresu Ekonomistów Polskich w dniach 28-29 listopada 2013r. w Warszawie.

Budżet Unii Europejskiej 2014-2020

Budżet UE na lata 2014-2020 ustalany był w okresie spowolnienia gospodarczego w Unii Europejskiej, problemów związanych z zadłużeniem rządów, przede wszystkim grupy państw tzw. PIIGS³, przy zaangażowaniu instytucji bankowych w finansowanie długu państwowego (chodzi przede wszystkim o niemieckie i francuskie banki). W tych warunkach pojawiały się propozycje redukcji budżetu unijnego i renacjonalizacji części zadań. Orędownikiem tego kierunku zmian była Wielka Brytania, popierana przez takie kraje, jak Szwecja, Holandia i Dania. Poparcie dla niższego budżetu zgłaszał też największy płatnik netto, czyli Niemcy, które szukały oszczędności m.in. w związku z wydatkami na programy pomocowe dla Grecji. Ostatecznie w dniach 7-8 lutego 2013r., podczas kolejnego szczytu Rady Europejskiej, zatwierdzono budżet UE w zobowiązaniach na poziomie 996,8 mld euro (w cenach stałych z 2011r.⁴), w tym wieloletnie ramy finansowe⁵ (WRF) stanowią 960 mld euro, a poza WRF zapisano 36,8 mld euro.⁶ Oznacza to, że cięcia, w porównaniu do wyjściowej propozycji KE, wyniosły 2,7%. W rezultacie budżet na nową perspektywę finansową pozostaje na prawie niezmiennym poziomie w stosunku do okresu 2007-2013 i jest to pierwszy taki

² A. Czyżewski, S. Stępień: *Zmiany mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej UE a oczekiwania Polski*. *Ekonomista* 4/2009, s. 451-452.

³ PIIGS to akronim od angielskich nazw takich państw, jak: Portugal, Italy, Ireland, Greece, Spain.

⁴ Budżet w cenach bieżących ma wynieść 1125,1 mld euro

⁵ Zgodnie z artykułem 312 traktatu lizbońskiego, wieloletnie ramy finansowe dotyczą co najmniej 5-letniego okresu budżetowego i określone są w rozporządzeniu przyjmowanym przez Radę Europejską po uzyskaniu zgodny Parlamentu Europejskiego. WRF określają maksymalne roczne pułapy wydatków UE jako całości oraz kwoty dla poszczególnych pozycji budżetu (konkurencyjność, spójność, polityka rolna, administracja), ale nie są tak szczegółowe jak roczne budżety UE. Z kolei poza WRF na okres 2014-2020 mieszczą się: rezerwa kryzysowa, Europejski Fundusz Globalizacji, Fundusz Solidarnościowy, Europejski Fundusz Rozwoju.

⁶ *Rada Europejska 7-8 lutego 2013r. – konkluzje (wieloletnie ramy finansowe)* [EUCO 37/13]. Rada Europejska – Sekretariat Generalny Rady, Bruksela, 8 lutego 2013.

przypadek od momentu programowania budżetów wieloletnich (tzw. Pakietu Delorsa na lata 1988-1992)⁷. Jednocześnie udział wydatków budżetu UE w łącznym PKB krajów członkowskich ma spaść z 1,03% w 2014r. do 0,98% w 2020r.

Warto w tym miejscu postawić pytanie o wynik negocjacji budżetowych. Czy jest to sukces całej Unii Europejskiej czy korzyść odniosły tylko wybrane państwa? Zacząć należy jednak od wyjaśnienia, co by się stało, gdyby nie doszło do końcowego porozumienia. W takim przypadku UE działałaby w oparciu o prowizorium budżetowe, co by oznaczało, że środki na kolejne lata obliczane byłyby na podstawie kwoty z roku 2013 (ostatni rok programowania), powiększonej o 2% wskaźnik inflacji. W ujęciu arytmetycznym budżet UE byłby zatem większy niż przyjęto na Szczycie 8 lutego 2013r., więcej przypadłoby także w udziale Polsce. Taka sytuacja rodziłaby jednak niepewność co do tworzenia i podziału budżetu w następnych latach, byłaby też bardziej skomplikowana proceduralnie. Ustalenie ram finansowych na 7 lat daje gwarancję alokacji pieniędzy w dłuższej perspektywie, co z pewnością ułatwia budowanie wieloletnich strategii rozwoju poszczególnych państw członkowskich. Z tego grona największym wygranym wydaje się być Wielka Brytania, dla której jednoroczne budżety wiązałyby się z utratą rabatu przy składce do unijnego budżetu (w 2011r. wyniósł on 3,5 mld euro na 11,2 mld składki). Z drugiej strony, ustalony na szczycie Rady Europejskiej budżet można traktować jako częściowy sukces tych krajów, które od początku optowały za ograniczeniem wydatków unijnych, tracą zaś te państwa, które do tej pory otrzymywały najwięcej unijnych funduszy.

Patrząc globalnie, decyzja o zamrożeniu wydatków budżetu UE osłabia dalszy rozwój Wspólnoty, poprzez ograniczenie funduszy na inwestycje w badania i innowacje, wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw, wzmocnienie konkurencyjności na arenie międzynarodowej. Okazało się niestety, że partykularne interesy narodowe poszczególnych krajów przeważały nad interesem Wspólnoty jako całości. Ponadto trzeba podkreślić, że szukanie oszczędności w wydatkach budżetu unijnego przez część bogatszych krajów „starej” UE kosztem biedniejszych państw UE-12 – beneficjentów unijnej pomocy, jest działaniem nieefektywnym. Nie uwzględnia ono bowiem efektów kreacji i przesunięcia, jakie daje wspólny rynek. Chodzi o to, że każde euro zainwestowane w nowych państwach członkowskich przynosi starym krajom UE średnio ok. 60 eurocentów zysku z dodatkowego eksportu oraz projektów inwestycyjnych (ale np. w przypadku Niemiec jest to aż 1,25 euro, Holandii 83 eurocenty)⁸. A zatem im wyższy budżet UE, tym większe korzyści wszystkich państw Wspólnoty. Budżetu unijnego nie można oceniać tylko i wyłącznie w oparciu o proste kalkulacje, konieczne jest szersze spojrzenie przez pryzmat efektów mnożnikowych, a o tych często się zapomina.

⁷ Wystarczy wskazać, że budżet UE na lata 2007-2013, w porównaniu do okresu 2000-2006, wzrósł (w cenach z 2004r.) aż o 57%, choć należy pamiętać, że w tych latach do Wspólnoty przystąpiło 12 nowych państw (10 w 2004r. i 2 w 2007r.). Por. K. Polarczyk: *Budżet Unii Europejskiej. Raport nr 227*. Kancelaria Sejmu – Biuro Studiów i Ekspertyz, Warszawa 2004.

⁸ S. Krawiec, T. Molga: *Euro wasze, zyski nasze*, Wprost 48/2012.

Tabela 1. Budżet Unii Europejskiej w roku 2014 i łącznie w latach 2014-2020 (w mld euro)
Table 1. Budget of the European Union in 2014 and totally in 2014-2020 (in billion euros)

| Budżet UE EU budget | 2014 | 2014-2020 |
|---|---------------|------------------|
| Konkurencyjność i spójność Competitiveness and cohesion | 60283 | 450763 |
| Zarządzanie zasobami naturalnymi i ich ochrona Natural resources management and their protection | 55883 | 373179 |
| - w tym dopłaty bezpośrednie i interwencja rynkowa - including direct payments and market intervention | 41585 | 277851 |
| Polityka bezpieczeństwa Security policy | 2053 | 15686 |
| Globalny wymiar Europy Global Europe | 7854 | 58704 |
| Administracja Administration | 8218 | 61629 |
| Kompensacje Compansations | 27 | 27 |
| Zobowiązania ogółem Total commitment | 134318 | 959988 |
| Udział w dochodzie narodowym brutto UE Share in gross national income of the EU | 1,03% | 1,00% |
| Zobowiązania poza Wieloletnimi Ramami Finansowymi Commitment outside the Multiannual Financial Framework | 4353 | 36794 |
| Budżet łącznie Budget totally | 138671 | 996782 |

Źródło: Rada Europejska 7-8 lutego 2013r. – konkluzje (wieloletnie ramy finansowe) [EUCO 37/13]. Rada Europejska – Sekretariat Generalny Rady, Bruksela, 8 lutego 2013.

Source: Rada Europejska 7-8 lutego 2013r. – konkluzje (wieloletnie ramy finansowe) [EUCO 37/13]. European Council – the General Secretariat, Brussels, 8 February 2013.

Fundusze wspólnej polityki rolnej w budżecie UE

Przypomnijmy, że łączny budżet UE na lata 2014-2020 (w cenach stałych z 2011r.) wynosi 960 mld euro w zobowiązaniach (a razem z funduszami poza wieloletnimi ramami finansowymi – 997 mld euro), zwiększając się z 134,2 mld euro w 2014 roku do 140,2 mld euro w 2020r. Ten wzrost jest efektem wyższych nakładów na politykę spójności oraz administrację, podczas gdy budżet na dział związany z zarządzaniem zasobami naturalnymi⁹ kurczy się z 55,9 mld euro w 2014r. do 50,6 mld euro w 2020r. Tym samym udział środków na unijną politykę rolną w całkowitym budżecie UE (wg zobowiązań w ramach wieloletnich ram finansowych) spada w kolejnych latach z 42% do 36%, podczas gdy na politykę spójności wzrasta z 45% do 49%. Jest to kontynuacja

⁹ Do działu tego zalicza się I filar WPR, czyli dopłaty bezpośrednie i interwencję rynkową, II filar WPR, tj. fundusze na rozwój obszarów wiejskich oraz gospodarkę morską i rybołówstwo.

rozpoczętego jeszcze w okresie 2007-2013 kierunku wzmocnienia roli polityki spójności kosztem środków na rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich, chociaż zakłada się większy udział funduszy regionalnych w finansowaniu wsi. Warto zauważyć, że jeszcze w latach 80. XX w. na rolnictwo i obszary wiejskie przeznaczano średnio 65% unijnego budżetu, w latach 90. – 55%, a w pierwszej dekadzie obecnego stulecia ponad 45%.

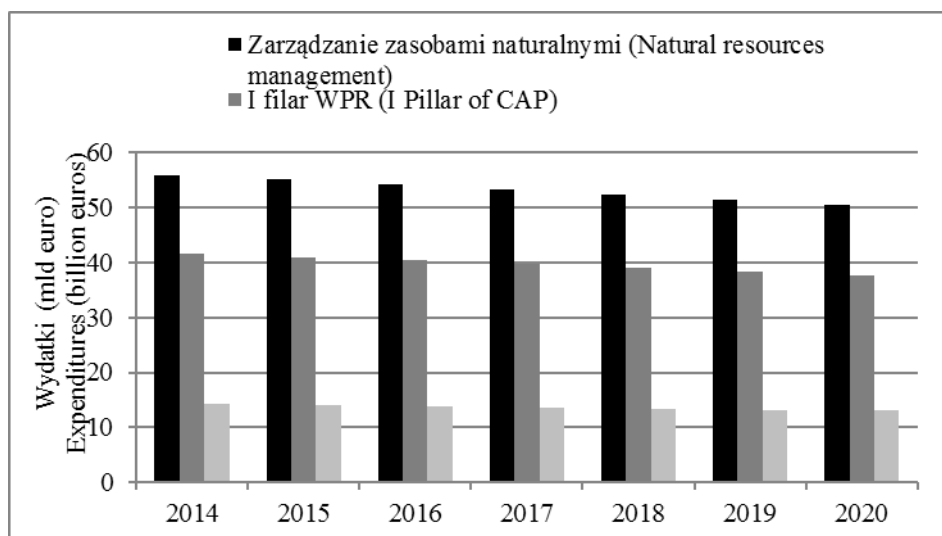
W ujęciu absolutnym na wspólną politykę rolną w latach 2014-2020 zaproponowano kwotę 373,3 mld euro. Przeważają środki na I filar WPR – 278 mld euro (tj. 74,4%), w tym w zdecydowanej większości na dopłaty bezpośrednie (interwencja rynkowa stanowi niewielką część I filaru). Fundusze na rozwój obszarów wiejskich (II filar) wynoszą 84,9 mld euro, czyli niecałe 23% łącznej sumy działu „Zasoby naturalne” (pozostałe 2,8% stanowi gospodarka morską i rybołówstwo). W porównaniu z okresem 2007-2013¹⁰ nastąpił spadek wydatków na działania związane z zasobami naturalnymi o 11,3% (47,5 mld euro), a w tym w zakresie środki I filaru zmniejszyły się o 17,5%¹¹, wzrosły natomiast fundusze na rozwój obszarów wiejskich (ponad 9%)¹². Jeśli porównać tylko dwa lata – ostatni rok starego budżetu (2013) i pierwszy rok nowego (2014), wydatki na I filar spadają z 45,1 mld euro do 41,6 mld euro, środki w ramach II filaru rosną z 13,7 mld euro do 14,3 mld euro. Tym samym zwiększa się udział II filara w wydatkach unijnej polityki rolnej, co oznacza kontynuację dotychczasowych zmian. Reasumując, spadek funduszy na WPR w całym budżecie UE świadczy o tym, iż priorytetem Wspólnoty stają się działania służące zwiększaniu konkurencyjności gospodarek europejskich oraz ich spójności. Jednocześnie wzrost znaczenia II filara w WPR podkreśla nowe spojrzenie na rolnictwo, w którym funkcje pozaprodukcyjne i szeroko pojęte dobra publiczne stają się coraz ważniejsze¹³.

¹⁰ Dane na temat budżetu UE na lata 2007-2013 por. P. Russel: *Ewolucja wieloletnich ram finansowych Unii Europejskiej*. Studia BAS 3(31)/2012, s. 87-108.

¹¹ Spadek wydatków w ramach I filaru, czyli de facto na dopłaty bezpośrednie, jest o tyle istotny, iż w okresie 2007-2013 nowe kraje członkowskie nie uzyskiwały jeszcze pełnych płatności z budżetu unijnego, ponieważ objęte były systemem dochodzenia do 100% płatności (tzw. phasing-in). Dopłaty bezpośrednie finansowane w całości z budżetu UE kraje te otrzymują w 2013r.

¹² W oparciu o ceny stałe z 2011 r. budżet WPR na lata 2007-2013 dysponuje środkami w wysokości 420,7 mld euro (w tym 337 mld euro na dopłaty).

¹³ A. Czyżewski, S. Stepień: *Wspólna polityka rolna UE po 2013 r. a interesy polskiego rolnictwa*. Ekonomista 1/2011, s. 9-36.



Rysunek 1. Budżet pozycji „Zarządzanie zasobami naturalnymi” na lata 2014-2020.

Figure 1. Budget of position „Natural resources management” for 2014-2020.

Źródło: Rada Europejska 7-8 lutego 2013r. – konkluzje (wieloletnie ramy finansowe) [EUCO 37/13]. Rada Europejska – Sekretariat Generalny Rady, Bruksela, 8 lutego 2013.

Source: Rada Europejska 7-8 lutego 2013r. – konkluzje (wieloletnie ramy finansowe) [EUCO 37/13]. European Council – the General Secretariat, Brussels, 8 February 2013.

Uzyskany po szczycie Rady Europejskiej kompromis w sprawie budżetu na wspólną politykę rolną warto zestawić z propozycją Komisji Europejskiej z czerwca 2011r. Przedstawiony wówczas projekt wydatków przewidywał utrzymanie nominalnego wsparcia na wspólną politykę rolną na poziomie roku 2013. Oznacza to, że I filar – płatności bezpośrednie i interwencja rynkowa – stanowić miał 317,2 mld euro, II filar – rozwój obszarów wiejskich – 101,2 mld euro, co w sumie dawało 418,4 mld euro. Dodatkowe fundusze, w kwocie 17,1 mld euro, przewidziano na bezpieczeństwo żywności, kryzysy w sektorze rolnym, dostosowania do globalizacji, badania i innowacje w dziedzinie bezpieczeństwa żywności i biogospodarki¹⁴. Łącznie budżet na rolnictwo i obszary wiejskie miał wynieść 435,5 mld euro. Tymczasem po negocjacjach rządów państw członkowskich ustalono kwotę nieco ponad 373,3 mld euro, tj. o ponad 55 mld niższą. Redukcja dopłat bezpośrednich wyniosła 39,4 mld euro (12,4%), cięcia w funduszach na rozwój obszarów wiejskich sięgnęły 16,3 mld euro (16,1%). Można zatem stwierdzić, że ogólnie niższy poziom budżetu UE na lata 2007-2013 to wynik przede wszystkim oszczędności wydatków na rolnictwo.

¹⁴ J. Plewa: *WPR do 2020r. Propozycje ustawodawcze Komisji (prezentacja)*. Komisja Europejska-DG-Agri, Bruksela 2011.

Wsparcie budżetowe Polski i polskiego rolnictwa

Efektom ustaleń przywódców państw UE z lutego 2013r. jest przyznanie Polsce łącznej kwoty wsparcia w wysokości 106 mld euro (w cenach stałych z 2011r.), tj. o 4 mld więcej niż w okresie 2007-2013. 72,9 mld euro stanowią pieniądze w ramach polityki spójności, 18,7 mld euro to dopłaty bezpośrednie, a 9,8 mld przeznaczone ma być na rozwój obszarów wiejskich (w porównaniu z okresem 2007-2013 zwiększa się udział polityki spójności i dopłat bezpośrednich, spada środków na rozwój wsi)¹⁵. Tym samym Polska jest największym beneficjentem unijnych transferów, jako kraj duży i mniej zamożny w stosunku do innych krajów UE (choć w przeliczeniu per capita Polskę wyprzedzają Słowacja, Litwa, Estonia, Węgry, Malta, a podobny poziom mają Czechy i Chorwacja). Wielkość uzyskanych środków robi wrażenie, jednak na ich poziom należy spojrzeć również z innej perspektywy. Trzeba bowiem pamiętać, że kwoty przyznane poszczególnym państwom w okresie 2007-2013 obliczane były na podstawie tzw. algorytmu berlińskiego¹⁶. Jednocześnie w ostatnich latach w UE obniżył się średni poziom produktu krajowego brutto (wskutek akcesji mniej zamożnych krajów), co dla 16 regionów powinno oznaczać automatyczne wykluczenie z grona beneficjentów polityki spójności na latach 2014–2020. Takie wykluczenie dałoby dodatkowo około 50 mld euro oszczędności.

Uwzględniając dotychczasowy mechanizm podziału budżetu oraz nową strukturę biednych regionów, Polska na lata 2014-2020 mogłaby liczyć na ok. 106 mld euro z samej tylko polityki spójności¹⁷. Ta wielkość wynika z faktu, iż wszystkie polskie regiony (poza województwem mazowieckim) kwalifikują się do celu polityki regionalnej UE „Konwergencja”, który obejmuje obszary o PKB na mieszkańca poniżej 75% średniej unijnej (takich obszarów szczególnego wsparcia jest w UE 84). Tymczasem w 2011 roku decyzją Komisji Europejskiej utworzono nową kategorię tzw. regionów pośrednich, których PKB mieści się w przedziale 75-90% przeciętnego PKB w UE¹⁸. Po 2013 regiony te mogą liczyć na dodatkowe środki z funduszy regionalnych. Jest wśród nich województwo mazowieckie, ale zyskują przede wszystkim regiony francuskie (10), niemieckie (9), brytyjskie (9), greckie (6), włoskie, hiszpańskie i belgijskie (po 4). W wyniku nowego podziału wymienione obszary zyskują prawie 40 mld euro kosztem regionów o PKB poniżej 75%, w tym polskich. Niekorzystnym zapisem dla krajów beneficjentów unijnej pomocy było ponadto ograniczenie finansowego wsparcia do 2,5% PKB państwa członkowskiego, co KE argumentuje niską zdolnością absorpcyjną potencjalnego beneficjenta i problemami ze współfinansowaniem. Przypomnijmy, że w latach 2007-2013 limit dla Polski wynosił 3,2-3,3% PKB.

¹⁵ W. Guba: *Budżet ogólny UE i WPR na lata 2014-2020 po szczycie Rady Europejskiej w dniu 7-8 lutego* (prezentacja). Centralna Biblioteka Rolnicza, Warszawa 2013.

¹⁶ Stworzony w 2000 roku algorytm berliński dotyczy podziału środków polityki spójności pomiędzy poszczególne regiony w krajach członkowskich. Uwzględnia m.in. liczbę mieszkańców danego regionu, poziom bezrobocia, różnicę pomiędzy PKB i siłą nabywczą w regionie liczoną per capita względem średniej unijnej. Por. *Lubuskie chce więcej pieniędzy z nowego rozdania środków*. Strona internetowa: <http://wyborcza.biz/binzes> [dostęp: 12.01.2014].

¹⁷ I. Kloc: *Szczyt Unii Europejskiej był szczytem uległości*. Dziennik Zachodni, z dnia 28 lutego 2013.

¹⁸ J. Szlachta: *Planowanie strategiczne rozwoju w kontekście instrumentów europejskiej polityki spójności 2014-2020*. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2011.

Biorąc po uwagę powyższe założenia, w czerwcu 2011r. Komisja Europejska zaproponowała Polsce 80 mld euro w ramach polityki spójności (w tym 25% stanowił Europejski Fundusz Społeczny, 33% Fundusz Spójności, 42% Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego). Szczyt Rady Europejskiej w lutym 2013r. przyjął kwotę 72,9 mld euro, tj. o 9% niższą. Łącznie ze środkami na wspólną politykę rolną i pozostałymi pozycjami, w porównaniu z wyjściowym projektem budżetu KE nastąpił spadek funduszy dla Polski ze 111,5 mld euro do 105,8 mld euro, tj. o 5,1% (dla całej UE spadek wyniósł 2,7%).

Jeśli natomiast idzie o porównanie okresu 2014-2020 z perspektywą finansową 2007-2013, to w ujęciu nominalnym jest więcej o 4 mld euro. Tyle tylko, że z danych Europejskiego Banku Centralnego wynika, że od końca 2005r. (tj. chwili, kiedy ustalony był budżet na lata 2007-2013) do początku 2013r. inflacja na obszarze UE wzrosła o 16%¹⁹. Oznacza to, że przyznane Polsce na lata 2007-2013 102 mld euro warte byłyby dzisiaj (tj. 2013r.) 118 mld euro (w cenach bieżących), realnie zatem przyznana kwota w nowym budżecie jest niższa o ponad 12 mld. Wreszcie, oceniając wartość pieniędzy otrzymanych z budżetu UE należy je zestawić z obowiązkową składką do tego budżetu. I tak, w latach 2007-2013 na 102 mld euro z budżetu UE wpłaciliśmy 24 mld składki, w latach 2014-2020 na otrzymane 106 mld euro, mamy wpłacić, wg różnych źródeł, od 30²⁰ do 40 mld euro²¹.

W przypadku wspólnej polityki rolnej Polska w obecnej perspektywie finansowej może liczyć na 28,5 mld euro w cenach stałych. Oznacza to wzrost w porównaniu z poprzednią perspektywą finansową o 1,6 mld euro, podczas gdy budżet WPR dla całej UE ma się zmniejszyć o ponad 11%, w tym na I filar (dopłaty bezpośrednie i działania rynkowe o 17,5%). Wzrost środków dla Polski wynika z wyższej kwoty na płatności bezpośrednie. W latach 2007-2013 otrzymaliśmy na ten cel 13,7 mld euro, w kolejnym budżecie przewidziano 18,74 mld euro (wzrost o 37%). Jednocześnie wyraźnie kurczą się pieniądze na rozwój obszarów wiejskich, z 13,2 do niecałych 9,8 mld euro (spadek o ponad 25%). Pod względem wysokości budżetu przewidzianego na realizację WPR w latach 2014 - 2020 Polska znalazła się na 5 miejscu wśród wszystkich unijnych krajów (po Francji, Niemczech, Hiszpanii i Włoszech), a biorąc pod uwagę środki na rozwój obszarów wiejskich (II filar), mimo cięć, otrzymała najwięcej pieniędzy, pozostawiając w tyle takie kraje, jak Włochy, Francja, Niemcy, Hiszpania i Rumunia (w ramach I filaru Polska jest na 6 miejscu). Można dodać, że taki sam układ państw, jeśli chodzi o udział Polski w budżecie WPR, obowiązuje w 2013 roku. Natomiast jeśli chodzi o udział Polski w funduszach rolnych w nowej perspektywie finansowej, w przypadku dopłat bezpośrednich zwiększa się on z 6,8% w 2013r. do 7,1% średnio w kolejnych latach, w środkach na rozwój obszarów wiejskich spada zaś z 8,4% do 7,6%²².

Zestawiając wielkość środków przyznanych Polsce w ramach wspólnej polityki rolnej na lata 2007-2013 z propozycją Rady Europejskiej nie można pominąć faktu, iż w

¹⁹ G. Kostrzewa-Zorbas: *Po Radzie Europejskiej budżet UE daje Polsce na lata 2014-2020 realnie o 10 proc. mniej, niż na lata 2007-2013*. Strona internetowa: wpolityce.pl/wydarzenia [dostęp: 12.05.2013].

²⁰ Prognoza Komisji Europejskiej. Por. *Polska w latach 2014-2020 dostanie z UE 500 mld zł*. Puls Biznesu 2/2013, strona internetowa: www.pb.pl [dostęp: 13.03.2013].

²¹ Jeśli przyjmujemy rządowe prognozy dotyczące wzrostu PKB do 2020 roku (na podstawie *Uzasadnienia projektu ustawy budżetowej na 2013r. Ustawa budżetowa na rok 2013*. Rada Ministrów, Warszawa 2012).

²² W. Guba: *Budżet ogólny UE...*, op.cit.

poprzedniej perspektywie finansowej kwota przeznaczona na płatności bezpośrednie była niższa ze względu na proces dochodzenia do pełnych dopłat (tzw. okres phasing-in). Przypomnijmy, że wynegocjowany jeszcze na Szczycie w Atenach kompromis (2003r.) przyznawał nowym krajom członkowskim w pierwszym roku akcesji z budżetu unijnego tylko 25% ustalonej stawki płatności, zwiększając ją w kolejnych latach o określoną wielkość. W roku 2007 (pierwszy rok poprzedniej perspektywy finansowej) poziom finansowania płatności z budżetu UE wyniósł 40%, a 100% nowe kraje członkowskie uzyskały dopiero w 2013 roku. Tym samym, podstawą do wyliczenia kwoty pieniędzy na lata 2014-2020 w ramach omawianego celu miał być rok 2013. Dla Polski jest to kwota 3 045 mln euro, co po przemnożeniu przez siedem lat daje łącznie 21 315 mln euro. Tyle, a nawet nieco więcej (21,7 mld euro), zapisane zostało w wyjściowej propozycji Komisji Europejskiej z 2011r. Dodatkowo, KE zaproponowała 13,5 mld euro na II filar WPR. Suma funduszy wynosiła zatem ponad 35 mld euro. Kolejne ustalenia okazały się jednak dużo mniej korzystne z punktu widzenia polskiego rolnictwa i wsi. Propozycja przewodniczącego Rady Europejskiej, Hermana van Rompuy'a, z listopada 2012r. zakładała obniżenie środków dla Polski o 2 mld euro, a Szczyt Rady Europejskiej z lutego 2013r. o kolejne 4,5 mld euro²³. Łącznie, w porównaniu do wstępnych zapisów Komisji, straciliśmy 6,5 mld euro, tj. prawie 20% (przy redukcji 14% dla całej UE)²⁴.

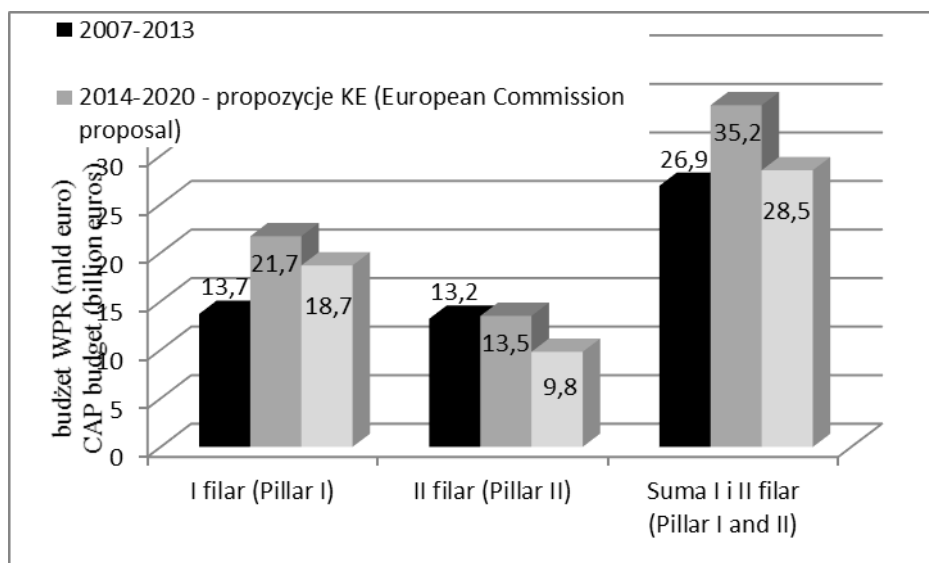
W kontekście wyżej opisanych zmian szczególnie niepokoi fakt dużo niższych pieniędzy na rozwój obszarów wiejskich (27% mniej niż w latach 2007-2013). Ograniczone mogą być działania zwiększające konkurencyjność sektora rolnego, takie jak modernizacja gospodarstw rolnych, rozwój przedsiębiorczości, rozbudowa infrastruktury. Na programy rolnośrodowiskowe kraj musi zarezerwować minimum 30% funduszy II filara (niecałe 3 mld euro). Jeśli uwzględnimy ponadto, że zobowiązania wynikające z umów podpisanych w okresie 2007-2013 wynoszą 1,36 mld euro, rezerwa na wykonanie celu „Inwestycje na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia” 0,7 mld euro (tj. 7% EFRROW²⁵, zgodnie z wytycznymi Wspólnych Ram Strategicznych), środki w programie Leader 0,5 mld euro (5% PROW), to w budżecie II filara pozostaje nieco ponad 4 mld euro²⁶. Gdy dodatkowo dokona się przesunięcia części pieniędzy z II do I filara (taką możliwość przewiduje się w latach 2014-2020), to kwota na pozostałe cele polityki rozwoju obszarów wiejskich wynosi ok. 3 mld euro.

²³ M. Zagórski: *Na WPR będzie mniej niż obecnie*. Strona internetowa: www.farmer.pl [dostęp: 11.12.2013].

²⁴ *Przywódcy państw UE wynegocjowali "budżet rolny" na lata 2014 – 2020*. Strona internetowa: <http://www.arimr.gov.pl/aktualnosci/artykuly> [dostęp: 12.03.2013].

²⁵ EFRROW – Europejski Fundusz Rolny Rozwoju Obszarów Wiejskich.

²⁶ *Stan prac nad założeniami Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020*. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Departament Rozwoju Obszarów Wiejskich, Warszawa 2013.



Rysunek 2. Budżet wspólnej polityki rolnej dla Polski w latach 2007-2013 i 2014-2020.

Figure 2. Common Agricultural Policy budget for Poland for 2007-2013 and 2014-2020.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Rada Europejska 7-8 lutego 2013r. – konkluzje (wieloletnie ramy finansowe)* [EUCO 37/13]. Rada Europejska – Sekretariat Generalny Rady, Bruksela, 8 lutego 2013.

Source: Own performance based on *Rada Europejska 7-8 lutego 2013r. – konkluzje (wieloletnie ramy finansowe)* [EUCO 37/13]. European Council – the General Secretariat, Brussels, 8 February 2013.

Gdyby nie zakładany wyższy udział Funduszu Spójności w realizacji zadań PROW (5,2 mld euro wg deklaracji Ministerstwa Rozwoju Regionalnego), przede wszystkim w zakresie infrastruktury technicznej, budowy dróg i szerokopasmowego Internetu, to mogłoby nie starczyć środków na kontynuację dotychczasowych działań. Możliwość takiego wykorzystania pieniędzy budzą wątpliwości (np. w ramach Funduszu Spójności zamrożono 25% budżetu na tzw. zielone technologie), muszą więc być one bezwarunkowe, w szczególności, iż w krajowym budżecie jest mniej środków na fundusze uzupełniające do wsparcia w ramach WPR, jak było do 2013 roku. Niemniej wydaje się, że są to kwestie drugorzędne.

Podsumowanie

W artykule zaprezentowano wyniki negocjacji nad budżetem UE na lata 2014-2020, przede wszystkim w obszarze wspólnej polityki rolnej. Oceniono je także z punktu widzenia interesów Polski i polskiego sektora rolnego. Na podstawie przeglądu materiałów źródłowych można postawić kilka konkluzji:

- w trudnych dla Unii Europejskiej latach spowolnienia gospodarczego udało się wynegocjować budżet na kolejne 7 lat. Daje on pewność realizacji celów długookresowych, ale nie jest budżetem na miarę oczekiwań. Kwota ustalona na lata

2014-2020 (997 mld euro w cenach stałych z 2011 r.) jest nieznacznie niższa niż w poprzedniej perspektywie finansowej i zmusza do ograniczenia części wydatków, w tym na cele rozwojowe;

- spośród pozycji nowego budżetu Wspólnoty najwięcej cięć dotyczy rolnictwa, podczas gdy zwiększa się nakłady na politykę spójności. Tym samym utrzymany zostaje proces reorientacji wsparcia unijnego, zapoczątkowany w latach 80., w kierunku coraz niższego udziału wydatków WPR w łącznych wydatkach UE. W ramach wspólnej polityki rolnej redukcje dotyczą dopłat bezpośrednich, rosną natomiast wydatki na rozwój obszarów wiejskich. Świadczy to o nowym podejściu do roli unijnego rolnictwa, w którym staje się ono nie tylko dostawcą żywności, ale także różnego rodzaju dóbr publicznych, za które trzeba rolników wynagrodzić;
- w nowej perspektywie finansowej Polska pozostaje największym beneficjentem funduszy unijnych. Większość pieniędzy stanowią środki w ramach polityki spójności (prawie 73 mld euro), a ich podział wynika ze ściśle przyjętego algorytmu, w niewielkim zaś stopniu jest wynikiem procesu negocjacji. W kolej w zakresie wspólnej polityki rolnej dla Polski na lata 2014-2020 zarezerwowano kwotę 28,5 mld euro (w cenach stałych), czyli o 1,6 mld euro więcej niż w okresie 2007-2013. Ta wyższa kwota wynika ze wzrostu nakładów na dopłaty bezpośrednie, co jest efektem osiągnięcia przez Polskę pełnych dopłat z budżetu unijnego. Z drugiej strony notuje się wysoki spadek środków pieniężnych na rozwój obszarów wiejskich (II filar WPR). Konsekwencją tego może być ograniczenie ważnych inwestycji związanych z modernizacją wsi, konkurencyjnością gospodarstw rolnych czy przedsiębiorczością na obszarach wiejskich.

Literatura

Assessment of the impact of the CAP until 2020 - project (typescript). European Commission, Brussels 2011.

Czyżewski A., Stępień S.: *Zmiany mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej UE a oczekiwania Polski*. *Ekonomista* 4/2009, s. 451-452.

Rada Europejska 7-8 lutego 2013r. – konkluzje (wieloletnie ramy finansowe) [EUCO 37/13]. Rada Europejska – Sekretariat Generalny Rady, Bruksela, 8 lutego 2013.

Polarczyk K.: *Budżet Unii Europejskiej. Raport nr 227*. Kancelaria Sejmu – Biuro Studiów i Ekspertyz, Warszawa 2004.

Krawiec S., Molga T.: *Euro wasze, zyski nasze*, *Wprost* 48/2012.

Russel P.: *Ewolucja wieloletnich ram finansowych Unii Europejskiej*. *Studia BAS* 3(31)/2012, s. 87-108.

Czyżewski A., Stępień S.: *Wspólna polityka rolna UE po 2013 r. a interesy polskiego rolnictwa*. *Ekonomista* 1/2011, s. 9-36.

Plewa J.: *WPR do 2020r. Propozycje ustawodawcze Komisji (prezentacja)*. Komisja Europejska-DG-Agri, Bruksela 2011.

Guba W.: *Budżet ogólny UE i WPR na lata 2014-2020 po szczycie Rady Europejskiej w dniu 7-8 lutego* (prezentacja). Centralna Biblioteka Rolnicza, Warszawa 2013.

Lubuskie chce więcej pieniędzy z nowego rozdania środków. Strona internetowa: <http://wyborcza.biz/binzes> [dostęp: 12.01.2014].

Kloc I.: *Szczyt Unii Europejskiej był szczytem uległości*. *Dziennik Zachodni*, z dnia 28 lutego 2013.

Szlachta J.: *Planowanie strategiczne rozwoju w kontekście instrumentów europejskiej polityki spójności 2014-2020*. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2011.

Kostrzewa-Zorbas G.: *Po Radzie Europejskiej budżet UE daje Polsce na lata 2014-2020 realnie o 10 proc. mniej, niż na lata 2007-2013*. Strona internetowa: wpolityce.pl/wydarzenia [dostęp: 12.05.2013].

Polska w latach 2014-2020 dostanie z UE 500 mld zł. Puls Biznesu 2/2013, strona internetowa: www.pb.pl [dostęp: 13.03.2013].

Uzasadnienie projektu ustawy budżetowej na 2013r. Ustawa budżetowa na rok 2013. Rada Ministrów, Warszawa 2012.

Zagórski M.: *Na WPR będzie mniej niż obecnie*. Strona internetowa: www.farmer.pl [dostęp: 11.12.2013].

Przywódcy państw UE wynegocjowali "budżet rolny" na lata 2014 – 2020. Strona internetowa: <http://www.arimr.gov.pl/aktualnosci/artykuly> [dostęp: 12.03.2013].

Stan prac nad założeniami Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Departament Rozwoju Obszarów Wiejskich, Warszawa 2013.

Summary

The purpose of this article is to present the results of the negotiations on the EU budget for 2014-2020. The final decisions related to the present financial perspective will be indicated on the background of the European Commission project from 2011, and also in relation to the previous period 2007-2013. Such an approach helps to assess the extent of the changes in the expenditure of the European Union. Particular attention will be paid to the financing of the tasks within the framework of the common agricultural policy as one of the key Community policies, as well as the issue of redistribution of money between the first pillar of the CAP (area payment) and the second pillar (rural development). The evaluation will primarily concern the funds for Poland and Polish agricultural sector.

Key words: EU budget, Common Agricultural Policy, reform, Poland.

Informacje o Autorach:

Prof. zw. dr hab. Andrzej Czyżewski

Katedra Makroekonomii i Gospodarki Żywnościowej
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
e-mail: kmigz@ue.poznan.pl

Dr Sebastian Stępień

Katedra Makroekonomii i Gospodarki Żywnościowej
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, e-mail: Sebastian.stepien@ue.poznan.pl

*Teresa Domańska
Tomasz Felczak*

Czynniki różnicujące wydatki inwestycyjne w gospodarstwach rolniczych

FACTORS DIFFERENTIATING INVESTMENT EXPENDITURE ON AGRICULTURAL FARM

W opracowaniu określono czynniki wpływające na wartość oraz zróżnicowanie wydatków inwestycyjnych w gospodarstwach rolniczych. Wykorzystany materiał liczbowy pochodził z bazy FADN-PL. Okres badawczy obejmował 2011 rok, a badane gospodarstwa rolne położone były w regionie Mazowsze i Podlasie. Wartość nakładów inwestycyjnych jest istotnie zróżnicowana w zależności od poziomu standardowej nadwyżki bezpośredniej oraz charakteru prowadzonej produkcji rolnej. W gospodarstwach rolniczych o wielkości ekonomicznej powyżej 16 ESU przepływy z działalności operacyjnej przyczyniają się do podejmowania inwestycji w tych gospodarstwach.

Słowa kluczowe: inwestycje, wielkość ekonomiczna, typ rolniczy gospodarstw

Wstęp

Jednym z podstawowych warunków zapewniającym pozycję oraz ekspansję na rynku jednostki gospodarczej jest podejmowanie optymalnych decyzji dotyczących inwestycji¹. Rozwój jednostki gospodarczej jest najczęściej wypadkową dwóch czynników; sprawności bieżącego zarządzania jednostką, a także realizacji podejmowanych przedsięwzięć inwestycyjnych. Decyzje inwestycyjne są niezwykle ważne dla podmiotu gospodarczego, ponieważ umożliwiają zwiększenie konkurencyjności danej jednostki. Ponadto zwykle wiążą się z koniecznością zaangażowania dodatkowego kapitału własnego bądź obcego w dłuższym okresie czasu. Inwestycje w gospodarce rozpatrywane są na dwa podejścia. Pierwsze dotyczy inwestycji jako ruchu pieniądza, natomiast drugie jako ruchu dóbr. Sposób podejścia do definiowania umożliwił podział inwestycji na finansowe, rzeczowe, a także kapitałowe². Inwestycje są to działania zmierzające do zwiększenia ilościowego oraz wartościowego posiadanego majątku trwałego przez przedsiębiorstwo, na skutek zakupu określonych składników finansowych, rzeczowych bądź wartości niematerialnych i prawnych. Inwestycje według ustawy o rachunkowości natomiast rozumiane są jako nabyte aktywa w celu osiągnięcia korzyści ekonomicznych, które wynikają z przyrostu wartości

¹ M. Sierpińska, T. Jachna: Metody podejmowania decyzji finansowych, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 457.

² A. Motylska-Kuźma, J. Wieprow: Decyzje finansowe w przedsiębiorstwie, Difin, Warszawa 2013, s. 150.

aktywów, uzyskania z nich przychodów w formie odsetek, dywidend, lub innych korzyści (...).³

Według A. Motylska-Kuźma, J. Wieprow czynnikami wpływającymi na efektywność inwestycji są między innymi czas, ryzyko, źródła finansowania oraz zakres danej inwestycji⁴. Szczególnie istotnym z punktu widzenia podejmowanych działań inwestycyjnych jest czynnik ryzyka. W krótkim okresie czasu ryzyko jest relatywnie mniejsze, natomiast w długim okresie czasu decyzje inwestycyjne podejmowane są w warunkach dużej niepewności⁵.

Z przeprowadzonych badań⁶ wynika, iż największa część inwestycji w rolnictwie dotyczy zakupu nowych maszyn i urządzeń rolniczych, a także ciągników. Posiadanie nowoczesnych maszyn rolniczych i urządzeń technicznych w połączeniu ze stosowaniem nowych technologii, przyczynia się do wzrostu wydajności pracy, zwiększania skali oraz poprawy jakości produkcji.⁷ Inwestowanie jest bardzo ważnym komponentem polityki rozwojowej zarówno sektora rolnego, jak również indywidualnego gospodarstwa rolniczego⁸.

Jednym z najważniejszych skutków wdrażania Wspólnej Polityki Rolnej (WPR)⁹ w polskim sektorze rolnym, był impuls proinwestycyjny. Akcesja Polski w Unii Europejskiej przyczyniła się do zmiany poglądów dotyczących rozwoju sektora rolnego w Polsce. Uznawano bowiem, iż rolnictwo było zapóźnionym technologicznie, nadmiernie rozdrobnionym i przeludnionym sektorem.¹⁰ Ponadto według M. Kozera, poziom luki innowacyjnej różnicuje sektory polskiej gospodarki, w szczególności rolnictwo¹¹. Wejście Polski do UE umożliwiło skorzystanie przez podmioty gospodarujące ze wsparcia finansowego, co spowodowało przemiany gospodarcze oraz zwiększenie konkurencyjności sektora rolnego. Ponadto przyczyniło się to do zwiększonej aktywności inwestycyjnej gospodarstw rolnych. Podejmowanie działań inwestycyjnych decyduje niejednokrotnie o szansach rozwojowych gospodarstw rolniczych, a także może umożliwić zwiększenie potencjału ekonomicznego gospodarstwa w przyszłości¹².

³ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. 1994 Nr 121 poz. 591, s. 5.

⁴ A. Motylska-Kuźma, J. Wieprow: *Decyzje finansowe w przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2013, s. 151.

⁵ M. Sierpińska, T. Jachna: *Metody podejmowania decyzji finansowych*, *op. cit.*, s. 458.

⁶ D. Czerwińska-Kayzer: *Inwestycje zrealizowane w gospodarstwach indywidualnych i ich wpływ na przemiany strukturalne*, *Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu CCCXLIII*, 2002. D. Kusz: *Działalność inwestycyjna gospodarstw rolniczych korzystających z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej*, *Problemy Rolnictwa Światowego*, Tom XVII, 2009. M. Mądra: *Źródła finansowania inwestycji w indywidualnych gospodarstwach rolniczych*, *Roczniki Naukowe SERIA*, Tom XI, Z. 1, 2009. J. Mikołajczyk: *Inwestycje rolnicze w Polsce w latach 1990–2005*, *Roczniki Naukowe SERIA*, tom IX, Z. 1, 2007.

⁷ B. Gołębiewska: *Kierunki podejmowanych działań inwestycyjnych w gospodarstwach rolniczych o zróżnicowanych powiązaniach z otoczeniem*, *Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G – Ekonomika rolnictwa*, t. 97, z. 4, 2010, s. 60.

⁸ A. Gałęcka: *Skala inwestycji a płynność finansowa gospodarstw rolniczych w województwie lubelskim*, *Zarządzanie finansami i rachunkowość*, nr 1(2) 2013, s. 59.

⁹ W. Czubałak: *Nakłady inwestycyjne w rolnictwie polskim w kontekście wdrażania Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej, Ekonomia dla przyszłości*, Autorzy, Streszczenia referatów, Płyta CD z referatami, PTE, Warszawa 28-29 listopada 2013.

¹⁰ J. Mikołajczyk: *Inwestycje rolnicze w Polsce w latach 1990–2005*, *op. cit.*, s. 316.

¹¹ M. Kozera: *Rozwój polskiego rolnictwa w realiach gospodarki opartej na wiedzy*, *Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, Tom 100 – Zeszyt 1, Warszawa 2013 s. 35.

¹² B. Gołębiewska: *Kierunki podejmowanych działań inwestycyjnych...*, *op. cit.*, s. 60.

Cel i metody badań

Celem opracowania jest identyfikacja czynników wpływających na wartość oraz zróżnicowanie wydatków inwestycyjnych w gospodarstwach rolniczych.

Wykorzystany materiał liczbowy pochodził z bazy europejskiego systemu zbierania danych rachunkowych z gospodarstw – Farm Accountancy Data Network (FADN)¹³. W polu obserwacji FADN znajdują się gospodarstwa towarowe, mające zasadniczy udział w tworzeniu wartości dodanej rolnictwa. Przyjęte w opracowaniu oznaczenia grup gospodarstw wynikają z metodologii stosowanej w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowym Instytucie Badawczym (IERiGŻ-PIB), który stanowi Agencję Łącznikową. W badanym okresie grupa gospodarstw rolniczych obejmowała 965 jednostek, które funkcjonowały w ramach FADN. Do badań zakwalifikowano tylko gospodarstwa, które w badanym okresie wykazywały w strukturze finansowania operacyjne zobowiązania krótkoterminowe. W skład operacyjnych zobowiązań krótkoterminowych zakwalifikowano zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz krótkoterminowe zadłużenie o charakterze preferencyjnym. Badane gospodarstwa rolnicze pochodziły z regionu *Mazowsze i Podlasie*, wyodrębnionego w celu zbierania danych rachunkowych, obejmującego terytorium województw: mazowieckiego, łódzkiego, lubelskiego oraz podlaskiego. Wybór regionu *Mazowsze i Podlasie* podyktowany był średnią wielkością gospodarstw rolniczych oraz umiarkowaną intensywnością prowadzonej produkcji¹⁴. Dane finansowe z gospodarstw rolniczych pochodziły z 2011 roku i były najnowszymi dostępnymi w czasie prowadzenia badań.

Badane gospodarstwa pogrupowane zostały na podstawie wielkości ekonomicznej i typu rolniczego. Wielkość ekonomiczna gospodarstwa rolniczego określana jest sumą standardowych nadwyżek bezpośrednich wszystkich działalności występujących w gospodarstwie¹⁵ i wyrażana jest za pomocą ESU¹⁶. W badaniach celowo pominięto najmniejsze gospodarstwa (2 do 4 ESU) będące w polu obserwacji FADN, gdyż na ogół są to gospodarstwa o charakterze socjalnym. Drugim kryterium grupowania obiektów był typ rolniczy gospodarstwa, określany na podstawie udziału poszczególnych działalności w tworzeniu ogólnej wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej w gospodarstwie¹⁷. W badaniu wykorzystane zostawały tylko wybrane typy rolnicze gospodarstw, reprezentujące największą liczbę jednostek oraz odróżniające się specyfiką prowadzonej działalności rolniczej. Na podstawie Wspólnotowej Typologii Gospodarstw Rolniczych w badaniu zostały uwzględnione gospodarstwa o typie: *uprawy polowe*

¹³ Farm Accountancy Data Network (FADN) to europejski system zbierania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych, którego formalne kształtowanie rozpoczęło się w 1965 r. (Rozporządzenie Rady EWG nr 79/65/EWG).

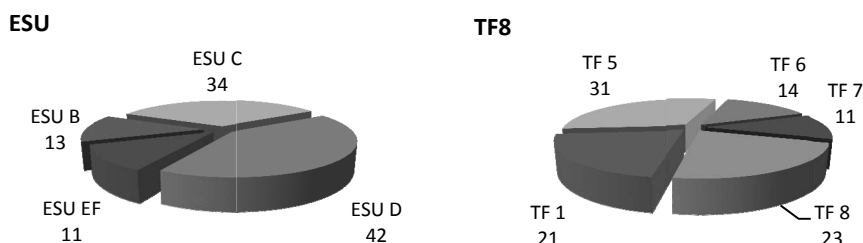
¹⁴ D. Osuch, L. Goraj, A. Skarżyńska, K. Grabowska: Plan wyboru próby gospodarstw rolnych polskiego FAND 2004, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2004, s. 6.

¹⁵ L. Goraj, A. Skarżyńska, I. Ziętek: Metodologia SMG 2002 dla typologii gospodarstw rolnych w Polsce, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005, s. 69.

¹⁶ Europejska Jednostka Wielkości (ESU) jest parametrem służącym do określania wielkości ekonomicznej gospodarstwa rolnego ustalonej na podstawie standardowych nadwyżek bezpośrednich gospodarstwa. Jedno ESU odpowiada równowartości 1200 euro.

¹⁷ D. Osuch, K. Zmarzłowski: Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne w polskim FADN, region Mazowsze i Podlasie, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010, s. 10.

(TF1), krowy mleczne (TF5), zwierzęta żywione w systemie wypasowym (TF6), zwierzęta ziarnożerne (TF 7) i mieszane (TF8).



Rys. 1. Struktura liczebności gospodarstw w zależności od kryterium grupowania (%)
Źródło: Opracowanie własne.

Na podstawie kryterium wielkości ekonomicznej gospodarstw, najliczniejszą grupą (42%) były jednostki z grupy *D* (*średnio duże*) charakteryzujące się poziomem ESU 16÷40 (rys. 1). Najmniejszym udziałem w populacji charakteryzowały się gospodarstwa o najwyższej sile ekonomicznej *EF* (*duże i bardzo duże*), o wielkości ekonomicznej powyżej 40 ESU. Gospodarstwa o wielkości ekonomicznej 4÷8 ESU (*małe –B*), stanowiły 13% badanej populacji, a pozostałe 34% gospodarstw tworzyła grupa *C* (*średnio małe*, 8÷16 ESU). Wśród grup według typu rolniczego gospodarstw największy udział przypadł gospodarstwom o typie *krowy mleczne* (TF5).

Normalność rozkładu wartości wydatków inwestycyjnych w poszczególnych przedziałach wielkości ekonomicznej i w badanych typach rolniczych gospodarstw została zbadana testem Shapiro-Wilka. We wszystkich grupach w poszczególnych kryteriach grupowania, test Shapiro-Wilka doprowadził do odrzucenia hipotezy zerowej, o normalności rozkładu wartości ponoszonych wydatków inwestycyjnych, na poziomie istotności $p=0,05$.

W celu określenia istotności zróżnicowania wartości wydatków inwestycyjnych w gospodarstwach rolniczych, pogrupowanych według wielkości ekonomicznej i typu rolniczego gospodarstw, wykorzystano jednoczynnikową analizę wariancji. Podstawą analizy wariancji jest możliwość rozbicia sumy kwadratów wariancji całkowitej dla wszystkich wyników obserwacji na sumę kwadratów opisującą zmienność wewnątrz prób i sumę kwadratów opisującą zmienność między grupami¹⁸. Ze względu na niespełnienie założenia klasycznej analizy wariancji, w zakresie rozkładu normalnego badanej zmiennej w poszczególnych grupach zastosowano test ANOVA rang Kruskala-Wallisa, który jest nieparametrycznym odpowiednikiem jednoczynnikowej analizy wariancji. Test ten sprawdza hipotezę, że k -niezależnych próbek pochodzi z tej samej populacji¹⁹. Hipoteza zerowa zakłada brak istotnego statystycznie wpływu czynnika grupującego na badaną cechę, wobec hipotezy alternatywnej zakładającej wpływ czynnika na przynajmniej pewne pary grup w populacji generalnej. Odrzucenie H_0 następuje przy poziomie statyki testowej $p<0,05$.

¹⁸ A. Stanis: Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny. Tom 1, StatSoft Polska Sp. z o.o., Kraków 2006, s. 261.

¹⁹ *Ibidem*, s. 373-386.

Istotność statystyczną różnic między grupami w poszczególnych kryteriach grupowania zbadano za pomocą testu mediany. Test mediany jest mniej dokładną wersją testu ANOVA Kruskala-Wallisa w tym sensie, że testująca statystyka jest budowana w oparciu o obliczoną w każdej próbie liczbę przypadków, które wypadają powyżej lub poniżej wspólnej mediany, grupując tym samym uzyskane wyniki w tablicy kontyngencji 2xk (liczba prób). Następnie obliczana jest wartość statystyki chi-kwadrat, podobnie jak w teście niezależności²⁰. Hipoteza zerowa testu mediany zakłada jednakowe oddziaływanie czynnika grupującego i odrzucana jest przy poziomie statyki testowej $p < 0,05$.

Wyniki badań

W tabeli 1 zaprezentowano wartość statystyk testowych oraz poziom istotności różnic wydatków inwestycyjnych w zależności od przedziału wielkości ekonomicznej gospodarstw rolniczych. Poziom prawdopodobieństwa testowego ANOVA rang Kruskala-Wallisa (0,000) pozwala na odrzucenie hipotezy zerowej. Na tej podstawie można stwierdzić, iż przedział wielkości ekonomicznej gospodarstw rolniczych istotnie statystycznie wpływał na wartość wydatków inwestycyjnych ponoszonych przez zarządzających gospodarstwami rolniczymi.

Tabela 1. Wyniki testów ANOVA rang Kruskala-Wallisa oraz mediany wydatków inwestycyjnych dla zmiennej grupującej ESU

| Lp. | Test | Wartość statystyki testowej | p |
|-----|-----------------------------|-----------------------------|-------|
| 1 | ANOVA rang Kruskala-Wallisa | H (3, N= 965) =113,4265 | 0,000 |
| 2 | Mediany | Chi kwadrat= 78,0269 df = 3 | 0,000 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie FADN-PL.

Do podobnych wniosków prowadzi również przeprowadzony test mediany. Z wysokim prawdopodobieństwem odrzucono hipotezę zerową o jednakowym poziomie wydatków inwestycyjnych w analizowanych przedziałach wielkości ekonomicznej gospodarstw rolniczych.

W celu pogłębienia analiz w tabeli 2 przedstawiono wyniki porównań wielokrotnych między poszczególnymi przedziałami wielkości ekonomicznej gospodarstw rolniczych. Na podstawie przeprowadzonych porównań, stwierdzono brak istotnej statystycznie różnicy między wydatkami inwestycyjnymi gospodarstw z przedziałów wielkości ekonomicznej B i C. Wskazuje to na małe zróżnicowanie wydatków inwestycyjnych gospodarstw o sile ekonomicznej od 4 do 16 ESU.

²⁰ *ibidem*, s. 390.

Tabela 2. Wartość p dla porównań wielokrotnych testu ANOVA rang Kruskala-Wallisa wydatków inwestycyjnych dla zmiennej grupującej ESU

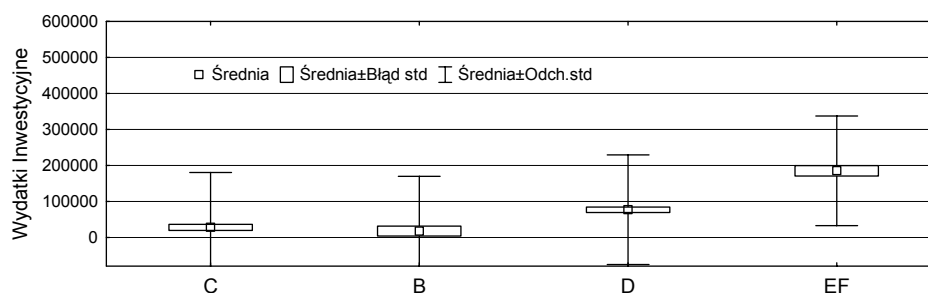
| Lp. | Przedziały wielkości ekonomicznej ESU | | | | |
|-----|---------------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| | | C | B | D | EF |
| 1 | C | | 0,1033 | 0,0000* | 0,0000* |
| 2 | B | 0,1033 | | 0,0000* | 0,0000* |
| 3 | D | 0,0000* | 0,0000* | | 0,1574 |
| 4 | EF | 0,0000* | 0,0000* | 0,1574 | |

* - różnice między grupami istotne statystycznie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie FADN-PL.

Brak istotnych statystycznie różnic w wydatkach inwestycyjnych gospodarstw zaobserwowano również w gospodarstwach z przedziałów wielkości ekonomicznej D i EF . Oznacza to, iż w gospodarstwach o wielkości ekonomicznej powyżej 16 ESU nie było istotnej statystycznie różnicy wydatków inwestycyjnych.

W celu uszczegółowienia prowadzonych analiz na rysunku 2 zaprezentowano wartość miar położenia wydatków inwestycyjnych dla poszczególnych przedziałów wielkości ekonomicznej. W przypadku przedziałów wielkości ekonomicznej B i C średni poziom wydatków inwestycyjnych kształtował się na zbliżonym poziomie (60 013 zł i 65 570 zł). Wraz ze wzrostem siły ekonomicznej gospodarstw następował wzrost wartości średnich nakładów inwestycyjnych ponoszonych przez zarządzających gospodarstwami rolniczymi. Ponadto wystąpił znaczący wzrost odchylenia standardowego, wskazując na duże zróżnicowanie wartości wydatków inwestycyjnych wewnątrz grup wielkości ekonomicznej. Z racji na odrzucenie za pomocą testu Shapiro-Wilka hipotezy zerowej o normalności rozkładu wydatków inwestycyjnych, zbadano również ich medianę w grupach²¹. Wysokie odchylenie średniej od mediany wskazywało na asymetrię rozkładu wydatków inwestycyjnych w grupach gospodarstw rolniczych, za którą odpowiedzialna jest duża liczba gospodarstw nieinwestujących w 2011 roku.



Rys. 2. Wykres ramka-wąsy dla wartości wydatków inwestycyjnych w przedziałach wielkości ekonomicznej gospodarstw.

Źródło: Opracowanie własne.

²¹ B – 732 zł, C – 2 800 zł, D – 20 000 zł, EF – 64 683 zł.

W tabeli 3 zaprezentowano wartość statystyk testowych oraz poziom istotności różnic wydatków inwestycyjnych w zależności od typu rolniczego gospodarstw. Poziom prawdopodobieństwa testowego (0,000) doprowadził do odrzucenia hipotezy zerowej testu ANOVA rang Kruskala-Wallisa. Wyniki testu prowadzą do konkluzji, iż typ rolniczy gospodarstw istotnie statystycznie wpływa na wartość wydatków inwestycyjnych ponoszonych przez zarządzających gospodarstwami rolniczymi. W wyniku przeprowadzonego testu mediany z wysokim prawdopodobieństwem odrzucono hipotezę zerową o jednakowym poziomie wydatków inwestycyjnych w analizowanych typach rolniczych gospodarstw.

Tabela 3. Wyniki testów ANOVA rang Kruskala-Wallisa i mediany wydatków inwestycyjnych dla zmiennej grupującej typ rolniczy gospodarstwa

| Lp. | Test | Wartość statystyki testowej | P-value |
|-----|-----------------------------|------------------------------|---------|
| 1 | ANOVA rang Kruskala-Wallisa | H (4, N= 965) =36,30978 | 0,000 |
| 2 | Mediany | Chi kwadrat= 26,52513 df = 4 | 0,000 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie FADN-PL.

W tabeli 4 zaprezentowano wyniki porównań wielokrotnych dla poszczególnych badanych typów rolniczych gospodarstw pod względem wartości ponoszonych wydatków inwestycyjnych. Na podstawie przeprowadzonych analiz stwierdzono brak istotnych statystycznie różnic w wydatkach inwestycyjnych w gospodarstwach o typie rolniczym *TF 5 krowy mleczne* i *TF 6 zwierzęta żywione w systemie wypasowym*. Źródłem braku istotnych różnic mogła być specyfika obydwu typów rolniczych zajmujących się hodowlą bydła. Nakłady inwestycyjne w gospodarstwach o typie rolniczym *TF 8 mieszane* nie wykazywały istotnego statystycznie zróżnicowania typami rolniczymi *TF 1 uprawy polowe* i *TF 7 zwierzęta żywione w systemie wypasowym*.

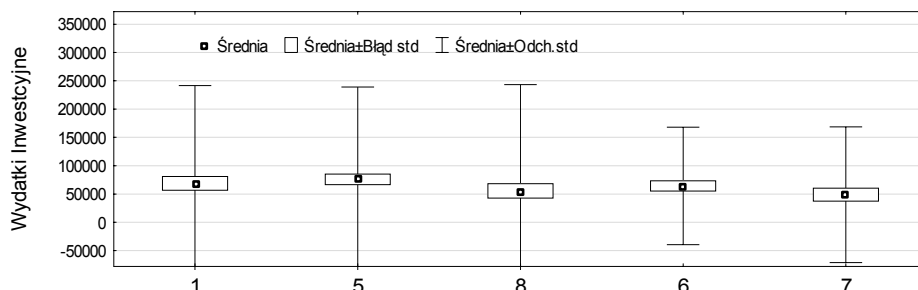
Tabela 4. Wartość *p* dla porównań wielokrotnych testu ANOVA rang Kruskala-Wallisa wydatków inwestycyjnych dla zmiennej grupującej typ rolniczy gospodarstwa

| Lp. | | Typ rolniczy gospodarstwa TF | | | | |
|-----|------|------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| | | TF 1 | TF 5 | TF 8 | TF 6 | TF 7 |
| 1 | TF 1 | | 0,0178* | 1,0000 | 0,2986 | 1,0000 |
| 2 | TF 5 | 0,0178* | | 0,0000* | 1,0000 | 0,0002* |
| 3 | TF 8 | 1,0000 | 0,0000* | | 0,0048* | 1,0000 |
| 4 | TF 6 | 0,2986 | 1,0000 | 0,0048* | | 0,0084* |
| 5 | TF 7 | 1,0000 | 0,0002* | 1,0000 | 0,0084* | |

* - różnice między grupami istotne statystycznie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie FADN-PL.

Na rysunku 3 zaprezentowano wartość średnich i odchyłeń standardowych wydatków inwestycyjnych w poszczególnych typach rolniczych gospodarstw rolniczych. W przypadku pierwszej grupy typów rolniczych gospodarstw wskazanej w porównaniach wielokrotnych odnotowano wyższy poziom wydatków inwestycyjnych (*TF 5*- 75 822 zł, *TF 6*- 64 283 zł).



Rys. 3. Wykres ramka-wąsy dla wartości wydatków inwestycyjnych według typu rolniczego gospodarstw

Źródło: Opracowanie własne.

W typach rolniczych drugiej z wykazanych w porównaniach wielokrotnych grup tj. *mieszane*, *zwierzęta żywione w systemie wypasowym* w badanym roku odnotowano niższą średnią wartość nakładów inwestycyjnych (dla TF 8 – 55 440 zł i TF7 – 48 717 zł). W gospodarstwach o typie rolniczym *uprawy polowe*, pomimo wyższej wartości średnich nakładów inwestycyjnych (68 786 zł), brak statystycznych różnic wynikał z dużego odchylenia standardowego. W celu uzupełnienia analiz zbadano wartość mediany wydatków inwestycyjnych w poszczególnych grupach gospodarstw rolniczych²². Wartość mediany potwierdziła, iż w typach rolniczych *krowy mleczne* i *zwierzęta żywione w systemie wypasowym*, wartość nakładów inwestycyjnych była najwyższa. Drugą grupą jednorodną pod względem najniższej wartości wydatków inwestycyjnych były gospodarstwa o typie *mieszane* i *zwierzęta ziarnożerne*.

Wnioski

Celem opracowania była identyfikacja czynników wpływających na wartość oraz zróżnicowanie wydatków inwestycyjnych w gospodarstwach rolniczych.

Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Wartość nakładów inwestycyjnych była istotnie zróżnicowana w zależności od poziomu standardowej nadwyżki bezpośredniej. Wśród badanych przedziałów wielkości ekonomicznej zaobserwowano dwie grupy gospodarstw. Zarządzający gospodarstwami o wielkości ekonomicznej do 16 ESU w niewielkim stopniu odtwarzali majątek gospodarstwa. Niższa wartość produkcji wiązała się z mniejszymi nakładami inwestycyjnymi pomimo dużej dostępności programów inwestycyjnych w ramach Wspólnej Polityki Rolnej. W jednostkach o wielkości ekonomicznej powyżej 16 ESU przepływy z działalności operacyjnej sprzyjały podejmowaniu inwestycji, świadcząc o rozwojowym charakterze prowadzonej działalności rolniczej.
2. Charakter prowadzonej produkcji rolniczej istotnie wpływał na wartość ponoszonych nakładów inwestycyjnych. W badanym okresie producenci mleka i żywca wołowego

²² TF 1 – 7 830 zł, TF 5 – 13 921 zł, TF 6 – 8 726 zł, TF 7 – 3 795 zł, TF 8 – 2 937 zł.

- dokonywali wysokich nakładów inwestycyjnych, co może świadczyć o rozwoju tych kierunków produkcji. Dzięki korzystnej sytuacji rynkowej w zakresie cen sprzedaży produktów (*TF6*) i dostępności funduszy inwestycyjnych w ramach WPR (*TF5*), zarządzający gospodarstwami realizowali inwestycje o większej wartości. Równocześnie niski poziom inwestycji w gospodarstwach z pozostałych typów rolniczych wskazuje na mniejszą atrakcyjność tych kierunków produkcji.
3. Nakłady inwestycyjne w badanych grupach gospodarstw wykazywały dużą zmienność. Wskazuje to na zróżnicowanie aktywności zarządzających w odtwarzaniu majątku gospodarstw w zależności od skali i charakteru prowadzonej produkcji rolniczej. Występowanie wąskiej grupy gospodarstw rozwojowych może przyczynić się do pogłębienia dysproporcji między poziomem konkurencyjności i innowacyjności badanych gospodarstw rolniczych.

Literatura

1. Czerwińska-Kayzer D.: Inwestycje zrealizowane w gospodarstwach indywidualnych i ich wpływ na przemiany strukturalne, Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu CCCXLIII, 2002.
2. Czubak W.: Nakłady inwestycyjne w rolnictwie polskim w kontekście wdrażania Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej, *Ekonomia dla przyszłości*, Autorzy, Streszczenia referatów, Płyta CD z referatami, PTE, Warszawa 28-29 listopada 2013.
3. Gałęcka A.: Skala inwestycji a płynność finansowa gospodarstw rolniczych w województwie lubelskim, *Zarządzanie finansami i rachunkowość*, nr 1(2) 2013.
4. Gołębiowska B.: Kierunki podejmowanych działań inwestycyjnych w gospodarstwach rolniczych o zróżnicowanych powiązaniach z otoczeniem, *Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G – Ekonomika rolnictwa*, t. 97, z. 4, 2010.
5. Goraj L., Skarżyńska A., Ziętek I.: Metodologia SMG 2002 dla typologii gospodarstw rolnych w Polsce, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
6. Kozera M.: Rozwój polskiego rolnictwa w realiach gospodarki opartej na wiedzy, *Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich, Tom 100 – Zeszyt 1*, Warszawa 2013.
7. Mądra M.: Źródła finansowania inwestycji w indywidualnych gospodarstwach rolniczych, *Roczniki Naukowe SERiA, Tom XI, Z. 1.*, Wydawnictwo „Wieś Jutra”, Warszawa 2009.
8. Kusz D.: Działalność inwestycyjna gospodarstw rolniczych korzystających z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. *Problemy Rolnictwa Światowego. Tom XVII*, 2009.
9. Mikołajczyk J.: Inwestycje rolnicze w Polsce w latach 1990–2005, *Roczniki Naukowe Seria, tom IX, Z. 1*, 2007.
10. Motylska-Kuźma A., Wieprow J.: Decyzje finansowe w przedsiębiorstwie, Difin, Warszawa 2013.
11. Osuch D., Goraj L., Skarżyńska A., Grabowska K.: Plan wyboru próby gospodarstw rolnych polskiego FAND 2004, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2004.
12. Osuch D., Zmarzłowski K.: Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne w polskim FADN, region Mazowsze i Podlasie, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010.
13. Pułaska-Turyńska B.: Statystyka dla ekonomistów, Difin, Warszawa 2011.
14. Sierpińska M., Jachna T.: Metody podejmowania decyzji finansowych, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
15. Stanisław A.: Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny. Tom 1, StatSoft Polska Sp. z o.o., Kraków 2006.
16. Rozporządzenie Rady nr 79/65/EWG z dnia 15 czerwca 1965 r. ustanawiające sieć zbierania danych rachunkowych o dochodach i prowadzonej działalności gospodarczej gospodarstw rolnych w Europejskiej Wspólnocie Gospodarczej (Dz.U. L 109 z 23.6.1965, s. 1859).

17. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. 1994 Nr 121 poz. 591.

Summary

The following study presents the factors which affect the value and diversity of investment expenditure on agricultural farms. The researched farms were included in the Polish Farm Accountancy Data Network and are located in the region of Mazowsze and Podlasie. The research covered the period of 2011.

Depending on the level of standard gross margin and type of farming, the value of investments is statistically and significantly differentiated. Higher cash flows from operating activities on the farms with an economic size over 16 ESU have contributed to higher capital expenditure on these farm.

Key words: investment expenditure, economic size unit, type of farming

Informacja o autorach:

Mgr Teresa Domańska (teresa_domanska@sggw.pl)

Mgr Tomasz Felczak (tomasz_felczak@sggw.pl)

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Wydział Nauk Ekonomicznych

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

ul. Nowoursynowska 166,

02-787 Warszawa

*Julian Kalinowski, Danuta Gonet
Instytut Nauk Ekonomicznych i Społecznych
Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu*

Informacje i innowacje w zarządzaniu gospodarstwami rolnymi w województwie dolnośląskim

THE INFORMATION AND INNOVATIONS IN THE MANAGEMENT OF THE FARMS IN THE DOLNOŚLĄSKIE VOIVODESHIP

W pracy, na podstawie danych pochodzących z 200 gospodarstw indywidualnych zlokalizowanych na terenie województwa dolnośląskiego, przedstawiono wpływ informacji i źródeł ich pochodzenia na innowacyjność rolników w procesie zarządzania gospodarstwem rolnym. Źródłem danych był kwestionariusz wywiadu, przeprowadzony z rolnikami w 2009 roku. W badaniach wykorzystano metodę opisową i porównawczą. Stwierdzono, że rolnicy ciągle jeszcze nie w pełni zdają sobie sprawę ze znaczenia nowoczesnych technologii informatycznych-Internetu w pozyskiwaniu informacji, wykorzystując tradycyjne źródła tj. służby doradcze i media. Wykazano, że najważniejszymi nośnikami innowacji dla rolników są informacje rynkowe, technologiczne, meteorologiczne i ekonomiczne. Na ich podstawie w zarządzaniu gospodarstwem rolnicy implementują w swoich gospodarstwach przede wszystkim innowacje technologiczne, których udział w strukturze przyjętych innowacji wyniósł ponad 60%.

Słowa kluczowe: źródła informacji, innowacje, województwo dolnośląskie, rolnicy, zarządzanie gospodarstwem

Wstęp

Właściwy przebieg procesów zarządzania i jego konsekwencje uzależnione są od posiadania i wykorzystania informacji w działalności gospodarczej. Informacja jest długookresowym czynnikiem wzrostu gospodarczego, a w krótkim okresie czasu stanowi warunek determinujący możliwości wykorzystania innych czynników wytwórczych¹.

O dużym znaczeniu informacji świadczy uznanie jej przez ekonomistów, jako zasobu decydującego we współczesnej gospodarce o potencjale ekonomicznym i możliwościach rozwojowych². Podobnie uważa Kania³ w odniesieniu do produkcji rolnej, ponieważ wykorzystanie różnych informacji zarówno w skali mikro jak i makro

¹ J. Oleński: *Ekonomika informacji*. PWN, Warszawa 2001, s. 243 – 271.

² J. Oleński: *Ekonomika...* op. cit., s. 243 – 271.

³ J. Kania: *Doradztwo rolnicze w Polsce w świetle potrzeb i doświadczeń zagranicznych*. Zesz. Nauk. AR im Hugona Kołłątaja w Krakowie, Nr 440, Rozprawy, Z. 318, Kraków 2007.

wywiera wpływ na sprawność procesów zarządzania, jak również na uzyskiwanie przewag konkurencyjnych⁴.

Oznacza to we współczesnej gospodarce rolnej, że informacja jest jednym z najważniejszych zasobów każdego podmiotu gospodarczego. Wiedza o rynku pozwala na podejmowanie decyzji obciążonych mniejszym ryzykiem bez względu na to, w jakim sektorze gospodarki prowadzi się działalność.

Informacja niezbędna jest zarówno producentom rolnym, jaki i wytwórcom, dostawcom środków produkcji oraz odbiorcom produktów rolniczych. Aktualna informacja naukowo - techniczna i handlowa potrzebna jest przede wszystkim rozwojowemu gospodarstwu rolnym, modernizującym swoją produkcję i wprowadzającym nowoczesne technologie w produkcji roślinnej i zwierzęcej w oparciu o właściwy dobór i racjonalną eksploatację środków technicznych i energetycznych⁵.

W procesie zarządzania gospodarstwem rolnym autorzy klasyfikują informacje w dwie grupy. Należą do nich informacje zewnętrzne pochodzące z otoczenia gospodarstwa oraz wewnętrzne związane z zachodzącymi w nim procesami. Źródłem informacji zewnętrznych są m.in.: Internet, szkolenia rolnicze, doradcy Ośrodków Doradztwa Rolniczego (ODR), kursy kwalifikacyjne, prasa, radio i telewizja, firmy skupowe i zaopatrujące w środki produkcji, doradztwo prywatne, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej, agencje rządowe (np. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Agencja Rynku Rolnego), banki, instytucje naukowo-badawcze. Podstawowe wewnętrzne informacje zarządcze pochodzące z gospodarstwa można uzyskać z zapisów gospodarza dotyczących uzyskanych przychodów, poniesionych kosztów, uzyskanych wyników produkcyjnych, stosowanych technik i technologii oraz prowadzonej rachunkowości. Wykorzystanie różnych źródeł informacji przyczynia się do wprowadzania innowacji, które odgrywają ważną rolę w zarządzaniu.

Tempo i zakres wdrażania innowacji decydują o przewadze konkurencyjnej przedsiębiorstw. Świadczy o tym kluczowa rola innowacji we wprowadzaniu na rynek nowych produktów i usług, czyli zaspokajaniu potrzeb, pragnień i wymagań klientów oraz w spełnieniu ich oczekiwań. Ponadto, dzięki innowacyjności wzrasta ogólna efektywność przedsiębiorstw, nabiera właściwego wymiaru synergia między poszczególnymi elementami organizacji, jak też kształtują się gusty i upodobania klientów⁶.

Biorąc pod uwagę cechy szczególne produkcji rolnej, zarządzanie gospodarstwem rolnym przy dużym obciążeniu ryzykiem produkcyjnym i ekonomicznym jest poważnym wyzwaniem dla jego właściciela. Skuteczne zarządzanie wymaga ciągłego wprowadzania innowacji. Niektórzy autorzy uważają za konieczne

⁴G. Dzieża: Identyfikacja źródeł informacyjnych dla potrzeb produkcji w gospodarstwach indywidualnych. Roczniki Naukowe SERIA, T. V, Z. 5, Warszawa - Poznań – Koszalin 2003, s. 21 – 25.

⁵A. Szelaż-Sikora, M. Cupiał: Pozyskiwanie informacji rolniczej a poziom wykorzystania funduszy unijnych na inwestycje techniczne w gospodarstwach rolniczych. Inżynieria Rolnicza, Nr 2(120), Kraków 2010, s. 193 – 200; M. Kuboń: Poziom wyposażenia i wykorzystania elementów infrastruktury informatycznej w gospodarstwach o różnym typie produkcji rolniczej. Inżynieria Rolnicza, Nr 9(97), Kraków 2007, s. 95.

⁶J. Wołoszyn, M. Ratajczak: Innowacje produktowe w sektorze MSP w Polsce jako istotny czynnik konkurencyjności. Prace Naukowe SGGW, Nr 45/2, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, Warszawa 2008, s.11 – 19.

przyjmowanie innowacji w gospodarstwach rolnych w celu uzyskania przewag konkurencyjnych na rynku. Jest to zjawisko utrudnione ze względu na złożoność, trudności i przewartościowanie dotychczasowych tradycyjnych sposobów myślenia, ludzkiej percepcji oraz zmianami w odczuwaniu, sposobach wyrażania się i komunikowania⁷. Niemniej jednak innowacje winny być obiektem zainteresowania nowoczesnych producentów rolnych, ponieważ „to one decydują o tempie i kierunkach rozwoju, są czynnikiem konkurencji krajowej i międzynarodowej”⁸.

W literaturze przedmiotu pojęcie innowacji jest różnie interpretowane. Wg Rogersa⁹, Ratajczaka¹⁰ i Thompsona¹¹ innowacjami określa się „wszystko, co jest spostrzegane przez człowieka jako nowe, niezależnie od obiektywnej nowości danej idei, rzeczy”. Natomiast szersze pojęcie innowacji przedstawia Makarczyk¹² twierdząc, że innowacją jest „wszelka wartość kulturowa, która w danych warunkach przestrzennych i czasowych traktowana jest jako nowa”.

Z kolei innowacje w odniesieniu do procesów produkcji przedstawił Lange¹³, definiując je jako „zmiany w funkcjach produkcji, tj. w relacjach wyrażających zależności między nakładami czynników produkcji, a uzyskaną ilością produktów, które pozwalają przedsiębiorstwu zwiększyć zdyskontowaną wartość maksymalnego zysku, jaki można osiągnąć w danych warunkach”.

Badacze zagadnienia zwracają uwagę, że w literaturze spotyka się wiele propozycji podziału innowacji w zależności od różnych przesłanek i punktów widzenia. Ze względu na przedmiot innowacji wymienia się innowacje w sferach: technologicznej, finansowej, ekonomicznej. Innowacje technologiczne dotyczyć mogą z jednej strony zmian w procesie wytwarzania oraz mogą być innowacjami produktowymi, polegającymi na opracowaniu nowego lub ulepszanego wyrobu. Innowacje produktowe, jak stwierdzają Verhees, Meulenberg, Pennings¹⁴, wpływają na proces zarządzania przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Innowacje finansowe polegają na zmianach w instytucjach finansowych, instrumentach finansowych lub praktykach sektora finansowego¹⁵. Innowacjami ekonomicznymi są np. zmiany w systemie wynagradzania, czy planowania prowadzące do wzrostu efektywności gospodarowania, poprawiające organizację pracy, zwiększające motywacje pracowników.

W naukach społecznych oprócz innowacji twardych rozróżnia się innowacje miękkie, których źródłem są np. zmiany w sferze organizacji pracy i zarządzania. W naukach technicznych i przyrodniczych występują innowacje twarde lub

⁷ I. Sikorska-Wolak: Dyfuzja innowacji rolniczych w wiejskiej społeczności lokalnej i jej społeczno-ekonomiczne uwarunkowania. Rozprawy Naukowe i Monografie, Wyd. SGGW, Warszawa 1993; E. Jantsch: Technological Planning and Social Future. London 1972.

⁸ J. Wołoszyn, M. Ratajczak: Innowacje ... op. cit., s. 11 – 19.

⁹ E. M. Rogers: Diffusion of Innovations. New York 1983.

¹⁰ Z. Ratajczak: Człowiek w sytuacji innowacyjnej. PWN, Warszawa 1980, s. 25.

¹¹ V. A. Thompson: Bureaucracy and Innovation, Alabama 1979.

¹² Z. Makarczyk: Przyswajanie innowacji. Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wydawnictwo PAN, Wrocław 1971, s. 7.

¹³ O. Lange: A Note on Innovation. The Review of Economic and Statistics, Vol. 25/1, The University of Chicago and Columbia University, 1943, s. 19 – 25.

¹⁴ F.J. H. M. Verhees, M.T.G. Meulenberg, J.M.E. Pennings: Performance expectations of small firms considering radical product innovation. Journal of Business Research, Vol. 63/7, 2010, s. 772 – 777.

¹⁵ J. Black: Słownik ekonomii. PWN, Warszawa 2008.

uprzedmiotowione (nowe maszyny, urządzenia, udoskonalone odmiany roślin i ras zwierząt). Wprowadzenie innowacji twardych wywołuje często innowacje miękkie, co określa się mianem innowacji mieszanych, do których należą np. zmiany techniczno-organizacyjne¹⁶.

Według Metodologii Oslo¹⁷, definiującej innowacje jako „wdrożenie nowego lub znacząco udoskonalonego produktu (wyrobu lub usługi) lub procesu, nowej metody marketingowej lub nowej metody organizacyjnej w praktyce gospodarczej, organizacji miejsca pracy lub stosunkach z otoczeniem”, wyróżnić można 4 typy innowacji: - produktowe (product innovation), procesowe (process innovation), organizacyjne (organisational innovation) oraz marketingowe (marketing innovation).

W odniesieniu do rolnictwa innowacją „może być wytwór (przedmiot materialny) lub zabieg technologiczny, a więc pewna czynność produkcyjna albo też jakaś idea, np. określony cykl gospodarczy, czy inna wartość - podniesienie prestiżu społecznego, dążenie jednostki do działania zespołowego itp.”¹⁸. Spośród innowacji rolniczych wyróżnić można innowacje proste i złożone tj. kompleksowe, których wdrożenie wymaga zespołu środków i czynności, np. kompleksowe technologie. Wg J. Ryznara¹⁹ [1995] „innowacja rolnicza jest to każda nowa idea, koncepcja, bądź pomysł służące usprawnianiu procesów produkcyjnych, zabiegów wokół gospodarstwa rolniczego i domowego oraz wszelkie urządzenia ułatwiające pracę lub zwiększające jej efektywność. Innowacją jest też każdy wytwór ludzkiej działalności, wzór postępowania lub wartość, których nie było przedtem w danym gospodarstwie lub wsi”. Autor zwraca uwagę na doniosłą rolę środków masowego przekazu, które zapoczątkowują proces przyswajania innowacji i podkreśla znaczenie różnorodności źródeł oddziaływania na zachowanie rolnika jako ważnego czynnika zwiększającego tempo przyswajania innowacji.

Cel, zakres metodyka badań

Celem badań było określenie wykorzystania przez rolników źródeł i rodzajów informacji w procesie implementacji innowacyjnych rozwiązań w zarządzaniu gospodarstwem rolnym. Zakresem badań objęto rolników z 200 gospodarstw rolnych funkcjonujących na obszarze województwa dolnośląskiego. Przy wyborze gospodarstw zastosowano metodę doboru celowego uwzględniając następujące kryteria:

- 1) areal użytków rolnych gospodarstwa powyżej 1 ha,
- 2) współpraca kierowników gospodarstw ze służbą doradczą Dolnośląskiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego we Wrocławiu,

¹⁶ M. Zajączkowski: Podstawy innowacji i ochrony własności intelektualnej. ECONOMICUS, Szczecin 2003.

¹⁷ Metodologia Oslo - powszechnie przyjęty obecnie międzynarodowy standard w zakresie zasad gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji, definiuje również pojęcie działalności innowacyjnej (innovation activities) określając ją „jako całokształt działań naukowych, technicznych, organizacyjnych, finansowych i komercyjnych, które rzeczywiście prowadzą lub mają w zamierzeniu prowadzić do wdrażania innowacji. Podręcznik Oslo: Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji. Wydanie trzecie. MNiSW, Warszawa 2008.

¹⁸ Cz. Maziarz: Andragogika rolnicza. PWN, Warszawa 1984.

¹⁹ J. Ryznar: Doradztwo rolnicze w zarysie. Wydawnictwo. Akademii Rolniczej we Wrocławiu, Wrocław 1995, s. 70.

3) rozmieszczenie gospodarstw w 5 regionach funkcjonalnych obszarów wiejskich woj. dolnośląskiego określonych w Strategii Rozwoju Obszarów Wiejskich Województwa Dolnośląskiego²⁰.

Okres badań dotyczył roku 2009. Przy gromadzeniu materiałów pierwotnych posłużono się kwestionariuszem wywiadu z rolnikami i ich rodzinami. W pracy zastosowano metodę opisową²¹ i porównawczą oraz technikę tabelaryczną.

Wyniki badań

Wyniki przedstawione w tabeli 1 wskazują, że spośród wymienionych źródeł informacji rolniczych w 200 analizowanych gospodarstwach największą rolę spełniały służby doradztwa rolniczego (pierwsza pozycja w rankingu). W grupie tej występuje 155 gospodarstw, które wyposażone są w komputery z łączem internetowym i w tym przypadku najważniejszym źródłem informacji była prasa fachowa. Natomiast w gospodarstwa niedysponujących komputerami – 45 obiektów - pierwszoplanową rolę w dostarczaniu informacji odgrywali doradcy rolniczy.

Z przeprowadzonych badań wynika, że najbardziej pożądane i powszechne w innych działach gospodarki źródło informacji, jakim jest Internet w odniesieniu do zarządzania gospodarstwem rolnym zajmuje mało satysfakcjonującą czwartą lokatę. Dotyczy to zarówno ogółu badanych gospodarstw jak i tych, które dysponują komputerem i mają możliwość korzystania z Internetu. Jest to zjawisko mało korzystne i świadczące o niskim poziomie wiedzy i kompetencji informatycznych rolników. Bez wątpienia jest to zagadnienie o charakterze niszowym w zakresie zarządzania gospodarstwem rolnym i wymagającym podjęcia radykalnych i szerokich działań w tym zakresie w przyszłości. Pod tym względem należy upatrywać dużej roli do spełnienia przez służby doradcze i samorządy lokalne.

Tabela 1. Ranga źródeł informacji rolniczych dla kierowników gospodarstw

| Wyszczególnienie | | Gospodarstwa | |
|------------------------------------|------------------|---------------------------------|-------------------------|
| Ranga źródeł informacji rolniczych | Ogółem (n = 200) | Wyposażone w komputer (n = 155) | Bez komputerów (n = 45) |
| 1 | ODR | Prasa | ODR |
| 2 | Prasa | ODR | TV |
| 3 | TV | TV | Prasa |
| 4 | Internet | Internet | Radio |
| 5 | Radio | Radio | Izba Rolnicza |
| 6 | Izba Rolnicza | Izba Rolnicza | Internet |
| 7 | Inne źródła* | Inne źródła* | Inne źródła* |

źródło: badania własne, * - dostawcy, kupcy, sąsiedzi, znajomi, biuletyny i informacje z ARiMR, ARR i MRiRW

²⁰ Uchwała Nr XXXV / 583 / 2001 Sejmiku Województwa Dolnośląskiego z dnia 25 maja 2001 roku w sprawie Strategii Rozwoju Obszarów Wiejskich Województwa Dolnośląskiego. UM we Wrocławiu, Wrocław 2001.

²¹ St. Stachak, Z. Woźniak: Elementy metodologii nauk agroekonomicznych. AR Szczecin 1981, s. 99–104.

Potwierdzeniem badań przeprowadzonych na terenie Dolnego Śląska są wyniki uzyskane przez Szelaż-Sikorę i Cupiała²² oraz Kanię²³, które wskazują na wciąż jeszcze niewielki udział Internetu wśród różnych źródeł pozyskiwania i weryfikacji informacji w zarządzaniu gospodarstwem rolnym. Jak z tego wynika rola nowoczesnego medium informacyjnego, jakim jest Internet, będącego równocześnie ważnym nośnikiem innowacji jest w Polsce jeszcze mało znacząca.

Tabela 2. Informacje pozyskiwane przez rolników w Internecie (% gospodarstw)

| Wyszczególnienie | | Gospodarstwa posiadające łącza internetowe (n = 140) | Potrzeby wykorzystania zasobów informacyjnych Internetu w gospodarstwach bez łącza internetowego (n = 45) |
|--------------------|-----------------|---|--|
| | | | % gospodarstw |
| Rodzaje informacji | Technologiczne | 72,1 | 15,6 |
| | Rynkowe | 72,9 | 20,0 |
| | Ekonomiczne | 60,0 | 8,9 |
| | Meteorologiczne | 67,9 | 11,1 |
| | Ekologiczne | 37,9 | 4,4 |
| | Informacje inne | 12,9 | 2,2 |

źródło: badania własne

W badaniach szczegółowo uwzględniono rodzaje informacji wykorzystywanych jako podłoże przyszłych działań innowacyjnych w procesie zarządzania gospodarstwem – tabela 2. Dla 140 rolników posiadających łącza internetowe największe znaczenie mają informacje rynkowe i technologiczne. Ważną rolę odgrywają informacje meteorologiczne i ekonomiczne. Wciąż dużo mniej uwagi poświęcają rolnicy zagadnieniom związanym z ekologią.

Badania przeprowadzone wśród pozostałych rolników (45 osób) wykazały, że rolnicy ci, w sytuacji gdyby posiadali możliwość korzystania z dostępu do Internetu, również w największym stopniu wykorzystywaliby informacje rynkowe, technologiczne i meteorologiczne.

Wyniki przedstawione w tabeli 3, dotyczące struktury innowacji przyjętych w gospodarstwach w 2009 roku, dają asumpt do oceny oddziaływania pozyskiwanych przez rolników informacji na proces przyjmowania innowacji.

Tabela 3. Struktura innowacji przyjętych w gospodarstwach w 2009 (n = 200)

| L.p. | Wyszczególnienie | % |
|------|---|------|
| 1. | Innowacje w sferze procesów produkcyjnych, technologiczne | 60,4 |
| 2. | Innowacje ekonomiczne i organizacyjne | 30,6 |

²² A. Szelaż-Sikora, M. Cupiała: Pozyskiwanie ... op. cit., s. 193 – 200.

²³ J. Kania: Doradztwo ... op. cit., s. 60 – 66.

| | | |
|----|-----------------------------------|-----|
| 3. | Innowacje marketingowe | 4,1 |
| 4. | Innowacje w gospodarstwie domowym | 4,9 |
| | Razem | 100 |

źródło: badania własne

Rolnicy, przywiązując znaczenie przede wszystkim do innych niż Internet źródeł informacyjnych, wykorzystali zdobyte informacje przy wprowadzaniu innowacji głównie produkcyjnych i technologicznych, które stanowiły 60,4% w strukturze wszystkich przyjętych innowacji. Natomiast w mniejszym wymiarze wprowadzali innowacji ekonomiczne i organizacyjne (30,6% wszystkich innowacji), a zwłaszcza marketingowe (4,1%) i to pomimo wyraźnego deklarowania przez kierowników gospodarstw pozyskiwania w Internecie informacji właśnie z tych zakresów. Oznacza to brak wiedzy i umiejętności rolników do kompleksowego spożytkowania pozyskanych przez siebie informacji przy wprowadzaniu innowacji w procesie zarządzania gospodarstwem.

Po przeprowadzeniu reasumpeji wyników badań stwierdzono, że w zarządzaniu gospodarstwem rolnym najważniejszą rolę odgrywają innowacje w sferze procesów produkcyjnych i technologicznych, które świadczą o pro produkcyjnych zachowaniach rolników. Należy stwierdzić, że jest to zjawisko niekorzystne, ponieważ tak ważne z punktu widzenia organizacji i zarządzania innowacje ekonomiczno – organizacyjne i marketingowe są wciąż jeszcze niewystarczająco doceniane przez kierowników gospodarstw.

Podsumowanie

Badania dotyczące wykorzystania źródeł i rodzajów informacji w procesie implementacji innowacyjnych rozwiązań w zarządzaniu gospodarstwem rolnym przeprowadzone wśród rolników indywidualnych Dolnego Śląska pozwalają na wyciągnięcie następujących wniosków:

1. Największe znaczenie przywiązują rolnicy do uznanych tradycyjnych źródeł informacji, jakimi są pracownicy służb doradczych oraz media. Nawet rolnicy dysponujący komputerem i łączem internetowym na pierwszym miejscu w rankingu źródeł informacji stawiają ODR i prasę fachową a Internet dopiero na czwartym. Jest to zjawisko powszechnie jeszcze występujące w Polsce, co potwierdzają badania innych autorów. Jak z tego wynika na niskim poziomie kształtuje się wykorzystanie technologii informatycznej w odniesieniu do zarządzania gospodarstwami rolnymi. Zjawisko to w dobie powszechnej informatyzacji i komputeryzacji należy uznać za bardzo niekorzystne i wymagające podjęcia działań w tym zakresie.

2. Jak wykazały badania rolnicy są najbardziej zainteresowani informacjami rynkowymi, technologicznymi, meteorologicznymi i ekonomicznymi. Jednak należy podkreślić, że nie wszystkie wymienione rodzaje informacji zostały w rzeczywistości wykorzystane przez rolników do implementacji innowacji w procesie zarządzania gospodarstwem.

3. Zarządzając swoimi gospodarstwami rolnicy wprowadzali przede wszystkim innowacje technologiczne (produkcyjne), których udział wśród wszystkich przyjętych innowacji wyniósł ponad 60%. Natomiast w mniejszym wymiarze przyjęli innowacje ekonomiczne i organizacyjne (30,6% wszystkich innowacji) i marketingowe (4,%). Jest to wynikiem nadal jeszcze utrzymującego się nastawienia pro produkcyjnego i wciąż niedostatecznego zainteresowania zakresami rynkowo-marketingowymi w procesie zarządzania gospodarstwami rolnymi, Świadczy to równocześnie o braku umiejętności w wykorzystaniu pozyskanych przez rolników informacji do wprowadzania innowacji.

Literatura

- Black J.: Słownik ekonomii, PWN, Warszawa 2008.
- Dzieża G.: Identyfikacja źródeł informacyjnych dla potrzeb produkcji w gospodarstwach indywidualnych, Roczniki Naukowe SERIA, T. V, Z. 5, Warszawa – Poznań – Koszalin 2003.
- Jantsch E.: Technological Planning and Social Future, London 1972.
- Kania J.: Doradztwo rolnicze w Polsce w świetle potrzeb i doświadczeń zagranicznych, Zesz. Nauk. AR im Hugona Kołłątaja w Krakowie, Nr 440, Rozprawy, Z. 318, Kraków 2007.
- Kuboń M.: Poziom wyposażenia i wykorzystania elementów infrastruktury informatycznej w gospodarstwach o różnym typie produkcji rolniczej, Inżynieria Rolnicza 9(97)/2007.
- Lange O.: A Note on Innovation, The Review of Economic and Statistics, Vol. 25/1, The University of Chicago and Columbia University 1943.
- Makarczyk Z.: Przyswajanie innowacji, Zakład Narodowy im. Ossolińskich. Wydawnictwo PAN, Wrocław 1971.
- Maziarz Cz.: Andragogika rolnicza, PWN, Warszawa 1984.
- Oleński J.: Ekonomika informacji, PWN, Warszawa 2001.
- Podręcznik Oslo: Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji, Wydanie trzecie, MNiSW, Warszawa 2008.
- Ratajczak Z.: Człowiek w sytuacji innowacyjnej, PWN, Warszawa 1980.
- Rogers E. M.: Diffusion of Innovations, New York 1983.
- Ryznar J.: Doradztwo rolnicze w zarysie, Wydawnictwo Akademii Rolniczej we Wrocławiu, Wrocław 1995.
- Sikorska-Wolak I.: Dyfuzja innowacji rolniczych w wiejskiej społeczności lokalnej i jej społeczno-ekonomiczne uwarunkowania, Rozprawy Naukowe i Monografie, Wyd. SGGW, Warszawa 1993.
- Stachak St., Woźniak Z.: Elementy metodologii nauk agroekonomicznych, AR Szczecin 1981.
- Szeląg-Sikora A., Cupiał M.: Pozyskiwanie informacji rolniczej a poziom wykorzystania funduszy unijnych na inwestycje techniczne w gospodarstwach rolniczych, Inżynieria Rolnicza Nr 2(120)/2010.
- Thompson V. A.: Bureaucracy and Innovation, Alabama 1979.
- Uchwała Nr XXXV / 583 / 2001 Sejmiku Województwa Dolnośląskiego z dnia 25 maja 2001 roku w sprawie Strategii Rozwoju Obszarów Wiejskich Województwa Dolnośląskiego, UM we Wrocławiu, Wrocław 2001.
- Verhees F. J. H. M, Meulenberg M.T.G., Pennings J.M.E.: Performance expectations of small firms considering radical product innovation, Journal of Business Research, Vol. 63/7/2010.
- Wołoszyn J., Ratajczak M.: Innowacje produktowe w sektorze MSP w Polsce jako istotny czynnik konkurencyjności, Prace Naukowe SGGW, Nr 45/2, Wyd. Nauk Ekonomicznych, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, Warszawa 2008.
- Zajączkowski M.: Podstawy innowacji i ochrony własności intelektualnej, ECONOMICUS, Szczecin 2003.

Summary

The work, based on data from 200 farms located in the province of Lower Silesia, shows the influence of information's and their sources on adaptation of innovation by farmers in the farm management. The source of data was an interview questionnaire conducted with farmers in 2009. The study used a descriptive and comparative method. It was found, that farmers are still not fully aware of the importance of modern information technology-Internet in obtaining information, using traditional sources such as advisory services and the media. It has been shown that the most important carriers of innovation for farmers are market information, technological information's, meteorological information's and economic information's. On this basis, the farmers - in farms management - implemented in their farms, primarily innovations in the sphere of production processes and technological innovations, which share in the structure of the all adopted innovations was over 60%.

Key words: sources of information, innovations, dolnośląskie voivodeship, farmers, farm management

Informacje o autorach:

Dr inż. Julian Kalinowski, dr inż. Danuta Gonet

Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu

Instytut Nauk Ekonomicznych i Społecznych

Pl. Grunwaldzki 24a, 50-363 Wrocław

e-mail: julian.kalinowski@up.wroc.pl, danuta.gonet@up.wroc.pl

Franciszek Kapusta

Produkcja i zużycie jaj w Polsce – ocena samowystarczalności

PRODUCTION AND CONSUMPTION OF EGGS IN POLAND - EVALUATION OF SELF-SUFFICIENCY

Produkcja jaj odbywa się w segmencie drobiarstwa – jajczarstwie, które jest ważnym składnikiem gospodarki żywnościowej Polski. Systematycznie rozwija się i unowocześnia. Efektem tych działań jest systematyczny wzrost produkcji jaj i ich spożycia, wzrost eksportu jaj i ich przetworów oraz poprawa samowystarczalności technicznej i ekonomicznej Polski w tej dziedzinie gospodarowania. Jak każda działalność musi się modernizować aby sprostać wymaganiom konsumentów i wygrywać na konkurencyjnym rynku. Ponieważ jest to działalność nie związana bezpośrednio z ziemią, powinna być czynnikiem aktywizującym i wiążącym zasoby pracy na obszarach dużych nadwyżek pracy w rolnictwie.

Wstęp

Jajczarstwo jest segmentem drobiarstwa. Funkcjonuje obok segmentu mięsnego, a często nawet z nim współdziała. Współcześnie jajczarstwo należy zdefiniować jako logistyczny łańcuch dostaw produktów wytwarzanych z surowców pozyskiwanych od drobiu (głównie jaj) rozumiany jako sieć powiązań współzależnych organizacji kierujących, kontrolujących i usprawniających przepływy rzeczowe oraz informacyjne. Głównymi podmiotami rynku jajczarskiego są: dostawcy – zaopatrzeniowcy (hodowcy nowych krzyżówek, producenci: pasz dla drobiu, jaj wylęgowych, piskląt towarowych, maszyn i urządzeń, wyposażenia ferm, środków czystościowych, medykamentów, opakowań itd.), producenci rolni – producenci jaj, zakłady skupujące i przetwarzające jaja, dystrybutorzy (hurtowi i detaliczni), konsumenci zbiorowi i indywidualni.

Rozwój produkcji jaj ma uzasadnienie ekonomiczne, czego przykładem może być poziom przemiany (konwersji) białka paszowego w białko treści jaja, który wynosi 22% i jest wyższy w porównaniu do konwersji przy produkcji brojlerów 17,5%, wieprzowiny 14% czy wołowiny 4,5%¹.

Wysoka od strony biologicznej jest produktywność kur. Nioska wysokowydajnych linii i ras zdolność nieśną uzyskuje w 20 tygodniu życia, wykazując pełną aktywność do 72 tygodnia i w tym okresie (ok. 1 roku) może znieść ponad 300 jaj, co przekracza 12-krotnie jej masę ciała, w czym zawarte jest ponad 2,5 kg wysokowartościowego i aktywnego biologicznie białka².

Drób hoduje się w celu pozyskania głównie mięsa i jaj (są również produkty uboczne, np. pierze).

¹ T. Trziszka, Historyczne, kulturowe oraz współczesne znaczenie gospodarcze jaj, w: T. Trziszka (red.), Jajczarstwo, WAR, Wrocław 2000, s. 14.

² T. Trziszka, op. cit., s. 14.

Cel, zakres i metodyka pracy

Celem opracowania było dokonanie analizy funkcjonowania logistycznego łańcucha jajczarstwa w Polsce, jego powiązań międzynarodowych ze szczególnym uwzględnieniem krajów Unii Europejskiej oraz dokonanie oceny samowystarczalności Polski w produkcji i zużyciu jaj.

Opracowanie ma charakter analizy retrospektywnej, do napisania której wykorzystano materiały statystyczne Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), analizy rynkowe Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej oraz literaturę przedmiotu zwartą i ciągłą. Zgromadzony materiał został opracowany i zinterpretowany za pomocą metod: statystycznej³, porównawczej w formie horyzontalnej i wertykalnej⁴. Oceny samowystarczalności dokonano metodą Kapusty⁵. Samowystarczalność techniczną wyznaczono czterema wskaźnikami, a to:

- a) wyliczenie różnicy między eksportem i importem (w jednostkach naturalnych),
- b) wskaźnikiem S_s , będącym ilorazem produkcji krajowej (P_k) i zużycia krajowego (Z_k) (w tym przypadku: przetwórstwo oraz ubytki i straty) według wzoru:

$$S_s = \frac{P_k}{Z_k} \times 100;$$

gdzie: S_s – stopień samowystarczalności,

P_k – produkcja krajowa,

Z_k – zużycie krajowe,

- c) udziałem spożycia w produkcji (w %),
- d) udziałem importu w spożyciu wraz z przetwórstwem (w %),
- e) udziałem eksportu w produkcji krajowej (w %).

Samowystarczalność ekonomiczną zaś ustalono poprzez wyliczenie salda obrotów handlowych w ujęciu wartościowym (EUR). Samowystarczalność w tym ujęciu zależy nie tylko od wolumenu wymiany handlowej w ujęciu naturalnym ale również od umiejętności lokowania na rynkach światowych własnych produktów i zakupu produktów obcych. Ponadto na ten wynik duży wpływ ma również poziom kształtujących się cen na wymieniane towary.

Wyniki analizy zostały przedstawione techniką tabelaryczną w połączeniu z opisem słownym.

Jaja i ich spożycie

Nie ma w przyrodzie drugiego bardziej doskonałego surowca spożywczego niż jaja⁶, które normalnie zniesione i zapłodnione - jajo kurze – po dostarczeniu energii w postaci ciepła (39°C przez 21 dni) przeistacza się w żywy organizm (pisklę) z układem kostnym, mięśniowym pokarmowym, nerwowym, immunologicznym itd. Ten fakt świadczy niezbicie o wartości biologicznej jaja i wskazuje, jak cenne zawiera składniki.

³ S. Stachak: Wstęp do metodologii nauk ekonomicznych, Książka i Wiedza, Warszawa, 1997, s. 132-133.

⁴ F. Kapusta: Zmiany struktury agrarnej i kierunków produkcji rolniczej w Legnicko-Głogowskim Okręgu Miedziowym, PWN, Warszawa, 1976, s. 11-12; S. Stachak: Podstawy metodologii nauk ekonomicznych, Książka i Wiedza, Warszawa, s. 213-216.

⁵ F. Kapusta: Agrobiznes, Difin, Warszawa 2012, s. 263-264.

⁶ T. Trziszka, Historyczne...op. cit., s. 7 i n.

Jaja mają dużą wartość odżywczą i biologiczną. Dwa duże jaja pokrywają 6% zapotrzebowania energetycznego dorosłego mężczyzny. Pokrywają zapotrzebowanie⁷: białko w 21%, ryboflaminę w 30%, witaminy: K w 62%, D w 12%, B₁₂ w 16%, A w 12%, kwas foliowy w 12%, selen w 34%, żelazo w 8%, cynk w 8%. Wartość odżywcza jaja kurzego jest uwarunkowana czynnikami genetycznymi i środowiskowymi, wśród których dominuje żywienie niosek. Wartość odżywcza jaj określają zawartości⁸: białek i ich skład aminokwasowy, lipidów i ich skład kwasów tłuszczowych, witamin. Białko jaja kurzego uznane zostało przez organizację FAO/WTO za międzynarodowy wzorzec składu aminokwasowego.

Średnia waga jaja kurzego wynosi ok. 58 g, objętość – ok. 53 cm³, powierzchnia – ok. 68 cm². Masa jaja (bez skorupki) składa się z ok. 86% wody i 12% białek (w tym 75% albumin, 25% globulin i mucyn). W jajku białko stanowi 65%, a żółtko – 35% objętości. W skład żółtka wchodzi ok. 50% wody, 16% białek (gł. fosfoproteina, zw. witelina), 31% tłuszczów (zwł. lecytyny), 1% soli mineralnych (wapń, fosfor, żelazo). Żółtko zawiera jeszcze 240 mg cholesterolu oraz żółty barwnik – luteinę. Wartość energetyczna 100 g masy jajowej wynosi ok. 658 kJ (157 kcal).

Spożycie jaj podlega falującym zmianom z tendencją wzrostową (wyjątek stanowi 2011 r.) (tab. 1), kiedy to nastąpił wyraźny wzrost cen jaj związany z redukcją stada kur niosek (powiększenie klatek – poprawa dobrostanu chowu) oraz dużym wzrostem cen paszy.

Tabela 1. Spożycie jaj kurzych w polsce na 1 mieszkańca (szt.)

| Rok | Jaja [szt.] | Rok | Jaja [szt.] | Rok | Jaja [szt.] | Rok | Jaja [szt.] |
|----------------------|-------------|------|-------------|------|-------------|------|-------------|
| 1933-37 ^a | 114 | 1980 | 223 | 2002 | 211 | 2007 | 207 |
| 1946 | 50 | 1990 | 190 | 2003 | 214 | 2008 | 205 |
| 1950 | 116 | 1995 | 155 | 2004 | 211 | 2009 | 206 |
| 1960 | 143 | 2000 | 188 | 2005 | 215 | 2010 | 202 |
| 1970 | 186 | 2001 | 198 | 2006 | 214 | 2011 | 172 |

^a Średnia z lat.

Źródło: Rocznik statystyczny rolnictwa i obszarów wiejskich 2006, GUS, Warszawa 2006, s. 410; Rocznik statystyczny rolnictwa 2010, GUS, Warszawa 2010, s. 312; Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2012, GUS, Warszawa 2012, s. 66-67.

Ze względu na wartość odżywczą, jaja są przedmiotem powszechnego spożycia i handlu międzynarodowego.

⁷ M. Yegani, A.H. Nilipour, A new look at egg consumption, „World Poultry”, 2003 Vol. 19 No. 11; Cyt. za T. Skrabka-Błotnicka, Technologia żywności pochodzenia zwierzęcego. Surowce, Wyd. AE, Wrocław 2007, s. 145.

⁸ T. Skrabka-Błotnicka, Technologia żywności pochodzenia zwierzęcego. Surowce, Wyd. AE, Wrocław 2007, s. 145-148.

Charakterystyka drobiarstwa polskiego

Jaja dla celów spożywczych pozyskuje się głównie od ptactwa domowego. Przedmiotem masowej konsumpcji na całym świecie są przede wszystkim jaja kurcze (o masie 45-73 g), a w niektórych krajach, w mniejszym zakresie, jaja kacze (o masie 60-90 g); gęsie (o masie ok. 200 g), indyków (ok. 85 g), perlic (ok. 40 g), gołębi (ok. 10 g), strusi (ok. 1500 g) oraz przepiórek (do 15 g). W niektórych krajach za przysmak są uznawane jaja mew i czajek.

Ponieważ najszerzej spożywane są jaja kurcze, więc im poświęcimy dalszą uwagę. Wzrasta koncentracja produkcji jaj kurzych i maleje samozaopatrzenie (w %): 2007 r. – 19,3, 2008 r. – 18,7, 2009 r. – 18,1, 2010 r. – 17,6 i 2011 r. – 17,5⁹.

Jaja kurcze poddaje się klasyfikacji jakościowej i wagowej. Klasyfikacja jakościowa dzieli jaja na 2 klasy oznaczone symbolami A i B. Ocenia się w nich skorupę, wysokość komory powietrznej (główne kryterium jakościowe), białko, żółtko, tarczkę zarodkową, zapach i kutikulę.

Jaja klasy A to przede wszystkim jaja przeznaczone do bezpośredniego obrotu na rynku, a jaja klasy B i świeże jaja niesortowane od producenta mogą być kierowane do przetwórstwa spożywczego. Jaja nie odpowiadające wymienionym klasom mogą być użytkowane w celach technicznych.

Jaja klasy A zalicza się do 4 klas wagowych oznakowanych symbolami¹⁰: XL – bardzo duże o masie 73 g lub więcej, X – o masie 73-63 g, M – o masie 63-53 g, S – małe o masie 53-48 g.

Na jajach klasy A podaje się kod producenta jaj, który powinien zawierać oznakowanie systemu chowu kur, symbol kraju (Polska – PL) i numer fermy, a w razie potrzeby numer kurnika i stada.

W Unii Europejskiej system chowu kur oznakowany jest cyframi arabskimi¹¹: 1 – system chowu wolno wybiegowego, 2 – system chowu ściółkowego, 3 – system chowu klatkowego, 0 – system ekologiczny.

Z kolei jaja klasy B dzieli się na jaja¹²: niechłodzone i nieutrwalone, chłodnicze, utrwalone – są to jaja, które łącznie z obniżeniem temperatury lub bez schodzenia były utrwalone w zmodyfikowanej atmosferze lub przez stosowanie innych zabiegów, np. olejowania.

Produkcja drobiarska jest rozproszona i podlega dużym zmianom we wszystkich jej segmentach. Zmiany te najbardziej uwidaczniają się pod względem liczby chowanych sztuk ptaków poszczególnych gatunków (tab. 2).

⁹ Rynek drobiu i jaj, 2013 nr 43, s. 30.

¹⁰ E. Anders, Standaryzacja i przepisy handlowe w produkcji jajczarskiej, (w:) T. Trziszka (red.), Jajczarstwo, Wyd. AR, Wrocław 2000, s. 437-460.

¹¹ E. Anders, Zasady sortowania i znakowania jaj kurzych w nowych przepisach Unii Europejskiej – cz. 1, „Polskie Drobiarstwo” 2004 nr 3, s. 49-50; cz. 2, „Polskie Drobiarstwo” 2004 nr 4, s. 17-19.

¹² E. Anders, Standaryzacja i przepisy..., op. cit. 437-460.

Tabela 2. Zmiany liczby drobiu w latach 2000-2011 (tys. Szt.)

| Wyszczególnienie | Lata | | | | | | | | | | | |
|--------------------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Drób kurzy ogół. | 48274 | 50694 | 48393 | 133395 | 119811 | 113488 | 111653 | 123682 | 114266 | 114540 | 130959 | 139964 |
| w tym gosp. ind. | 44451 | 44742 | 43323 | 122980 | 108987 | 100101 | 98226 | 107819 | 100259 | 99238 | 115112 | 126393 |
| Kury nioski ogół. | 42649 | 45075 | 42178 | 44549 | 43001 | 45201 | 40707 | 46289 | 47487 | 47736 | 50659 | 49909 |
| w tym gosp. ind. | 38930 | 39323 | 37210 | 38041 | 36353 | 37431 | 33450 | 37334 | 37753 | 38183 | 40455 | 42345 |
| Gęsi ogółem | 614 | 538 | 698 | 2864 | 2307 | 2018 | 827 | 781 | 861 | 866 | 1463 | 1430 |
| w tym gosp. ind. | 589 | 509 | 674 | 2793 | 2200 | 1953 | 797 | 726 | 806 | 827 | 1407 | 1399 |
| Kaczki i in. ogół. | 3571 | 3572 | 3593 | 4406 | 3706 | 4559 | 3560 | 3110 | 2832 | 2845 | 2672 | 2644 |
| w tym gosp. ind. | 3564 | 3551 | 3586 | 4395 | 3625 | 4497 | 3455 | 3046 | 2759 | 2788 | 2596 | 2544 |
| Indyki ogółem | 802 | 778 | 762 | 5656 | 4465 | 5008 | 6855 | 6683 | 6370 | 8493 | 7366 | 8175 |
| w tym gosp. ind. | 710 | 749 | 679 | 4592 | 3492 | 3808 | 5644 | 5461 | 5206 | 6159 | 5736 | 6571 |

Źródło: Rocznik statystyczny rolnictwa i obszarów wiejskich 2005, GUS, Warszawa 2005, s.296-297; Rocznik statystyczny rolnictwa 2010, GUS, Warszawa 2010, s. 184-185; Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2012, GUS, Warszawa 2012, s. 467.

Z danych zawartych w tab. 2 można stwierdzić, że odmiennie przebiegają zmiany hodowanego drobiu poszczególnych jego gatunków i kierunku użytkowania, i tak:

- drób kurzy – w ujęciu ogółem (wszyscy hodowcy) - następuje wzrost liczby hodowanych ptaków w sposób falujący, a udział gospodarki indywidualnej maleje z 92,1% w 2000 r. do 90,3% w 2011 r.,

- udział kur niosek w ogólnej liczbie kur zmniejszył się z 88,3% w 2000 r. do 35,7% w 2011 r., a to dlatego, że od 2003 r. nastąpił dynamiczny wzrost hodowanych ptaków kurzych z przeznaczeniem na mięso (brojlery),

- pomimo że liczba chowanych kur niosek w gospodarce indywidualnej w analizowanym okresie wzrosła o 8,7%, to nastąpiło zmniejszenie udziału tej gospodarki w działalności z 91,3% w 2000 r. do 84,8% w 2011 r.,

- gęsi – liczba chowanych sztuk mocno faluje; w latach 2000-2004 dynamiczny wzrost, później regres w chowie do 2007 r., a następnie ponowny wzrost. Pomimo to stan tych ptaków w 2011 r. był większy od stanu w 2000 r. o 132,9%, a udział gospodarki indywidualnej w tej działalności wzrósł z 92,9% w 2000 r. do 97,8% w 2011 r.,

- liczba hodowanych kaczek i innych ptaków uległa zmniejszeniu o 26%, a udział gospodarki indywidualnej w chowie zmniejszył się z 99,8% w 2000 r. do 96,2% w 2011 r.,

- indyki – ich liczba również zmienia się falująco, z tym że z tendencją wyraźnie wzrostową; w analizowanym okresie liczba ptaków wzrosła ponad dziesięciokrotnie z 802 tys. szt. do 8175 tys. szt., a udział gospodarki indywidualnej w chowie zmniejszył się z 88,5% w 2000 r. do 80,4% w 2011 r.

Przedmiotem obrotu handlowego jajami konsumpcyjnymi w Polsce są jaja kurze oraz w niewielkich ilościach przepiórcze i strusie.

Podstawowymi podmiotami działającymi na rynku jaj są ферmy i zakłady wylęgowe szczebla reprodukcyjnego, ферmy i zakłady wylęgowe piskląt towarowych, ферmy produkcji jaj konsumpcyjnych, przetwórnice jaj i podmioty obrotu towarowego krajowego i zagranicznego.

Chów i hodowla poszczególnych gatunków ptaków ma swoją specyfikę, której nie wszyscy hodowcy są w stanie sprostać i tak:

Kury. Wyróżnia się trzy typy użytkowe: lekkiego (nieśnego) – masa ciała kur wynosi 1,2-1,6 kg, a kogutów 1,7-2,4 kg, średniociężkiego (ogólnoużytkowego) – masa ciała kur wynosi 1,5-2,6 kg, a kogutów 1,8-3,3 kg i ciężkiego (mięsnego) – masa ciała kur wynosi ok. 3 kg, a kogutów ok. 4 kg. Mięso drobiowe uzyskuje się z młodych ptaków (brojlerów) lub z ptaków w pełni wyrosniętych. Obecnie w chowie niosek, kur ogólnoużytkowych i brojlerów wykorzystuje się mieszańce towarowe powstałe w wyniku krzyżowania różnych rodów.

Indyki. Są użytkowane tylko do produkcji mięsa. Są to ptaki bardzo dobrze umięśnione. Stosunek ilości mięsa do kości jest bardzo korzystny, a tuszki są mało odfuszczone. Mięso indycze jest dobrym surowcem do przetwórstwa i do celów kulinarnych.

Drób wody (gęsi, kaczki) dostarczający ok. 5-7% żywca drobiowego i jest to drób odfuszczone. Wielkość produkcji jest wyznaczana głównie chłonnością rynku niemieckiego oraz zdolnością konkurencyjną polskich eksporterów.

Gęsi. Hoduje się tylko w celu pozyskania mięsa.

Kaczki. W Polsce hoduje się w celu pozyskania mięsa, a w innych krajach również w celu pozyskania jaj. W Polsce chów i hodowla opiera się głównie na kaczkach typu pekin, zaliczanych do ogólnoużytkowych.

Strusie w handlu dzieli się na: czerwonoszyjne – strusie północnoafrykańskie i masajskie, niebieskoszyjne – strusie somalijskie i południowoafrykańskie, czarnoszyjne – strusie afrykańskie czarne.

W Polsce wzorem USA, Australii oraz krajów UE wyraźnie wzrosło zainteresowanie hodowlą i użytkowaniem strusia afrykańskiego. Szacuje się, że w kraju jest ok. 300 ferm, zajmujących się hodowlą ok. 7000 ptaków. W Polsce strusie są uznane za drób użytkowy. Strusie są największymi żyjącymi ptakami. Masa ciała samca waha się od 150 do 160 kg, a wysokość dochodzi do 3 m, natomiast masa ciała samicy waha się od 110 do 120 kg, a wysokość ok. 2 m. W warunkach naturalnych samice znoszą do 15 jaj, zaś hodowane na fermie 40-100 szt. rocznie (jedno jajo waży ok. 1,5 kg).

Prace hodowlane w drobiarstwie¹³, dotyczące ras o znaczeniu gospodarczym, mające bezpośredni związek z produkcją drobiarską, prowadzone są w 8 fermach: kury nieśne – 4, kaczki typu pekin – 2, gęsi – 1, utrzymujących rody zarodowe drobiu. Ponadto w 7 fermach użytkowane są 34 rody: kur – 10, kaczek – 10, gęsi – 14 objęte programami ochrony zasobów genetycznych drobiu. Należy mieć na uwadze fakt, że intensywna selekcja, ograniczenie liczby reproduktorów na skutek sztucznej inseminacji, krzyżowanie uszlachetniające i wypierające prowadzi do niebezpiecznego zawężenia bazy genetycznej drobiu i spadku zmienności genetycznej wewnątrz ras, co budzi coraz więcej wątpliwości zarówno ośrodków naukowych jak i organizacji społecznych zajmujących się ochroną ginących ras. W tej sytuacji cenne są spostrzeżenia naukowe, że drób ras zachowawczych charakteryzuje się specyficznymi cechami jakości mięsa i jaj, szczególnie w warunkach chowu na zielonych wybiegach i należy te rasy zachować do dalszego krzyżowania.

Ogółem programem hodowlanym, genetycznego doskonalenia, objętych jest 29 rodów; kury nieśne – 16, kaczki – 5, gęsi – 2 wpisanych do ksiąg hodowlanych. Materiał hodowlany z ferm zarodowych pokrywa 100% zapotrzebowania ferm reprodukcyjnych kaczek i gęsi oraz ok. 35% w przypadku kur nieśnych. Natomiast materiał hodowlany kur mięsnych i indyków pochodzi wyłącznie z hodowli zagranicznych. Każda z ferm kur nieśnych oferuje zestawy hodowlane, przeznaczone do intensywnej produkcji jaj, a także do chowu przyzagrodowego.

Funkcjonuje ponad tysiąc ferm użytkujących stada rodzicielskie drobiu (♂♂ ♀♀) produkujące jaja wylęgowe, z których wylęgają się pisklęta „towarowe”, przy czym zdecydowana większość (95-98%) ferm kur nieśnych do półintensywnej produkcji jaj, gęsi i kaczek zaopatruje się w krajowy materiał hodowlany.

W Polsce, wszystkie stada hodowlane drobiu (zarodowe i reprodukcyjne – prarodzicielskie i rodzicielskie), podlegają ocenie wartości użytkowej. I tak np. w 2007 r. ocena ta została przeprowadzona dla 1713 stad reprodukcyjnych drobiu, obejmujących ich wychów i produkcję (tab. 3).

¹³ Hodowla zwierząt gospodarskich w Polsce, „Biuletyn Informacyjny” 2008 nr 10, s. 7.

Tabela 3. Liczba stad reprodukcyjnych drobiu podlegających ocenie (2007 r.)

| Gatunek/typ użytkowy drobiu | Wychów | Produkcja | Gatunek/typ użytkowy drobiu | Wychów | Produkcja |
|-------------------------------|--------|-----------|-----------------------------|--------|-----------|
| Kury nieśne łącznie | 127 | 135 | Kury mięsne | 514 | 410 |
| W tym: | | | Indyki | 25 | 21 |
| - intensywna produkcja jaj | 25 | 27 | Kaczki | 30 | 42 |
| - półintensywna produkcja jaj | 102 | 108 | Gęsi | 95 | 314 |

Źródło: Hodowla zwierząt gospodarskich w Polsce, „Biuletyn Informacyjny” 2008 nr 10, s. 8.

Ogółem w Polsce, do stad reprodukcyjnych, może być rozproszonych: 35 mieszańców kur nieśnych (w tym 13 do produkcji intensywnej), 18 mieszańców kur mięsnych, 8 mieszańców indyków, 3 mieszańce gęsi i 15 mieszańców kaczek.

W coraz większym stopniu utrwała się podział na drobiarstwo intensywne, nowoczesne, które technologiami i systemem zarządzania nawiązuje do najlepszych na świecie, oraz drobiarstwo tradycyjne, słabe ekonomicznie, wrażliwe na konkurencję na rynku, z trudnością dostosowujące się do dokonującego się postępu. Drobiarstwo intensywne systematycznie zyskuje na znaczeniu; wzrasta liczba producentów oraz masa pozyskiwanego od nich żywca drobiowego i jaj.

W drobiarstwie intensywnym wzrasta rola rachunku ekonomicznego; produkcja opiera się na wysokiej efektywności pracy i kapitału przy możliwie niskich kosztach produkcji.

Produkcja i kierunki rozdysponowania jaj w Polsce w latach 2000-2011

Ważną pozycję w produkcji drobiarskiej zajmują jaja, których zarówno produkcja, jak i zużycie podlega dużym zmianom (tab. 4). Na rynku krajowym w obrocie dla celów spożywczych są przede wszystkim jaja kurze.

Należy podkreślić, że wielkości podane w tabeli produkcji jaj nie są ostateczne. Istnieją bowiem różnice w szacunkach dotyczących wielkości produkcji jaj, a co za tym idzie - również ich zużyciu.

Skuteczność działania każdej branży, w tym jajczarstwa należy określać poprzez samowystarczalność techniczną i ekonomiczną (tab. 4).

Tabela 4. Szacunek podaży i rozdysponowania jaj spożywczych (w tys. Ton) oraz samowystarczalność

| Wyszczególnienie | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|-----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Produkcja | 424 | 451 | 499 | 518 | 521 | 545 | 546 | 556 | 590 | 614 | 637 | 587 |
| Import | 3 | 3 | 1 | 2 | 10 | 16 | 16 | 18 | 28 | 35 | 32 | 40 |
| Podaż | 427 | 454 | 500 | 520 | 531 | 561 | 562 | 574 | 618 | 649 | 669 | 627 |
| Wylęg i spasanie | 20 | 27 | 41 | 42 | 46 | 51 | 53 | 57 | 56 | 58 | 68 | 65 |
| Spożycie wraz z przetwórstwem | 404 | 421 | 447 | 447 | 448 | 447 | 433 | 390 | 410 | 421 | 422 | 361 |
| Ubytki i straty | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 |
| Eksport | 3 | 6 | 12 | 30 | 35 | 62 | 75 | 126 | 151 | 168 | 177 | 199 |
| Saldo (E-I) | 100,0 | 100,7 | 102,3 | 105,7 | 105,0 | 109,4 | 112,1 | 124,1 | 126,3 | 133 | 145 | 159 |
| Ss | 100,0 | 100,7 | 102,3 | 105,7 | 105,0 | 109,4 | 112,1 | 124,1 | 126,3 | 127,7 | 129,5 | 137,1 |
| Udział spożycia w produkcji (w %) | 95,3 | 93,3 | 89,6 | 86,3 | 86,0 | 82,0 | 79,3 | 70,1 | 69,5 | 68,6 | 66,2 | 61,5 |
| Udział importu w konsumpcji (%) | 0,7 | 0,7 | 0,2 | 0,4 | 2,2 | 3,6 | 3,7 | 4,6 | 6,8 | 8,3 | 7,6 | 11,1 |
| Udział eksportu w produkcji (%) | 0,7 | 1,3 | 2,4 | 5,8 | 6,7 | 11,4 | 13,7 | 22,7 | 25,6 | 27,4 | 27,8 | 33,9 |
| Saldo (E-I) [euro] | . | . | . | . | . | 29,8 | 44,5 | 88,7 | 110,1 | 125,3 | 143,7 | 158,6 |

* Dane wstępne.

Źródło: Rocznik statystyczny rolnictwa i obszarów wiejskich 2006, GUS, Warszawa 2006, s. 406; Rocznik statystyczny rolnictwa 2010, s. 308; 2012, s. 352; Rynek Drobiu i Jaj 2011 nr 39, s. 20; 2009 nr 36, s. 20, Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011, GUS, Warszawa 2011, s. 469; Rynek drobiu i jaj, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, 2013 nr 43, s. 25. Obliczenia własne.

Jak więc kształtuje się samowystarczalność naszego kraju w produktach jajczarskich w latach 2000-2011 i czy integracja Polski z UE wpłynęła na jej wielkość?

Od wielu lat ogólna podaż jaj na rynku wyznaczana jest przez poziom produkcji krajowej. Import jaj, który wciąż jest niewielki, to stale się zwiększa. Dobrze, że nie odgrywa znaczącej roli w zaopatrzeniu rynku w jaja. O zaopatrzeniu rynku w jaja decyduje głównie produkcja fermowa. Należy jednak odnotować powrót do produkcji w małych stadach, w tym do produkcji ekologicznej. Roczne zapotrzebowanie na jaja jako surowiec do przemysłu spożywczego szacuje się na 1,3–1,5 mld sztuk. Są one przeznaczane do produkcji pieczywa cukierniczego, majonezów, dresingów, makaronów, emulsji alkoholowych i lodów. Zwiększa się też przerób jaj spożywczych na przetwory (żółtka, białka, proszek jajeczny) - rocznie zużywa się na ten cel ok. 300 mln sztuk jaj, tj. niespełna 4% ich produkcji co jest ilością bardzo małą. Sezonowość produkcji i spożycia jaj wskazuje na potrzebę zwiększenia przerobu jaj w okresach ich nadprodukcji – w krajach zachodnich i USA na ten cel przeznacza się 25-30% jaj.

Samowystarczalność Polski w produkcji jajczarskiej zaczęła wzrastać jeszcze w okresie przedakcesyjnym (2003 r.). Po akcesji Polski do Unii Europejskiej ta samowystarczalność wyraźnie wzrosła i stale powiększa się wskaźnik *Ss*. Wzrasta również udział Polski w obrotach handlowych jajami, czego konsekwencją jest wzrost udziału importu i eksportu w konsumpcji jaj w kraju. Saldo obrotów handlowych jajami zarówno w ujęciu ilościowym jak i wartościowym w latach 2005-2011 jest wzrastająco dodatnie. Więcej informacji o obrotach handlowych jajami i ich przetworami dostarcza nam tabela 5.

Wzrost produkcji jaj oraz jej coraz większe ukierunkowanie eksportowe jest m.in. następstwem zmian strukturalnych dokonujących się na polskim rynku jaj spożywczych, polegających na postępującej koncentracji niosek w chowie fermowym. W procesie tym wykształciło się kilka wiodących ferm o dużym udziale w rynku. Duże znaczenie ma też coraz większa dbałość o dobrostan kur utrzymywanych w systemie klatkowym, przejawiająca się w powiększaniu powierzchni podłogi klatki przypadającej na 1 kurę oraz lepszym wyposażeniu klatek. Kolejnym problemem są dyrektywy unijne związane ze zwalczaniem zagrożenia salmonellą. Producenci jaj muszą okresowo oddawać do laboratorium próby do badania na obecność bakterii salmonelli. Takie działania dostosowawcze do nowych wymogów podnoszą bieżące koszty chowu niosek. Wymagają też nakładów inwestycyjnych, na które nie zawsze stać mniejszych producentów. Część ich wypada z rynku. Procesy takie będą kontynuowane w najbliższych latach.

Ważniejsze problemy produkcji drobiarskiej w Polsce

Istniejące wahania w cenie pasz oraz wzrastające wymagania w zakresie dobrostanu ptaków wpływają negatywnie na tą sferę działalności, co uwidacznia się w sytuacji ekonomicznej producentów jaj oraz ich przetwórców. Producenci często podejmują decyzje produkcyjne pod wpływem byłej sytuacji rynkowej, bez uwzględniania prognoz w tym zakresie. Wyłania się tu rola przemysłu przetwórczego i handlu w kreowaniu produkcji. W tej sytuacji rozwój integracji w tej branży staje się pilną potrzebą działania. Ocenia się, że w Polsce tylko 10-30% producentów zawiera wcześniejsze umowy na dostawę swojej produkcji.

Tabela 5. Obroty handlu zagranicznego jajami i ich przetworami (w tys. Ton i mln euro)

| Wyszczególnienie | Lata | | | | | | | Lata | | | | | | |
|----------------------|------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| | w tys. ton | | | | | | | w mln euro | | | | | | |
| Eksport ogółem | 58,3 | 61,7 | 108,7 | 132,7 | 149,7 | 165,9 | 183,6 | 39,5 | 55,3 | 100,1 | 132,7 | 155,9 | 149,2 | 153,4 |
| - jaja konsumpcyjne* | 55,2 | 57,1 | 99,5 | 120,4 | 135,3 | 150,7 | 168,9 | 36,4 | 49,5 | 86,8 | 113,3 | 134,4 | 128,2 | 132,9 |
| - przetwory z jaj | 3,1 | 4,6 | 9,2 | 12,3 | 14,4 | 15,2 | 14,7 | 3,1 | 5,8 | 13,3 | 19,4 | 21,5 | 21,0 | 20,5 |
| Import ogółem | 11,8 | 11,1 | 10,6 | 19,7 | 29,3 | 22,4 | 25,0 | 9,7 | 10,8 | 11,4 | 22,6 | 30,6 | 25,0 | 24,0 |
| - jaja konsumpcyjne* | 10,6 | 8,3 | 6,9 | 15,6 | 24,5 | 14,7 | 14,7 | 6,5 | 6,5 | 5,4 | 13,4 | 22,5 | 13,7 | 11,5 |
| - przetwory z jaj | 1,2 | 2,8 | 3,7 | 4,1 | 4,8 | 7,7 | 10,3 | 3,2 | 4,3 | 6,0 | 9,2 | 8,1 | 11,3 | 12,5 |
| Saldo obrotów ogółem | 46,5 | 50,6 | 98,1 | 113,0 | 120,4 | 143,5 | 158,6 | 29,8 | 44,5 | 88,7 | 110,1 | 125,2 | 124,2 | 129,4 |

* Obejmują wyłącznie jaja konsumpcyjne (bez wylęgowych) o kodzie 04070030, zarówno w imporcie jak i w eksporcie nie są uwzględniane albuminy.

Źródło: Rynek Drobiu i Jaj 2009 nr 36, s.20-21; 2012 nr 41, s. 20-21; 2013 nr 43, s. 25.

Barierami rozwoju produkcji drobiarskiej są niewątpliwie wysokie koszty wytwarzania i przestarzała organizacja produkcji czego przyczyną jest:

1. W produkcji drobiarskiej najważniejsze są pasze, stanowiące 60-70% kosztów ogółem. Optymalnemu wykorzystaniu paszy należy podporządkować zużycie pozostałych środków produkcji. Jakość produkowanych w Polsce pasz dla drobiu systematycznie poprawia się, czemu służy prawo paszowe i stopień kontroli jakości pasz. Niestety, nadal obok bardzo dobrych pasz zużywa się też słabe oraz złe pasze.
2. W chowie drobiu w Polsce wykorzystuje się na szeroką skalę kurniki wybudowane w latach wcześniejszych, a zwłaszcza w latach siedemdziesiątych. Kurniki te w większości nie są przystosowane do nowoczesnych, wydajnych technologii. Do warunków technicznych, jakie istnieją w kurnikach, dostosowuje się pozostałe środki produkcji, co obniża efektywność produkcji. Zachodzi więc pilna potrzeba zmiany technologii produkcji.
3. Ze zmianą technologii produkcji ściśle się wiąże wartość genetyczna materiału hodowlanego. Powszechna jest opinia, że dostępny w Polsce inwentarz do chowu cechuje niska wartość genetyczna. Najlepsze wyniki produkcyjne w Polsce uzyskuje ok. 15-20% producentów. Są to ci, którzy potrafią dostosować warunki produkcji do najnowszych wymagań ras. Postęp genetyczny i technologiczny jest tak duży, że pozwala co roku zwiększać wydajność jednostkową ptaków.
4. Produkcja drobiarska jest kapitałochłonna i wiąże się z dużym ryzykiem. Dlatego też sprawa dostępności i kosztów środków kapitałowych jest tak istotna. Można oczekiwać, że wzrastająca konkurencja banków na rynku kredytowym przyczyni się do potaniaenia pozyskiwania środków przeznaczonych na tą działalność.
5. Zachodzi potrzeba ciągłego dostosowania warunków produkcji w Polsce do wymagań obowiązujących w krajach UE, dotyczących jakości produkcji, higieny, weterynarii, praw zwierząt, sortowania i pakowania jaj, prowadzenia dokumentacji produkcji itp.

W sumie polskie drobiarstwo musi być systematycznie w szerokim zakresie restrukturyzowane, by stało się konkurencyjne wobec tego typu produkcji w krajach UE.

Podsumowanie

Jajczarstwo jest ważnym segmentem gospodarki żywnościowej; stale rozwija się i unowocześnia. Efektem tego jest zwiększająca się produkcja jaj i ich przetworów, wzrost eksportu oraz poprawa samowystarczalności (technicznej i ekonomicznej) Polski.

Jak każda dziedzina wymaga ciągłego doskonalenia aby sprostać wzrastającym wymaganiom konsumentów oraz wygrywać na konkurencyjnym rynku.

Ponieważ jest to działalność niezależna od obszaru gospodarstw - głównie oparta na zakupionych paszach - powinna być szczególnie intensywnie rozwijana w rejonach o dużych zasobach pracy; wiązać zasoby pracy i podnosić poziom dochodów ludności wiejskiej.

Literatura

Anders E.: Standaryzacja i przepisy handlowe w produkcji jajczarskiej, (w:) T. Trziszka (red.), Jajczarstwo, Wyd. AR, Wrocław 2000, s. 437-460.

- Anders E.: Zasady sortowania i znakowania jaj kurzych w nowych przepisach Unii Europejskiej – cz. 1, „Polskie Drobiarstwo” 2004 nr 3, s. 49-50; cz. 2, „Polskie Drobiarstwo” 2004 nr 4, s. 17-19.
- Hodowla zwierząt gospodarskich w Polsce, „Biuletyn Informacyjny” 2008 nr 10, s. 7-8.
- Kapusta F.: Zmiany struktury agrarnej i kierunków produkcji rolniczej w Legnicko-Głogowskim Okręgu Miedziowym, PWN, Warszawa, 1976, s. 11-12;
- Kapusta F.: Agrobiznes, Difin, Warszawa 2012, s. 263-264.
- Rocznik statystyczny rolnictwa 2010, GUS, Warszawa 2010, s. 184-185, 308, 312, 352.
- Rocznik statystyczny rolnictwa i obszarów wiejskich 2005, GUS, Warszawa 2005, s.296-297;
- Rocznik statystyczny rolnictwa i obszarów wiejskich 2006, GUS, Warszawa 2006, s. 406, 410.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011, GUS, Warszawa 2011, s. 469.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2012, GUS, Warszawa 2012, s. 66-67, 467.
- Rynek Drobiu i Jaj, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, 2009 nr 36, s. 20-21.
- Rynek Drobiu i Jaj, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, 2011 nr 39, s. 20.
- Rynek Drobiu i Jaj, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, 2012 nr 41, s. 20-21.
- Rynek drobiu i jaj, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, 2013 nr 43, s. 25, 30.
- Skrabka-Błotnicka T.: Technologia żywności pochodzenia zwierzęcego. Surowce, Wyd. AE, Wrocław 2007, s. 145-148.
- Stachak S.: Wstęp do metodologii nauk ekonomicznych, Książka i Wiedza, Warszawa, 1997, s. 132-133.
- Stachak S.: Podstawy metodologii nauk ekonomicznych, Książka i Wiedza, Warszawa, s. 213-216.
- Trziszka T., Historyczne, kulturowe oraz współczesne znaczenie gospodarcze jaj, w: T. Trziszka (red.), Jajczarstwo, WAR, Wrocław 2000, s. 7 i n., 14.
- Yegani M., Nilipour A.H.: A new look at egg consumption, „World Poultry”, 2003 Vol. 19 No. 11.

Summary

Egg production segment is an important component of poultry and Polish food economy. It develops systematically and modernizes. The result is a systematic increase of egg production and consumption, growth in exports of eggs and their products and improvement of the technical and economic self-sufficiency in the field of Polish farming. Like every business needs to modernize to meet the demands of consumers and win in a competitive market. Since the activity is not directly linked to the soil, should be a factor in activating and binding labor resources in the areas of large surplus labor in agriculture.

Key words: egg production, production, consumption, useage, balance, self-sufficiency

Informacje o autorze:

Prof. dr hab. Franciszek Kapusta
 Instytut Nauk Ekonomicznych i Społecznych, pl. Grunwaldzki 24A
 50-363 Wrocław
 tel. 71-3611499
 e-mail: franciszek.kapusta@wp.pl

Justyna Klobukowska

Spolecznie odpowiedzialne inwestowanie na rynku europejskim

SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTING ON EUROPEAN MARKET

Celem niniejszego artykułu jest scharakteryzowanie społecznie odpowiedzialnego inwestowania na rynku europejskim. Zastosowano następujące metody badawcze: studia literatury polskiej i światowej oraz analizę danych statystycznych, których źródłem były publikacje Eurosif oraz Novetic.

W pierwszej części artykułu omówiono definicje oraz główne strategie inwestycyjne SRI. Z analizy wynika, że literatura dostarcza wielu wyjaśnień terminu „SRI”. Inwestowanie społecznie odpowiedzialne to przede wszystkim takie, w którym podczas podejmowania decyzji inwestycyjnych uwzględnia się kryteria środowiskowe, społeczne oraz związane z ładem korporacyjnym.

W części drugiej zaprezentowano otoczenie instytucjonalne rynku SRI w Europie. Unia Europejska oraz Eurosif odgrywają znaczącą rolę w promowaniu idei społecznie odpowiedzialnego inwestowania w Europie oraz wspieraniu rozwoju tego segmentu rynku finansowego. Nieodłączną częścią opracowania są dane statystyczne dotyczące rynku SRI. Na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że europejski rynek SRI w Europie ma potencjał wzrostu, a Europa może stać się światowym liderem społecznie odpowiedzialnego inwestowania w długim okresie.

Słowa kluczowe: SRI, społecznie odpowiedzialne inwestowanie, Europa

Wprowadzenie

Początków społecznie odpowiedzialnego inwestowania (ang. *Socially Responsible Investments*, SRI) upatruje się w przekazach religijnych, które najczęściej zakazywały swoim grupom wyznaniowym wspieranie kapitałem takich branż, jak alkoholowa, tytoniowa, hazardowa. Dziś te branże również są wykluczane w procesie inwestycyjnym, co stanowi jedną ze strategii inwestowania według zasad społecznie odpowiedzialnego inwestowania. Zastanawiające jest czy mamy do czynienia ze wznową znaczenia tych wartości czy też tkwiły one dotychczas głęboko zapomniane, a teraz szeroka ogólnoswiatowa oferta finansowych produktów społecznie odpowiedzialnych rozbudziła potrzebę uzewnętrznienia poglądów i wyznawanych wartości w możliwości wyboru tej metody inwestowania.

Europa to kontynent o głębokich korzeniach religii chrześcijańskiej, współcześnie mozaika wyznań i kultur, często wzajemnie się przenikających. Ta różnorodność stanowi bodziec do postawienia za cel artykułu scharakteryzowanie społecznie odpowiedzialnego inwestowania na tym obszarze geograficznym, gdyż tkwi w nim ogromny potencjał rozwoju SRI. Poczynając od zdefiniowania SRI, przedstawienia głównych strategii inwestycyjnych, a na prezentacji otoczenia

instytucjonalnego rynku społecznie odpowiedzialnych inwestycji w Europie kończą, poprowadzona zostanie niniejsza analiza. Charakterystykę teoretyczną uzupełnią będą statystyki europejskiego rynku inwestowania społecznie odpowiedzialnego.

Podczas przygotowywania artykułu zastosowano następujące metody badawcze: studia literatury polskiej i światowej na temat SRI oraz analizę danych statystycznych renomowanych międzynarodowych instytucji finansowych.

Spolecznie odpowiedzialne inwestowanie na rynku europejskim – warstwa teoretyczna

Pojęcie SRI

Akronim SRI, jak zostanie to przedstawione w poniższych definicjach jest rozszyfrowywany w dwójnasób. Jako *Sustainable and Responsible Investing* (zrównoważone i odpowiedzialne inwestycje) lub *Socially Responsible Investing* (społecznie odpowiedzialne inwestycje). Trudność w jednoznacznie zdefiniowaniu tego nurtu inwestycyjnego wynika z wielości kierunków i kryteriów, które funkcjonują na światowych rynkach finansowych, takie jak etyczne inwestycje, zielone inwestycje, zrównoważone inwestycje, które w praktyce włączane są do grona SRI w szerokim rozumieniu. Dla klarowności przekazu przedstawione zostaną trzy wybrane definicje, które funkcjonują w terminologii na europejskim rynku inwestycji społecznie odpowiedzialnych. Ich główną wyróżnikiem jest fakt, iż inwestycje SRI w warstwie teoretycznej różnią się od tradycyjnego rozumienia pojęcia inwestowania, obok wymogu osiągania wymiernych zysków finansowych, w centrum stawia się realizację celów socjalnych i społecznych.

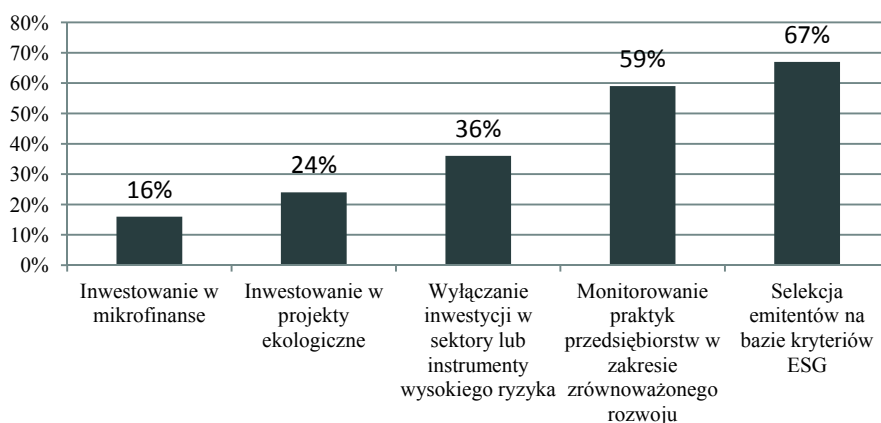
Pierwsza definicja, którą należy zaprezentować, pochodzi od Eurosif (*The European Sustainable Investment Forum*, Europejska Organizacja do spraw Zrównoważonego Inwestowania). Skrót SRI rozszyfrowywany jest jako *Sustainable and Responsible Investing*. SRI to szerokie pojęcie obejmujące zarówno etyczne inwestycje, odpowiedzialne inwestycje, zrównoważone inwestycje i wszelkie inne formy inwestowania, w ramach których inwestorzy łączą swoje cele finansowe z kwestiami związanymi ze środowiskiem, społeczeństwem i ładem korporacyjnym (ang. *Environmental, Social and Governance*, ESG). SRI wiąże cele finansowe inwestorów z ich zainteresowaniem aspektami społecznymi, środowiskowymi i etycznymi (ang. *Social, Environmental, Ethical*, SEE) oraz ładem korporacyjnym¹.

Część inwestorów odwołuje się jedynie do SEE jako czynników prawdopodobnie zmniejszających ryzyko inwestycyjne, inni przypisują do swoich inwestycji czynniki ESG. Obie postawy są istotne i mają znaczenie dla rozwoju SRI, gdyż opierają się na rosnącej świadomości inwestorów, przedsiębiorstw i rządów, co do wpływu ryzyk na długoterminowe rezultaty od zrównoważonego rozwoju do długookresowych wyników przedsiębiorstw.

Druga i trzecia definicja, które należy w tym miejscu przytoczyć wywodzą się od krajowych organizacji zrzeszonych w Eurosif. Obie definicje sprowadzają SRI do uwzględniania czynników społecznych, środowiskowych i etycznych. W definicji UKSIF (*UK Sustainable Investment and Finance Association*) akronim SRI jest skrótem

¹ European SRI Study 2012, Eurosif 2012, s. 9-12.

od *Socially Responsible Investment* i oznacza łączenie finansowych celów inwestorów z zainteresowaniem kwestiami społecznymi, środowiskowymi i etycznymi. W definicji Sweden's Forum For Sustainable Development, SRI to rodzaj inwestowania, które dodatkowo poza kryteriami finansowymi uwzględnia czynniki SEE w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnej². Najpopularniejsze kierunki etycznego inwestowania na rynku europejskim prezentuje wykres 1.



Wykres 1. Definicje integracji kryteriów ESG w zarządzaniu aktywami

Źródło: European Asset Owners: ESG Perceptions and Integration Practices, Novetic, December 2010, s. 6.

Powyższe różnice terminologiczne są przejawem rozwijania się społecznie odpowiedzialnego inwestowania jako metody inwestowania, stąd i definicje podlegają ewolucji i są niejednolite nawet na obszarze europejskim. Najpopularniejszym określeniem funkcjonującym na rynku brytyjskim jest inwestowanie etyczne. Dla kontrastu na rynku niemieckich inwestycji etycznych można wyodrębnić ich cztery segmenty, takie jak: fundusze środowiskowe, fundusze środowisko-technologia, fundusze zrównoważonego rozwoju czy fundusze społecznie odpowiedzialne³. Stąd też wiele prac przed instytucjami zrzeszającymi uczestników rynku SRI, aby ujednoczyć nazewnictwo. Będzie to miało istotne znaczenie w wymiarze rozwoju wiedzy o rynku, monitoringu tego rynku i porównywaniu rezultatów badań statystycznych z różnych obszarów geograficznych.

Główne europejskie społecznie odpowiedzialne strategie inwestycyjne

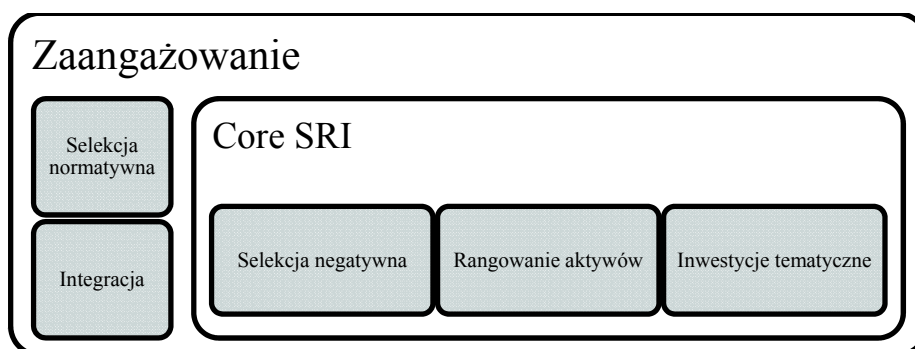
Europejskie strategie inwestycyjne podlegają klasyfikacji na strategie *Core SRI* and *Broad SRI* (rysunek 1). W ramach strategii *Core* wyodrębnia się selekcję negatywną, etyczne wykluczenia, rangowanie aktywów m.in. według reguły najlepsze w swojej klasie oraz fundusze tematyczne. *Broad SRI* obejmuje swoim zakresem *Core SRI*

² D. Micharikopoulos, F. Danalis: *Socially Responsible Investment Current State of Practices and Regulation in Selected UE Countries: Cyprus, Greece and The United Kingdom*, Athens 2010, s. 3.

³ A. Grygiel-Tomaszewska: *Kryteria SRI jako element analizy portfelowej funduszu inwestycyjnego*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego”, z. 4/7, 2011, Sopot 2011, s. 57-58.

oraz strategię integracji czynników ESG, normatywną selekcję i zaangażowanie. Poniżej wymienione strategie zostaną poddane szczegółowej charakterystyce⁴.

Selekcja negatywna (*Ethical Exclusion*) jest wykluczeniem z portfela inwestycyjnego aktywów pochodzących z przedsiębiorstw, branż, a nawet krajów, których działalność budzi wątpliwości natury moralnej, np. przemysł zbrojeniowy, pornograficzny, tytoniowy, sprzeciw wobec testowania produktów na zwierzętach lub krajom łamiącym prawa człowieka. Lista negatywnych czynników, które będą eliminowały możliwość włączenia do inwestycji społecznie odpowiedzialnej dany rodzaj aktywa ulega ciąglemu rozszerzaniu.



Rysunek 1. Strategie Broad i Core SRI na rynku europejskich inwestycji społecznie odpowiedzialnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie European SRI Study 2012, Eurosif 2012.

Rangowanie aktywów polega na klasyfikacji aktywów finansowych pod względem oczekiwanej stopy zwrotu, z uwzględnieniem zaangażowania ich emitentów w koncepcje społecznie odpowiedzialnego inwestowania. Środki lokowane są w spółki, projekty, które osiągnęły najlepsze wyniki w danej kategorii. Podtypy tej strategii to: *Best-in-Class*, *best-in-universe*, *best-effort*. Z tymi strategiami powiązana jest inna, a mianowicie selekcja pozytywna (*Positive screens*), czyli aktywne poszukiwanie możliwości inwestycyjnych w produkt lub usługę, które są wynikiem społecznie odpowiedzialnego prowadzenia biznesu oraz w kolejnym kroku włączenie tych instrumentów do portfela inwestycyjnego.

Kolejnym rodzajem strategii *Core SRI* są portfele tematyczne (*Theme funds*). Dobór do portfela inwestycji zrównoważonych w tej strategii następuje gdy polityka inwestycyjna dotyczy wdrożenia któregośkolwiek wybranego czynnika ESG lub grupy tych czynników. Inwestycje tematyczne skoncentrowane są na współczesnych wyzwaniach cywilizacyjnych typu zmiany klimatyczne, ochrona zdrowia i efektywność energetyczna.

W ramach strategii typu *Broad SRI* należy mówić o wykluczaniu (*Simple Exclusion*, *Simple screening*), czyli eliminacji z inwestycji całych sektorów lub państw,

⁴ Charakterystyka strategii na podstawie: European SRI Study 2012, Eurosif 2012; European SRI Study 2010, Eurosif 2010; M. Czerwona: Inwestycje społecznie odpowiedzialne, w: J. Ostaszewski (red.), *Finanse*, Difin 2013, s. 572-574.

których działalność oceniana jest jako niezgodna z koncepcją SRI. Podtypem tej strategii jest selekcja oparta na normach (*Norm based screening*), która polega na wyborze inwestycji zgodnie z normami prawnymi i standardami międzynarodowymi.

Zaangażowanie (*Engagement*) jest strategią wymagającą od inwestora aktywności na polu komunikacji z przedsiębiorstwami i zarządzającymi aktywami, aby zmobilizować ich do podjęcia działań w obszarze odpowiedzialnego biznesu i inwestycji. Zmiana ich orientacji może jednak okazać się długookresowym procesem. Stąd istotne wykorzystywanie prawa głosu przez akcjonariuszy na walnych zgromadzeniach. Poprzez aktywny akcjonariat można wywierać wpływ na uwzględnianie w analizie finansowej czynników pozafinansowych, takich jak wpływ inwestycji na środowisko i społeczeństwo.

Integracja (*Integration*) oznacza wyraźne, celowe włączenie czynników ESG do standardowej analizy finansowej i oceny opłacalności inwestycji. Strategia zakłada, że uwzględnienie kryteriów wskazujących na społeczną odpowiedzialność inwestycji może mieć pozytywny wpływ na decyzje inwestycyjne, jak również stanowić o nieuwzględnianych dotychczas kategorii ryzyk.

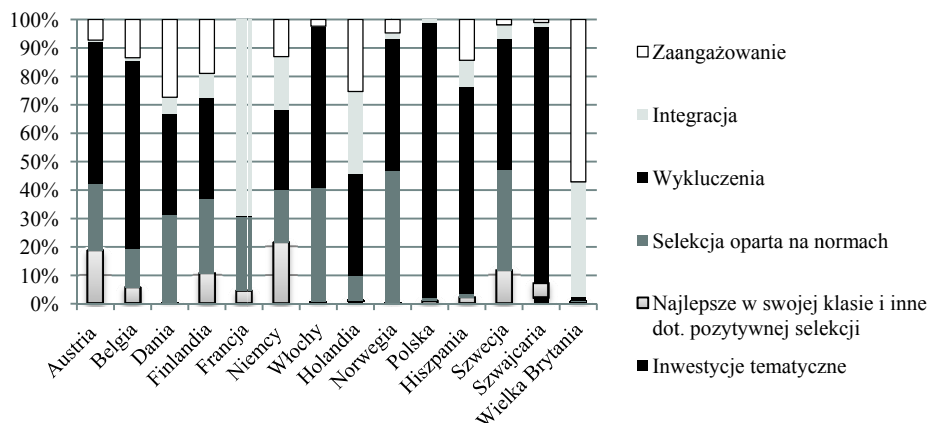
Osobną strategię SRI na ten moment, stanowi inwestowanie społeczne lub inaczej inwestowanie z wpływem, która została wyodrębniona po raz pierwszy w raporcie Eurosif z 2012r. Rezultatem takiego typu inwestycji, poza kilkuprocentową stopą zwrotu jest osiągnięcie pozytywnego wpływu społecznego lub środowiskowego. Podtypy tej strategii to mikrofinansowanie (*Microfinance*), inwestowanie w społeczności (*Community Investments*) oraz inwestowanie w przedsiębiorstwa społeczne. Według danych statystycznych Eurosif, 55% wszystkich inwestycji społecznych stanowi mikrofinansowanie, 18% przypada na inwestycje w społeczności, 19% to inwestowanie w przedsiębiorstwa społeczne, 8% - inne projekty⁵.

W związku z ewolucją samej idei SRI, jej rozpowszechnianiem i upowszechnianiem, zarówno w Europie, jak i na arenie międzynarodowej należy być świadomym ewolucji teoretycznej. Będzie ona wynikać, jak w przypadku inwestycji w społeczeństwo, z doświadczeń praktyki gospodarczej. Optyka SRI zmieniała się już w historii od etycznych inwestycji, poprzez uwzględnianie kryteriów ESG, a obecnie otwiera się szerzej na wpływ inwestycji na społeczeństwo.

Wybór odpowiedniej strategii nie jest zadaniem oczywistym, gdyż przenikają się wzajemnie i jednocześnie reprezentują różne drogi do tworzenia odpowiedzialnego portfela inwestycyjnego. Wybór efektywnej polityki inwestycyjnej warunkuje dostęp do informacji, jak raporty, indeksy SRI czy ratingi. Nie bez znaczenia dla popularyzacji społecznie odpowiedzialnego inwestowania jest wzrost świadomości społecznej, działalność organizacji pozarządowych, czy też tworzenie uwarunkowań prawnych na poziomie krajowych wytycznych, np. uregulowania dotyczące aktywizmu akcjonariuszy⁶.

⁵ European SRI Study 2012, Eurosif 2012, s. 23.

⁶ W. Rogowski, A. Ulianiuk: Społecznie odpowiedzialne inwestowanie SRI – próba charakterystyki, Część I, Czym jest społecznie odpowiedzialne inwestowanie (SRI)?, „Zeszyty Naukowe Kolegium Zarządzania i Finansów”, nr 112, Warszawa 2011, s. 106.



Wykres 2. Popularność strategii inwestycyjnej SRI w zależności od kraju w 2011r.

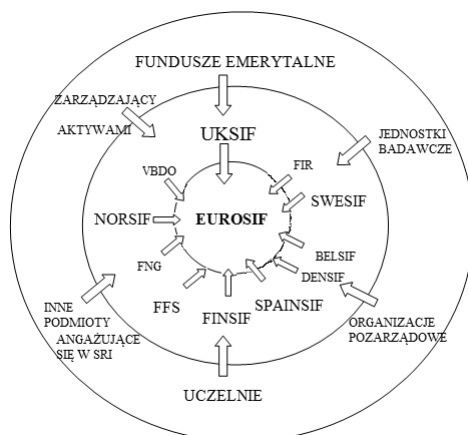
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurosif 2012.

Stopień rozwoju krajowych rynków SRI determinuje również rodzaj strategii inwestycyjnej, która wykorzystywana jest w praktyce inwestycyjnej. Na podstawie danych statystycznych można stwierdzić, że gros europejskiego rynku społecznie odpowiedzialnego inwestowania stanowią inwestycje realizowane zgodnie ze strategiami: wykluczania, zaangażowania i integracji. Strategia wykluczania jako najprostsza ze strategii przyjmuje się na rynkach SRI, będących w fazie początkowej, co najwyraźniej widach na przykładzie danych z polskiego rynku. Na rynkach najbardziej rozwiniętych (Francja, Wielka Brytania) przeważa strategia integracji i zaangażowania. Popularność poszczególnych strategii SRI przedstawia wykres 2.

Instytucjonalne otoczenie rynku społecznie odpowiedzialnego inwestowania w Europie

Eurosif jako europejski propagator SRI

Ogólnoeuropejską instytucją międzynarodową zajmującą się promowaniem idei społecznie odpowiedzialnego inwestowania i wspieraniem rozwoju rynku SRI jest Eurosif. Organizacja powstała w 2001r. i nie istniałaby gdyby nie wsparcie krajowych struktur SIF (ang. *Social Investment Forum*, SIF). To właśnie na poziomie krajowych organizacji na poziomie europejskim zrzeszane są wszystkie instytucje rynku finansowego oraz organizacje pozarządowe (NGO), uczelnie, jednostki badawcze zainteresowane kwestiami SRI. Obrazowo strukturę Eurosif przedstawia rysunek 2.



Rysunek 2. Otoczenie instytucjonalne Eurosif.
Źródło: opracowanie własne.

Krajami założycielskim Eurosif były fora z Francji (*Forum pour l'Investissement Responsable*, FIR), Holandii (*Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling*, VBDO), Niemiec⁷, Wielkiej Brytanii (*UK Sustainable Investment and Finance Association*, UKSIF) i Włoch (*Forum per la Finanza Sostenibile*, FFS). Obecnie zrzeszone w Eurosif są również Belgia (*Belsif*), Hiszpania (*Spainsif*), Szwecja (*Swesif*), Norwegia (*Norsif*), Dania (*Densif*), Finlandii (*Finsif*).

Wśród renomowanych instytucji finansowych, które są sygnatariuszami Eurosif, znajdują się m.in. FTSE Group, HSBC, KPMG, Nordea Investment Funds S.A., Pioneer Investment, Standard & Poor's Indices, Triodos Bank, Sarasin Bank, UBS, Union Investment, EIRIS, AXA Investment Managers, Bloomberg LP, BNP Paribas Asset Management. Grupę tworzą więc zarówno towarzystwa funduszy inwestycyjnych, spółki zarządzające aktywami, jak i banki.

Każda z instytucji będąca członkiem Eurosif może odnieść może szereg korzyści. Prezentowane są w trzech kategoriach⁸:

1) Wpływ na politykę Unii Europejskiej w temacie zrównoważonego i odpowiedzialnego inwestowania. Eurosif zapewnia aktualne informacje na temat stanu unijnego prawodawstwa w zakresie SRI oraz własne zaangażowanie w przedstawianie tych kwestii, dyskusję, udział w konsultacjach i pracach grup roboczych Komisji Europejskiej i Parlamentu Europejskiego. Tym samym Eurosif deklaruje aktywny lobbying w UE na rzecz rozwoju SRI.

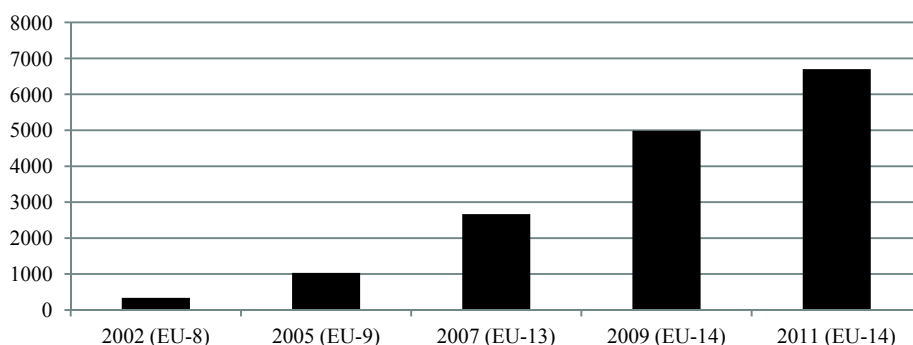
2) Dostęp do paneuropejskiego rynku badań nad SRI i ich rezultatów - członkowie SRI mają otwarty, bezpłatny dostęp do danych na temat rynku SRI, będących efektem prac Eurosif. Dotyczy to także pierwszeństwa poznania statystyk rynku przed ich oficjalną publikacją. Członkostwo umożliwia współtworzenie raportów tematycznych i prowadzenie badań przez członków forum.

⁷ Niemcy wraz z Szwajcarią i Austrią obecnie współtworzą Forum Nachhaltige Geldanlagen, (FNG) e.V.

⁸ <http://www.eurosif.org/network/joining/membership-benefits> (data dostępu: 21.02.2014).

3) Promocja wizerunku, wymiana doświadczeń. Jednym ze sprzyjających umocnieniu wizerunku członków jest organizowanie przez Eurosif corocznych spotkań. Mają one służyć wymianie poglądów i doświadczeń na temat stanu i perspektywy rozwoju rynku społecznie odpowiedzialnych inwestycji.

Koszty członkostwa w Eurosif mają postać wymierną i dla instytucji finansowych, które pochodzą z krajów, w których funkcjonuje SIF wynosi 6 000 euro, natomiast spoza jest to koszt rzędu 9 000 euro. Dla organizacji pozarządowych stawki te mieszczą się pomiędzy 1000 euro a 1500 euro⁹.



Wykres 2. Wielkość rynku SRI w Europie w latach 2002-2011 w mld euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie Raport Eurosif.

Eurosif skupia swe działania na wielu obszarach, wpływając bezpośrednio (lobbing w UE) i pośrednio (badania i monitoring rynku, organizacja wydarzeń, tworzenie warunków dla komunikacji i wymiany doświadczeń) na rozwój i promocję społecznie odpowiedzialnego inwestowania w Europie. Prace te należy ocenić pozytywnie, gdyż obserwujemy dynamiczny wzrost rynku SRI, co przedstawia wykres 3. Umacnia się również przewaga europejskich SRI w strukturze globalnego rynku społecznie odpowiedzialnego inwestowania. Europejskie SRI stanowią 66% ogółu światowych inwestycji społecznie odpowiedzialnych, na drugim miejscu znajduje się rynek amerykański z 28% udziałem, 6% przypada na rynek w Japonii, Australii i Kanadzie¹⁰.

Czynnikiem warunkującym sukces działań Eurosif jest fakt łączenia ogólnoeuropejskich zagadnień społecznie odpowiedzialnego inwestowania z narodowymi właściwościami, wynikającymi z charakterystyki w strukturze i wielkości krajowych rynków finansowych, otoczenia prawnego oraz czynników kulturowych i środowiskowych w danym kraju¹¹. Takie mikroekonomiczne, regionalne podejście na poziomie europejskim sprzyja wymianie doświadczeń i budowy nowej rzeczywistości rynków finansowych, które stają się katalizatorem pozytywnych przemian, prowadzących do rozwoju rynku SRI.

⁹ <http://www.eurosif.org/network/joining/membership-fees> (data dostępu: 21.02.2014).

¹⁰ European SRI Study 2010, Eurosif 2010, s. 59.

¹¹ R. Sroka: Materiały wypracowane podczas prac Grupy Roboczej ds. Odpowiedzialnych Inwestycji, Pracodawcy RP, s. 11.

Działania Unii Europejskiej na rzecz zrównoważonego rozwoju

Kwestie społecznej odpowiedzialności po raz pierwszy formalnie zostały ujęte przez Unię Europejską w *Zielonej Księdze Komisji Europejskiej* w 2001r. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw (*Corporate Social Responsibility, CSR*) wyjaśniona została jako *konceptja, według której przedsiębiorstwa dobrowolnie uwzględniają aspekty społeczne i ekologiczne w swoich działaniach handlowych oraz w kontaktach ze swoimi interesariuszami*¹². Z punktu widzenia Unii Europejskiej istotną kwestią okazało się również zdefiniowanie odpowiedzialnych społecznie produktów finansowych, tworzenie których jest odpowiedzią na kierowanie inwestycji do przedsiębiorstw, które w procesie zarządzania uwzględniają pozytywne standardy społeczne i środowiskowe.

Pojęcie „odpowiedzialne społecznie produkty finansowe” oznacza wszelkie produkty i usługi oferowane przez sektor bankowości, ubezpieczeń i zarządzania inwestycjami, które są wynikiem starannego wyboru inwestycji zgodnie z odpowiednimi kryteriami (etycznymi, społecznymi, ekologicznymi oraz dotyczącymi zarządzania) oraz nie lekceważą ważnych kwestii związanych z ryzykiem czy rentownością¹³.

Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny zwraca uwagę na szczególną funkcję inwestycji społecznie odpowiedzialnych, które w dużej mierze wspierają przedsiębiorstwa w ich drodze ku odpowiedzialnej działalności. Stąd też duże znaczenie przypisuje się kryteriom doboru inwestycji społecznie odpowiedzialnych. Należy postrzegać je jako dynamiczne, co oznacza, że lista wskaźników, zaprezentowana w tabeli 1. pozostaje otwarta i może być rozszerzana i poddawana uszczegółowieniu¹⁴.

Unia Europejska bardzo pozytywnie odnosi się do inicjatyw Eurosif oraz jej krajowych odpowiedników. Prace tych dwóch instytucji na rzecz rozwoju społecznie odpowiedzialnego inwestowania należy uznać za potrzebne, gdyż kooperacja ta służy rynkowi.

Tabela 1. Kryteria wykluczające i pozytywne podstawą strategii inwestycyjnych.

| Kryteria wykluczające | Kryteria pozytywne |
|-----------------------------------|--|
| Broń i uzbrojenie | Równość szans |
| Testy na zwierzętach | Zagospodarowanie odpadów (recykling) |
| Wyzysk w krajach trzeciego świata | Oszczędność energii i zasobów naturalnych |
| Zanieczyszczenie | Przejrzystość informacji |
| Manipulacje genetyczne | Solidarne zaangażowanie na rzecz społeczeństwa |
| Pornografia, tytoń i alkohol | Wspieranie szkoleń i kształcenia |
| Degradacja środowiska | Normalizacja produktów |

Źródło: Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego... op. cit., s. 3.

¹² Green Paper for Promoting an European Framework for Corporate Social Responsibility, Commission of the European Communities, Bruksela 2001.

¹³ Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie odpowiedzialnych społecznie produktów finansowych (opinia z inicjatywy własnej), Dziennik Urzędowy UE, (2011/C 21/06), Bruksela 2011, s. 1-2.

¹⁴ Ibidem, s. 3.

Kontynuacją dla obranego kierunku Europy społecznie odpowiedzialnej są zapisy *Strategii Europa 2020*¹⁵, w której centrum znajduje się koncepcja zrównoważonego rozwoju. Skupia się ona na upowszechnianiu odnawialnych źródeł energii, wdrażaniu ekoinnowacji, rozwoju unijnych gospodarek w kierunku sektorów wdrażających technologie przyjazne środowisku i „zazieleniających” PKB.

Unia Europejska wyraża jednocześnie swoje zainteresowanie poszukiwaniem rozwiązań prowadzących do efektywnego i zrównoważonego systemu finansowego. Tym samym CSR i SRI stają się ważną częścią unijnej strategii wychodzenia z kryzysu¹⁶. Nie można też nie zgodzić się z opinią, iż *Europa, przy wiodącej roli Unii Europejskiej, powinna stać się źródłem oświecenia państw i narodów, które prócz dążenia do dobrobytu, działać powinny konsekwentnie i zdecydowanie w kierunku poszanowania ludzkiej godności, wolności i praworządności w duchu społecznej odpowiedzialności*¹⁷.

Podsumowanie

Finansiści ciągle w pogoni za zyskiem. Tego stwierdzenia nie można uznać już za aktualne. Poza korzyściami wymiernymi, poszukują prospołecznych, ekologicznych, etycznych inicjatyw, w które to zainwestują swój lub powierzony im w zarządzanie kapitał. W ten sposób, chcąc nie chcąc, oprócz wartości ekonomicznej mogą uzyskać pozafinansową jakość w postaci: ochrony środowiska czy przestrzegania praw pracowniczych.

To nastawienie do nowych strategii inwestowania uwidacznia się w obserwowanym dynamicznym rozwoju rynku inwestowania społecznie odpowiedzialnego w Europie. Szereg inicjatyw na szczeblu unijnym, jak i organizacji krajowych, nad którymi wiodącą rolę pełni Eurosif, podejmowanych jest dla upowszechnienia pojęcia SRI oraz strategii inwestycyjnych. Eurosif zajmuje się nie tylko promocją SRI, ale łączy instytucje finansowe i podmioty pozafinansowe dostarczając wyników badań, będących wytyczną o stanie i perspektywach rozwoju europejskiego rynku SRI.

Liczne czynniki polityczne, kulturowe i ekonomiczne różnicują Europę, ale pogłębiająca się od ponad półwiecza integracja powinna sprzyjać utrzymaniu pozycji lidera społecznie odpowiedzialnych inwestycji na świecie. I jeśli posłużyć się myślą M. Friedmana, że to na jednostkach spoczywa odpowiedzialność społeczna, to kto jak nie Europejczycy mają być przykładem dla przedsiębiorców, interesariuszy i inwestorów z całego świata, jak łączyć z sukcesem kwestie dbałości o środowisko i społeczeństwo z dodatnimi wynikami ekonomicznymi. Z dużym zainteresowaniem należy przyglądać się społecznie odpowiedzialnemu inwestowaniu - nowemu europejskiemu kierunkowi inwestycyjnemu.

¹⁵ Do priorytetów *Strategii Europa 2020* należy zaliczyć rozwój inteligentny, rozwój zrównoważony i rozwój sprzyjający integracji społecznej.

¹⁶ B. Ryszawska-Grzeszczak: Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw i inwestorów jako element europejskiej strategii wychodzenia z kryzysu, w: *Finanse w niestabilnym otoczeniu – dylematy i wyzwania. Rynki finansowe*, red. J. Harasin, J. Cichy, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, Katowice 2012, s. 202-210.

¹⁷ K. Dziworska, A. Górczyńska: Społeczna odpowiedzialność w gospodarce – mit czy rzeczywistość?, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego”, z. 4/7, 2011, Sopot 2011, s. 16.

Literatura

1. Czerwonka M.: Inwestycje społecznie odpowiedzialne, w: J. Ostaszewski (red.), *Finanse*, Difin 2013.
2. Dziworska K., Górczyńska A.: Społeczna odpowiedzialność w gospodarce – mit czy rzeczywistość?, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego”, z. 4/7, 2011, Sopot 2011.
3. European Asset Owners: ESG Perceptions and Integration Practices, Novetic, December 2010.
4. European SRI Study 2010, Eurosif 2010.
5. European SRI Study 2012, Eurosif 2012.
6. Eurosif, <http://www.eurosif.org/network/joining/membership-benefits> (data dostępu: 21.02.2014).
7. Eurosif, <http://www.eurosif.org/network/joining/membership-fees> (data dostępu: 21.02.2014).
8. Green Paper for Promoting an European Framework for Corporate Social Responsibility, Commission of the European Communities, Bruksela 2001.
9. Grygiel-Tomaszewska A.: Kryteria SRI jako element analizy portfelowej funduszu inwestycyjnego, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego”, z. 4/7, 2011, Sopot 2011.
10. Micharikopoulos D., Danalis F.: Socially Responsible Investment Current State of Practices and Regulation in Selected UE Countries: Cyprus, Greece and The United Kingdom, Athens 2010.
11. Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie odpowiedzialnych społecznie produktów finansowych (opinia z inicjatywy własnej), Dziennik Urzędowy UE, (2011/C 21/06), Bruksela 2011, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2011:021:0033:0038:PL:PDF> (data dostępu: 21.02.2014).
12. Rogowski W., Ulianiuk A.: Społecznie odpowiedzialne inwestowanie SRI – próba charakterystyki, Część I, Czym jest społecznie odpowiedzialne inwestowanie (SRI)?, „Zeszyty Naukowe Kolegium Zarządzania i Finansów”, nr 112, Warszawa 2011.
13. Ryszawska-Grzeszczak B.: Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw i inwestorów jako element europejskiej strategii wychodzenia z kryzysu, w: *Finanse w niestabilnym otoczeniu – dylematy i wyzwania. Rynki finansowe*, red. J. Harasin, J. Cichy, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, Katowice 2012.
14. Sroka R.: Materiały wypracowane podczas prac Grupy Roboczej ds. Odpowiedzialnych Inwestycji, Pracodawcy RP.

Summary

The main goal of the article is to present the general characteristic of socially responsible investment on European market. The paper is based on the polish and international literature and statistical data from publications Eurosif and Novetic.

First part of the article discusses the definitions and main investment strategies of that form of investment. The analysis is based on different definitions of the term "SRI" offered by literature. Most of all, SRI include environment, social and governance criteria in the investment decision-making process.

In the second part special attention was devoted to institutional background SRI market in Europe. The European Union and the Eurosif play significant role in promoting the idea of socially responsible investment and supporting development of this financial market segment. Integral part of the paper are statistic data from SRI

market. Research results allow to claim that the European SRI market have a growth potential in the future and Europe can become world leader socially responsible investment in long-term perspective.

Keywords: SRI, socially responsible investment, Europe

Informacja o Autorze:

mgr Justyna Klobukowska
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
ul. Traugutta 8, 87-600 Lipno
e-mail: j.klobukowska@prokonto.pl

*Natalia Koperska
Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie*

Rynek i marketing ekologicznych produktów mlecznych w Polsce a stopień zaspokojenia oczekiwań konsumenta

MARKET AND MARKETING OF ORGANIC MILK PRODUCTS IN POLAND AND LEVEL OF MEET CONSUMER'S EXPECTATIONS

Celem niniejszego opracowania jest ukazanie obecnej sytuacji na rynku ekologicznych produktów mlecznych w kontekście poziomu zaspokojenia oczekiwań konsumenta. Artykuł przedstawia ponadto stosowane działania marketingowe a także możliwości ich poszerzenia, w celu osiągnięcia lepszego zadowolenia w relacji producent-konsument. Rynek ekologicznych produktów mlecznych w Polsce znajduje się we wczesnej fazie rozwoju. Pomimo rosnącego zainteresowania, sprzedaż ekologicznych produktów utrzymuje się wciąż na stosunkowo niskim poziomie. Istnieje kilka poważnych barier w rozwoju żywności ekologicznej. Jedną z najważniejszych jest ich ograniczona dostępność oraz brak informacji o miejscach sprzedaży. Gospodarstwa posiadające certyfikat na ekologiczną produkcję mleka często nie mają odpowiedniego odbiorcy i w rezultacie są zmuszeni sprzedawać mleko ekologiczne po cenie mleka zwykłego. Zjawisko to możemy zaobserwować na przykładzie gospodarstw ekologicznych z województwa lubelskiego. Wsparcie państwowe i unijne jest wciąż nieodzwonne, aby móc dostosować rynek ekologicznych produktów mlecznych do potrzeb konsumenta.

Słowa kluczowe: rynek żywności, marketing, produkty mleczne, żywność ekologiczna

1. Wstęp

Ekologiczna żywność na świecie przedstawia wartość ok. 63 mld dolarów i charakteryzuje się tendencją wzrostową. Największy popyt na produkty ekologiczne występuje w Ameryce Północnej i Europie (ponad 90% wartości sprzedaży).¹ Polski rynek produktów ekologicznych znajduje się w początkowym etapie rozwoju i stanowi niewiele ok. 0,3% udziału w całym rynku żywności. Jego obecna wartość wynosi ok. 600 mln zł. Dystrybutorzy żywności ekologicznej w Polsce w ostatnich latach odnotowują wzrost sprzedaży nawet o 50%.² Dalszy rozwój rynku żywności ekologicznej będzie w dużej mierze zależał od odpowiedniej jej promocji oraz poziomu cen dostosowanego do możliwości konsumenta.

¹ Organic market report 2013. "Soil Association Scotland" 2013. <http://www.soilassociation.org/marketreport>

² M. Zuba: Szanse i bariery w integracji łańcucha żywności ekologicznej w Polsce. „Zesz. Nauk. WSEI”, seria Ekonomia 2011, nr 3(1), s. 261-286.

2. Cel pracy i metodyka badań

Celem niniejszego opracowania jest ukazanie obecnej sytuacji na rynku ekologicznych produktów mlecznych w kontekście poziomu zaspokojenia oczekiwań konsumenta. Artykuł przedstawia ponadto stosowane działania marketingowe a także możliwości ich poszerzenia w celu osiągnięcia lepszego zadowolenia w relacji producent-konsument.

W niniejszym artykule dla zilustrowania podjętego tematu, obok czasopiśmiennictwa naukowego poświęconego problematyce artykułu, wykorzystano wybrane wyniki badań własnych przeprowadzonych w latach 2012 – 2013.

Badania ankietowe były ukierunkowane na poznanie preferencji konsumenckich na rynku ekologicznych produktów mlecznych. Zostały przeprowadzone wśród młodzieży studenckiej Uniwersytetu Przyrodniczego w Lublinie. Próba badawcza liczyła 45 respondentów w wieku 20 – 23 lat. Dane empiryczne zebrane zostały metodą ankietową przy pomocy samodzielnie skonstruowanych kwestionariuszy a otrzymany materiał poddano analizie opisowej.

W artykule przedstawiono ponadto badania rynkowe dotyczące asortymentu ekologicznych produktów mlecznych znajdujących się na terenie Lublina. Dane zebrano metodą bieżącej obserwacji rynku. Natomiast tabela I i II opracowane zostały w oparciu o dostępne dane znajdujące się na stronach internetowych analizowanych firm oraz przy pomocy wywiadu uzupełniającego.

3. Rynek ekologicznych produktów mlecznych w Polsce

Rynek ekologicznych produktów żywnościowych w Polsce znajduje się w początkowej fazie rozwoju. Liczba producentów ekologicznych w 2011 roku wzrosła o ok. 14% w porównaniu do 2010 i wynosiła ok. 24 tys., natomiast w 2012 - ok. 26,4 tys. Największą liczbą producentów ekologicznych mogło poszczycić się województwo zachodniopomorskie, warmińsko-mazurskie oraz podlaskie. Powierzchnia użytków rolnych uprawianych w sposób ekologiczny wzrosła o ok. 10% i stanowiła ok. 574 tys. ha w 2011 roku, natomiast w 2012 zajmowała łącznie 662 tys. ha. Największą powierzchnię odnotowano w województwach: zachodniopomorskim, warmińsko-mazurskim, oraz podlaskim³. Spółka Organic Farma Zdrowia, największa sieć delikatesów z żywnością ekologiczną w Polsce, w I kwartale 2014 roku osiągnęła sprzedaż na poziomie 11,5 mln złotych, co stanowi 7,8 % wzrostu w porównaniu z tym samym okresem w ubiegłym roku⁴. Osiągnięta sprzedaż jest rekordową sprzedażą kwartalną w historii spółki⁵.

³ Raport o stanie rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2011-2012.: 2013. Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych IJHARS, Warszawa, dostępny na: www.ijhar-s.gov.pl (10.11.2013).

⁴ Raport roczny jednostkowy Organic Farmy Zdrowia S.A. za 2013 rok, dostępny na: <http://www.organicmarket.pl/okresowe>.

⁵ W. Wojnowski: Organic Farma Zdrowia: prawie 8-proc. wzrost sprzedaży, dostępny na: <http://retailnet.pl/2014/04/16/93121-organic-farma-zdrowia-prawie-8-proc-wzrost-sprzedaz/> (16.04.2014).

Klientami żywności ekologicznej są z reguły osoby świadome, często o wyższych dochodach, lepiej wykształcone. Należą do nich także chorzy, ludzie dbający o zdrowie i matki z dziećmi. Pomimo rosnącego zainteresowania sprzedaż ekologicznych produktów utrzymuje się wciąż na stosunkowo niskim poziomie. Istnieje kilka poważnych barier w rozwoju żywności ekologicznej. Jednymi z najważniejszych jest ograniczona dostępność a także brak informacji o miejscach sprzedaży. Konsumenci w dużym stopniu nie są świadomi jak wygląda prawidłowe oznakowanie produktów ekologicznych⁶.

Tabela 1. Ważniejsze jednostki zajmujące się przetwórstwem ekologicznych produktów mlecznych [opracowanie własne].

| Producent | Siedziba firmy (województwo) | Rok założenia firmy | Początek produkcji ekologicznej | Jednostka certyfikująca | Asortyment ekologicznych produktów |
|--|-------------------------------------|----------------------------|--|--------------------------------|---|
| OSM w Jasienicy Rosielnej | Jasienica Rosielna (podkarpackie) | 1927 | 2008 | Cobico Sp. z o. o. | masło, mleko, twaróg |
| OSM w Nowym Sączu | Nowy Sącz (małopolskie) | 1928 | 2006 | BioCert Małopolska Sp. z o.o. | jogurt naturalny, kefir, maślanka, mleko, rolada sądecka, ser podpuszczkowy, śmietana |
| Mleczarnia EkoLukta | Lukta (warmińsko-mazurskie) | 2007 | 2008 | Bioekspert Sp. z o. o. | mleko, mleko zsiadłe, twaróg, masło, śmietana, śmietanka, serki smakowe, ser dojrzewający, jogurt |
| Ser-Milk Kazubscy | Zieliń (pomorskie) | 1995 | 2011 | AgroBioTest Sp. z o.o. | ser dojrzewający |
| Gospodarstwo Jasionek | Cewlino (zachodniopomorskie) | 1992 | 2004 | AgroBioTest Sp. z o.o. | mleko kozie, ser kozi świeży i solankowy, kefir kozi |
| ZPM "Dominik" | Dąbrowa (małopolskie) | 1992 | 2012 | Cobico Sp. z o. o. | jogurt, kefir, twaróg, śmietana |
| Ranczo Frontiera | Warpuny (warmińsko-mazurskie) | 2005 | 2006 | Ekogwarancja PTRE Sp. z o.o. | ser owczy i krowi |
| Gospodarstwo ekologiczne M.K. Garbaciak | Włodowice (dolnośląskie) | 1993 | 2007 | AgroBioTest Sp. z o.o. | ser kozi |

⁶E. Koreleska. 2009: Kształtowanie produktu w koncepcji marketingu ekologicznego. „Acta Scientiarum Polonorum, Oeconomia”, 8(4), s. 79-86.

Kolejną istotną barierą jest małe zaufanie konsumentów, którzy mają sceptyczne nastawienie do systemu kontroli w rolnictwie ekologicznym⁷. Wszystkie te bariery należy przełamać, aby rynek produktów ekologicznych mógł charakteryzować się wyższą tendencją wzrostową.

Wśród dobrze promujących się firm na polskim rynku, które zajmują się ekologiczną produkcją przetworów mlecznych możemy wyróżnić wyszczególnione w tab. 1. Firmy te dbają o jakość produktu, oraz dobry wizerunek o czym świadczą liczne nagrody i wyróżnienia (tab. 2). Wszystkie posiadają własną stronę internetową a ponadto często wystawiają się na różnych targach z żywnością ekologiczną.

Mleczarnia EkoŁukta Sp. z o.o. to niewielkie przedsiębiorstwo mleczarskie położone na czystych terenach Warmii i Mazur. Zakład produkuje w skali miesiąca około 40 ton nabiału ekologicznego. Produkty EkoŁukty można znaleźć w specjalistycznych sklepach z żywnością ekologiczną a także w sieciach detalicznych tj. m.in.: Bomi, Piotr i Paweł⁸. Z kolei Mleczarnia Jasienica Rosielna dysponuje nowoczesnymi urządzeniami technicznymi i oferuje ponad 40 asortymentów różnego rodzaju wyrobów mleczarskich według własnych receptur jako produkty regionalne bez konserwantów oraz ekologiczne. Mleczarnia nawiązała współpracę w gminie Krempna z gospodarstwami posiadającymi certyfikat na ekologiczną produkcję mleka. Specjaliści wycenili markę OSM Jasienica Rosielna na 35 milionów złotych⁹. Natomiast Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska w Nowym Sączu, produkty ekologiczne w swoim asortymencie posiada od 2006 roku, jednak cały czas jednak większą część jej przetworów stanowią produkty konwencjonalne. Produkty z ekologicznym certyfikatem wytwarzane w zakładzie są o 30-40 procent droższe od tych produkowanych w tradycyjny sposób¹⁰. Ekologiczne mleko OSM można znaleźć w sieci hipermarketów Carrefour, dystrybuowane jest także w sieciach sklepików ze zdrową żywnością My Ecolife, Biofuturo. Ekologiczne sery owcze z mleka owiec wschodnio-fryzyjskich oraz sery z mleka krów rasy jersey można zakupić w rodzinnej przydomowej przetwórni o nazwie Ranczo Frontiera na Mazurach. Na całym świecie cenione są sery typu fermier, wytwarzane na małych farmach, ręcznie, z mleka surowego, tradycyjnymi metodami, bez użycia środków chemicznych. Takie sery wytwarzane są tej niewielkiej serowni. Polski asortyment ekologicznych produktów mlecznych uzupełniany jest produktami z zagranicy. Wśród zagranicznych ekoproduktów na naszym rynku znaleźć można marki Sobbeke, Andechser (Temar PPH), Schwarzwaldmilch, Lobetaler – Bio, Hekking – bio¹¹.

Według prezesa sieci delikatesów z produktami ekologicznymi o nazwie „Organic Farmy Zdrowia”, konsumpcja ekożywności w Polsce rośnie w tempie 20-30% rocznie, dużo szybciej niż tradycyjnej. W konsumpcji żywności ekologicznej przodują

⁷ S. Żakowska-Biemans: Bariery zakupu żywności ekologicznej w kontekście rozwoju rynku żywności ekologicznej. „Journal of Research and Applications in Agricultural Engineering” 2011, nr 56 (4), s. 216-220.

⁸ <http://www.ekolukta.pl/> (14.04.2014).

⁹ <http://www.osm-jasienica-rosielna.pl/> (21.04.2014).

¹⁰ <http://www.portalspozywczy.pl/mleko/wiadomosci/prezes-osm-nowy-sacz-male-mleczarnie-wola-zachowac-niezaleznosc,32268.html> (13.10.2013).

¹¹ J. Górski: Produkty ekologiczne: natura wpisana w jakość, „Forum Mleczarskie Handel” 2011, nr 6 (61), <http://www.forummleczarskie.pl/RAPORTY/370/5/produkty-ekologiczne/>.

Dania, Szwajcaria, Niemcy i Austria. W Unii Europejskiej sprzedaje się jej za ok. 25 mld euro rocznie natomiast w samej Polsce jej wartość nie przekracza 700 mln złotych¹².

Polskie rolnictwo posiada korzystne warunki przyrodnicze, by stać się znaczącym producentem i eksporterem żywności ekologicznej. Cechą charakterystyczną rynku ekożywności jest fakt, że jest obecnie jednym z niewielu rynków artykułów rolno-żywnościowych, gdzie generalnie popyt przewyższa podaż. Mimo, iż w niektórych badaniach stwierdza się, że brak popytu w niektórych regionach może stanowić barierę rozwoju produkcji ekologicznej, to jednak zarówno w Polsce jak i krajach UE ekoproduttori mają mniejsze problemy ze zbytem swojej produkcji, niż rolnicy konwencjonalni. Przyczyną sporego zainteresowania rolnictwem ekologicznym były dotacje przewidziane w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) 2004-2006 oraz 2007-2013. Przewiduje się, że mniejsze dopłaty w PROW 2014-2020 spowodują, że liczba gospodarstw ekologicznych w Polsce, wbrew tendencjom światowym i europejskim, może maleć¹³.

W celu zwiększenia dynamiki sprzedaży produktów rolnictwa ekologicznego Komisja Europejska ogłosiła w 2004 roku Europejski Plan Działań dla Żywności Ekologicznej oraz Rolnictwa. W Polsce przyjęto krajowy Plan Działań dla Żywności Ekologicznej i Rolnictwa mających na celu rozwój rynku żywności ekologicznej oraz poprawę standardów¹⁴.

Dochody gospodarstw ekologicznych są zdeterminowane wielkością dopłat do produkcji ekologicznej oraz ceną produktów ekologicznych. Relacje cen między produktami ekologicznymi a konwencjonalnymi są zróżnicowane co jest związane ze specyfiką regionalną rolnictwa oraz wielkością popytu na produkty ekologiczne i zależą od kraju. Skutkuje to tym, że w niektórych krajach, nawet po uwzględnieniu dopłat do produkcji ekologicznej, uruchamianie ekologicznej produkcji żywności nie ma ekonomicznego uzasadnienia. Ekologiczna produkcja zwierzęca była podejmowana później niż ekologiczna produkcja roślinna. Natomiast w produkcji zwierzęcej najpierw podejmowano ekologiczną produkcję jaj oraz mleka, a następnie żywca. Ekologiczny chów bydła mlecznego występuje przede wszystkim w regionach o dużym udziale trwałych użytków zielonych (TUZ). W Polsce ekologiczna produkcja mleka może stanowić dla niektórych gospodarstw szansę na poprawę dochodów. Jest to jednak uwarunkowane podjęciem przez mleczarnię przerobu mleka ekologicznego a także stosowaniem wyższych cen skupu niż w przypadku mleka konwencjonalnego. W większości polskich gospodarstw odnotowuje się średni poziom wydajności krów, dlatego też uzyskanie wyższej o 15-20% ceny mleka przez gospodarstwa ekologiczne może stanowić uzasadnienie ekonomiczne dla podejmowania jego produkcji, zwłaszcza w regionach o dużym udziale TUZ¹⁵.

¹² http://www.newseria.pl/news/rynek_zdrowej_zywnosci,p1028405149

¹³ J. Szymona: Szanse i zagrożenia polskiego rolnictwa ekologicznego w perspektywie lat 2014-2020 w: „Opinie i ekspertyzy OE-210” Kancelaria Senatu 2013, s. 3-9.

¹⁴ J. Chotkowski, M. Czerwinska: Instrumenty marketingu w rolnictwie ekologicznym. „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing” 2010, 03 (52), s. 160-268.

¹⁵ H. Runowski, H.: Ekonomiczne aspekty ekologiczne produkcji mleka. „Rocz. Nauk Roln. Ser. G” 2009, 96(1), s. 36-51.

Tabela 2. Nagrody i wyróżnienia firm promujących się na rynku ekologicznych produktów mlecznych [opracowanie własne].

| Firma | Nagrody i wyróżnienia |
|--|--|
| OSM w Jasienicy Rosielnej | "Przedsiębiorstwo Fair-Play" w 1999-2008 Godło "Polish Product" w kategorii "Firma Roku 2012" |
| OSM w Nowym Sączu | „Wielka Konew Europejska” w 2006 „Złota Konew Europejska” w 2007 "Najlepszy Produkt Lata 2007" za "Bryndzę Sądecką" „Lider Ochrony Środowiska” w 2010 „Jakość Roku 2011” za linię produktową |
| Mleczarnia EkoLukta | „Dobry Produkt 2010” w kategorii „masło“ |
| Ser-Milk Kazubscy | Srebrna Odznaka na Mlecznej Rewii w Gdańsku w 2008 „Pomorska Maczuga” Związku Pracodawców Pomorskich w 2008 Laureat II nagrody konkursu „Nasze Kulinarne Dziedzictwo - Smaki Regionów w kategorii najlepszy regionalny produkt żywnościowy” w 2008 Nominacja do nagrody „Orzeł Agrobiznesu” pod patronatem V-ce Marszałka Sejmu RP w 2008 |
| Gospodarstwo Jasionek | Certyfikat Międzynarodowego Stowarzyszenia Ekologicznego Demeter International |
| ZPM "Dominik" | Laureat „Orłów Agrobiznesu” w 2008 "Polski Producent Żywności 2008" za twaróg wiejski Godło „Agro Polska” w 2009 Nominacja do nagrody "Orzeł Agrobiznesu 2009" „Diamenty Forbesa” 2009 Polski Producent Żywności 2012 za śmietanę spożywczą 18% |
| Ranczo Frontiera | I miejsce w kategorii serów długo dojrzewających dla Sera Owczego Blue i Dżersejowego Blue, „Festiwal Czas Dobrego Sera” 2013, Sandomierz Wyróżnienie za najlepsze sery na „Festiwalu Smaków” , Toruń |
| Gospodarstwo ekologiczne M.K. Garbaciak | Nagroda Agencji Promocyjno Wydawniczej EMS 98 „Propozycja targowa” „Nasze Kulinarne Dziedzictwo” nagroda Perła 2004 za najlepszy regionalny produkt żywnościowy- ser twardy dojrzewający z mleka koziego Nagroda Marszałka Województwa Śląskiego |

4. Marketing ekologicznych produktów mlecznych w Polsce

Marketing polega na przyciąganiu, zdobywaniu i utrzymywaniu klientów. Działania marketingowe są to wszystkie działania prowadzące do sprzedaży danego produktu czy usługi. Marketing to także identyfikacja potrzeb klienta, zaspokajanie ich

w procesie ciągłego funkcjonowania przedsiębiorstwa w celu osiągnięcia jak największego zysku. Ponadto, marketing polega na wzbudzaniu potrzeb u potencjalnego klienta w taki sposób, aby chciał kupić produkt, którego zakupu do tej pory nie widział potrzeby¹⁶.

Kompozycja marketingowa (*ang. marketing mix*) jest to zespół instrumentów za pomocą których możemy oddziaływać na rynek. Do tych instrumentów zaliczamy produkt, cenę, dystrybucję oraz promocję (*ang. product, price, place, promotion*)¹⁷.

Poniżej zostaną omówione poszczególne instrumenty w odniesieniu do ekologicznych produktów mlecznych wytwarzanych w naszym kraju.

4.1. Produkt

Jakość określonego produktu determinuje kombinacja jego cech materialnych i niematerialnych, które mają za zadanie w jak największym stopniu zaspokoić potrzeby obecnych oraz potencjalnych nabywców¹⁸. Na jakość produktów mleczarskich, określaną przez konsumentów składa się przede wszystkim jakość rynkowa w relacji do wizerunku firmy, atrakcyjność sensoryczna, zdrowotność i bezpieczeństwo a także koszt (cena) produktu¹⁹.

Zgodnie z zasadami rozporządzenia Rady WE nr 834/2007, za produkt ekologiczny uznaje się produkt, który zawiera co najmniej 95% składników wytworzonych zgodnie z zasadami rolnictwa ekologicznego. Producent natomiast zobowiązany jest do udokumentowania wszystkich etapów produkcji co musi być potwierdzone stosownym certyfikatem przez jednostkę kontrolną. Produkty ekologiczne muszą być wytworzone zgodnie z wytycznymi zawartymi w „Rozporządzeniu Rady (WE) nr 834/2007 z dnia 28 czerwca 2007 r. w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych i uchylające rozporządzenie (EWG) nr 2092/91”. W rolnictwie ekologicznym nie wolno stosować syntetycznych środków ochrony roślin, nawozów sztucznych, organizmów genetycznie zmodyfikowanych (GMO), stymulatorów wzrostu a także pasz przemysłowych²⁰.

Wszystkie ograniczenia i wymogi przy produkcji ekologicznej wywierają wpływ na końcowy produkt oraz jego jakość. Mleko wyprodukowane w gospodarstwie ekologicznym zawiera więcej witamin (szczególnie wit. C i E). Odnotowuje się również z reguły wyższą zawartość α -tokoferolu i β -karotenu, a także wyższy poziom CLA (sprzężonego kwasu linolenowego) oraz kwasów omega-3 w porównaniu do mleka z gospodarstw konwencjonalnych²¹. Wiele badań naukowych potwierdza, że produkty ekologiczne wyróżniają się lepszym smakiem i zapachem w ocenie konsumentów. Mleko ekologiczne zawiera często mniej komórek somatycznych, co jest związane z

¹⁶ Ph.Kotler: Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola. Wyd. Gebethner&Ska, Warszawa 1994, s. 6-18.

¹⁷ H. Rasz: Marketing artykułów żywnościowych, „Informacja nr 615 (IP- 79 G)” 1998, dostępny w internecie: http://biurosejmu.sejm.gov.pl/teksty_pdf_98/i-615.pdf.

¹⁸J. Witeczak: Jakość żywności jako czynnik wpływający na decyzje nabywcy konsumentów, „Marketing i Rynek” 2003, nr 8, s. 14-18.

¹⁹ A. Iwanicka: Jakość produktów mleczarskich w opiniach nabywców finalnych, „Marketing i Rynek” 2011, nr 9, s. 24-30.

²⁰Rozporządzenie Rady (WE) nr 834/2007 z dnia 28 czerwca 2007 r. w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych i uchylające rozporządzenie (EWG) nr 2092/91.

²¹ N. Maksymiec (Koperska): Kształtowanie jakości mleka w ekologicznej produkcji, „Przegląd hodowlany” 2012, nr 10-12, s. 12-14.

rzadszymi przypadkami zapalenia wymienia. Ponadto w mleku ekologicznym odnotowuje się niższe zawartości pestycydów w porównaniu do mleka konwencjonalnego²².

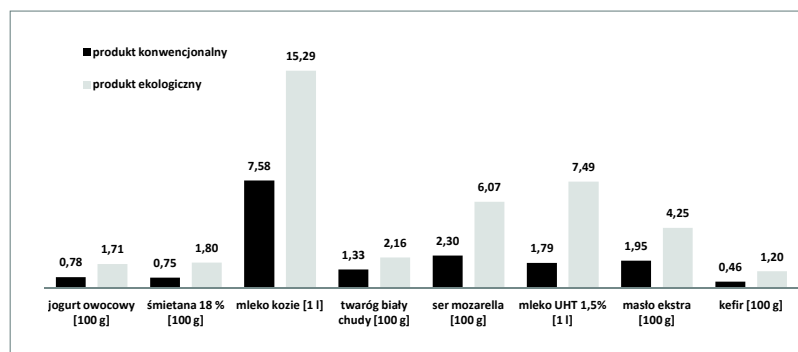
4.2. Cena

W sklepach i supermarketach znajdujących się na terenie Lublina ekologiczne produkty mleczne są rzadkością. Obecnie największy asortyment znajduje się w sieci E.Leclerc zarówno na hali głównej jak i w punkcie sprzedaży firmy „Magiczny ogród”, prowadzącej sprzedaż zdrowiej żywności. W sieci sklepów E.Leclerc, popyt na artykuły ekologiczne wzrasta z roku na rok o prawie 30%. Porównując uzyskany rezultat chociażby z całociowym wzrostem obrotów sklepu, który wynosi 5,2% w stosunku do poprzedniego roku, można zauważyć dużą dynamikę wzrostu²³.

W sieci E- Leclerc na dzień 9 maja 2013 roku dostępnych było 23 różnych ekologicznych produktów mlecznych. Jedynie 3 z nich stanowiły produkty polskie (co stanowiło 13 %). Tyle samo (13%) stanowiły produkty francuskie. Produkty niemieckie stanowiły przeważającą część (56,5%), produkty pochodzące z Grecji- 8,7 %, natomiast z Łotwy- 4,35%. Ceny ekologicznych produktów mlecznych są średnio 2,5 razy wyższe od cen produktów konwencjonalnych [wykres 1]. W sklepiku „Magiczny ogród” najwięcej ekologicznych produktów mlecznych pochodziło z firmy „Ekołukta” tj. twaróg chudy, serki owocowe, jogurty owocowe oraz sery śmietankowe.

Sprzedaż internetowa charakteryzuje się często ceną zbyt wysoką dla możliwości przeciętnego konsumenta. Ekologiczne produkty żywnościowe można zakupić poprzez sklepy takie jak m.in.: www.organicmarket.pl, www.freedelikatesy.pl, www.ekoprodukt.pl, www.natusfera.pl, www.waszsklep.com.pl, www.ekosmakosz.pl, www.delikatesynatury.pl.

Wykres 1. Porównanie cen [zł] mlecznych produktów ekologicznych oraz konwencjonalnych dostępnych w hipermarkecie E. Leclerc w Lublinie [opracowanie własne]



²² E. Rembiałowska: Walory żywności z produkcji ekologicznej, SGGW, Warszawa 2007, s. 1-11.

²³ <http://biokurier.pl/aktualnosci/1618-coraz-wiecej-zywnosci-eko-w-sieciach-handlowych>

Wysokie ceny produktów ekologicznych sprawiają, że nie wszystkie grupy społeczne mogą pozwolić sobie na ich zakup. Ceny są wysokie ze względu na czasochłonność produkcji, niższe wydajności spowodowane wykluczeniem z ekologicznej uprawy syntetycznych środków ochrony roślin, nawozów, pestycydów czy też stymulatorów wzrostu²⁴. Nie ulega wątpliwości, że ekologiczne produkty muszą być droższe od produktów konwencjonalnych, jednak istnieje kilka możliwości obniżenia ich ceny tj.:

- zwiększenie skali produkcji,
 - korzystanie z różnych dotacji, programów wsparcia,
 - samowystarczalność gospodarstwa,
 - sprzedaż bezpośrednia w miejscu produkcji,
 - wcześniejsze zbieranie zamówień przez producenta i transport własny do klientów,
- a także właściwe zagospodarowanie pozostałości poprodukcyjnych.

4.3. Promocja ekologicznych produktów mlecznych

Promocja jako jeden z elementów marketingu mix obejmuje reklamę, sprzedaż osobistą, promocję dodatkową (inaczej uzupełniającą) oraz tzw. public relations, czyli kontakty z przedstawicielami mediów. W bardziej rozwiniętych krajach Europy promocja produktów ekologicznych prowadzona jest już od wielu lat natomiast w Polsce zastała zapoczątkowana dopiero w 2006 roku przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Agencję Rynku Rolnego. Brak odpowiedniej promocji tej żywności wpływa na niedostateczną wiedzę konsumentów o jej wartościach²⁵. Promocja żywności ekologicznej w ograniczonym zakresie wykorzystuje w reklamie mass media, natomiast w większym stopniu korzysta z reklamy w postaci ulotek, czy miniplakatów. Duże znaczenie na rynku tej żywności ma promocja osobista na targach, jarmarkach czy w ekogospodarstwach, rzadziej natomiast, z uwagi na wysoką cenę produktów, wykorzystuje się narzędzia z grupy promocji sprzedaży²⁶.

Obecnie jednym z najważniejszych miejsc reklamy, „zaistnienia firmy”, jest Internet. W krajach UE dynamicznie rozwija się sprzedaż internetowa ekologicznych produktów żywnościowych²⁷. Skuteczna reklama internetowa powinna spełniać trzy role a mianowicie: informować, przekonywać i przypominać. Najważniejszym elementem takiej reklamy jest pozycjonowanie własnej strony internetowej, które polega na tym, aby umieścić swoją stronę wśród pierwszych wyników wyświetlanych przez wyszukiwarki. Przykładowo wpisując w wyszukiwarkę google wyrażenie „ekologiczne produkty mleczne” na pierwszej pozycji wyskakuje forum mleczarskie a dopiero na czwartej- strona internetowa mleczarni ekologicznej „Ekołukta”. Kolejna mleczarnia „Jasienica Rosielna” pokazuje się dopiero na drugiej stronie wyników wyszukiwania. Wskazuje to na słabe pozycjonowanie stron internetowych firm zajmujących się ekologiczną produkcją mleka²⁸.

²⁴J.Chotkowski, M.Czerwinska, M.: Instrumenty marketingu w rolnictwie ekologicznym. „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing”, 2010, nr 03 (52), s. 160-268.

²⁵E. Koreleska, K. Woźniak: Znaczenie promocji uzupełniającej w marketingu ekologicznym, „Techn. Roln. Ogrodn. i Leś.” 2012, nr 5, s. 6-8.

²⁶B. Pilarczyk: Marketing żywności ekologicznej. „Przem. Spoż.” 2008, t. 62 nr 12, s. 44-46.

²⁷Organic market report 2013. Soil Association Scotland 2013. <http://www.soilassociation.org/marketreport>

²⁸B. Małecki 2008.: Marketing i reklama w Internecie, dostępne na: <http://certyfikatpolska.pl/wp-content/uploads/2014/03/Marketing-i-reklama-w-Internecie.pdf>

Bardzo ważnym elementem promocji produktów ekologicznych jest promocja dodatkowa. Badania własne przeprowadzone na grupie 45 studentów w wieku 20-23 lat, wskazują, że najbardziej preferowanym rodzajem promocji dla ankietowanej młodzieży były pokazy i degustacje (55% ankietowanych), na drugim miejscu- okresowe obniżki cen (18% ankietowanych), następnie- konkursy, gry i loterie promocyjne (12%), rabaty ilościowe (10%). Ulotki i broszury informacyjne były wskazane jedynie przez 5% ankietowanych.

W badaniach ankietowych innych autorów²⁹ respondenci uważają, że produkty ekologiczne powinny być bardziej promowane, aby zachęcić większą liczbę konsumentów do jej spożywania. Wskazywali oni na potrzebę przeprowadzenia na szeroką skalę kampanii medialnej z wykorzystaniem TV, radia i prasy (21% respondentów). Duża liczba ankietowanych (11%) wskazywała targi żywności jako dobry element kampanii marketingowej, część respondentów (7%) proponowała częste organizowanie degustacji przy okazji różnych imprez okolicznościowych.

4.4. Dystrybucja

Jak wskazują liczne badania naukowe, głównym miejscem dokonywania zakupów większości produktów żywnościowych są małe sklepiki osiedlowe oraz supermarket³⁰. Natomiast najbardziej rozpowszechnionym w Polsce kanałem dystrybucji produktów ekologicznych jest sprzedaż bezpośrednia oraz sklepy specjalistyczne. Sprzedaż bezpośrednia w powiązaniu z wyrobem własnych produktów sprawdza się szczególnie w przypadku niedużych gospodarstw, które nie są w stanie zaopatrzyć sklepów. Często jest ona powiązana z agroturystyką, gdzie następuje budowanie więzi i zaufania w relacji producent- konsument³¹. Sieć dystrybucji w Polsce jest jednak ciągle jeszcze niedostatecznie rozwinięta w stosunku do potrzeb klientów. Mało jest miejsc sprzedaży takiej żywności, zwłaszcza w rejonach w których liczba gospodarstw ekologicznych nie jest zbyt wielka.

Badania własne, o których była mowa wcześniej, wskazują, iż na pierwszym miejscu ankietowani preferowali (hiper)supermarkety jako kanał dystrybucji ekologicznych produktów mlecznych (35% ankietowanych), a na drugim miejscu sprzedaż internetową (26% ankietowanych). Respondenci uważali ponadto, iż najlepszym sposobem dystrybucji tych produktów jest połączenie sprzedaży w supermarketach ze sprzedażą internetową. Na kolejnych miejscach ankietowani wymienili małe sklepy spożywcze (20%), sklepy specjalistyczne (14%) a na końcu sprzedaż bezpośrednią (5%). Badania własne potwierdzają preferencje zakupowe z krajów bardziej rozwiniętych, gdzie przykładowo w duńskich sklepach konwencjonalnych (głównie supermarketach) sprzedawanych jest 86% produktów

²⁹ J. Błażej: Kompendium rolnictwa ekologicznego, wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2011, s. 221-226.

³⁰ M. Grzybowska-Brzezińska: Zachowania nabywcze konsumentów na rynku żywności. „Marketing i Rynek” 2009, nr 8, s. 27-32.

³¹ S. Dziedzic: Sprzedaż bezpośrednia jako istotny kanał zbytu produktów rolnictwa ekologicznego w województwie podkarpackim. „Journal of Research and Applications in Agricultural Engineering” 2006, Vol. 51 (2), s. 22-29.

ekologicznych, w Finlandii, Austrii i Wielkiej Brytanii 70-80%, we Francji, Belgii oraz w Holandii 41-42%, w Niemczech 33%³².

Analizując preferencje ankietowanych ze stanem obecnym na polskim rynku można stwierdzić, iż oczekiwania konsumentów nie są do końca spełnione. Jednakże, zauważamy coraz częstszy trend wprowadzania stoisk firmowych z żywnością ekologiczną do dużych sieci hipermarketów (np. Tesco, Carrefour, E. Leclerc). M. Zuba³³ stwierdziła, że w naszym kraju dopiero buduje się trwałe kanały dystrybucji żywności ekologicznej. Łukasiński³⁴ uważa, że wzrost zainteresowania sprzedażą produktów ekologicznych poprzez sieci sklepów spożywczych i supermarketów jest satysfakcjonujący i podaje za dobry przykład, sieć sklepów Społem i ich program ekologiczny „Podejmij ekodecyzję”. Program zorganizowany w miastach: Warszawie, Chełmie i Andrychowie, pokazał według autora na duże możliwości rozwoju tego segmentu rynku.

Gospodarstwa posiadające certyfikat na ekologiczną produkcję mleka często nie mają odpowiedniego odbiorcy i są zmuszeni sprzedawać mleko ekologiczne po cenie mleka zwykłego. Sytuacja taka ma miejsce w województwie podlaskim³⁵ oraz lubelskim, gdzie rolnicy wypowiadają się, że jeśli sytuacja nie ulegnie poprawie, będą zmuszeni przejść z powrotem na produkcję konwencjonalną. Przeważa w kwestii odbioru mleka ekologicznego jest województwo podkarpackie, w którym znajdują się dwie mleczarnie przetwarzające mleko ekologiczne, w Jasienicy Rosielnej oraz w Nowym Sączu.

Jednym z rozwiązań problemu dystrybucji są mlekomy. Przykładowo firma Hydropress Serwis Sp. z o.o. czy też Techno Serwis Sp. z o.o. oferuje sieć zautomatyzowanych punktów do sprzedaży nieprzetworzonego, świeżego mleka. Posiadając wkład własny w wysokości minimum 30% wartości urządzenia można stać się jego posiadaczem. Reszta spłacana jest w ratach nawet przez 5 lat³⁶. Pojawia się jednak tutaj pytanie. Czy mlekomy cieszą się wystarczającą popularnością i opłacalnością? Analizując sytuację na rynku oraz wpisy na forach branżowych można by się nad tym zastanawiać. Może przydałby się większy marketing- reklama, aby przyciągnąć konsumentów do tej formy sprzedaży? Moje osobiste odczucia są takie, że brak jest odpowiednich „zachęcaczy” do zakupu poprzez mlekomy. Myślę, że okresowo obok mlekomy powinna stać hostessa i promować mleko oferując ulotki, proponując degustacje oraz ewentualną pomoc przy obsłudze mlekomy.

Kolejnym rozwiązaniem problemu dystrybucji gospodarstw produkujących mleko ekologiczne mogłoby być połączenie się rolników w grupy producenckie, ponieważ w niej tkwi dużo większa siła przetargowa i możliwości negocjacyjne na rynku. Istnieje ponadto możliwość otrzymania dotacji unijnych z pakietu Rozwój Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020. Założenie grupy producenckiej pozwala

³² W. Łukasiński: Zarządzanie jakością produktu ekologicznego, „Żywność, Nauka, Technologia, Jakość” 2008, nr 1 (56), s. 146-153.

³³ M. Zuba: Szanse i bariery..., *op.cit.*, s. 261-286.

³⁴ W. Łukasiński: Zarządzanie..., *op.cit.*, s. 146-153.

³⁵ K. Kucińska, G. Kostro, E. Malinowska, J. Golba: Szanse i ograniczenia rozwoju rolnictwa ekologicznego w województwie podlaskim, na przykładzie powiatu wysokomazowieckiego, „Journal of Research and Applications in Agricultural Engineering” 2011, Vol. 56 (3), s. 236-242.

³⁶ M. Kosiorowska, M.: Mlekomy – nowy sposób bezpośredniej sprzedaży mleka surowego w Polsce. „Engineering Sciences & Technologies” 2012, 4(7), s. 72-82.

ponadto na optymalizację kosztów oraz podniesienie jakości produkcji i produktów rolnych. W ostatnich latach producenci ekologiczni coraz częściej łączą się w różne organizacje, stowarzyszenia, grupy producenckie. Takie organizacje umożliwiają odbiór większych partii jednolitego odmianowo i jakościowo towaru, który jest pożądanym przez przetwórców, hurtownie oraz sklepy. Działanie w grupie producenckiej umożliwia także ograniczenie liczby pośredników handlowych, dzięki czemu zwiększa zyskowność produkcji³⁷.

5. Podsumowanie

Rynek ekologicznych produktów mlecznych w Polsce znajduje się w początkowej fazie rozwoju i stanowi niewiele ok. 0,3% udziału w całym rynku żywności. Polskie rolnictwo posiada korzystne warunki przyrodnicze, by stać się znaczącym producentem żywności ekologicznej. Chętnych na zdrową, nieprzetworzoną żywność ekologiczną przybywa szybciej niż jej samej. Dochody gospodarstw ekologicznych zależą przede wszystkim od wielkości dopłat do produkcji ekologicznej oraz ceny wytworzonych produktów. Relacje cenowe pomiędzy produktami ekologicznymi a konwencjonalnymi są zróżnicowane, związane ze specyfiką regionalną rolnictwa oraz wielkością popytu na produkty ekologiczne zależnym od kraju. W Polsce, ekologiczna produkcja mleka może stanowić szansę na poprawę dochodów zwłaszcza dla niedużych gospodarstw. Jest to jednak w dużej mierze uwarunkowane podjęciem przez mleczarnię przerobu mleka ekologicznego i otrzymaniem wyższych cen skupu od mleka konwencjonalnego.

Działania marketingowe przyczyniają się do zwiększenia liczby zainteresowanych zdrową żywnością ekologiczną a co za tym idzie jej sprzedaży. Badania własne wskazują, iż dobrymi miejscami sprzedaży mlecznych produktów ekologicznych mogą być (hiper)supermarkety oraz sprzedaż internetowa. Z przeprowadzonych badań różnych autorów wynika potrzeba przeprowadzenia na dużą skalę kampanii medialnej z wykorzystaniem TV, radia i prasy a także organizowanie pokazów i degustacji produktów ekologicznych. Zainteresowanie ekożywnością wzrasta, jednakże w wielu miejscach występują problemy ze sprzedażą oraz dystrybucją tych produktów. Rozwiązaniem mogłaby być sprzedaż bezpośrednia w połączeniu z agroturystyką i przerobem własnym produktów, połączenie rolników w grupy producenckie czy sprzedaż poprzez odpowiednio wypromowane mlekomaty. Dalszy rozwój rynku żywności ekologicznej będzie w dużej mierze zależał od odpowiedniej jej promocji oraz poziomu cen adekwatnego do możliwości kupującego. Wsparcie państwowe i unijne jest wciąż nieodpowiednie, aby móc dostosować rynek ekologicznych produktów mlecznych do potrzeb konsumenta.

Literatura:

1. Błażej J.: Kompendium rolnictwa ekologicznego, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2011.

³⁷ A. Wiatrak 2006.: Grupy producentów rolnych-istota działania i zarządzania nimi, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, 8(4), s. 361-365.

2. Chotkowski, J., Czerwińska, M.: Instrumenty marketingu w rolnictwie ekologicznym, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing” 03 (52)/2010.
3. Dziedzic S.: Sprzedaż bezpośrednia jako istotny kanał zbytu produktów rolnictwa ekologicznego w województwie podkarpackim. „Journal of Research and Applications in Agricultural Engineering” 51 (2)/2006
4. Górska J.: Produkty ekologiczne: natura wpisana w jakość, „Forum Mleczarskie Handel” 6(61)/2013, <http://www.forummleczarskie.pl/RAPORTY/370/5/produkty-ekologiczne/> (12.03.2014).
5. Grzybowska-Brzezińska M.: Zachowania nabywcze konsumentów na rynku żywności. „Marketing i Rynek” 8/2009.
6. <http://biokurier.pl/aktualnosci/1618-coraz-wiecej-zywnosci-eko-w-sieciach-handlowych> (23.10.2013).
7. <http://www.ekolukta.pl/> (14.04.2014).
8. http://www.newseria.pl/news/rynek_zdrowej_zywnosci,p1028405149 (10.09.2013).
9. <http://www.osm-jasienica-rosielna.pl/> (21.04.2014).
10. <http://www.portalspozywczy.pl/mleko/wiadomosci/prezes-osm-nowy-sacz-male-mleczarnie-wola-zachowac-niezalezosc,32268.html> (13.10.2013).
11. Iwanicka A.: Jakość produktów mleczarskich w opiniach nabywców finalnych, „Marketing i Rynek” 9/2011.
12. Koreleska E., Woźniak K.: Znaczenie promocji uzupełniającej w marketingu ekologicznym, „Techn. Roln. Ogrodn. i Leś.” 5/2012.
13. Koreleska, E.: Kształtowanie produktu w koncepcji marketingu ekologicznego, „Acta Scientiarum Polonorum, Oeconomia” 8(4)/2009.
14. Kosiorowska, M.: Mlekomaty – nowy sposób bezpośredniej sprzedaży mleka surowego w Polsce. „Engineering Sciences & Technologies” 4(7)/ 2012.
15. Kotler Ph.: Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola. Wyd. Gebethner&Ska, Warszawa 1994.
16. Kucińska K., Kostro G., Malinowska E., Golba J.: Szanse i ograniczenia rozwoju rolnictwa ekologicznego w województwie podlaskim, na przykładzie powiatu wysokomazowieckiego, „Journal of Research and Applications in Agricultural Engineering” 56(3)/2011.
17. Łukasiński W.: Zarządzanie jakością produktu ekologicznego, „Żywność, Nauka, Technologia, Jakość” 1(56)/2008.
18. Maksymiec (Koperska) N.: Kształtowanie jakości mleka w ekologicznej produkcji, „Przegląd hodowlany” 10-12/2012.
19. Małecki B. 2008.: Marketing i reklama w Internecie, dostępne na: <http://certyfikatpolska.pl/wp-content/uploads/2014/03/Marketing-i-reklama-w-Internecie.pdf> (12.11.2013).
20. Organic market report 2013. Soil Association Scotland 2013, dostępny na: <http://www.soilassociation.org/marketreport> (10.10.2013).
21. Pilarczyk B.: Marketing żywności ekologicznej. „Przem. Spoż.” 62(12)/2008.
22. Raport o stanie rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2011-2012.: 2013. Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych IJHARS, Warszawa, dostępny na: www.ijhar-s.gov.pl (10.11.2013).
23. Raport roczny jednostkowy Organic Farmy Zdrowia S.A. za 2013 rok, dostępny na: <http://www.organicmarket.pl/okresowe>.
24. Rasz H.: Marketing artykułów żywnościowych, „Informacja nr 615 (IP- 79 G)” 1998, dostępny na: http://biurosej.gov.pl/teksty_pdf_98/i-615.pdf (12.03.2013).
25. Rozporządzenie Rady (WE) nr 834/2007 z dnia 28 czerwca 2007 r. w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych i uchylające rozporządzenie (EWG) nr 2092/91.

26. Runowski, H.: Ekonomiczne aspekty ekologiczne produkcji mleka, „Rocz. Nauk Roln. Ser. G” 96(1)/2009.
27. Szymona J.: Szanse i zagrożenia polskiego rolnictwa ekologicznego w perspektywie lat 2014-2020 w: „Opinie i ekspertyzy OE-210”, Kancelaria Senatu 2013.
28. Wiatrak A.: Grupy producentów rolnych-istota działania i zarządzania nimi. „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, 2006, 8(4).
29. Witczak J.: Jakość żywności jako czynnik wpływający na decyzje nabywcze konsumentów, „Marketing i Rynek” 8/2003.
30. Wojnowski W.: Organic Farma Zdrowia: prawie 8-proc. wzrost sprzedaży, 2014., dostępny na: <http://retailnet.pl/2014/04/16/93121-organic-farma-zdrowia-prawie-8-proc-wzrost-sprzedaz/> (16.04.2014).
31. Zuba M.: Szanse i bariery w integracji łańcucha żywności ekologicznej w Polsce, „Zesz. Nauk. WSEI, seria Ekonomia” 3(1)/2011.
32. Żakowska-Biemans S.: Bariery zakupu żywności ekologicznej w kontekście rozwoju rynku żywności ekologicznej. „Journal of Research and Applications in Agricultural Engineering” 56(4)/2011.

Summary

Aim of this study is show a current situation on market of organic dairy products in context of level of meet consumer's expectations. This article also presents applied marketing activities and a possibility of their extension in order to achieve a better satisfaction in a producer-consumer relationship. Market of organic dairy products in Poland is in early stages of development. Despite a growing interest, sale of organic products still remains at a relatively low level. There are several significant barriers to the development of organic food. The one of most important barrier is a limited availability and lack of information about points of sale. Farms having certificates of organic milk production often do not have a appropriate recipient, and are forced to sell organic milk in a price of normal milk, which can be seen an example of Lubelskie Voivodeship. National and EU support is still indispensable to be able to adapt market of organic dairy products to consumer needs.

Key words: *market of foods, marketing, dairy products, organic foods*

Informacje o autorce:

mgr inż. Natalia Koperska

Katedra Hodowli i Ochrony Zasobów Genetycznych Bydła, Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie
ul. Akademicka 13, 20-950 Lublin
e-mail: natalia@koperska.edu.pl

Dariusz Kowalski
Uniwersytet w Białymstoku

Zasadność interwencji państwa w zakresie wsparcia sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, ze środków publicznych w Polsce

THE LEGITIMACY OF STATE INTERVENTION IN SUPPORT OF MICRO, SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES, PUBLIC FUNDS IN POLAND

Obecnie na przełomie perspektyw finansowych Unii Europejskiej na lata 2007 – 2013 i 2014 – 2020, zasadnym jest weryfikacja dotychczas prowadzonej polityki rozwoju sektora MŚP. Celem opracowania jest ocena czy państwo w obecnych uwarunkowaniach gospodarczo-prawnych powinno aktywnie prowadzić politykę wsparcia MŚP? Analiza tego problemu wymaga oszacowania wpływu tego sektora na gospodarkę oraz uwzględnienia przepisów normatywno-prawnych regulujących politykę gospodarczą państwa. Podstawą prowadzonych rozważań są oficjalne dane statystyczne, literatura przedmiotu oraz branżowe raporty i analizy, na podstawie których dokonano porównania zalet i wad przedsiębiorstw tego sektora, i określono zasadność takiej interwencji państwa.

Słowa kluczowe: Wsparcie przedsiębiorstw; pomoc państwa; mikro, małe średnie przedsiębiorstwa

Uwagi wprowadzające

Celem niniejszego artykułu będzie dokonanie oceny czy zasadnym jest aby państwo w obecnych uwarunkowaniach gospodarczych aktywnie prowadziło politykę wsparcia mikro małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP)? Uzasadnieniem podjęcia niniejszej tematyki jest konieczność zrewidowania poszczególnych rodzajów aktywności państwa w kontekście prowadzonej polityki rozwoju. Znaczna część środków przeznaczona na politykę rozwoju pochodzi z funduszy Unii Europejskiej (UE), obecnie na przełomie perspektyw finansowych 2007 – 2013 i 2014 – 2020 zasadnym jest podjęcie rozważań nad oceną dotychczas prowadzonej polityki w której wsparcie sektora MŚP miało znaczący udział.

Wsparcie MŚP poprzez środki publiczne jest specyficzną formą działalności państwa. Polega na interwencji aparatu państwowego w stosunki gospodarcze regulowane w obecnym systemie ekonomicznym poprzez siły rynkowe. Zgodnie z jedną z naczelných zasad finansów publicznych jaką jest zasada celowości, państwo nie

powinno wydatkować środków publicznych na działania które nie są związane z realizacją jego zadań.¹ Przyjmuje się, że wydatki państwa w szczególności powinny:

- uwzględniać obowiązujące przepisy prawa;
- być uzasadnione prowadzoną polityką społeczno-ekonomiczną państwa;
- odzwierciedlać potrzeby kolektywne;
- być racjonalne, poprzez stosowanie właściwych metod planowania;
- być efektywne².

W kontekście poczynionych uwag, oceniając zasadność wsparcia sektora MŚP, w pierwszej kolejności określić należy, czy wydatki publiczne w tej formie mają swoje uzasadnienie gospodarcze oraz czy przy obecnych uwarunkowaniach ekonomicznych na takie wsparcie jest zapotrzebowanie ze strony przedsiębiorców. Następnie należy ocenić czy wsparcie takie jest dopuszczalne na gruncie prawnym.

Ilość przedsiębiorstw z sektora MŚP w gospodarce

Główny Urząd Statystyczny (GUS) publikuje dwa rodzaje wskaźników określających liczbę przedsiębiorstw w Polsce, pierwszym jest rejestr urzędowy podmiotów gospodarki narodowej (REGON), natomiast drugim jest wskaźnik przedsiębiorstw niefinansowych publikowany w raporcie „*Działalność przedsiębiorstw niefinansowych*” (podmioty niefinansowe to jednostki, których główną działalnością jest produkcja dóbr lub świadczenie usług niefinansowych, m.in.: spółki, spółdzielnie, oddziały przedsiębiorców zagranicznych, osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą). Wpisowi do rejestru REGON podlegają wszystkie podmioty gospodarcze, jest on okresowo weryfikowany na podstawie informacji pozyskanych z rejestru PESEL i Krajowego Rejestru Sądowego. Na koniec 2012 roku, w rejestrze REGON wpisanych było 3 975,3 tys. podmiotów gospodarki narodowej, tj. o 2,7% więcej niż na koniec roku 2011. Zgodnie z tymi danymi MŚP stanowiły ponad 99,9% wszystkich zarejestrowanych przedsiębiorstw. Biorąc pod uwagę poszczególne grupy przedsiębiorstw ich struktura przedstawiała się następująco: mikro 3 794 tys., małe 146 tys., natomiast średnie 30 tys.³

Dane publikowane w rejestrze REGON dotyczą wszystkich podmiotów zarejestrowanych (łącznie z tymi, które rzeczywiście nie prowadzą działalności), dlatego indykatorem lepiej oddającym ilość MŚP w gospodarce, jest wskaźnik przedsiębiorstw niefinansowych czyli tych rzeczywiście prowadzących działalność. Zgodnie z tym wskaźnikiem według stanu na koniec 2011 roku w Polsce działalność gospodarczą prowadziło 1 785 tys. przedsiębiorstw niefinansowych, wobec 1 727 tys. w 2009 roku. Oznacza to wzrost w stosunku rocznym o 3,3%. Wzrost ten jest spowodowany wychodzeniem gospodarki z pierwszej fazy kryzysu gospodarczego. Analogicznie jak w przypadku rejestru REGON największą liczbę stanowią mikro i małe przedsiębiorstwa

¹ Red. C. Kosikowski, E. Ruśkowski, *Finanse Publiczne i Prawo Finansowe*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2008, s. 249.

² S. Owsiak, *Finanse Publiczne – Teoria i Praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 233.

³ Główny Urząd Statystyczny, *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w 2012 r.*, Warszawa 2013.

tj. 98,9% całej populacji (mikroprzedsiębiorstwa 95,9%). Udział podmiotów średnich i dużych, stanowił odpowiednio 0,9% i 0,2% przedsiębiorstw.⁴

Mając na uwadze powyższe należy uznać, że pod względem ilości podmiotów, przedsiębiorstwa z sektora MŚP stanowią podstawowy segment polskiej gospodarki. Jednak żeby określić ich rzeczywisty wpływ na podstawowe wskaźniki ekonomiczne należy zestawić ich liczbę z danymi dotyczącymi ich wpływu na wytwarzanie Produktu Krajowego Brutto (PKB) oraz udział w zatrudnieniu i kreowaniu inwestycji.

Udział MŚP w generowaniu PKB

PKB Polski w 2010 roku wyniósł 1415,4 mld zł, z czego MŚP wygenerowały 47,6% tej wartości. Udział mikro przedsiębiorstw w generowaniu PKB wyniósł 29,6%, małych 7,9% natomiast średnich przedsiębiorstw 10,1%. W 2010 roku w relacji do 2009 roku zwiększył się udział przedsiębiorstw średnich i dużych w wytworzeniu PKB, przy jednoczesnym spadku przedsiębiorstw małych, czego przyczyną jest osłabienie koniunktury gospodarczej po 2008 roku. Najmniejsze przedsiębiorstwa z uwagi na ograniczone kapitały i wąską specjalizację w pierwszej kolejności odczuły zmiany koniunkturalne.

Analizując udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB na przestrzeni kilku lat również widoczna jest tendencja wzrostowa przedsiębiorstw średnich i dużych (przedsiębiorstwa duże w 2004 roku generowały 21,9% PKB, natomiast w 2009 roku wskaźnik ten wzrósł do 24%, natomiast średnie w 2005 roku generowały 8,9% PKB a w 2010 roku wskaźnik ten wzrósł do 10,1%). Przyczyną takiej zmiany jest przechodzenie części przedsiębiorstw mikro i małych w wyniku rozwoju, do segmentu przedsiębiorstw średnich i dużych, co jest zdecydowanie zjawiskiem korzystnym⁵.

Oceniając znaczenie sektora MŚP dla gospodarki należy również przedstawić strukturę branżową tych przedsiębiorstw. Zgodnie z danymi publikowanymi przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, 45,4% MŚP prowadzi działalność usługową, 30,4% handlową, a 13,5% budowlaną, natomiast działalność przemysłową prowadzi tylko 10,7%. Odmienne wygląda struktura przedsiębiorstw dużych. Największa część tych przedsiębiorstw prowadzi działalność przemysłową (53,2%), a w mniejszym stopniu niż MŚP prowadzą działalność usługową (27,9%) i handlową (13,3%). Wskazana struktura odzwierciedla możliwości gospodarcze tych podmiotów. Można zaobserwować prawidłowość zgodnie, z którą, MŚP prowadzą działalność niewymagającą wysokich nakładów inwestycyjnych, którą można relatywnie łatwo rozpocząć. Powyższe zjawisko oznacza, że przedsiębiorstwa z sektora MŚP są niedokapitalizowane w związku, z czym uzasadniona jest interwencja finansowa państwa w ten sektor. Ponadto przedstawiona struktura potwierdza, że sektor MŚP i sektor dużych przedsiębiorstw funkcjonują, co do zasady na innych rynkach.

⁴ Główny Urząd Statystyczny, Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011, Warszawa 2013, s. 45.

⁵ Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, w latach 2010 – 2011, Warszawa 2012, s. 19.

Rola MŚP w ograniczaniu bezrobocia

Jak już zostało wskazane jednym z najważniejszych właściwości sektora MŚP jest generowanie przez te przedsiębiorstwa znaczącej ilości miejsc pracy. Istotna rola MŚP w ograniczaniu bezrobocia ma dwojakie źródła. Po pierwsze przedsiębiorcy z tego sektora podejmują działalność w ramach tak zwanego samozatrudnienia (dzieje się tak często, ponieważ nie byli w stanie znaleźć na rynku pracy satysfakcjonującego zatrudnienia. W Polsce w 2010 roku wskaźnik osób samozatrudnionych w całkowitej liczbie pracujących wyniósł 18%). Po drugie przedsiębiorstwa MŚP generują wiele miejsc pracy najmniej. W roku 2011 liczba ludności w wieku produkcyjnym w Polsce wynosiła 24,7 mln osób, z czego liczba ludności aktywnej zawodowo to 17,9 mln. Dla porównania liczba osób zatrudniona w sektorze przedsiębiorstw wyniosła 9 mln (w mikroprzedsiębiorstwach zatrudnionych było 3,5 mln osób, w małych przedsiębiorstwach 1,18 mln, natomiast w średnich 1,65 mln). W związku z powyższym ponad 35% osób aktywnych zawodowo pracowało w przedsiębiorstwach z sektora MŚP. Co więcej analizując cały sektor przedsiębiorstw można zaobserwować iż w MŚP zatrudnionych było ponad 70% osób.

Ponadto należy zauważyć, że istotną korzyścią z generowania przez MŚP miejsc pracy jest nie tylko rozwoju gospodarczy państwa związany z działalnością tych podmiotów, ale konsekwencją jest również ograniczenie wydatków na przeciwdziałanie bezrobociu.

Działalność inwestycyjna przedsiębiorstw sektora MŚP

Zgodnie z danymi GUS w 2011 roku działalność inwestycyjną prowadziło 17,2% badanych podmiotów. Wartość nakładów poniesionych przez przedsiębiorstwa wyniosła 161 240 mln zł. Mikroprzedsiębiorstwa zainwestowały 28 282 mln zł, małe 18 757 mln zł, średnie 33 785 mln zł, natomiast duże 80 416 mln. zł. Oznacza to, że sektor MŚP wygenerował 50,1% inwestycji przedsiębiorstw całego segmentu. Pomimo że ilościowo przedsiębiorstwa duże stanowią zaledwie 0,1% to generują blisko połowę inwestycji. Zgodnie z danymi za 2011 rok, inwestycje dużych przedsiębiorstw w przeliczeniu na jednego pracującego wynosiły 30 120 zł, natomiast wskaźnik ten dla sektora MŚP wyniósł zaledwie 12 770 zł. Mając na uwadze powyższe, należy zauważyć istotną dysproporcję pomiędzy inwestycjami podmiotów sektora MŚP oraz sektora dużych przedsiębiorstw. Przyczyny takiego stanu rzeczy wydają się być dwie, z jednej strony przedsiębiorstwa MŚP są mniej efektywne ekonomicznie, dlatego nie są w stanie wygenerować odpowiednich nakładów inwestycyjnych z drugiej jednak strony powyższe wskaźniki oznaczają, że MŚP są niedokapitalizowane, dlatego nie posiadają odpowiednich środków umożliwiających podjęcie inwestycji i zwiększenie zakresu działalności, a wsparcie państwa bez wątpienia przyczyniłoby się do poprawienia tego wskaźnika.

Wady przedsiębiorstw z sektora MŚP

W literaturze przedmiotu wskazuje się, że przedsiębiorstwa z sektora MŚP współcześnie stanowią podstawowy segment gospodarki. Jako najważniejsze cechy tych przedsiębiorstw wskazuje się ich mobilność i elastyczność. Przedsiębiorstwa te dzięki

względnie niedużej skali prowadzonej działalności mają możliwość szybkiej reakcji na zmiany koniunktury⁶. Relatywnie mała skala prowadzonej działalności ma również negatywne konsekwencje. Z uwagi na niskie kapitały takich przedsiębiorstw narażone są na utratę płynności finansowej. Wskazane cechy powodują, że MŚP określane są jako „papierek lakmusowy” gospodarki. Pomimo wielu zalet tego typu przedsiębiorstw należy pamiętać, że często prowadzą one podstawową działalność gospodarczą, niewymagającą większych nakładów i inwestycji. Nie są w stanie stosować nowych technologii, a także zatrudniają niewielką i najczęściej najtańszą siłę roboczą. Wiedza osób zarządzających jest często niewystarczająca, znacznie ograniczone jest planowanie i strategia rozwoju, dodatkowo należy zwrócić uwagę na niski podział pracy oraz ograniczone możliwości prowadzenia badań, co powoduje niską innowacyjność. Oznacza to, że nie można bezkrytycznie przyjmować częstego argumentu, że podmioty te stanowią najbardziej efektywną ekonomicznie formę prowadzenia działalności gospodarczej⁷.

W oderwaniu od wskazanych cech należy jednak zauważyć, że obecnie MŚP stanowią podstawowy segment polskiej gospodarki, co przejawia się w znacznym udziale tych przedsiębiorstw w wytwarzaniu PKB, tworzeniu miejsc pracy oraz generowaniu nowych inwestycji.

Luka finansowa jako warunek udzielania wsparcia

Rozważając zasadność finansowania sektora MŚP ze środków publicznych niezbędnym jest określenie czy na taką formę wsparcia występuje zapotrzebowanie ze strony przedsiębiorstw.

Finansowanie takie powinno być realizowane wyłącznie w przypadku, gdy występuje tak zwana luka finansowa, która oznacza że część przedsiębiorstw niema możliwości uzyskania środków, na komercyjnym rynku finansowym. Należy podkreślić, że działalność państwa w zakresie wsparcia MŚP nie powinna mieć charakteru konkurencyjnego w stosunku do finansowania komercyjnego. Działalność taka powinna jedynie wypełniać lukę finansową w obszarach, w których finansowanie na zasadach rynkowych jest niedostępne.

Koncepcja luki finansowej

Po raz pierwszy problem luki finansowej dostrzeżony został w latach 30 XX wieku, w raporcie na temat systemu finansowego Wielkiej Brytanii. Niedoskonałość ta określona została mianem luki MacMilliana (od nazwiska przewodniczącego komisji badającego system finansowy i późniejszego premiera Wielkiej Brytanii Harolda

⁶ Tak np.: M. Gancarczyk, Wsparcie publiczne, dla MŚP podstawy teoretyczne a praktyka gospodarcza, C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 9; M. Sokołowska, Społeczna odpowiedzialność małego przedsiębiorstwa, WAE Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2013, s. 83-85; M. Strużycki, Małe i średnie przedsiębiorstwa w świetle Strategii Lizbońskiej, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 65-66; R. Wolański, wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2013, s. 19; A. Zakrzewska-Bielawska, Wyzwania rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw, Difin, Warszawa 2011, s. 7.

⁷ Tak np.: C. Kosikowski, Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej – Komentarz, LexisNexis, Warszawa 2009, s. 482 – 483; M. Starczewska – Krzysztozek, Słabe strony mikro małych i średnich przedsiębiorstw - raport 2011 PKPP Lewiatan, Warszawa 2011 s. 89.

MacMilliana). Warty podkreślenia jest fakt, że współtwórcą raportu był m.in. J.M. Keynes. Obecnie lukę finansową określa się, jako rodzaj niedoskonałości rynku, która wynika z asymetrii informacji pomiędzy podmiotem potrzebującym kapitał tj. MŚP a podmiotem dostarczającym środków finansowych⁸.

Skala zapotrzebowania MŚP na finansowanie zewnętrzne

Określenie wielkości luki kapitałowej polega na obliczeniu ilości środków dostępnych dla MŚP i oszacowaniu zapotrzebowania ze strony przedsiębiorstw. Luka będzie występować jeżeli zapotrzebowanie ze strony przedsiębiorstw jest większe niż dostępne środki. Badania luki finansowej mają charakter obszernych analiz ekonometrycznych, dlatego na potrzeby niniejszego artykułu wykorzystane zostaną dane publikowane w raportach ewaluacyjnych tworzonych na potrzeby instytucji wdrażających instrumenty wsparcia MŚP. Najważniejsze raporty dotyczące badań luki finansowej w Polsce to:

Tabela 1. Zestawienie raportów dotyczących oszacowania luki finansowej w sektorze MŚP w Polsce

| Badanie | Rok badania | Badany obszar | Wartość luki w skali roku (w mln zł) |
|--|-------------|--------------------|--------------------------------------|
| P. Tamowicz, Analiza luki finansowej w województwie pomorskim | 2008 | Pomorskie | 45 – 161 |
| PAG Uniconsult, Ekspertyza dotycząca uwarunkowań wdrażania instrumentów inżynierii finansowej w Polsce Wschodniej | 2010 | Polska wschodnia | 1 200 |
| PAG Uniconsult, Rola instrumentów inżynierii finansowej w województwie podkarpackim | 2011 | Podkarpackie | 200 – 400 |
| Zachodniopomorska Grupa Doradczą, Analiza luki finansowej w województwie dolnośląskim | 2012 | Dolnośląskie | 200 – 300 |
| PAG Uniconsult, Analiza luki finansowej w województwie pomorskim | 2012 | Pomorskie | 300 – 500 |
| P. Tamowicz, Wpływ wdrożenia Inicjatywy JEREMIE w regionie kujawsko-pomorskim | 2012 | kujawsko-pomorskie | 82 – 163 |
| Instytut Badań Strukturalnych, Ocena luki finansowej w zakresie dostępu polskich przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego. | 2013 | Polska | 11 118 |
| Europejski Bank Inwestycyjny, Ex ante assessment of the EU SME Initiative | 2013 | Polska | 2 000 – 11 200 |

Źródło: opracowanie własne

⁸ M. Józwiak-Mijał, Luka Macmillana a znaczenie średnich przedsiębiorstw dla gospodarki, [w:] Studia i Materiały – Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, nr. 5/2005. s. 49 i nast.;

We wszystkich wskazanych analizach potwierdzone zostało występowanie luki finansowej w zakresie zapotrzebowania MŚP na finansowanie zewnętrzne. Jedynie w raporcie ogólnopolskim Instytutu Badań Strukturalnych wskazano nadpodaż środków, która występowała wyłącznie w zakresie przedsiębiorstw dużych (nadpodaż to ok. 900 mln zł w skali roku). Inne wnioski wynikające z analizy wskazanych raportów to przede wszystkim obserwacja iż luka finansowa dotyczy w najszerszym stopniu przedsiębiorstw najmniejszych i dopiero rozpoczynających prowadzenie działalności. W badaniu ogólnopolskim Instytutu Badań Strukturalnych wskazano iż blisko 93% wartości luki wynika z zapotrzebowania przedsiębiorstw mikro, 7% to zapotrzebowanie przedsiębiorstw małych, natomiast jedynie 0,2% to zapotrzebowanie przedsiębiorstw średnich. Kolejnym istotnym wnioskiem jaki można wyciągnąć na podstawie wskazanych badań jest fakt że MŚP wykazują zapotrzebowanie na wszystkie dostępne instrumenty wsparcia tj. poręczenia, i pożyczki oraz instrumenty kapitałowe.

Wsparcie MŚP a konstytucyjne zasady równości wobec prawa oraz społecznej gospodarki rynkowej

Zasadność wykorzystania instrumentów wsparcia sektora MŚP zależy od przyjętej koncepcji roli państwa w sferze społecznej i gospodarczej. Ustrój gospodarczy Polski unormowany został w Konstytucji, dlatego analizując ten rodzaj aktywności należy określić czy nie jest sprzeczna z konstytucyjnymi zasadami równości wobec prawa oraz społecznej gospodarki rynkowej, a w konsekwencji czy nie ma niekorzystnego wpływu na konkurencję.

Jak stanowi art. 32 Konstytucji, wszyscy są wobec prawa równi, w związku z czym wszyscy mają prawo do równego traktowania przez władze publiczne. W przepisie tym prawodawca określił zasadę równości wobec prawa. W związku z powyższym powstaje pytanie czy nierówne traktowanie przez państwo przedsiębiorstw dużych i MŚP nie jest sprzeczne z omawianą zasadą.

Należy zauważyć że konstytucyjna zasada równości wobec prawa oznacza przynależność podmiotów do tej samej kategorii i nie jest jednoznaczna z pojęciem identyczności. Potwierdzeniem tego mogą być liczne orzeczenia organów stosujących prawo w tym wyroki Trybunału Konstytucyjnego.

Oceniając czy nie dochodzi do naruszenia zasady równości niezbędnym jest ustalenie cechy istotnej, na której podstawie dokonano zróżnicowania sytuacji prawnej adresatów. W przypadku sektora MŚP cechą taką jest wielkość przedsiębiorstwa, której konsekwencją jest wiele utrudnień rozwojowych takich jak np. ograniczony dostęp do środków finansowych czy specjalistycznej wiedzy. Jako kryteria uzasadniające dokonanie takiego rozróżnienia należy wskazać racjonalność, proporcjonalność i sprawiedliwość dokonanych zróżnicowań. Przesłanki te, wydają się być spełnione w przypadku sektora MŚP. Racjonalność wsparcia wynika z istotnej roli tego sektora we współczesnej gospodarce polskiej, proporcjonalność przejawia się w tym, że korzyści płynące z wyodrębnienia tego sektora są większe niż w przypadku funkcjonowania wszystkich podmiotów w gospodarce na takich samych zasadach. Natomiast sprawiedliwość ma swoje źródło w równym dostępie tych środków dla wszystkich

przedsiębiorstw cechujących się problemami rozwojowymi wynikającymi z ich rozmiaru. Należy wskazać, że mając na uwadze powyższe cechy wsparcia MŚP, należy uznać że przyznanie różnych uprawnień przedsiębiorcom należącym do różnych zbiorów, w tym m.in. wyróżnionych ze względu na wielkość, nie jest sprzeczne z konstytucyjną zasadą równości wobec prawa.

Drugim aspektem konstytucyjności pomocy państwa dla sektora MŚP ze środków publicznych jest ocena takiego wsparcia w na gruncie zasady społecznej gospodarki rynkowej unormowanej w art. 20 Konstytucji. Zgodnie z tym przepisem społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych stanowi podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej. Przyjęcie określonego ustroju gospodarczego nie jest jedynie stworzeniem pewnych założeń na podstawie, których będzie funkcjonowała gospodarka, ale pociąga za sobą również uprawnienia i zobowiązania organów państwa w ramach realizacji przyjętej polityki gospodarczej. Na potrzeby niniejszego artykułu należy określić czy wsparcie finansowe sektora MŚP wpisuje się w zadania państwa wynikające z przyjętego w Konstytucji ustroju gospodarczego.

Pierwotnym źródłem wskazanej zasady jest idea społecznej gospodarki rynkowej. Koncepcja ta zakłada wykorzystanie mechanizmów rynkowych dla osiągnięcia celów społecznych, którymi są przede wszystkim społeczna sprawiedliwość oraz dobrobyt dla wszystkich. Postulowana sprawiedliwość nie oznacza jednak równego rozdzielania dochodu pomiędzy wszystkich członków społeczeństwa, a chodzi w niej o równość szans w jego uzyskaniu. Równość ta powinna wynikać z rynkowej konkurencji, na której strażą powinny stać organy państwowe. Drugi cel, jakim jest dobrobyt dla wszystkich polega na kreowaniu takich działań państwa, które będą prowadziły do wzrostu gospodarczego, któremu nie będzie towarzyszyło rozwarstwienie społeczne. Osiągnięcie wysokiego dobrobytu gospodarczego powinno się odbyć poprzez ustanowienie regulacji określających porządek konkurencji, prowadzenie świadomej polityki wzrostu oraz zagwarantowania wolnej wymiany w ramach gospodarki światowej. W myśl tej koncepcji państwo powinno korygować podział majątku i dochodu w postaci pomocy socjalnej, rent, zasiłków na budowę mieszkania, a także co należy podkreślić subwencji i środków na podjęcie działalności gospodarczej.

W związku z powyższym w społecznej gospodarce rynkowej państwo powinno spełniać następujące funkcje:

- ograniczać wahania podstawowych wartości makro ekonomicznych wynikających z cykli koniunkturalnych, poprzez prowadzenie polityki gospodarczej polegającej na wyhamowywaniu gospodarki w okresie wysokiego wzrostu oraz pobudzaniu w okresie recesji;
- programować procesy rozwoju gospodarczego w skali makroekonomicznej;
- sprzyjać kreowaniu zrównoważonego rynku;
- pełnić funkcje ogólnogospodarcze.

Funkcje te państwo powinno realizować za pomocą bezpośrednich i pośrednich narzędzi kreowania polityki gospodarczej. C. Kosikowski wskazuje, że do narzędzi bezpośrednich należą:

- normy ochrony w tym polityka antymonopolowa;
- redystrybucja zysków;
- dotacje;
- bezpośrednie transfery majątku;
- urzędy nadzoru gospodarczego;
- bezpośrednie zarządzanie sferą dóbr publicznych;
- własna działalność gospodarcza państwa;
- zamówienia rządowe.

Natomiast do pośrednich zalicza:

- oddziaływanie na układ rachunku ekonomicznego w dziedzinie:
 - nadzoru i kontroli cen;
 - kształtowania systemu podatkowego;
 - paratrycznego oddziaływania polityki pieniężnej i kredytowej;
- oddziaływanie na układ zasilania finansowego przez:
 - system fiskalny;
 - system pieniężno-kredytowy;
- oddziaływanie na układ motywacyjny przez:
 - kształtowanie systemu prawnego;
 - politykę akcjonariatu pracowniczego;
 - politykę socjalną i ochronę środowiska⁹.

Mając na uwadze powyższy katalog instrumentów interwencji państwa w ramach społecznej gospodarki rynkowej, należy podkreślić, że analizowane w formy wsparcia sektora MŚP, wpisują się w dopuszczalny zakres interwencji państwa w gospodarkę. W związku z powyższym w przypadku wsparcia sektora MŚP nie można stwierdzić iż państwo wykracza poza zakres jego zadań, a w konsekwencji nie narusza zasady celowości finansów publicznych¹⁰.

Wpływ wsparcia MŚP na konkurencję

Innym z aspektów zasady społecznej gospodarki rynkowej, który należy rozpatrzyć w kontekście interwencji państwa w sektor MŚP jest jej wpływ na konkurencję. Konkurencja jest jedną z podstawowych zasad funkcjonowania wspólnego rynku w UE. Historia polityki konkurencji UE sięga Traktatu Rzymskiego, pomimo tego szczegółowe przepisy dopuszczają możliwość interwencji państwa w zakresie wsparcia tego sektora.

Wydaje się że rozwiązanie takie jest słuszne. Wsparcie sektora MŚP ze środków publicznych podobnie jak w przypadku zasady równości wobec prawa nie musi

⁹ C. Kosikowski, *Publiczne prawo gospodarcze polski i Unii Europejskiej*, LexisNexis, Warszawa 2010, s. 35 i 36

¹⁰ Zob. też: K. Strzyczkowski, *Konstytucyjna zasada społecznej gospodarki rynkowej, jako podstawa tworzenia i stosowania prawa*, [w:] C. Kosikowski (red.), *Zasady ustroju społecznego i gospodarczego w procesie stosowania Konstytucji*, Warszawa 2005, s. 11., zob. też I. Sierpowska, *Zasada społecznej gospodarki rynkowej*, [w:] *Pomoc społeczna jako administracja świadcząca. Studium administracyjnoprawne*, Warszawa 2012, s. 121 i nast.

oznaczając uprzywilejowania wymienionych grup przedsiębiorców, a tym bardziej dyskryminacji pozostałych przedsiębiorców. Należy pamiętać, że mechanizm konkurencji występuje wyłącznie pomiędzy przedsiębiorcami działającymi w tym samym segmencie gospodarki, dlatego oceniając konkurencję należy rozpatrzyć czy przedsiębiorstwa duże i MŚP konkurują pomiędzy sobą. Po wcześniejszym przeanalizowaniu struktury przedsiębiorstw oraz mając na uwadze charakter działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwa małe i duże należy uznać że co do zasady przedsiębiorstwa te nie konkurują pomiędzy sobą, dlatego wsparcie MŚP ze środków publicznych nie stanowi zagrożenia dla konkurencji. Należy jednak podkreślić, że pomoc państwa powinna być realizowana za pomocą instrumentów najmniej ingerujących w siły rynkowe, dlatego, wskazanymi są instrumenty zwrotne i pośrednie, a instrumenty o charakterze bezzwrotnym powinny zostać ograniczone do minimum.

Zakończenie

Rekapitułując poruszane problemy należy wskazać, że znaczenie sektora MŚP dla gospodarki jest kwestią dyskusyjną. Nie wszyscy przedstawiciele doktryny zgadzają się z tezą, że gospodarka może opierać się na takich przedsiębiorstwach, co więcej wskazuje się, że przedsiębiorstwa z tego sektora są mniej efektywne ekonomicznie niż przedsiębiorstwa duże. Znaczna część takich przedsiębiorców podejmuje działalność bez odpowiednich kapitałów, przygotowania, zmuszonych brakiem pracy, dlatego często prowadzą bardzo prostą działalność, które nie generuje innowacyjności i rozwoju nowych technologii. Pomimo istotnych wad tych przedsiębiorstw obecnie stanowią podstawową formę działalności gospodarczej, generują blisko połowę polskiego PKB i co najważniejsze tworzą 70% miejsc pracy w sektorze przedsiębiorstw, przez co przyczyniają się do ograniczenia rozmiarów bezrobocia i wydatków państwa z tym związanych, co ma szczególnie istotne znaczenie w czasie kryzysu finansów publicznych. Pomimo istotnych wad tego typu przedsiębiorstw obecnie z uwagi na skalę ich działalności można uznać, że są katalizatorem rozwoju gospodarczego państwa. Biorąc pod uwagę powyższe zmienne należy podkreślić, że obecnie potencjał sektora MŚP nie jest prawidłowo wykorzystywany. W związku z powyższym można uznać ten rodzaj wydatków publicznych za uzasadniony gospodarczo.

W związku z powyższym w kolejnej perspektywie finansowej UE wsparcie rozwoju sektora MŚP powinno nadal odgrywać ważną rolę w polityce rozwoju państwa.

Literatura

1. Banaszak B., Prawo Konstytucyjne, C.H. Beck, Warszawa 2010;
2. Gancarczyk M., Wsparcie publiczne, dla MŚP podstawy teoretyczne a praktyka gospodarcza, C.H. Beck, Warszawa 2010;
3. Główny Urząd Statystyczny, Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w 2012 r., Warszawa 2013;
4. Główny Urząd Statystyczny, Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011, Warszawa 2013;
5. Główny Urząd Statystyczny, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań w 2011, Warszawa 2012;
6. Główny Urząd Statystyczny, Kwartałna Informacja o Rynku Pracy, z dn. 30 sierpnia 2012 roku, Warszawa, 2012;

7. Instytut Badań Strukturalnych, Ocena luki finansowej w zakresie dostępu polskich przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego. Wnioski i rekomendacje dla procesu programowania polityki spójności w okresie 2014 – 2020. Warszawa 2013;
8. Józwiak-Mijał M., Luka Macmillana a znaczenie średnich przedsiębiorstw dla gospodarki, [w:] Studia i Materiały – Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, nr. 5/2005;
9. Kosikowski C., Ruśkowski E., Finanse Publiczne i Prawo Finansowe, Wolters Kluwers Polska, Warszawa 2008;
10. Kosikowski C., Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej – Komentarz, LexisNexis Polska, Warszawa 2009;
11. Owsiak S., Finanse Publiczne – Teoria i Praktyka, Wydawnictwa Naukowe PWN, Warszawa 2005;
12. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, w latach 2010 – 2011, Warszawa 2012;
13. Sierpowska I., Zasada społecznej gospodarki rynkowej, [w:] Pomoc społeczna jako administracja świadcząca. Studium administracyjnoprawne, Wolters Kluwers Polska, Warszawa 2012;
14. Sokołowska M., Społeczna odpowiedzialność małego przedsiębiorstwa, WAE Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2013;
15. Starczewska – Krzysztozek M., Słabe strony mikro małych i średnich przedsiębiorstw - raport PKPP Lewiatan, Warszawa 2011;
16. Strużycki M., Małe i średnie przedsiębiorstwa w świetle Strategii Lizbońskiej, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008;
17. Wolański R., wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2013;
18. Wyrok z dnia 16 grudnia 1997 r., K 8/97, Orzeczenia Trybunału Konstytucyjnego 1997, Warszawa 1998, nr 5-6, poz. 70, s. 553-554;
19. Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 13 lutego 2013 r., VIII SA/Wa 876/12, LEX nr 1282472;
20. Zakrzewska-Bielawska A., Wyzwania rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw, Difin, Warszawa 2011.

Summary

Currently, at the turn of the EU's financial perspectives for the years 2007 - 2013 and 2014 - 2020, it is appropriate to verify propriety of the policy development of the SME sector. The aim of the study is to assess whether the State in the current economic and legal conditions should actively pursue policies to support SMEs? Analysis of this problem requires an estimate of the impact of this sector on the economy and take account of normative-legal framework governing economic policy of the state. The basis for discussion are the official statistical data, literature and industry reports and analysis based on a comparison of the advantages and disadvantages of companies in this sector, and set out the legitimacy of the intervention of the state.

Informacje o Autorze:

Mgr. Dariusz Kowalski
 Uniwersytet w Białymstoku
 Wydział Prawa
 Katedra Finansów Publicznych i Prawa Finansowego
 ul. Włocławska 10/4,
 62-600 Koło
 e-mail: Dariusz.Kowalski1@bgk.com.pl

Renata Marks-Bielska, Wiesława Lizińska, Izabela Serocka
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Uwarunkowania polityki władz lokalnych w obszarze pozyskiwania inwestorów zagranicznych

CONDITIONS OF LOCAL AUTHORITIES' POLICY IN ACQUISITION ACQUIRING FOREIGN INVESTORS

Głównym celem przeprowadzonych badań była próba oceny działań podejmowanych przez władze lokalne zmierzających do pozyskiwania inwestorów zagranicznych. Wykorzystując metodę ankietową przeprowadzono badania wśród przedstawicieli władz lokalnych w 76 gminach województw: wielkopolskiego, pomorskiego i warmińsko-mazurskiego. Wyniki przeprowadzonych badań wykazały, że połowa badanych władz samorządów lokalnych podejmowała zróżnicowane działania mające na celu pozyskanie inwestycji zagranicznych m.in. przez zmianę planu zagospodarowania (24%), czy uzbrojenie terenu (17%). Władze samorządów lokalnych prezentowały w tym celu także swoje oferty inwestycyjne wykorzystując strony internetowe (32%), uczestnicząc z ofertą na imprezach promocyjnych, prezentacjach i targach (27%). Aktywna polityka władz lokalnych w zakresie pozyskiwania inwestorów przyczynia się do lokowania przedsięwzięć gospodarczych na terenie określonych gmin, które są w stanie zapewnić funkcjonującym i potencjalnym przedsiębiorcom konkurencyjne warunki gospodarowania.

Słowa kluczowe: rozwój lokalny, polityka lokalna, bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ)

Wstęp

Uwarunkowania lokalne wiążą się z wieloma kategoriami czynników, wśród których wyróżniamy takie, które odnoszą się do celów i realizacji polityki lokalnej oraz warunków lokalizacji inwestycji¹. Polityka prowadzona przez władze lokalne polega m.in. na wyborze realnych do osiągnięcia, biorąc pod uwagę ograniczoność zasobów celów, których realizacja przy wykorzystaniu odpowiednich narzędzi przyczynia się do wzrostu i rozwoju danego układu lokalnego. Samorząd lokalny może odgrywać ważną rolę w stymulowaniu rozwoju gospodarczego przez tworzenie dogodnych warunków do działalności przedsiębiorstw na terenie gminy. W polityce prowadzonej przez władze lokalne w zakresie pozyskiwania inwestorów, w tym zagranicznych należy uwzględnić te elementy, w które obszar został wyposażony (naturalnie lub przez wypracowanie określonych rozwiązań) oraz takie, które mogą zostać wykreowane lub ulepszone (np. infrastruktura, polityka podatkowa, jakość i sprawność obsługi w urzędach, współpraca między władzami a inwestorami).

¹R. Marks-Bielska, Babuchowska K: Rola władz lokalnych we wspieraniu przedsiębiorczości gospodarczej. W: Jaremczuk K. (red.). Przedsiębiorczość – natura i atrybuty, pod. red. K. Jaremczuka. PWSZ im. prof. S. Tarnowskiego w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg, T. II, 2012, s. 367.

Obszar charakteryzujący się specyficznymi z punktu widzenia inwestora cechami mającymi wpływ m.in. na nakłady inwestycyjne oraz koszty prowadzonej działalności gospodarczej, wartości produkcji oraz jej opodatkowania (tzw. walory lokalizacyjne) może przyciągnąć inwestycje, co jest tożsame z wywołaniem efektu rozwojowego przez tworzenie bazy ekonomicznej oraz przez podjęcie wytwarzania produktów i usług na rzecz rynku wewnętrznego. Konsekwencją tego jest zwiększanie potencjału społeczno-gospodarczego danego rejonu².

Każda jednostka samorządowa, prowadząc określoną politykę, dąży do uzyskania przewagi konkurencyjnej pod względem atrakcyjności inwestycyjnej. Pozyskiwanie przedsiębiorców i powstawanie nowych inwestycji przekłada się bowiem bezpośrednio na zwiększanie dochodów budżetowych gminy, a zwłaszcza dochodów własnych, z których można finansować zadania służące rozwojowi lokalnej społeczności³.

Rozwój społeczno-gospodarczy gmin w dużym stopniu zależy od tempa przyrostu na ich obszarze nowoczesnych inwestycji, w tym w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ)⁴. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego funkcjonujące na terenie danej gminy mogą stanowić czynnik ułatwiający pozyskanie kolejnych inwestorów tego rodzaju. Sam fakt istnienia w danej gminie przedsiębiorstwa zagranicznego znacząco wpływa na jej lepszą opinię⁵.

Aktywna polityka władz lokalnych jest bardzo ważnym czynnikiem, który sprzyja rozwojowi inwestycji zagranicznych. Przychylne nastawienie władz lokalnych do tego rodzaju inwestycji, czynne i racjonalne promowanie terenów inwestycyjnych oraz samej gminy, odpowiednie przygotowanie gruntów pod inwestycje, a także zatwierdzony plan zagospodarowania przestrzennego oraz objęcie obszaru przez specjalną strefę ekonomiczną, mają duży wpływ na lokalizację BIZ na danym obszarze⁶.

Cel, zakres, metodyka badań

Głównym celem podjętych badań była próba identyfikacji i oceny działań władz gmin zmierzających do pozyskiwania inwestorów zagranicznych.

Decyzja inwestorów zagranicznych o zlokalizowaniu ich kapitału w danym kraju zależy od wielu czynników. Inwestorzy analizują atrakcyjność inwestycyjną również w wymiarze regionalnym i lokalnym. Zakres przeprowadzonych badań dotyczył czynników determinujących podejmowanie decyzji inwestycyjnych przez inwestorów zagranicznych (instrumenty polityki regionalnej): inwestycyjne (poprawiające infrastrukturę techniczną danego terenu, która znacząco wpływa na decyzje

²H. Majkowska-Godlewska, Zarębski P: Atrakcyjność inwestycyjna polskich regionów jako podstawa korzyści aglomeracji. W: Godlewska-Majkowska H. (red. nauk.) Atrakcyjność inwestycyjna jako źródło przedsiębiorczych przewag konkurencyjnych. Wyd. Oficyna Wydawnicza, SGH, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, 2012, s. 15.

³J. Nargiełło: Zdolność kredytowa jako element potencjału finansowego jednostek samorządu terytorialnego. *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 3(25), 2006, s. 99-116.

⁴U. Kłosiewicz-Górecka: Zagraniczne inwestycje w handlu na rynkach lokalnych. PWE, Warszawa, 2007, s. 38.

⁵W. Jarczewski W: Inwestycje zagraniczne jako czynnik sprzyjający pozyskiwaniu nowych inwestorów. Domański B., Jarczewski W. (red.) *Klimat inwestycyjny w województwie małopolskim*. Departament Gospodarki i Infrastruktury, Kraków, 2006, s. 41.

⁶U. Kłosiewicz-Górecka: *Zagraniczne ...*, op. cit., s. 40.

inwestycyjne), finansowe (np. ulgi podatkowe, doskonalenie kwalifikacji i umiejętności siły roboczej), legislacyjne (przepisy regulujące prowadzenie działalności gospodarczej oraz ich spójność i stabilność), informacyjne (promocja, reklama, doradztwo).

Uwzględniając podział województw ze względu na typ regionu wg Gorzelaka i Jałowieckiego⁷, badaniami ankietowymi objęto władze gmin z obszaru trzech województw: wielkopolskiego (reprezentant regionu metropolitalnego, z największą liczbą spółek z udziałem kapitału zagranicznego - ZKZ), pomorskiego (reprezentant regionu przejściowego), warmińsko-mazurskiego (reprezentant regionu rozwoju endogennego z najmniejszą liczbą spółek ZKZ).

Wybrane do badań bezpośrednich gminy z trzech ww. województw spełniały jeszcze jedno kryterium odnoszące się do zróżnicowanego poziomu ich atrakcyjności inwestycyjnej. Województwo wielkopolskie wg danych zawartych w cyklicznie publikowanych raportach oceniających poziom atrakcyjności województw⁸ zajmuje 4-5 miejsce (2011, 2012), woj. pomorskie natomiast zajmuje 7 miejsce, a woj. warmińsko-mazurskie zaliczane jest do regionów o najniższej atrakcyjności inwestycyjnej (14 miejsce w 2011 i 2012 r.).

Badania bezpośrednie zrealizowane za pomocą metody ankietowej zostały przeprowadzone z władzami samorządów lokalnych na początku 2013 r. Kwestionariusz ankiety został wysłany drogą elektroniczną do 450 gmin. Uzyskano 17% zwrot ankiet (76 jednostek z trzech województw).

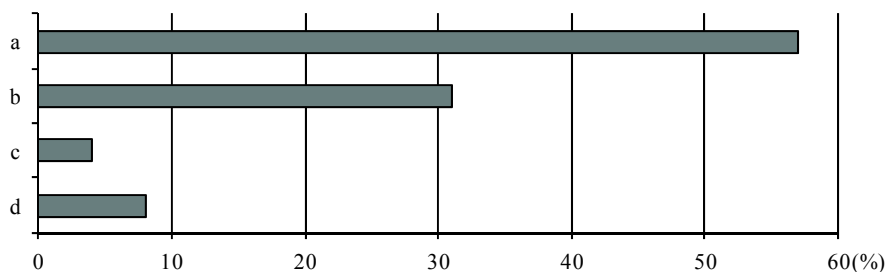
Działania władz lokalnych w odniesieniu do inwestorów zagranicznych

Konkurowanie o inwestorów zagranicznych jest coraz dynamiczniejsze w związku z czym inwestorzy ci mają bardzo wysokie wymagania, którym muszą sprostać m.in. władze samorządów lokalnych. Aktywność tych władz odnośnie pozyskiwania inwestorów zagranicznych jest bardzo istotna, ponieważ często stanowi punkt zwrotny przy wyborze określonego terenu inwestycyjnego. Nastawienie, kompetencje oraz działania władz lokalnych podejmowane w celu pozyskania tego rodzaju inwestorów stanowią ważny element warunkujący rozwój lokalny.

Z przeprowadzonych badań wynika, że do 43% gmin, których przedstawiciele wzięli udział w badaniach, inwestorzy zagraniczni zgłaszali się w poszukiwaniu terenów inwestycyjnych. Ponad połowa (57%) ankietowanych odpowiedziała, że inwestorzy zagraniczni samodzielnie pozyskali informacje o możliwościach inwestowania. Prawie 1/3 badanych uznała, że inwestorzy zostali skierowani do danych gmin przez instytucję np. centrum obsługi inwestora (COI), Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiZ), natomiast najmniejsza grupa respondentów (4%) wskazała, że inwestorzy zagraniczni zostali skierowani na dany teren przez władze innych gmin. Inwestorzy zagraniczni znajdowali kontakt do władz badanych gmin również przez uczestnictwo w targach, dzięki agencjom rozwoju regionalnego oraz portalom internetowym gmin (8%) (rys. 1).

⁷Gorzela G, Jałowiecki B: Konkurencyjność regionów, Studia Regionalne i Lokalne, nr 1, 2000, s. 21.

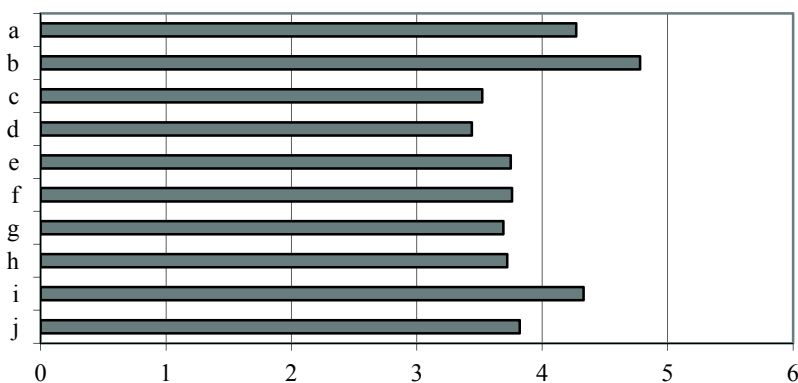
⁸Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski. Nowicki M. (red.). IBnGR, Gdańsk 2011, 2012.



a - samodzielnie pozyskali informacje o możliwościach inwestowania, b - zostali tu skierowani przez instytucję, c - zostali tu skierowani przez inną gminę, d - inne sytuacje

Rys. 1. Źródła pozyskania informacji o terenach inwestycyjnych przez inwestorów zagranicznych
Źródło: opracowanie na podstawie wyników badań własnych

Bardzo ważną kwestią z punktu widzenia pozyskiwania inwestora zagranicznego jest stosowanie odpowiednich instrumentów zachęcających do inwestowania. Z przeprowadzonych badań wynika, że największym wsparciem w skali 1-6, gdzie 6 to największe wsparcie, dla potencjalnych inwestycji zagranicznych wg władz badanych gmin był ich stosunek do inwestorów i współpraca z nimi (4,8), oferowane ulgi podatkowe (4,3) oraz aktywność samorządów lokalnych w procesie pozyskiwania inwestora zagranicznego (4,3). Nieznacznie mniejszym wsparciem była dostępność komunikacyjna terenów inwestycyjnych (3,8), ich lokalizacja (3,8) i podaż (3,7), a także poziom uzbrojenia terenu pod inwestycje (3,7). Porównywalne znaczenie dla potencjalnych inwestycji zagranicznych miała możliwość realizacji projektów inwestycyjnych we współpracy z władzami lokalnymi (3,4) (rys. 2). Wszystkie czynniki uznano za dość duże wsparcie dla procesu pozyskiwania inwestorów zagranicznych. Władze lokalne za ważny czynnik uznały również partnerstwo publiczno-prywatne.

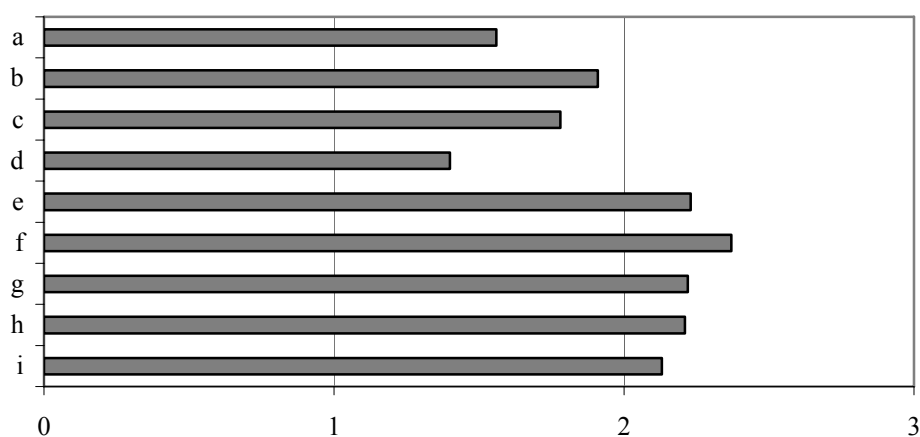


a - aktywność władz lokalnych w pozyskiwaniu inwestorów, b - stosunek władz lokalnych do inwestorów i współpraca z nimi, c - działalność instytucji otoczenia biznesu, d - możliwość realizacji projektów inwestycyjnych we współpracy z władzami lokalnymi, e - dostępność komunikacyjna terenów inwestycyjnych, f - lokalizacja terenów inwestycyjnych, g - poziom uzbrojenia terenu pod inwestycje, h - podaż terenów pod inwestycje, i - ulgi podatkowe, j - przepisy lokalne

Rys. 2. Ocena znaczenia czynników dla potencjalnych inwestycji zagranicznych (1 – najmniejsze wsparcie, 6 - największe wsparcie)

Źródło: opracowanie na podstawie wyników badań własnych

Pojawienie się inwestora zagranicznego w danej gminie prowadzi przede wszystkim do aktywizacji gospodarki, co z kolei sprzyja rozwojowi gminy i zmniejszaniu bezrobocia. Poprawie ulega wizerunek gminy. Może to skutkować pozytywnie zgłaszaniem się do niej coraz większej liczby inwestorów zagranicznych. Jest to szczególnie ważne i łatwiejsze do zauważenia w gminach słabiej rozwiniętych. Jednak osiągnięcie tych korzyści jest możliwe tylko przez odpowiednie zaangażowanie władz lokalnych. Połowa ankietowanych przedstawicieli gmin zadeklarowała, że pomogła przedsiębiorcom zagranicznym na etapie rozpoczynania działalności w Polsce. Najważniejszą formę pomocy wg władz lokalnych w skali 1-3, gdzie 3 oznaczało działania najważniejsze, stanowiło przychylne nastawienie urzędników i społeczności lokalnej (2,4). Nieznacznie mniej ważne były: pomoc w znalezieniu gruntów lub lokali, uzbrajanie terenu pod określone inwestycje, poprawa ogólnej infrastruktury technicznej (po 2,2), a także ulgi podatkowe (2,1). Za najmniej ważne uznano doradztwo (1,6) oraz pomoc w rekrutacji i szkoleniu pracowników (1,4) (rys. 3).



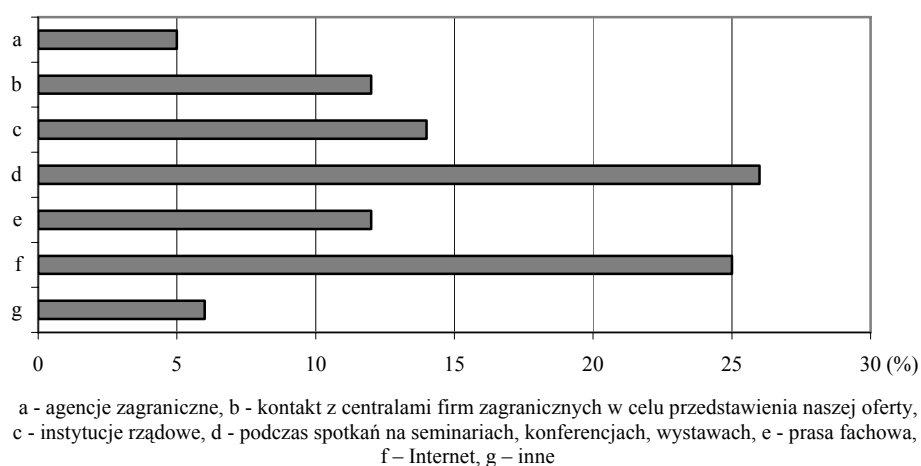
a - doradztwo, b - lokalne przepisy, c - poprawa infrastruktury społecznej, d - pomoc w rekrutacji i szkoleniu pracowników, e - pomoc w znalezieniu gruntów lub lokali, f - przychylne nastawienie urzędników i społeczności lokalnej, g - uzbrajanie terenu pod określone inwestycje, h - poprawa ogólnej infrastruktury technicznej, i - ulgi podatkowe

Rys. 3. Rodzaje pomocy oferowanej przedsiębiorcom zagranicznym (1 – najmniej ważne, 3 – najważniejsze)

Źródło: opracowanie na podstawie wyników badań własnych

Władze lokalne zdają sobie sprawę, jakiego rodzaju pomoc przez nich oferowana jest najważniejsza, a jaka najmniej ważna w pozyskiwaniu inwestorów zagranicznych. Ważną kwestią dotyczącą inwestorów zagranicznych na etapie ich pozyskiwania jest poszukiwanie wszelkich informacji o takich przedsiębiorcach, co pozwala na dostosowanie danej formy pomocy do oczekiwań konkretnego inwestora zagranicznego. W przypadku samorządów lokalnych bardzo ważne jest, aby pozyskać wszelkie informacje na temat branży, w jakiej inwestor zagraniczny chciałby rozpocząć działalność i pod tym kątem ulepszać infrastrukturę. Spośród badanych władz gmin 46% poszukiwało informacji o zagranicznych inwestorach. Pozostali ankietowani prowadzili

politykę pasywną w tym zakresie, czekając aż inwestor nawiąże kontakt. Za najczęstsze źródło informacji uznano Internet (25%) oraz spotkania na seminariach, konferencjach i wystawach (26%). Dość często wykorzystywanym źródłem informacji były również: instytucje rządowe (14%), prasa fachowa oraz kontakt z centralami firm zagranicznych. Najrzadziej korzystano z informacji od agencji zagranicznych oraz innych źródeł informacji np. uczestnictwa w targach (rys. 4). Mniejsza grupa ankietowanych poszukiwała jakichkolwiek informacji o zagranicznych inwestorach, co świadczy o braku aktywności w procesie pozyskiwania inwestorów zagranicznych przez pozostałych badanych przedstawicieli władz gmin. Jest to najczęściej spowodowane brakiem zgłoszeń takich inwestorów, bądź brakiem zainteresowania takimi inwestycjami.



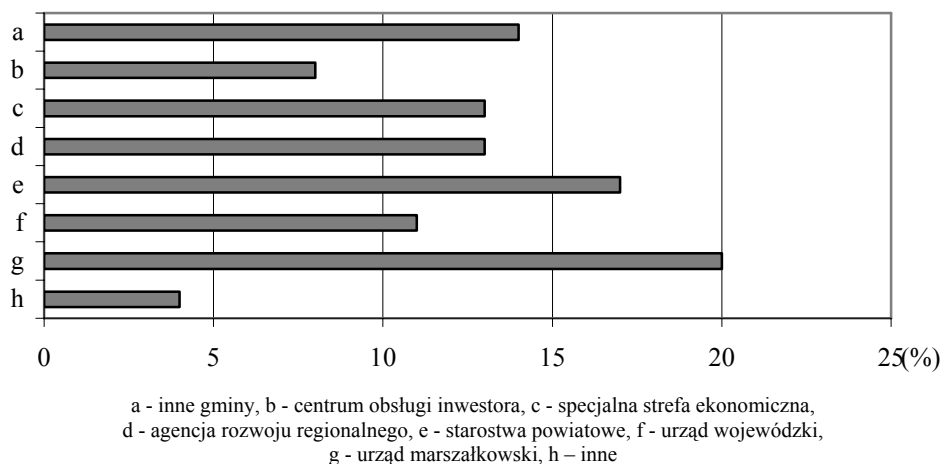
Rys. 4. Źródła pozyskiwania informacji o zagranicznych inwestorach
Źródło: opracowanie na podstawie wyników badań własnych

Wypracowanie wspólnej strategii pozyskiwania nowych inwestycji na dany teren możliwe jest m. in. dzięki współpracy między urzędami oraz innymi jednostkami. Pozwala to na intensywniejszą poprawę infrastruktury technicznej w danym regionie, tworzenie wspólnych folderów promujących tereny inwestycyjne przez związki gminne, a także zaistnienie na targach, co jest trudne do realizacji przez pojedyncze, szczególnie słabo rozwinięte gminy. Tego rodzaju współpraca ma na celu bardzo często zmniejszenie kosztów poszczególnych przedsięwzięć np. promocyjnych, a także zwiększenie ich skuteczności.

Z deklaracji badanych przedstawicieli władz gmin wynika, że w 54% gmin, które reprezentowali współpracowano z urzędami, czy innymi jednostkami. Pozostali brak współpracy tłumaczyli stosunkowo niską stopą bezrobocia w gminie, a także brakiem zainteresowania ze strony sąsiadujących gmin (nie było to działanie priorytetowe dla gminy).

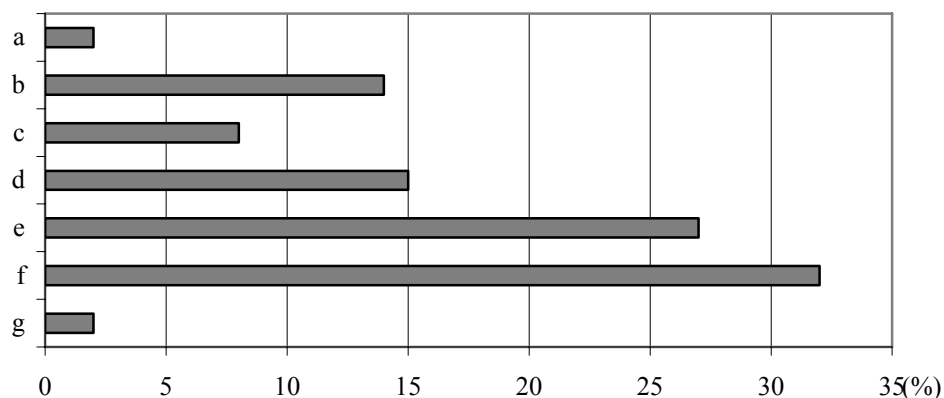
Respondenci najczęściej współpracowali z urzędami marszałkowskimi (20%) oraz starostwami powiatowymi (17%). Nieco mniejsza grupa (14%) współdziałała z innymi gminami, agencjami rozwoju regionalnego oraz specjalnymi strefami

ekonomicznymi. Najmniej władz gmin współpracowało z urzędami wojewódzkimi, COI oraz innymi instytucjami np. PAIiIZ (rys. 5).



Rys. 5. Współpraca władz lokalnych z instytucjami
Źródło: opracowanie na podstawie wyników badań własnych

W pozyskiwaniu inwestorów zagranicznych pomaga także promowanie terenów inwestycyjnych przez samorządy lokalne wykorzystujące różne formy przekazu. Dzięki wszelkiego rodzaju działaniom promocyjnym dany teren inwestycyjny może zostać dostrzeżony i wzięty pod uwagę przy planowanym przez inwestora nowym przedsięwzięciu. Spośród badanych władz gmin 63% podejmowało działania mające na celu promocję gminy wśród inwestorów zagranicznych. Pozostali ankietowani swój brak inicjatywy tłumaczyli głównie brakiem środków finansowych, brakiem atrakcyjnych terenów inwestycyjnych oraz brakiem potrzeby promowania swoich terenów. Jako najczęstszy sposób promowania terenów inwestycyjnych gminy wskazano prezentowanie jej w Internecie (32%), a także na imprezach promocyjnych, wystawach i targach (27%). Mniejsza grupa ankietowanych władz samorządów lokalnych promowała swoje tereny inwestycyjne przez bezpośredni kontakt pracownika urzędu z przedstawicielami firm (15%), a także umieszczając reklamę w wydawnictwach przeznaczonych dla zainteresowanych inwestorów (14%). Wysyłanie ofert bezpośrednio do przedsiębiorstw i ambasad wskazało 8% władz gmin, a tylko 2% z nich zlecało promocję terenów inwestycyjnych wyspecjalizowanej agencji. Władze samorządów lokalnych wskazały także inne (2%) sposoby promowania terenów pod inwestycje, jakimi były: organizowanie wspólnych przedsięwzięć z inwestorami zagranicznymi, misje gospodarcze, współpraca partnerska z gminami np. z Niemiec i Francji (rys. 6). Władze lokalne powinny nieustannie umacniać i rozszerzać podejmowane działania promocyjne szczególnie tam, gdzie ma miejsce bezpośredni kontakt z potencjalnymi inwestorami zagranicznymi.



a - zlecenie promocji wyspecjalizowanej agencji, b - reklama w wydawnictwach przeznaczonych dla zainteresowanych inwestorów, c - wysyłanie ofert bezpośrednio do przedsiębiorstw, ambasad, d - bezpośredni kontakt pracownika urzędu z przedstawicielami firm, e - prezentowanie gminy (miasta) na imprezach promocyjnych, wystawach, targach, f - prezentowanie gminy (miasta) w Internecie, g- inne

Rys. 6. Rodzaje działań promocyjnych podejmowanych przez samorządy lokalne

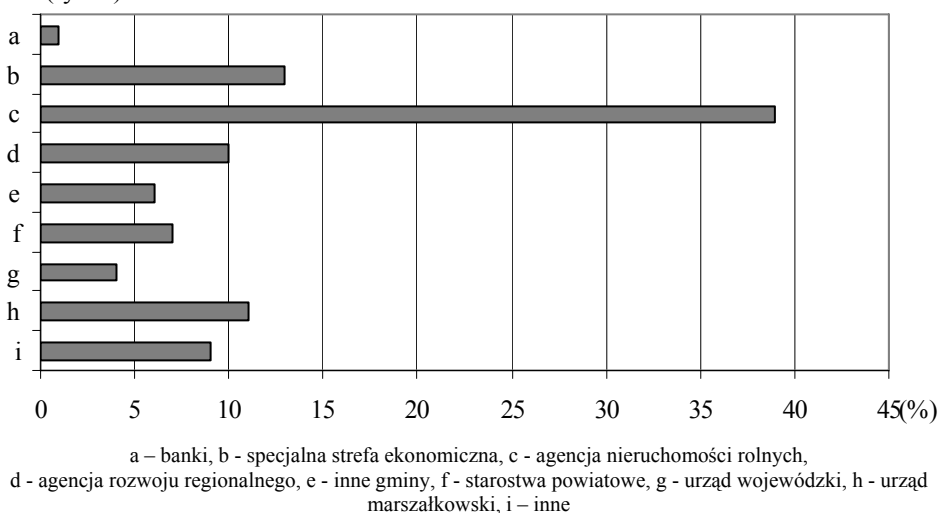
Źródło: opracowanie na podstawie wyników badań własnych

Niektóre gminy posiadają specjalnie wyodrębnione jednostki lub osoby zajmujące się sprawami inwestorów zagranicznych. Dzięki temu potencjalni inwestorzy mogą uzyskać duży zakres potrzebnych im informacji np. prawnych bądź dotyczących terenu inwestycyjnego należącego do gminy i chętniej podjąć decyzję inwestycyjną. Z przeprowadzonych badań wynika, że tylko 21% spośród badanych władz gmin wyodrębniło jednostkę lub odpowiedzialność za kontakty z inwestorami zagranicznymi powierzone konkretnej osobie. Spośród nich 75% wskazało, że jest to osoba w ramach innej jednostki, a 25% władz badanych gmin wyodrębniło specjalną jednostkę zajmującą się sprawami inwestorów zagranicznych. Badania wykazały również, że osoby te dobrze posługują się jednym bądź dwoma językami obcymi. Pozostali przedstawiciele badanych władz brak takiej jednostki bądź osoby tłumaczyli przede wszystkim brakiem środków finansowych na takie etaty, a także małym zainteresowaniem gminą ze strony inwestorów zagranicznych. Jedynie 21% władz badanych gmin wyodrębniło jednostkę bądź osobę odpowiedzialną za kontakty z inwestorami zagranicznymi.

Dzięki Internetowi oraz innym formom przekazu inwestorzy zagraniczni bez problemu mogą znaleźć różne informacje potrzebne przy rozpoczynaniu nowej działalności bądź rozwijaniu już istniejącej. Bardzo ważne jest, aby poszukując wszelkich informacji na temat terenów inwestycyjnych w Polsce, inwestorzy zagraniczni mieli dostęp do stron internetowych gmin oraz ich ofert inwestycyjnych w języku obcym. Pozwoli to na szybkie zapoznanie się inwestora z oferowanymi terenami bez konieczności tłumaczenia, które mogłoby doprowadzić do natychmiastowej rezygnacji z zapoznania się z ofertą, co dla gminy oznaczałoby utratę potencjalnego inwestora. Z badań wynika, że 26% gmin posiadało stronę internetową w języku obcym i w 75% była to strona prowadzona w jednym bądź dwóch językach, a w 25% była to strona tłumaczona w trzech językach obcych. Ofertę inwestycyjną w języku obcym posiadało zaś 29% ankietowanych, z czego 91% prowadziło ją w jednym lub dwóch językach

obcych, a 9% w trzech. Brak strony internetowej zmniejsza w bardzo dużym stopniu szansę na zgłoszenie się do danej gminy inwestora zagranicznego i tym samym utratę potencjalnego pracodawcy dla społeczności lokalnej.

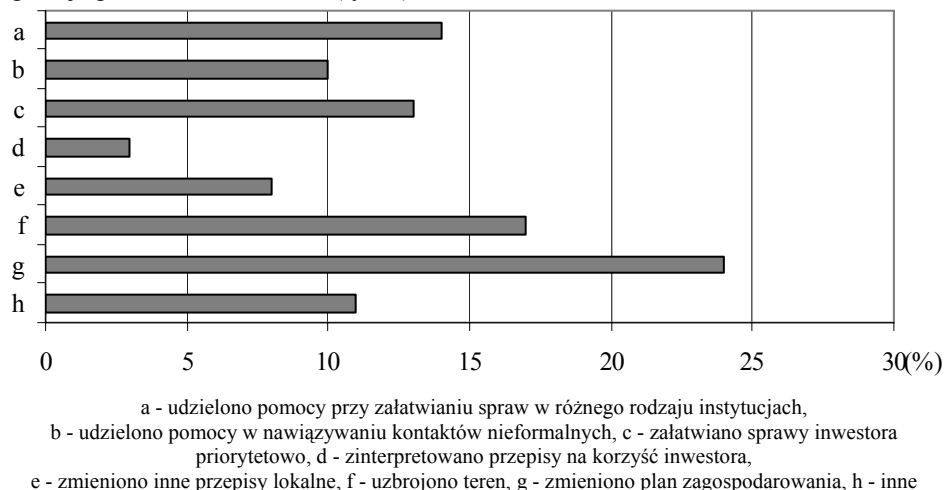
Przesyłanie ofert inwestycyjnych przez samorzady lokalne innym instytucjom pozwala na szersze promowanie posiadanych terenów inwestycyjnych. Jest to bardzo istotne, ponieważ dana oferta inwestycyjna ma szansę trafić do szerszego grona potencjalnych inwestorów zagranicznych. Spośród badanych władz gmin 54% przysyłało swoją ofertę inwestycyjną innym instytucjom i najczęściej ofert trafiało do Agencji Nieruchomości Rolnych (39%). Mniej ofert przesłano do specjalnych stref ekonomicznych (13%), urzędów marszałkowskich (11%) oraz do agencji rozwoju regionalnego (10%). Najmniej ofert władze gmin wysyłały do starostw powiatowych (7%), innych gmin (6%), urzędów wojewódzkich (4%) i do banków (1%). Władze gminne wysyłały także swoje oferty do innych instytucji (9%) głównie do PAIiIZ oraz COI (rys. 7).



Rys. 7. Instytucje, którym przesyłano oferty inwestycyjne
Źródło: opracowanie na podstawie wyników badań własnych

Bardzo często, aby pozyskać inwestora zagranicznego stosuje się wiele udogodnień oraz oferuje różnego rodzaju pomoc. W tym celu odpowiednio szkoli się pracowników, uzbraja teren lub zmienia plan zagospodarowania. Wszystko po to, aby przekonać inwestorów zagranicznych do inwestowania na danym terenie, co znacznie polepszy np. sytuację na rynku pracy na terenie danej gminy przyczyniając się do wzrostu poziomu życia mieszkańców. Przeprowadzone badania wykazały, że największa grupa władz samorządów lokalnych w celu pozyskania inwestora zagranicznego zmieniła plan zagospodarowania przestrzennego (24%). Nieco mniejsza grupa ankietowanych uzbroiła teren (17%) oraz udzielała pomocy przy załatwianiu spraw w różnego rodzaju instytucjach (14%), a także priorytetowo załatwiała sprawy inwestora zagranicznego (13%). W nawiązywaniu kontaktów nieformalnych udzieliło pomocy 10% ankietowanych władz gmin, a 8% zmieniło przepisy lokalne uwzględniając potrzeby inwestora zagranicznego. Najmniejsza grupa respondentów (3%)

zadeklarowała, że w gminie, którą reprezentowali zinterpretowano przepisy na korzyść inwestora. Badani wskazali także inny rodzaj pomocy oraz podjęte działania (11%), które dotyczyły indywidualnej prezentacji terenów inwestycyjnych, doradztwa oraz ogólnej opieki nad inwestorem (rys. 8).



a - udzielono pomocy przy załatwianiu spraw w różnego rodzaju instytucjach,
 b - udzielono pomocy w nawiązywaniu kontaktów nieformalnych, c - załatwiano sprawy inwestora priorytetowo, d - zinterpretowano przepisy na korzyść inwestora,
 e - zmieniono inne przepisy lokalne, f - uzbrojono teren, g - zmieniono plan zagospodarowania, h - inne

Rys. 8. Działania podjęte w celu pozyskania inwestora zagranicznego

Źródło: opracowanie na podstawie wyników badań własnych

Badane władze lokalne starały się w miarę swoich możliwości wprowadzać zmiany mające na celu pozyskanie inwestorów zagranicznych. Prowadząc aktywną politykę zmierzającą w kierunku utrzymania obecnych i przyciągnięcia nowych inwestorów należy nieustannie monitorować, jakie udogodnienia wprowadzić i jaką pomoc można im zaoferować, aby przekonać ich do inwestycji na danym terenie, a także usprawniać zmiany już poczynione lub w przyszłości wprowadzać je skuteczniej.

Podsumowanie

Władze lokalne i regionalne, powinny kreować warunki ułatwiające inwestorom podejmowanie decyzji o lokalizacji inwestycji na terenie określonej gminy, bowiem jednostki te konkurują o pozyskanie inwestorów, stwarzając coraz lepsze możliwości aktualnym i potencjalnym inwestorom. Od postaw zarządzających i sprecyzowanych celów rozwoju gminy zależy, czy będą one biernie poszukiwać inwestorów, czy też efektywnie umacniać swoją pozycję konkurencyjną i zdobywać nowe projekty inwestycyjne.

Władze gminy w sposób szczególny dbające o rozwój lokalnej przedsiębiorczości aktywnie zabiegają o nowe inwestycje, są otwarte na nowe inicjatywy gospodarcze zapewniają przyjazny klimat i profesjonalną obsługę inwestorów, a także wspierają przedsiębiorców, którzy już prowadzą działalność gospodarczą na terenie gminy.

Z przeprowadzonych z władzami lokalnymi badań wynika, że największe wg nich znaczenie w procesie pozyskiwania inwestorów zagranicznych miał ich stosunek do

tych inwestorów oraz współpraca z nimi (4,8). Ważna była również aktywność w poszukiwaniu inwestorów oraz przyznawanie ulg podatkowych nowym przedsiębiorcom (4,3). Za najistotniejszą pomoc mającą wpływ na badany proces władze samorządów lokalnych uznały przychylne nastawienie urzędników i społeczności lokalnej (2,4), a także pomoc w znalezieniu odpowiednich gruntów bądź lokali oraz uzbrajanie terenu pod konkretne inwestycje (2,2).

Władze lokalne uzyskiwały informacje o zagranicznych inwestorach z Internetu (25%), a także dzięki udziałowi w spotkaniach seminaryjnych, na konferencjach i wystawach (26%). W celu wypracowania wspólnej strategii pozyskiwania nowych inwestycji zagranicznych do danej gminy 54% ankietowanych współpracowało z przedstawicielami urzędów oraz innych jednostek, najczęściej z władzami urzędów marszałkowskich (20%) oraz starostw powiatowych (17% wskazań). Władze samorządów lokalnych prezentowały swoje oferty inwestycyjne wykorzystując strony internetowe (32%) oraz prezentując te oferty na imprezach promocyjnych, prezentacjach i przez udział w targach (27%). Jedynie 21% spośród badanych władz gmin wyodrębniło jednostkę lub miało osobę odpowiedzialną za kontakty z inwestorami zagranicznymi, co spowodowane było zbyt małym zainteresowaniem terenami inwestycyjnymi ze strony inwestorów zagranicznych bądź posiadaniem bardzo małej ilości takich terenów. Władze lokalne przesyłały swoje oferty inwestycyjne najczęściej agencjom nieruchomości rolnych (39%). W celu zachęcenia inwestora zagranicznego do rozpoczęcia działalności na terenie badanej gminy najczęściej zmieniano plan zagospodarowania (24%) oraz uzbrojono teren (17%). Prowadzoną przez władze lokalne politykę w stosunku do inwestorów zagranicznych można uznać za właściwą. Niepokoić może jednak fakt, że połowa ankietowanych nie pomagała inwestorom zagranicznym przy rozpoczynaniu inwestycji. Aż 54% ankietowanych czeka aż inwestor sam nawiąże kontakt z gminą i nie szuka na jego temat żadnych informacji.

Ważne jest, aby urzędnicy gmin realizujący cele polityki lokalnej w stosunku do inwestorów, mieli wiedzę nt. istotności BIZ dla rozwoju lokalnego i jak najskuteczniej je pozyskiwać. Bierność władz lokalnych nie przyniesie pożądanych zmian w rozwoju gospodarki lokalnej.

Literatura

1. Gorzelak G, Jałowiecki B: Konkurencyjność regionów, Studia Regionalne i Lokalne, nr 1, 2000
2. Jarczewski W: Inwestycje zagraniczne jako czynnik sprzyjający pozyskiwaniu nowych inwestorów. Domański B., Jarczewski W. (red.) Klimat inwestycyjny w województwie małopolskim. Departament Gospodarki i Infrastruktury, Kraków, 2006.
3. Kłosiewicz-Górecka U: Zagraniczne inwestycje w handlu na rynkach lokalnych. PWE, Warszawa, 2007.
4. Majkowska-Godlewska H., Zarębski P: Atrakcyjność inwestycyjna polskich regionów jako podstawa korzyści aglomeracji. W: Godlewska-Majkowska H. (red. nauk.) Atrakcyjność inwestycyjna jako źródło przedsiębiorczych przewag konkurencyjnych. Wyd. Oficyna Wydawnicza, SGH, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, 2012.
5. Marks-Bielska R., Babuchowska K: Rola władz lokalnych we wspieraniu przedsiębiorczości gospodarczej. W: Jaremczuk K. (red.). Przedsiębiorczość – natura i atrybuty, pod. red. K. Jaremczuka. PWSZ im. prof. S. Tarnowskiego w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg, T. II, 2012.

6. Nargiełło J. Zdolność kredytowa jako element potencjału finansowego jednostek samorządu terytorialnego. *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 3(25), 2006.

Summary

The main objective of the study was to evaluate the measures taken by local authorities aiming to attract foreign investors. Using the method of questionnaire survey was conducted among representatives of local authorities in 76 municipalities in provinces of Wielkopolska, Pomerania and Warmia-Mazury. Results of this study showed that half of those surveyed local government has taken various measures to attract foreign investment, among others by changing the plan (24%) and utilities (17%). Local authorities presented for this purpose as their investment offers using the Internet (32%), participating in the offer of promotion events, presentations and exhibitions (27%). Active policy of local authorities in seeking investors contribute to the placement of business ventures in certain communities that are able to provide functioning and potential entrepreneurs competitive economic conditions.

Key words: local development, local politics, foreign direct investment (FDI)

Informacje o Autorach:

dr hab. Renata Marks-Bielska,
prof. UWM, dr Wiesława Lizińska,
mgr Izabela Serocka
Katedra Polityki Gospodarczej i Regionalnej
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie
Ul. Oczapowskiego 4
10-719 Olsztyn
renatam@uwm.edu.pl

*Włodzimierz Marszelewski
Adam Piasecki
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu*

Analiza rozwoju infrastruktury ściekowej w Polsce w aspekcie ekologicznym i ekonomicznym

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF WASTEWATER INFRASTRUCTURE IN POLAND IN ECOLOGICAL AND ECONOMICAL ASPECTS

W artykule przedstawiono zmiany jakie nastąpiły w gospodarce ściekowej Polski po 1990 roku, uwzględniając koszty zrealizowanych inwestycji i ich najważniejsze skutki ekologiczne. Zwrócono uwagę na zmniejszenie ilości ścieków przemysłowych i komunalnych wymagających oczyszczenia z 4.11 km³ do 2.50 km³ w ciągu roku. Przeprowadzono analizę zmian struktury ścieków pod względem stopnia i sposobów oczyszczania. Podkreślono wyraźny spadek ilości ścieków w ogóle nie oczyszczanych (z 33% do 6.6%). Było to możliwe m.in. dzięki budowie nowych oczyszczalni ścieków, w tym szczególnie komunalnych, których ogólna liczba wzrosła z 588 do 3191. Do nowych trendów w gospodarce ściekowej zaliczono budowę przydomowych oczyszczalni ścieków (ponad 57 tys. sztuk w latach 1994-2012). Przedstawiono także wielkość i strukturę nakładów finansowych na gospodarkę ściekową oraz rolę środków z zagranicy, których udział w kosztach całkowitych w latach 2000-2012 wzrósł z kilku do ponad 30%. W końcowej części pracy podkreślono, że pomimo dużych nakładów finansowych i polepszenia jakości wód powierzchniowych nadal utrzymuje się stosunkowo duży dopływ zanieczyszczeń rzekami do Morza Bałtyckiego, a ładunek azotu (od 100 do ponad 200 tys. ton rocznie) w zasadzie pozostaje na tym samym poziomie jak 20 lat temu. Świadczy to o ciągle nie rozwiązany problem zanieczyszczenia wód substancjami biogenicznymi na obszarach rolniczych, które obecnie stanowią główne „źródło” dopływu biogenów do wód rzecznych i jeziornych, a następnie do Morza Bałtyckiego.

***Słowa kluczowe:** infrastruktura ściekowa, ochrona wód, oczyszczalnie ścieków, fundusze UE,*

Wstęp

Na początku lat 90. XX wieku w Polsce rozpoczął się okres transformacji politycznej i gospodarczej. Wśród wielu problemów do najważniejszych należał zły stan środowiska, w tym zwłaszcza silne zanieczyszczenie wód powierzchniowych. Pod względem cech fizyczno-chemicznych ponad 35% łącznej długości rzek uznano za nadmiernie zanieczyszczone (nie odpowiadające normom), a pod względem sanitarnym ponad 80%¹. W latach 1991-1995 ponad 1/3 liczby i łącznej objętości badanych jezior nie odpowiadała normom, a jeziora zaliczone dla I (najlepszej) klasy czystości stanowiły zaledwie ok. 1,5%. Wysoka była zawartość fosforu całkowitego (średnio 1,65 mg P-dm⁻³

¹ Roman E. (red.), 1995, Stan czystości rzek, jezior i Bałtyku na podstawie wyników badań wykonywanych w ramach państwowego monitoringu środowiska w latach 1993-1994, Biblioteka Monitoringu Środowiska, Warszawa, s. 125.

³, maksymalnie do 8,20 mg P·dm⁻³), azotu całkowitego (średnio 2,25 mg N·dm⁻³, maksymalnie do 22,05 mg N·dm⁻³) i chlorofilu „a” (średnio 29,5 mg·dm⁻³, maksymalnie do 263,2 mg·dm⁻³). Z kolei wyjątkowo niska była przezroczystość wody, która wynosiła średnio 1,6 m, a w wielu jeziorach poniżej 1,0 m². Znaczna część jezior utraciła swoje walory rekreacyjne, co z kolei spowodowało kryzys w sektorze turystyki na pojezierzach. Główną przyczyną tak dużego zanieczyszczenia wód powierzchniowych były wprowadzane do nich ścieki nie oczyszczone lub oczyszczone jedynie mechanicznie.

W latach 1990-2003 Polska otrzymała od Wspólnot Europejskich (później z Unii Europejskiej) ok. 7 mld Euro w ramach funduszy przedakcesyjnych. Była to bezzwrotna pomoc finansowa kierowana do przyszłego członka Unii Europejskiej poprzez specjalne programy. Fundusze te miały przygotować Polskę do członkostwa w Unii Europejskiej oraz pomóc w wyrównaniu różnic gospodarczych. Od 2004 roku Polska, jako członek Unii Europejskiej, korzysta z funduszy strukturalnych oraz z Funduszu Spójności. Istotna część funduszy przedakcesyjnych oraz poakcesyjnych (członkowskich) była i jest przeznaczana na ochronę środowiska, w tym ochronę wód i gospodarkę ściekową³. Fundusze europejskie mogą stanowić tylko część środków przeznaczanych na inwestycje, reszta pochodzi ze źródeł krajowych⁴. Zapisy Traktatu Akcesyjnego zobowiązują Polskę do redukcji ładunków zanieczyszczeń biodegradowalnych do 2015 roku. Instrumentem programowym mającym na celu koordynację działań i monitoring w zakresie budowy, rozbudowy i modernizacji systemów kanalizacyjnych oraz oczyszczalni ścieków komunalnych jest Krajowy Program Oczyszczania Ścieków Komunalnych (KPOŚK)⁵. Jednym z instrumentów finansowych pozwalającym na realizację KPOŚK jest m.in. fundusz ekologiczny. Jest on tworzony z opłat za korzystanie ze środowiska i wprowadzanie w nim zmian, w tym m.in. za pobór i korzystanie z wód oraz odprowadzanie ścieków.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie zmian w gospodarce ściekowej Polski jakie nastąpiły po 1990 roku. W pracy uwzględniono koszty realizacji przeprowadzonych inwestycji i ich najważniejsze skutki ekologiczne. Wskazano również dalsze kierunki działań w celu osiągnięcia dobrego stanu ekologicznego wód.

Materialy i metody

Analizy przeprowadzono na podstawie danych pochodzących z Roczników Ochrony Środowiska wydawanych przez Główny Urząd Statystyczny (GUS) oraz Banku Danych Lokalnych GUS. Na podstawie zebranego materiału utworzono bazę danych

² Marszelewski W., 2000, Attempt to categorise the most polluted lakes, [in] K. Lossow, H. Natural and anthropogenic transformation of lakes, University of Warmia and Mazury, Olsztyn, 181-190.

³ Piasecki A., 2013, Ramowa Dyrektywa Wodna a rozwój infrastruktury wodno-kanalizacyjnej – w województwie kujawsko-pomorskim, Zeszyty Naukowe SGGW Polityka Europejska, Finanse i Marketing, nr 9(58), 352.

⁴ Wałęga A., Chmielowski K., Satora S., Stan gospodarki wodno-ściekowej w Polsce w aspekcie wdrażania Ramowej Dyrektywy Wodnej, Infrastruktura i Ekologia Terenów Wiejskich, nr 4, 57-72.

⁵ Gospodarka wodno-ściekowa, Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, www.nfosigw.gov.pl.

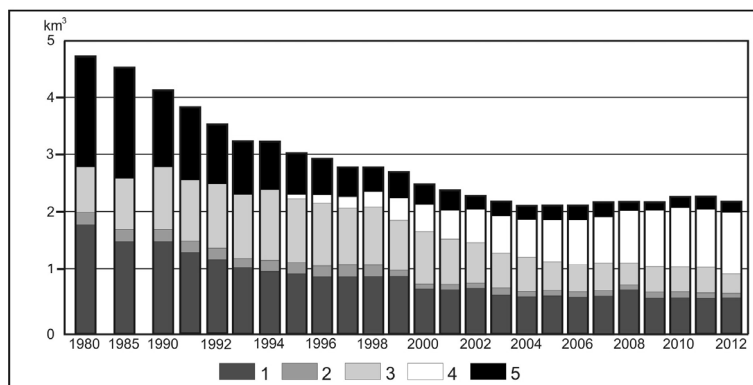
dotyczących gospodarki ściekowej w Polsce w okresie ostatnich 23 lat, zawierającą m.in. informacje na temat:

- jakości rzek kontrolowanych według kryterium fizyczno-chemicznego;
- ścieków przemysłowych i komunalnych wymagających oczyszczenia odprowadzanych do wód powierzchniowych
- nakładów na środki trwałe służących gospodarce ściekowej
- nakładów na środki trwałe służących gospodarce ściekowej według kierunków inwestowania i źródeł finansowania
- ładunków zanieczyszczeń wprowadzonych z dorzecza Wisły, Odry i rzek Przymorza do Morza Bałtyckiego

Zestawienie danych dotyczących poszczególnych zagadnień umożliwiło określenie trendów i tendencji zmian w gospodarce ściekowej Polski, a także podjęcie próby ich oceny.

Wyniki i dyskusja

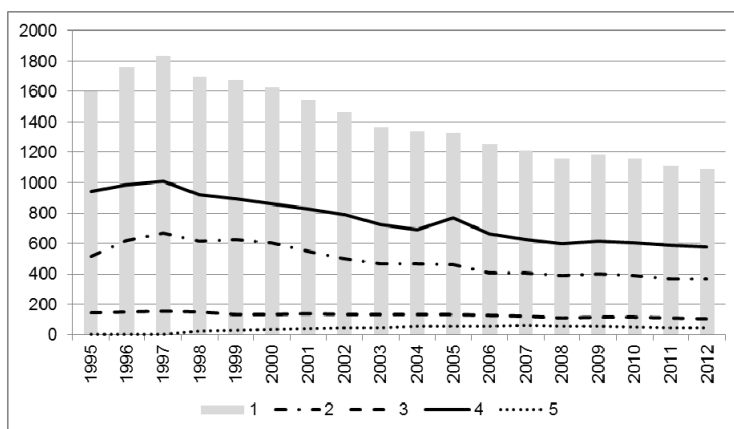
W latach 1990-2000 nastąpiło w Polsce szybkie zmniejszanie się ilości ścieków przemysłowych i komunalnych wymagających oczyszczenia (od 4,11 km³ w 1990 roku do 2,50 km³ w 2000 roku). Ścieki te odprowadzane są do wód powierzchniowych, a w niewielkich ilościach także do ziemi. Zmniejszenie ilości ścieków było efektem zmniejszenia wielkości poboru wody dla celów przemysłowych i komunalnych. Oba te procesy związane były z likwidacją nierentownych zakładów przemysłowych, wprowadzaniem nowoczesnych technologii w przemyśle (w tym zamkniętych obiegów wody), a także z coraz powszechniej widocznym oszczędzaniem wody przez ludność po wprowadzeniu w gospodarstwach domowych liczników na wodę i wzrostu jej ceny. Podczas następujących lat (2001-2012) ilość ścieków przemysłowych i komunalnych ustabilizowała się w przedziale od 2,3 do 2,1 km³ (wyk. 1).



Wykres 1. Ścieki przemysłowe i komunalne wymagające oczyszczenia wprowadzane do wody lub do gruntu w latach 1990-2012. Objasnienia: 1. ścieki oczyszczane mechanicznie; 2. ścieki oczyszczane chemicznie; 3. ścieki oczyszczane biologicznie; 4. ścieki oczyszczane z podwyższonym usuwaniem biogenów; 5. ścieki nie oczyszczane.

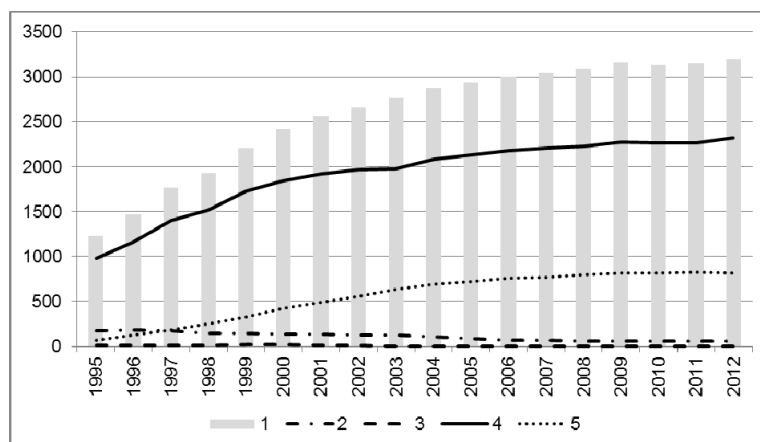
W analizowanym okresie nastąpiła także zmiana struktury ścieków pod względem stopnia i sposobu oczyszczania. W 1990 roku aż 1,34 km³ ścieków nie było w ogóle oczyszczanych (tj. 33% całkowitej ich ilości). Wielkość ta zmniejszyła się do 0,3 km³ w 2000 roku (14,1%) i do 0.14 km³ (6,6%) w 2012 roku. Wyraźnie zmniejszyła się także ilość ścieków oczyszczanych jedynie w sposób mechaniczny (z 1.46 km³ do 0.57 km³ w latach 1990-2012). Do pozytywnych zmian w strukturze ścieków zaliczyć należy także systematyczny wzrost udziału ścieków oczyszczonych z podwyższonym usuwaniem biogenów, od ok. 2% w 1995 roku do 47,6% w 2012 roku (rys. 1). Ta zmiana jest szczególnie istotna w sytuacji ogólnego zagrożenia wód powierzchniowych eutrofizacją i koniecznością jej ograniczenia.

Ograniczenie ilości ścieków nieoczyszczonych oraz wzrost ilości ścieków z podwyższonym usuwaniem biogenów było możliwe dzięki budowie nowych oczyszczalni ścieków oraz modernizacji lub likwidacji oczyszczalni przestarzałych. W latach 1995-2012 ogólna liczba oczyszczalni ścieków wzrosła z 2885 do 4284, przy czym na początku tego okresu uległa zmniejszeniu z powodu likwidacji obiektów przestarzałych, zwłaszcza wśród oczyszczalni przemysłowych (wyk. 2).



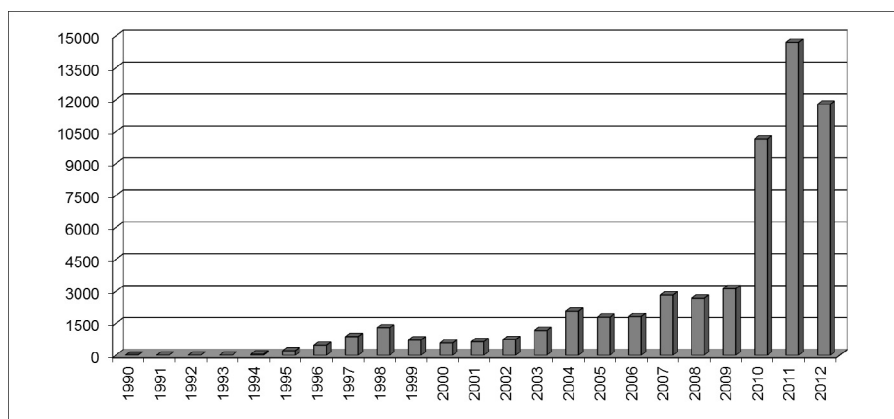
Wykres 2. Zmiany ilości i rodzajów oczyszczalni ścieków przemysłowych w latach 1995-2012. Objaśnienia: 1 – razem; 2 – mechaniczna; 3 – chemiczna; 4 – biologiczna; 5 – o podwyższonym poziomie usuwania biogenów

Liczba przemysłowych oczyszczalni ścieków zmniejszyła się o ponad połowę. Część z nich uległa likwidacji wraz z zakładami przemysłowymi lub z powodu uruchomienia nowych podoczyszczalni (nie są one rozpatrywane w niniejszej pracy), z których ścieki kierowane są do oczyszczalni komunalnych. Kilkakrotnie wzrosła jednak liczba oczyszczalni komunalnych (z 588 do 3191), wśród których uruchomiono 820 nowych oczyszczalni z podwyższonym usuwaniem biogenów i prawie 2000 nowych oczyszczalni biologicznych (wyk. 3). Najwięcej oczyszczalni komunalnych wybudowano na obszarach wiejskich i w małych miasteczkach, które do początku lat 90. XX wieku były pozbawione ich prawie zupełnie. Są to jednak oczyszczalnie małe o przepustowości poniżej 500 m³ w ciągu doby. Stanowią one obecnie ok. 58% wszystkich oczyszczalni komunalnych.



Wykres 3. Zmiany ilości i rodzajów oczyszczalni ścieków komunalnych w latach 1995-2012. Objasnienia: 1 – razem; 2 – mechaniczna; 3 – chemiczna; 4 – biologiczna; 5 – o podwyższonym poziomie usuwania biogenów

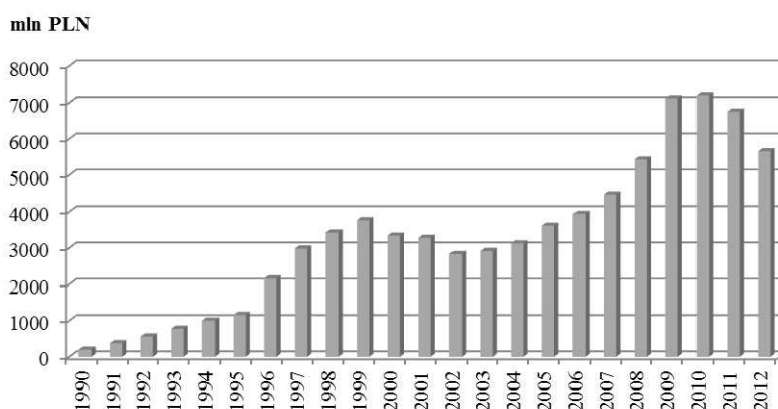
W ostatnich latach nastąpił także znaczny wzrost liczby oczyszczalni przydomowych, zwłaszcza na obszarach rolniczych z zabudową rozproszoną. Najwięcej oczyszczalni przydomowych uruchomiono w 2011 roku (wyk. 4). Ogółem w latach 1994-2012 powstało 57677 oczyszczalni przydomowych o łącznej przepustowości prawie 90 tys. m³/dobę (przepustowość ta odpowiada wielkości oczyszczalni ścieków obsługującej miasto z ok. 250 tys. mieszkańców). Największą liczbę przydomowych oczyszczalni ścieków wybudowano w środkowej części Polski, a więc na obszarze intensywnie użytkowanym rolniczo⁶. Obiekty te odgrywają ważną rolę w ochronie wód na obszarach rolniczych, a zwłaszcza w ochronie wód przed eutrofizacją.



Wykres 4. Liczba uruchamianych przydomowych oczyszczalni ścieków w poszczególnych latach w okresie 1990-2012.

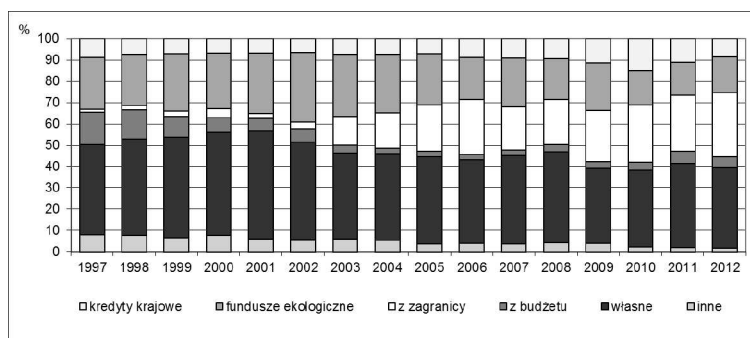
⁶ Klos L., 2011, Stan infrastruktury wodno-kanalizacyjnej na obszarach wiejskich w Polsce a wymogi ramowej dyrektywy wodnej, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 24, s.75-87.

Liczne inwestycje w zakresie gospodarki ściekowej wymagały wysokich nakładów finansowych. W latach 1990-2012 wyróżnić można cztery charakterystyczne okresy nakładów na środki trwale służące oczyszczaniu ścieków. W okresie pierwszym (1990-1999) nastąpił wzrost nakładów finansowych od ok. 200 do 3700 mln PLN. W latach 2000-2005 wielkość nakładów ustabilizowała się na poziomie ok. 3250 mln PLN. W roku 2005 rozpoczął się kolejny okres wzrostu nakładów finansowych aż do roku 2010, w którym osiągnęły one wartość ponad 7206 mln PLN. Po 2010 roku obserwuje się spadek wielkość nakładów finansowych (wyk. 5). Spadek ten wynika z osiągnięcia w miarę dobrego poziomu infrastruktury w gospodarce ściekowej, chociaż istnieją nadal różnorodne potrzeby w tej branży. Świadczy o tym chociażby nadal niezadowolający ogólny stan wód powierzchniowych w Polsce.



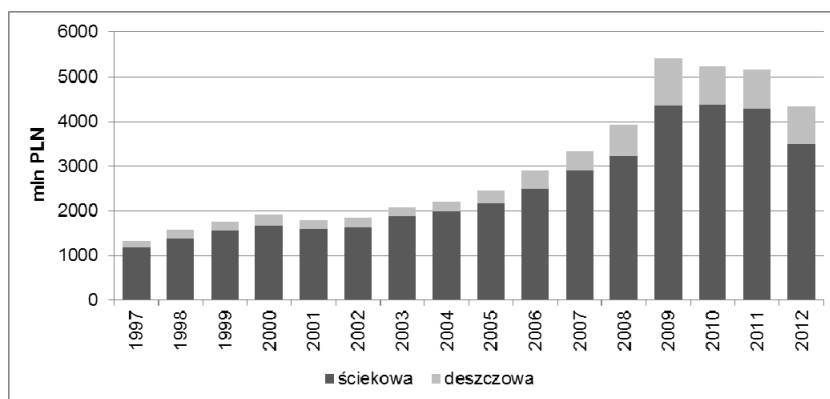
Wykres 5. Struktura nakładów na środki trwale w gospodarce ściekowej w latach 1990-2012 (ceny bieżące).

Duży wzrost nakładów na oczyszczanie ścieków wymagał znalezienia odpowiednich funduszy. Najwięcej pieniędzy przekazano z tzw. środków własnych jednostek administracyjnych (miast i gmin). Ważnym źródłem finansowania jest tzw. fundusz ekologiczny tworzony z opłat za wszelkie przejawy korzystania ze środowiska i wprowadzania w nim zmian. Niewątpliwie jednak znaczące wsparcie w tym zakresie pochodzi ze środków pozyskanych z zagranicy, w tym przed wszystkim funduszy Unii Europejskiej (UE). Programem UE w Polsce, odpowiedzialnym za realizację inwestycji związanych z rozwojem infrastruktury ściekowej i wodnej jest Program Infrastruktura i Środowisko. Środki na jego finansowanie pochodzą z dwóch źródeł: z Funduszu Spójności (22,2 mld euro) oraz z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (5,7 mld euro). W ramach wspomnianego programu na realizację zadań związanych z gospodarką wodno-ściekową przewidziano 2,784 mld euro. Podkreślić należy, że udział tych środków w całkowitych nakładach na rozwój badanej infrastruktury w ostatnich 12 latach ulegał systematycznemu wzrostowi. Obecnie stanowi on niemal jedną trzecią nakładów finansowych (wyk. 6).



Wykres 6. Struktura nakładów na środki trwałe służące gospodarce ściekowej według źródeł finansowania w latach 1997-2012

Wydatki ponoszone na gospodarkę ściekową obejmują nie tylko budowę nowych i modernizację istniejących oczyszczalni ścieków, ale także rozbudowę kanalizacji odprowadzającej ścieki, w tym kanalizację odprowadzającą ścieki do oczyszczalni oraz kanalizację odprowadzającą wody z opadów atmosferycznych. W latach 1997-2012 nakłady na kanalizację ściekową wzrosły trzykrotnie, z 1184 do 3486 mln PLN rocznie. Niewspółmiernie szybciej wzrastały w tym samym okresie nakłady na kanalizację deszczową, z 146 do 839 mln PLN rocznie (wyk. 7). Pomimo tego nadal zaznacza się zdecydowana przewaga obszarów zurbanizowanych z kanalizacją wspólną dla ścieków i wód opadowych. Powoduje to niepotrzebny wzrost kosztów funkcjonowania oczyszczalni ścieków, do których odprowadzane są wody z opadów atmosferycznych nie wymagające tak wysokiego poziomu oczyszczania jak ścieki komunalne czy przemysłowe. Udział wód z opadów atmosferycznych w ściekach dopływających do oczyszczalni może w niektórych latach znacznie przewyższać 10%⁷.

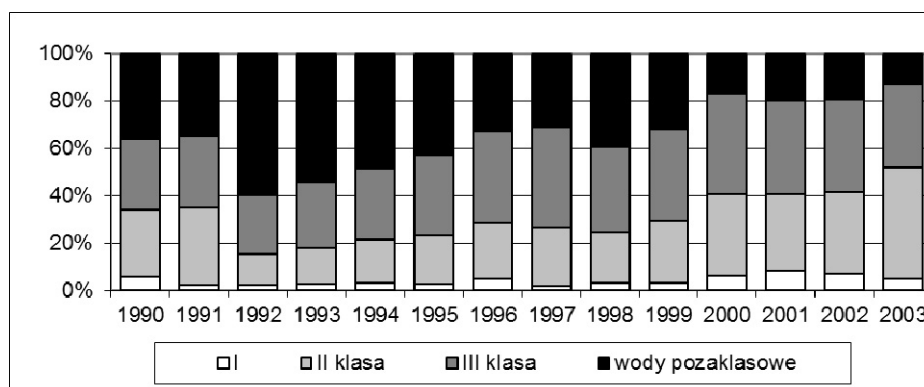


Wykres 7. Nakłady finansowe na budowę kanalizacji ściekowej i deszczowej. Opracowano na podstawie Ochrona Środowiska – informacje i opracowania statystyczne, 1998-2013.

⁷ Marszelewski W., Piasecki A., 2012, Wpływ opadów atmosferycznych na funkcjonowanie centralnej oczyszczalni ścieków w Toruniu, Monografia Komisji Hydrologicznej PTG: „Gospodarowanie zasobami wodnymi w zmieniającym się środowisku”, Tom 1, s. 95-110.

W związku z pozytywnymi zmianami w gospodarce ściekowej Polski zachodzi pytanie, na ile przyczyniły się one do poprawy jakości wód powierzchniowych? Chcąc odpowiedzieć na to pytanie należy przeprowadzić analizę zmian jakości (zanieczyszczenia) głównych rzek odprowadzających wody do Morza Bałtyckiego. Analiza taka jest możliwa do przeprowadzenia dla okresu 1990-2003, podczas którego klasyfikowano rzeki według kryteriów krajowych. Wody rzek zaliczano do jednej z trzech klas czystości (klasa I – najlepsza) osobno według kryterium fizykochemicznego i osobno według kryterium biologicznego. Wody nadmiernie zanieczyszczone, nie posiadające praktycznie żadnego znaczenia dla celów gospodarczych określano jako nie odpowiadające normom. Od 2004 roku jakość rzek klasyfikowana jest według Ramowej Dyrektywy Wodnej Unii Europejskiej i jej wyniki nie są porównywalne.

W latach 1990-2003 systematycznie badano odcinki głównych rzek Polski o długości łącznej od 9122 do 6175 km, przy czym od 1993 roku długość łączna badanych rzek była prawie jednakowa. W latach 1990-1995 aż 43-33% wód rzecznych klasyfikowanych według kryterium fizykochemicznego było nadmiernie zanieczyszczonych (wyk. 8). W wyniku przedstawionych powyżej pozytywnych zmian



Wykres 8. Jakość wód rzecznych według kryterium fizykochemicznego w latach 1990-2003.

w gospodarce ściekowej udział ich zmniejszył się do ok. 13% w 2003 roku. Niestety, w analizowanym okresie nie nastąpił jednak wzrost udziału wód o najlepszej jakości (klasa I), które w poszczególnych latach stanowiły jedynie od ok. 2 do 7%. Na podobnym poziomie (30-43%) pozostał udział wód zaliczanych do III klasy czystości, wzrósł natomiast udział wód zaliczanych do II klasy (z ok. 20 do 47%). Znacznie gorzej przedstawia się klasyfikacja wód rzecznych w Polsce dokonana na podstawie kryterium biologicznego, w którym głównym uwzględnianym parametrem jest miano Coli typu kałowego. Według kryterium biologicznego aż 80-84% wód rzecznych w latach 1990-1997 nie odpowiadało normom. Sytuacja nieco poprawiła się w latach następnych, podczas których udział wód nadmiernie zanieczyszczonych określany według kryterium biologicznego zmniejszył się w 2002 roku do ok. 40%, a wód odpowiadających III klasie czystości wzrósł do ok. 50%.

Zmniejszenie zanieczyszczenia wód powierzchniowych w Polsce przyczynia się także do zmniejszenia ilości zanieczyszczeń wprowadzanych z obszaru kraju do

Morza Bałtyckiego. Ocena wielkości ładunków zanieczyszczeń wprowadzanych do Morza Bałtyckiego w latach 1990-2012 może więc być przydatna do wnioskowania na temat efektów zmian w gospodarce ściekowej w tym okresie.

Efekty te są z pewnością zadowalające w przypadku niektórych pierwiastków (w tym metali ciężkich). Ładunki roczne cynku, ołowiu czy kadmu wprowadzane rzekami do Morza Bałtyckiego w latach 1990-2012 wyraźnie zmniejszyły się (rys. 5). Niestety, tego rodzaju pozytywne zmiany nie nastąpiły w

Tabela 1. Ładunek zanieczyszczeń wprowadzanych do Morza Bałtyckiego przez rzeki z dorzeczy w Polsce w latach hydrologicznych 1990-2012

| Rok | Azot ogólny tys. t/rok | Fosfor ogólny tys. t/rok | BZT ₅ tys. t/rok | Cynk t/rok | Kadm t/rok | Ołów t/rok |
|------|------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| 1990 | 104,4 | 11,6 | 209,8 | 2075,0 | 19,0 | 223,0 |
| 1995 | 206,6 | 13,7 | 244,2 | 851,6 | 9,4 | 127,0 |
| 2000 | 194,2 | 12,5 | 216,0 | 706,0 | 5,0 | 39,0 |
| 2005 | 136,6 | 8,8 | 177,6 | 307,5 | 6,2 | 30,0 |
| 2010 | 288,7 | 15,2 | 249,6 | 463,0 | 0,8 | 0,5 |
| 2011 | 254,6 | 13,1 | 204,5 | 212,2 | 11,5 | 95,6 |
| 2012 | 102,2 | 6,5 | 107,0 | 107,7 | 2,3 | 42,2 |

przypadku substancji biogenicznych, w tym zwłaszcza azotu, który w ilości ok. 100 tys. ton rocznie, a w niektórych latach nawet powyżej 200 tys. ton rocznie dostarczany jest z obszaru Polski do Morza Bałtyckiego. Oznacza to, że pomimo wielokrotnego ograniczenia dopływu zanieczyszczeń z obszarów zurbanizowanych i zakładów przemysłowych nadal nie został rozwiązany problem istotnej redukcji substancji biogenicznych. Substancje te dopływają do rzek i jezior z obszarów rolniczych z pominięciem oczyszczalni ścieków. Należą do grupy tzw. „zanieczyszczeń obszarowych”, które trudno jest wyeliminować w sposób mechaniczny. Stąd też w najbliższych latach najwięcej uwagi i nakładów finansowych powinno być skierowanych na obszary rolnicze, z których zanieczyszczenia aktualnie stanowią największe zagrożenie dla wód powierzchniowych i podziemnych. Pewna poprawa może nastąpić także w efekcie nabierających dużego tempa prac związanych z budową kanalizacji na obszarach wiejskich. Inwestycje te należą do priorytetowych i przyczyniają się także do poprawy warunków życia ludności wiejskiej.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza rozwoju infrastruktury ściekowej w Polsce wykazała istotny jej rozwój. Miał on wymiar zarówno rzeczowy jak i jakościowy wynikający z poprawy stanu środowiska naturalnego. W latach 1990-2012 ogólna liczba oczyszczalni ścieków wzrosła o 49%, przy spadku ilości ścieków w ogóle nieoczyszczanych z 33 do 6.6%. W konsekwencji czystość rzek i jezior uległa wyraźnej poprawie.

Niewątpliwie głównym bodźcem do przeprowadzenia szybkich zmian w zakresie gospodarki ściekowej była integracja Polski z krajami Unii Europejskiej. Dlatego też rozbudowa badanej infrastruktury przyczyniła się bezpośrednio i pośrednio

do osiągnięcia wymogów wynikających z kilku dyrektyw środowiskowych UE, w tym m.in:

- Dyrektywa Rady 1976/464/EWG z dnia 4 maja 1976 r. w sprawie zanieczyszczenia spowodowanego przez niektóre substancje niebezpieczne odprowadzane do środowiska wodnego,
- Dyrektywa Rady 91/271/EWG z dnia 21 maja 1991 r. dotycząca oczyszczania ścieków komunalnych,
- Dyrektywa Rady 2000/60/WE z dnia 23 października 2000 r. ustanawiająca ramy wspólnotowego działania w dziedzinie polityki wodnej.

Podsumowując, działania podjęte w ramach rozwoju infrastruktury ściekowej w Polsce należy uznać za zadawalające. Nastąpiła wyraźna poprawa w dostępności i jakości badanej infrastruktury. Poprawie uległ stan ekologiczny wód powierzchniowych, przy czym dopływ zanieczyszczeń rzekami do Morza Bałtyckiego wciąż pozostaje na wysokim poziomie. Wielkość wydatkowanych środków w inwestycje w infrastrukturę ściekową w badanym okresie systematycznie wzrastała, a ich celowość wydaje się w pełni uzasadniona.

Literatura

- Główny Urząd Statystyczny (GUS), Bank Danych Regionalnych.
Główny Urząd Statystyczny (GUS), Ochrona środowiska.
Kłos L., 2011, Stan infrastruktury wodno-kanalizacyjnej na obszarach wiejskich w Polsce a wymogi ramowej dyrektywy wodnej, *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, nr 24, s.75-87.
Marszelewski W., 2000, Attempt to categorise the most polluted lakes, [in] K. Lossow, H. Gawrońska (eds.), *Natural and anthropogenic transformation of lakes*, University of Warmia and Mazury, Olsztyn, 181-190.
Marszelewski W., Piasecki A., 2012, Wpływ opadów atmosferycznych na funkcjonowanie centralnej oczyszczalni ścieków w Toruniu, *Monografia Komisji Hydrologicznej PTG: „Gospodarowanie zasobami wodnymi w zmieniającym się środowisku”*, Tom 1, s. 95-110.
Piasecki A., 2013, Ramowa Dyrektywa Wodna a rozwój infrastruktury wodno-kanalizacyjnej – w województwie kujawsko-pomorskim, *Zeszyty Naukowe SGGW Polityka Europejska, Finanse i Marketing*, nr 9(58), 351-360.
Roman E. (red.), 1995, Stan czystości rzek, jezior i Bałtyku na podstawie wyników badań wykonywanych w ramach państwowego monitoringu środowiska w latach 1993-1994, *Biblioteka Monitoringu Środowiska*, Warszawa, s. 125.
Wałęga A., Chmielowski K., Satora S., 2009, Stan gospodarki wodno-ściekowej w Polsce w aspekcie wdrażania Ramowej Dyrektywy Wodnej, *Infrastruktura i Ekologia Terenów Wiejskich*, nr 4, 57-72.

Summary

The article presents the changes which have taken place in sewage management in Poland since 1990. The amount of industrial and municipal sewage which needed treatment was observed to have declined from 4.11 km³ down to 2.50 km³ in a year. The changes in wastewater structure were analysed with respect to the degree and methods of treatment. The amount of untreated wastewater was reported to have decreased considerably from 33% to 6.6%. That resulted from the construction of new sewage

treatment plants, particularly municipal ones whose number rose from 588 up to 3191. Individual household sewage treatment plants became a new trend in wastewater management (over 57 thousand plants were constructed in the years 1994-2012). Financial outlays directed to sewage management and their structure were presented. The rising role of foreign subsidies whose share in total costs increased from some to over 30% in the years 2000-2012. The final part of the article indicates that despite considerable financial outlays and improvements in surface water quality there is still a relatively big inflow of polluted rivers into the Baltic Sea. In general, the load of nitrogen (from 100 to 200 thousand tons a year) remains at the same level as 20 years ago. This proves that the problem of water pollution with biogenic substances in rural areas is still unsolved. These substances are currently the main "sources" of the inflow of biogenes into river and lake waters, and consequently to the Baltic Sea.

Key words: wastewater infrastructure, water protection, wastewater treatment plants, EU funds

Informacja o Autorach:

dr hab. Włodzimierz Marszelewski prof. UMK

mgr Adam Piasecki

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Wydział Nauk o Ziemi, Katedra Hydrologii i Gospodarki Wodnej

e-mail: marszel@umk.pl, piasecki@doktorant.umk.pl

Paweł Mikołajczak
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Finansowe zasilanie bieżącej działalności rolnictwa kredytem bankowym na tle zmian wybranych parametrów ekonomicznych w Polsce

THE FINANCING OF CURRENT ACTIVITY OF AGRICULTURE BUSINESS WITH A BANK LOAN REFERRING TO CHANGES OF SELECTED ECONOMIC PARAMETERS IN POLAND

Ze względu na szczególne właściwości działalności rolniczej wymaga ona finansowego zasilania dopasowanego do jej bieżących potrzeb. Są one uwarunkowane nie tylko decyzjami instytucji finansowych, ale również kształtowane są zmianami czynników makroekonomicznych. W oparciu o dane Narodowego Banku Polskiego oraz Głównego Urzędu Statystycznego w ujęciu rocznym przeprowadzono analizę, której głównym celem była ocena zależności między dynamiką zmian kredytów krótkoterminowych dla rolników oraz wybranymi parametrami ekonomicznymi w Polsce. Podjęto również próbę określenia dostępności finansowania krótkoterminowego dla rolnictwa na tle podmiotów nierolniczych. W tym celu autor wyznaczył indeksy łańcuchowe oraz indeksy o podstawie stałej. Wyniki wskazują na względną stabilność w popycie na krótkoterminowe finansowanie badanego sektora przy jednoczesnym, stosunkowo niskim jego wolumenie w analizowanym horyzoncie czasowym w porównaniu z podmiotami nierolniczymi. Istotne wydają się wskazania, z których wynika, iż zapotrzebowanie na finansowanie bieżących potrzeb rolników w większym stopniu zależy od sytuacji gospodarczej, niż poziomu jego oprocentowania.

Wstęp

Pieniężny charakter gospodarki rynkowej powoduje, iż właśnie pieniądź generuje możliwości funkcjonowania i rozwoju polskiego rolnictwa. Dlatego jednostki gospodarcze zlokalizowane na obszarach wiejskich stale muszą pozyskiwać kapitały chcąc prowadzić swoją działalność. Finansowanie jej wyłącznie w oparciu o środki własne w znacznym stopniu ogranicza ich decyzje rozwojowe. Banki komercyjne udzielając kredytów kierują się różnymi kryteriami: płynnością finansową podmiotu, posiadanymi zabezpieczeniami, okresem funkcjonowania na rynku¹. Z punktu widzenia instytucji finansowych wspieranie rolnictwa wiąże się z wysokim ryzykiem ogniskującym się przede wszystkim w obszarze specyficznych właściwości prowadzenia

¹ W. Czernasty, P. Mikołajczak, *Oddziaływanie funduszy Unii Europejskiej na rozwój MŚP w środowisku wiejskim oraz miastach Wielkopolski*, w: *Agroekonomia w warunkach rynkowych. Problemy i wyzwania*, red., A. Grzelak, A. Sapa, Wydawnictwo UEP, Poznań 2010, s. 193

działalności rolniczej². Wielkość i struktura strumieni środków finansowych skierowanych do rolnictwa zależą jednak nie tylko od podejmowanych decyzji przez samych rolników oraz instytucji finansowych, ale również kształtowane są zmianami czynników makroekonomicznych³. Głównym celem artykułu jest ocena zależności między dynamiką zmian kredytów krótkoterminowych dla rolników oraz wybranych parametrów ekonomicznych w Polsce. Podjęto również próbę analizy dostępności finansowania krótkoterminowego dla rolnictwa na tle podmiotów nierolniczych. Zależności te będą weryfikowane w skali całego kraju. Podstawę analiz zamieszczonych w artykule będą stanowiły dane Narodowego Banku Polskiego oraz Głównego Urzędu Statystycznego w ujęciu rocznym. Badania przeprowadzono dla całego kraju, a czasowy horyzont badawczy stanowiły lata 2006-2012. W celu oceny zbieżności zmian kredytów obrotowych dla rolników na tle zmian wybranych parametrów ekonomicznych w Polsce wyznaczono indeksy łańcuchowe oraz indeksy o podstawie stałej.

1. Determinanty dostępności finansowania obrotowego dla rolnictwa

Finansowanie rolnictwa jest determinowane jego określonymi cechami związanymi przede wszystkim ze znacznie dłuższym niż w przypadku innych działów gospodarki cyklem obiegu kapitału obrotowego. Taki stan rzeczy znajduje swoje uzasadnienie między innymi w długości cyklu produkcyjnego, sezonowości produkcji rolniczej, małej zdolności do zmiany jej kierunku, znaczącego udziału gruntów w aktywach całkowitych, a także konieczności wyprzedzającego angażowania kapitału⁴. Oprócz wyżej wspomnianych cech sektora rolniczego na ograniczoną zdolność do finansowania działalności ze źródeł zewnętrznych mają wpływ czynniki, takie jak wysoka kapitałochłonność gospodarstw rolnych w stosunku do poziomu sprzedaży i generowanej nadwyżki pieniężnej, co z kolei przyczynia się do wysokiego obciążenia kosztami stałymi, relatywnie niewielka płynność potencjalnych zabezpieczeń z uwagi ich specyfikę, a także słaba dywersyfikacja i stosunkowo niska elastyczność posiadanych aktywów⁵. Potrzeba finansowego zasilania działalności rolnictwa wynikająca z długości cyklu produkcyjnego związana jest również z faktem, iż między zakupem i poniesieniem nakładów a sprzedażą wytworzonej produkcji występują duże opóźnienia, a wolny obieg kapitału wiąże się z jego niską stopą zwrotu⁶.

Istotną kwestią mającą wpływ na ograniczony dostęp sektora rolniczego do kapitału obcego jest dominacja niewielkich podmiotów przede wszystkim o charakterze rodzinnym, co sprawia, iż małe gospodarstwa, nawet gdy prowadzą rentowną działalność mogą mieć trudności w pozyskaniu kapitału zewnętrznego. Im mniejszy

²A. Daniłowska, *Poziom, zróżnicowanie oraz uwarunkowania kosztów transakcyjnych kredytów i pożyczek rolniczych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2007.

³A. Czyżewski, P. Kułyk, *Polityka wsparcia rolnictwa amerykańskiego w świetle uwarunkowań makroekonomicznych*, w: *Polityka gospodarcza państwa*, red. D. Kopycińska, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007s. 135.

⁴W. Lizińska, *Struktura zatrudnienia, wydatków inwestycyjnych i dochodów w gospodarstwach rolnych*, "Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu" 2003, t. V, z.1, s. 126-128.

⁵R. Posey, A. Reichert, *A Comparison of Non-price Terms of Lending for Small Business and Farm Loans*, *The international Journal of Business nad Finance Research* 2011, Vol 5, No 2, s. 47-55.

⁶J. Kulawik, J. Ziółkowska, *System finansowy rolnictwa a globalizacja finansowa. Program wieloletni*. nr 50, Wydawnictwo IERiGŻ, Warszawa, s. 12-16.

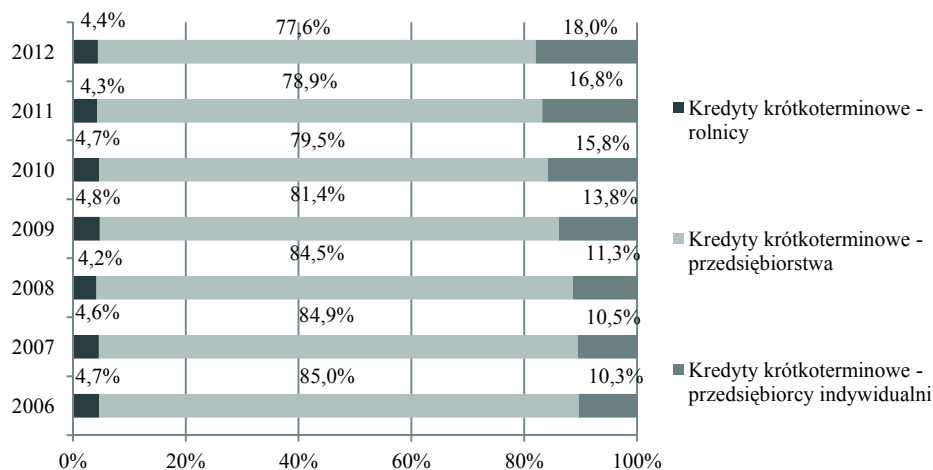
podmiot ekonomiczny bowiem tym w większym stopniu finansuje swoją działalność ze środków własnych⁷. Taki stan rzeczy ma swoje uzasadnienie w kilku przyczynach. Po pierwsze jednostkowe koszty transakcyjne kredytowania są wyższe niż w innych sektorach. Po drugie, połączenie przez jedną osobę funkcji właściciela, zarządzającego i pracownika prowadzi do nadmiernej koncentracji ryzyka kredytowego i komplikuje proces jego zarządzania. Po trzecie, instytucje kredytujące rolników muszą w procedurach oceny zdolności kredytowej w szerszym zakresie uwzględniać charakterystyki osobowościowe potencjalnych klientów niż tradycyjne zabezpieczenia kredytów. W powyższych warunkach bardzo duże znaczenie ma oparcie stosunków rolnik - kredytodawca na bliskich i trwałych kontaktach, czego przejawem jest współpraca sektora rolniczego głównie z bankowością spółdzielczą. Wspomniane wyższej czynniki prowadzą do wzrostu oczekiwanych przez banki marż, które mają wynagrodzić im dodatkowe koszty oraz premię za ryzyko⁸.

2. Dostępność kredytów krótkoterminowych dla rolników na tle podmiotów nierolniczych w latach 2006 – 2012

Przeprowadzając analizę udziału kredytów krótkoterminowych wykorzystywanych przez rolników oraz ich pozostałych beneficjentów w ogólnej wartości kredytów bieżących w latach 2006-2012 uwagę zwraca fakt, iż najmniejszy udział w całkowitym kredytowaniu obrotowym stanowią kredyty dla rolników. W analizowanym okresie kształtował się on na podobnym poziomie, wynoszącym średnio 4,5%, przy czym najniższy miał miejsce w 2008 roku - 4,2%, a najwyższy w 2009 roku - 4,8%. Różnica udziału kredytów dla rolników finansujących ich działalność bieżącą w kredytach ogółem pomiędzy 2006 a 2012 rokiem wyniosła zatem zaledwie 0,3 punktu procentowego. Oznacza to pewną stabilność w tym sektorze w obszarze zapotrzebowania na tego rodzaju finansowanie na przestrzeni analizowanego okresu. Największy udział finansowania obrotowego w całym okresie badawczym natomiast wykazały przedsiębiorstwa. Udział ten jednak stopniowo malał we wszystkich latach. W 2006 roku wyniósł on 85%, natomiast w 2012 roku 77,6%. Na drugim miejscu pod względem udziału w całkowitym finansowaniu bieżącym uplasowały się krótkoterminowe kredyty dla przedsiębiorców indywidualnych. Tym razem najniższe wskazanie miało miejsce w 2006 roku, a najwyższe w 2012 roku. Udział finansowego zasilania krótkoterminowego dla przedsiębiorców indywidualnych zatem systematycznie rósł w analizowanym okresie. Różnica udziału kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych finansujących ich działalność bieżącą w ogólnej ich wartości pomiędzy 2006 a 2012 rokiem wyniosła 7,7 punktu procentowego (por. rysunek 1).

⁷ R. Kata, *Endogeniczne i instytucjonalne czynniki kształtujące powiązania finansowe gospodarstw rolnych z bankami*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2011.

⁸ J. Kulawik, *Kredytowanie i finansowanie rolnictwa w przededniu integracji z Unią Europejską*, Część I, Kredyt i Bank, 2003, s. 30.



Rysunek 1. Struktura kredytów krótkoterminowych w latach 2006-2012 według rodzaju podmiotu korzystającego z finansowania

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

Na podstawie wyznaczonych indeksów jednopodstawowych porównano również intensywność zmian wartości kredytów udzielonych rolnikom w porównaniu z innymi grupami kredytobiorców. Okazało się, iż wolumen krótkoterminowych kredytów dla rolników zwiększył się stosunkowo nieznacznie - 63%. Najsilniejszy wzrost wartości wynoszący 199,6% w 2012 r. w porównaniu do 2006 r. odnotowano w przypadku kredytów udzielonych przedsiębiorcom indywidualnym (por. tabela 1).

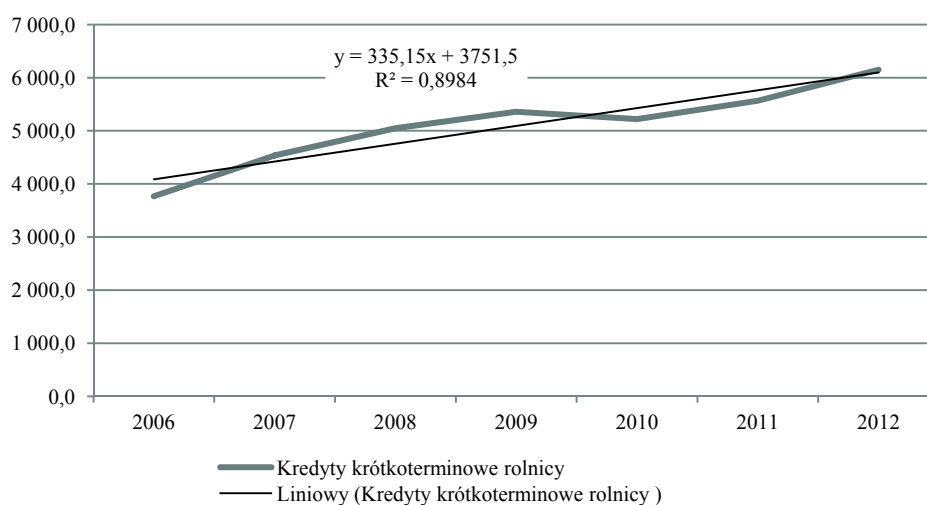
Tabela 1. Indeksy jednopodstawowe dla krótkoterminowych kredytów bankowych w latach 2006-2012 (2006=100)

| Rok | Przedsiębiorstwa | Przedsiębiorcy Indywidualne | Rolnicy |
|------|------------------|-----------------------------|---------|
| 2006 | 100 | 100 | 100 |
| 2007 | 122,3 | 124,1 | 120,4 |
| 2008 | 149,5 | 165,0 | 134,1 |
| 2009 | 133,5 | 186,8 | 142,3 |
| 2010 | 129,6 | 212,0 | 138,6 |
| 2011 | 149,4 | 261,8 | 147,8 |
| 2012 | 157,4 | 299,6 | 163,3 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

3. Dynamika zmian kredytów krótkoterminowych dla rolników na tle sytuacji gospodarczej i stóp procentowych w latach 2006–2012

Na podstawie danych dotyczących kształtowania się kredytów finansujących działalność bieżącą rolników wyznaczono parametry trendu liniowego. Funkcja trendu charakteryzuje się dobrym dopasowaniem do danych empirycznych i w 89,8% wyjaśnia kształtowanie się zjawiska w latach 2006-2012. Z roku na rok wartość finansowania obrotowego wzrastała w analizowanym okresie przeciętnie o 335,1 mln zł. W 2008 roku nastąpiło wzmocnienie wzrostu wartości kredytów krótkoterminowych dla rolnictwa, a w kolejnych latach nieznaczne pogorszenie (por. rysunek 2).

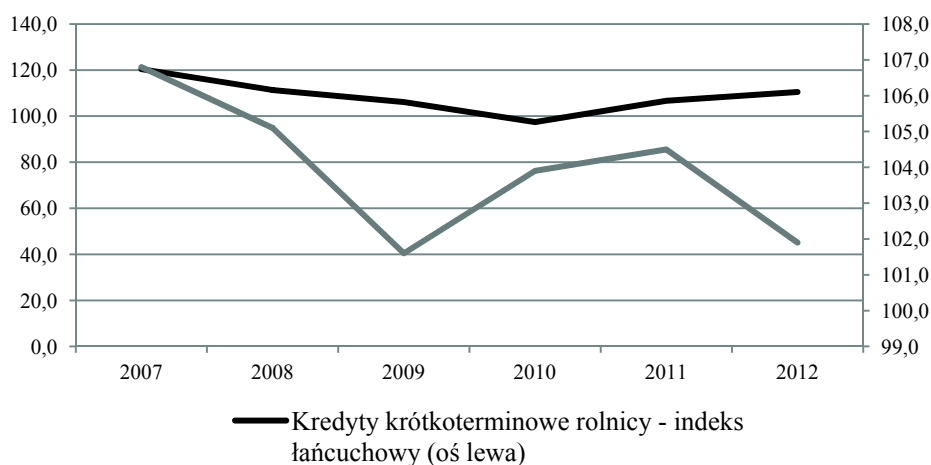


Rysunek 2. Funkcja trendu liniowego dla wartości kredytów krótkoterminowych dla rolników w latach 2006-2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

Interesujące poznawczo wydają się relacje zmian dynamiki wartości kredytów krótkoterminowych udzielanych rolnikom oraz stopy wzrostu produktu krajowego brutto w ujęciu realnym w latach 2007 - 2012. Warto zwrócić uwagę na zbieżność kierunków zmian indeksów łańcuchowych dla obu kategorii w latach 2007-2009 oraz 2011 roku. W 2008 roku spadkowi dynamiki rozwoju gospodarczego w Polsce z 6,8% w 2007 roku do 5,1% w 2008 roku towarzyszył spadek dynamiki kredytów obrotowych dla rolników z 20,4% w 2007 roku do 11,3% w 2008 roku. W 2009 roku znaczny spadek dynamiki PKB w ujęciu realnym z kolei (z 5,1% do 1,6%) wiązał się również z silnym ograniczeniem tempa wzrostu krótkoterminowego kredytowania rolnictwa z 11,3% w 2008 roku do 6,1% w 2009 roku. Na szczególną uwagę zasługuje 2010 rok, w którym wzrost dynamiki PKB (do 3,9%) nie pociągnął za sobą tej samej reakcji w zakresie dynamiki kredytów obrotowych skierowanych dla rolnictwa. Zaobserwowano natomiast spadek ich wartości w 2010 roku o 8,7% w stosunku do 2009 roku. Rok 2011 przyniósł powrót do zbieżnych kierunków zmian indeksów łańcuchowych produktu krajowego

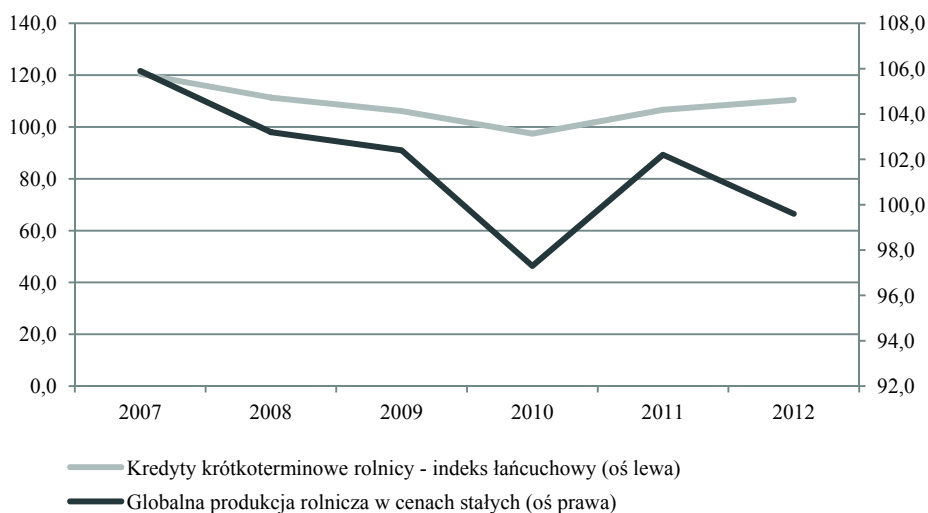
brutto z 2007, 2008 oraz 2009 roku (wzrost PKB z 103,9% do 104,5%) i wartości kredytów krótkoterminowych (wzrost z 97,4% do 106,7%). Interesujący wydaje się także 2012 rok, w którym spadkowi dynamiki rozwoju gospodarczego w Polsce towarzyszyło dalsze zwiększenie tempa dynamiki finansowania bieżącego (z 6,7% do 10,5%) (por. rysunek 3).



Rysunek 3. Dynamika zmian produktu krajowego brutto oraz kredytów krótkoterminowych dla rolników w latach 2007-2012

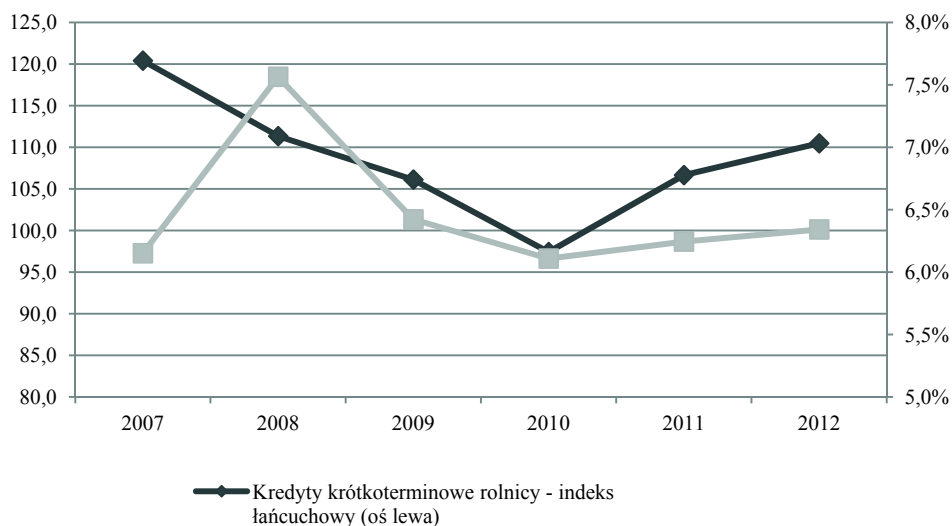
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

Ciekawe z poznawczego punktu widzenia wydają się relacje zmian produkcji globalnej wyrażonych w cenach stałych oraz dynamiki zmian krótkoterminowych kredytów dla rolników w latach 2006-2012. Prawie w całym okresie badawczym bowiem wystąpiła pełna zgodność kierunku zmian obu zmiennych. Wyłącznie w 2011 roku zwiększeniu dynamiki zmian wartości kredytów finansujących bieżącą działalność rolników z 106,7% do 110,5% towarzyszył spadek wartości globalnej produkcji rolniczej o 0,4% w stosunku do roku poprzedniego (por. rysunek 4).



Rysunek 4. Dynamika zmian kredytów krótkoterminowych dla rolników oraz globalnej produkcji rolniczej w cenach stałych w latach 2006-2012
 Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Na uwagę wydają się zasługiwać wskazania dotyczące analizy dynamiki wartości kredytów krótkoterminowych dla rolników w konfrontacji ze zmianami średniego oprocentowania finansowania obrotowego. Spadkowi dynamiki wartości kredytów obrotowych dla rolników z 20,4% w 2007 roku do 11,3% w 2008 roku towarzyszył wzrost ich oprocentowania. Odmiennie kierunki zmian niż w latach 2007-2008 ukształtowały się natomiast w 2009 roku, gdy spadek średniego oprocentowania kredytów bieżących wiązał się z dalszym, silnym ograniczeniem tempa wzrostu krótkoterminowego kredytowania rolnictwa z 11,3% w 2008 roku do zaledwie 6,1% w 2009 roku. W 2010 roku miało miejsce również niewielkie załamanie na rynku kredytów obrotowych dla rolników - zmniejszenie ich wartości o 2,6%, mimo dalszego spadku średniego oprocentowania finansowania krótkoterminowego. W kolejnych latach nastąpiło natomiast odbicie. W latach 2011 - 2012 wzrostowi średniego oprocentowania stanów umów złotych kredytów bieżących towarzyszył wzrost dynamiki ich wartości. Przy czym dynamika kredytów przeznaczonych na finansowanie działalności bieżącej rolników w Polsce wynosiła 6,7% w 2011 roku umacniając się do 10,5% w 2012 roku (por. rysunek 5).



Rysunek 5. Dynamika zmian kredytów krótkoterminowych dla rolników na tle zmian średniego oprocentowania kredytów krótkoterminowych w latach 2007-2012
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

W świetle uwarunkowań makroekonomicznych wzrost oprocentowania powinien prowadzić do spadku tempa wzrostu popytu na kredyt i na odwrót, przy czym silniej jest to widoczne przy kredytach długoterminowych. W kontekście powyższych rozważań zasadnym wydaje się jednak wnioskowanie, iż zapotrzebowanie na finansowanie bieżących potrzeb rolników w większym stopniu zależy od sytuacji gospodarczej, niż poziomu jego oprocentowania.

Zakończenie

Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, iż w analizowanym okresie badawczym finansowanie krótkoterminowej działalności rolniczej przy niewielkim jego udziale w ogólnym zasilaniu bieżących potrzeb pozostałych podmiotów nierolniczych charakteryzowało się stosunkową stabilnością. Warto podkreślić, że wolumen krótkoterminowych kredytów dla rolników zwiększył się w tym czasie relatywnie nieznacznie na tle pozostałych ich beneficjentów. Interesujące wydają się również wyniki analizy wskazujące, iż w latach 2006-2012 prawie w całym okresie badawczym wystąpiła pełna zgodność kierunku zmian produkcji globalnej wyrażonej w cenach stałych oraz dynamiki zmian kredytów obrotowych dla rolników. Poza pewnymi wyjątkami podążała ona również w tym samym kierunku co zmiany dynamiki produktu krajowego brutto oraz stóp procentowych. Należy zatem podkreślić, że fluktuacje popytu na finansowanie bieżących potrzeb rolników w większym stopniu zależą od sytuacji gospodarczej, niż poziomu jego oprocentowania.

Literatura

- Czternasty W., Mikołajczak P.: Oddziaływanie funduszy Unii Europejskiej na rozwój MŚP w środowisku wiejskim oraz miastach Wielkopolski, w: *Agroekonomia w warunkach rynkowych. Problemy i wyzwania*, red., A. Grzelak, A. Sapa, Wydawnictwo UEP, Poznań 2010
- Czyżewski A., Kułyk P.: Polityka wsparcia rolnictwa amerykańskiego w świetle uwarunkowań makroekonomicznych, w: *Polityka gospodarcza państwa*, red. D. Kopycińska, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007
- Daniłowska A.: Poziom, zróżnicowanie oraz uwarunkowania kosztów transakcyjnych kredytów i pożyczek rolniczych, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2007
- Kata R.: Endogeniczne i instytucjonalne czynniki kształtujące powiązania finansowe gospodarstw rolnych z bankami, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2011
- Kulawik J., Ziółkowska J.: System finansowy rolnictwa a globalizacja finansowa. Program wieloletni, nr 50, Wydawnictwo IERiGŻ, Warszawa 2008
- Kulawik J.: Kredytowanie i finansowanie rolnictwa w przededniu integracji z Unią Europejską, Część I, Kredyt i Bank, Warszawa 2003
- Lizińska W.: Struktura zatrudnienia, wydatków inwestycyjnych i dochodów w gospodarstwach rolnych, "Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu", z.1, t. V, 2003
- Posey R., Reichert A.: A Comparison of Non-price Terms of Lending for Small Business and Farm Loans, *The international Journal of Business nad Finance Research*, Vol 5, No 2, 2011

Summary

Due to the specific characteristics of agricultural activity it requires the financing matched to its current needs. It is not only conditioned by the decisions of financial institutions, but also shaped by the changes in macroeconomic factors. Based on the annual data of the National Bank and the Polish Central Statistical Office there was made analysis, whose main aim was to assess the relationship between the dynamics of changes in short-term bank credits for farmers and selected economic parameters in Poland. An attempt was made to determine the availability of short-term financing for agriculture on the background of non-agricultural entities. For this purpose, the author have also calculated chain indexes and indexes with constant basis. The results indicate the relative stability of the demand for short-term financing of agriculture sector and the relatively low volume of this financing in the analyzed time horizon in the comparison to non-agricultural entities. Very significant seem to be indications, from which it follows that the demand for financing current needs of farmers is more dependent on the situation of economy than the level of its interest.

Informacje o Autorze:

dr Paweł Mikołajczak
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Osiedle Jana III Sobieskiego 26/125,
60-688 Poznań
pawel.mikolajczak@ue.poznan.pl

Anna Milewska
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Milena Maciuszko
IKEA Retail Sp. z o. o

Korzyści i koszty wdrażania „e-administracji” województwie podlaskim

BENEFITS AND COSTS OF THE IMPLEMENTATION OF THE "E-GOVERNMENT" IN PODLASKIE VOIVODESHIP

Elektroniczna usługa publiczna to usługa świadczona przez państwo na rzecz obywateli, firm i instytucji za pośrednictwem Internetu. Jest on definiowany m.in. jako ogólnosiwiatowa sieć komputerowa, będąca zbiorem milionów sieci lokalnych i pojedynczych komputerów z całego świata, oparta na protokole komunikacyjnym TCP/IP. W ramach sieci Internet dostępne są usługi, takie jak: WWW, poczta elektroniczna, FTP [ang. File Transfer Protocol]¹. Celem artykułu było ukazanie możliwości finansowania a także skali kosztów i korzyści z wdrażania „e-administracji” w województwie podlaskim. Realizacja celu możliwa była poprzez wykorzystanie materiałów i danych udostępnionych przez Urząd Marszałkowski na podstawie wniosku o ponowne wykorzystanie informacji publicznej z dnia 09 sierpnia 2012 a także wyników badań Głównego Urzędu Statystycznego.

Słowa kluczowe: e-usługi, elektroniczna administracja, fundusze unijne,

Wstęp

Zależnie od poziomu rozwoju danego społeczeństwa sieć wykorzystywana w celu kreowania e- usług przyjmuje różne formy. Usługi te realizować można począwszy od przekazywania informacji, poprzez publikację w odpowiedniej zakładce na stronie internetowej, możliwość pobrania dokumentów i wzorów wniosków, odesłanie ich do odpowiedniego urzędu przez elektroniczną skrzynkę podawczą, po możliwość realizacji usługi całkowicie przez Internet wraz z opcją dokonania transakcji finansowych – płatność należnego podatku czy też otrzymanie jego zwrotu. E-usługi są więc także ważnym aspektem życia społeczno-gospodarczego z punktu widzenia administracji publicznej. Większość jej zadań opartych jest bowiem na zaspokajaniu potrzeb społeczeństwa o charakterze zbiorowym.

Dlatego też w Strategii Rozwoju Społeczeństwa Informacyjnego w Polsce do 2013 roku wiele miejsca poświęcone zostało na rozwój e-administracji, czyli usług publicznych świadczonych drogą elektroniczną. Postulaty tam zawarte były spójne z

¹ *Społeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2007-2011*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2012, http://www.stat.gov.pl/gus/5840_4293_PLK_HTML.htm [dostęp z dnia 04.03.2012]

postanowieniami Unii Europejskiej zawartymi w strategii eEurope oraz planie działania i2010.

Województwo podlaskie jest regionem, gdzie nadal tworzy się zbyt mało miejsc pracy, znaczna część osób zatrudniona jest w rolnictwie, a młodzi ludzie emigrują z tych terenów do zachodniej Polski w celu poszukiwania pracy. Bazując na mocnych i słabych stronach określono jednak pewien potencjał, który został zdefiniowany w Strategii Rozwoju Społeczeństwa Informacyjnego Województwa Podlaskiego do 2020 roku „e-Podlaskie”. Urząd Marszałkowski wychodząc naprzeciw problemom i potrzebom ludności a także administracji w okresie 2006-2010 zrealizował dwa projekty wdrażające odpowiednie platformy i systemy służące rozbudowie e-usług oraz przeprowadził niezbędne szkolenia kształcące pracowników administracji publicznej, służby zdrowia i oświaty.

Działania w kierunku rozwoju elektronicznej administracji są podejmowane zarówno na szczeblu lokalnym, jak i regionalnym, często we współpracy różnych jednostek. Jednoczesne wdrażanie e-administracji na różnych poziomach jest ważne z punktu widzenia interoperacyjności, czyli możliwości połączenia platform. Dzięki dofinansowaniu projektów z funduszy Unii Europejskiej, możliwa jest realizacja tych założeń w dużo większej skali, niż finansowane wyłącznie ze środków krajowych. Co więcej, daje to możliwość dokładnego kontrolowania wydatkowania tych środków i monitorowania rezultatów.

Charakterystyka badanego podmiotu

Województwo podlaskie położone jest w północno-wschodniej części Polski. Sąsiaduje z województwami: warmińsko-mazurskim, mazowieckim i lubelskim. Położenie regionu podlaskiego jest szczególne pod względem bezpieczeństwa ze względu na wewnętrzną z Litwą i zewnętrzną z Białorusią granicę Unii Europejskiej.

Obszar województwa podlaskiego wynosi 20 180 km² i stanowi 6,5% powierzchni całego kraju. Pod względem wielkości jest to szóste województwo w Polsce. W skład województwa podlaskiego wchodzi 14 powiatów ziemskich (suwalski, sokółski, bielski, wysokomazowiecki, augustowski, łomżyński, grajewski, siemiatycki, hajnowski, zambrowski, moniecki, kolneński, białostocki, sejneński) i 3 grodzkie (Białystok, Suwałki, Łomża) raz 118 gmin i 3304 sołectw. Region województwa podlaskiego według NTS podzielony został a trzy podregiony NTS 3: białostocki, suwalski i łomżyński².

Liczba ludności województwa podlaskiego wynosiła w 2010 roku 1 189 tys. osób, co stanowiło 3,1% ludności Polski (*Tabela 1*). Na 100 mężczyzn w województwie podlaskim przypada 105,35 kobiet (średnio dla Polski 107,1), a szczególnie wysoki wskaźnik feminizacji występuje w miastach i wynosi aż 110,56 (średnio w polskich miastach przypada 111,19 kobiet na 100 mężczyzn).

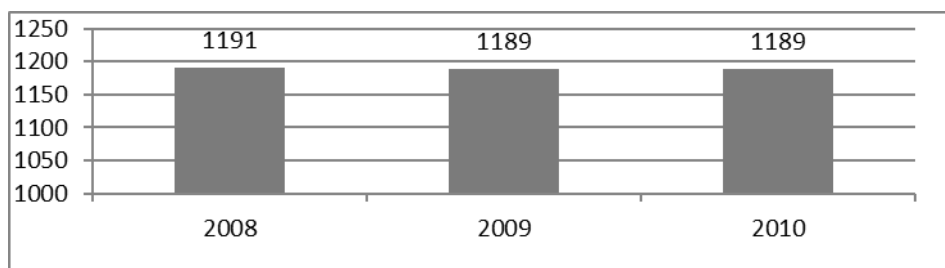
² *Strategia rozwoju województwa podlaskiego do 2020 roku*, Urząd Marszałkowski Województwa Podlaskiego, Białystok, styczeń 2006, s.4

Tabela 1. Ludność województwa podlaskiego według płci w 2010 r. (w tys. osób)

| Wyszczególnienie | Polska | | | Województwo podlaskie | | |
|------------------|--------|--------|-------|-----------------------|--------|------|
| | Ogółem | Miasto | Wieś | Ogółem | Miasto | Wieś |
| Ludność: | 38187 | 23284 | 14903 | 1189 | 718 | 471 |
| Kobiety | 19748 | 12259 | 7489 | 610 | 377 | 233 |
| Mężczyźni | 18439 | 11025 | 7413 | 579 | 341 | 238 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ludność. Stan i struktura w przekroju terytorialnym (Stan w dniu 31 XII 2010 r.); Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, 10 czerwca 2011 www.stat.gov.pl [dostęp z dnia 29.04.2012]

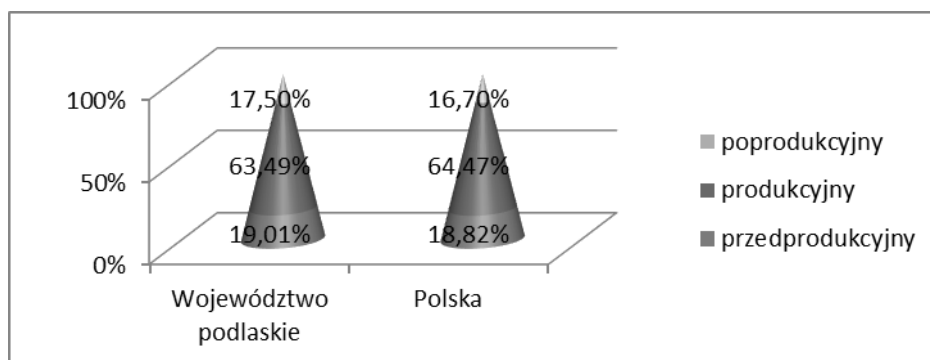
Analizując dane o liczbie ludności w województwie podlaskim w latach 2008-2010 można stwierdzić, że liczba ludności utrzymuje się na względnie stałym poziomie z niewielkimi wahaniami. Minimalnie liczba ta zmniejszyła się na przestrzeni tych trzech lat z 1191 tys. osób do 1189 tys. (*Wykres 1*).



Wykres 1. Liczba ludności w województwie podlaskim w latach 2008-2010 (w tys. osób)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Województwo podlaskie. Statystyczne Vademecum Samorządowca, Urząd Statystyczny w Białymstoku, 2011 www.bialystok.stat.gov.pl [dostęp z dnia 29.04.2012]

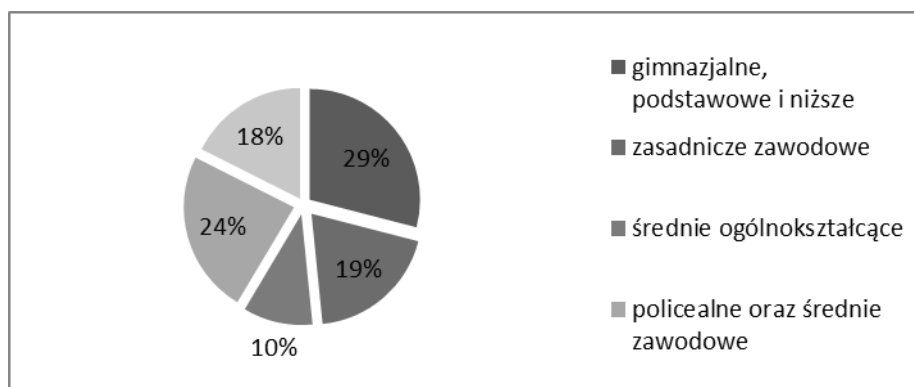
Struktura wiekowa mieszkańców województwa podlaskiego charakteryzuje się wyższym niż w całej Polsce odsetkiem ludności w wieku przedprodukcyjnym (województwo – 19,1 %, Polska – 18,82%) i poprodukcyjnym (województwo – 17,50 %, Polska 16,70%), a także niższym odsetkiem ludności w wieku produkcyjnym (województwo 63,49%, Polska – 64,47%) (*Wykres 2*).



Wykres 2. Struktura wiekowa ludności Podlasia w 2010 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ludność. Stan i struktura w przekroju terytorialnym (Stan w dniu 31 XII 2010 r.): Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, 10 czerwca 2011, www.stat.gov.pl [dostęp z dnia 29.04.2012]

Największy odsetek społeczeństwa województwa podlaskiego stanowią osoby z wykształceniem gimnazjalnym, podstawowym lub bez wykształcenia (29%). Następną grupą dominującą są mieszkańcy z wykształceniem zasadniczym zawodowym (19%). Wykształceniem wyższym identyfikuje się zaledwie 18% społeczeństwa i stanowią oni najmniejszą grupę w województwie podlaskim (*Wykres 3*).



Wykres 3. Ludność według typów wykształcenia (BAEL) w 2010 roku

Źródło: Województwo podlaskie. Statystyczne Vademecum Samorządowca, Urząd Statystyczny w Białymstoku 2011, www.bialystok.stat.gov.pl [dostęp z dnia 29.04.2012]

Bezrobocie w 2010 roku kształtowało się na poziomie 13,8% i było wyższe od średniej krajowej, która wynosiła 12,4%. Najwyższe bezrobocie było w powiecie grajewskim, aż 23,1%, a najniższe w wysokomazowieckim – 8,0 %³. Skupiskami największych firm, zatrudniających powyżej 9 osób w województwie podlaskim są

³ *Województwo podlaskie. Statystyczne Vademecum Samorządowca*, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 2011, www.bialystok.stat.gov.pl [dostęp z dnia 29.04.2012] s. 3

Białystok i Suwałki. W tych miastach najwięcej osób pracuje w małych i średnich przedsiębiorstwach (dalej MiŚ)⁴. Szczególnie w mieście Białystok dominowały „inne rodzaje działalności” poza działalnością rolniczą lub przemysłem i budownictwem. Na uwagę zasługuje również powiat sejneński, gdzie także obserwowano wysoki udział „pozostałych rodzajów działalności”, aczkolwiek, ogólnie jedynie około 140 osób na 1000 było zatrudnionych w MiŚ Przedsiębiorstwach.

Możliwości finansowego wsparcia rozwoju e-administracji przez fundusze budżetu ogólnego Unii Europejskiej w latach 2007-2013

Jednym z dostępnych źródeł i możliwością pozyskania funduszy był Regionalny Program Operacyjny Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013. To istotny instrument, który dzięki wsparciu finansowemu służy realizacji założeń i celów Strategii Rozwoju Województwa Podlaskiego do 2020 roku.

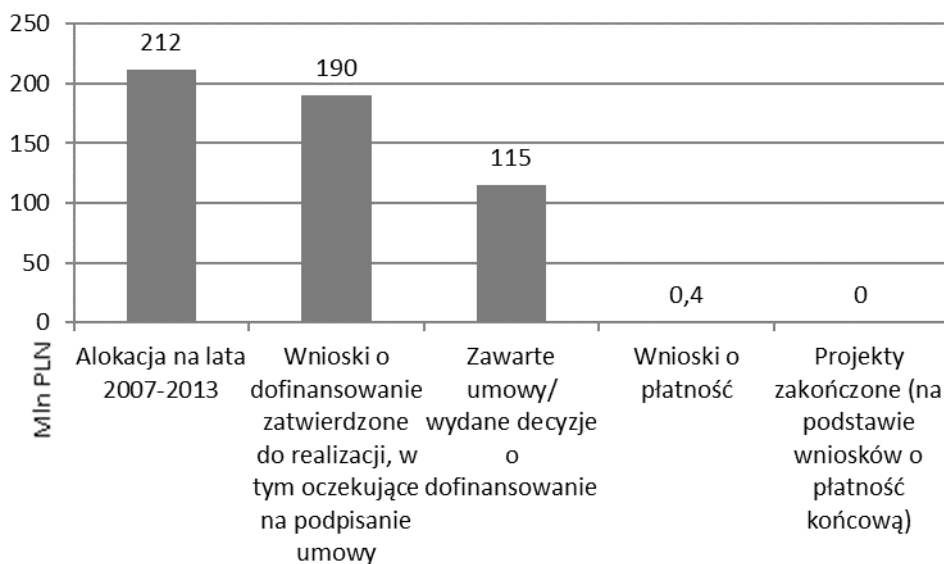
W ramach tego programu wyszczególniony jest priorytet IV – *Spoleczeństwo informacyjne*, którego głównym celem jest *upowszechnienie stosowania nowoczesnych technologii informacyjnych oraz zwiększenie dostępu do usług elektronicznych poprzez rozbudowę regionalnej i lokalnej infrastruktury teleinformatycznej*⁵.

W ramach tej osi priorytetowej zakłada się rozwój systemów teleinformatycznych tak, aby zwiększyć dostęp do informacji drogą elektroniczną oraz upowszechnić korzystanie z e-usług. Ma to polegać do budowie Publicznych Punktów Dostępu do Internetu, rozbudowie platform elektronicznych świadczących usługi w wersji on-line oraz wdrożeniu systemów „back-officowych”, które przyczynią się do szybszego i bezpiecznego przetwarzania informacji publicznej. Priorytet skupia się również na rozbudowie infrastruktury Internetu szerokopasmowego. Działania te mają się przyczynić do likwidacji dysproporcji w dostępie do Internetu oraz innych technologii Informacyjnych i Komunikacyjnych.

Beneficjentami tej osi priorytetowej wśród innych mogą być również jednostki samorządu terytorialnego, ich związki i stowarzyszenia. W ramach tego działania przeznaczone są środki w wysokości 212 mln PLN (*Wykres 4*).

⁴ Art. 104–106 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807)

⁵ *Regionalny Program Operacyjny Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013*, Urząd Marszałkowski Województwa Podlaskiego, październik 2011 [dostęp z dnia 04.08.2012]



Wykres 4. Oś Priorytetowa IV Społeczeństwo Informacyjne - alokacja środków finansowych
 Źródło: *Regionalny Program Operacyjny Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013*, Urząd Marszałkowski Województwa Podlaskiego, październik 2011, s.103 [dostęp z dnia 04.08.2012]

Komplementarnym Priorytetem do poprzedniego programu jest Priorytet II Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej, Działanie II.1 Sieć szerokopasmowa Polski Wschodniej. Celem tego działania jest *zwiększenie dostępu do Internetu szerokopasmowego w Polsce Wschodniej ze szczególnym uwzględnieniem sieci NGA*⁶.

Realizacja tego działania opiera się zarówno na realizacji projektów twardych jak i miękkich poprzez działania edukacyjno-informacyjne takie jak: budowa infrastruktury szerokopasmowej oraz podstawowego dostępu do Internetu w województwach Polski Wschodniej jak również szkolenie osób zagrożonych „wykluczeniem cyfrowym”.

Beneficjentami tego działania mogą być jednostki samorządu terytorialnego oraz związki i stowarzyszenia JST. Projekty, poza wcześniej wymienioną grupą, są skierowane jeszcze do przedsiębiorców, organizacji pozarządowych, mieszkańców województw Polski Wschodniej oraz pracowników i klientów instytucji publicznych.

W ramach tego działania przewidziano alokację finansową 347 mln EUR, z czego 295 mln EUR stanowi wkład ze środków unijnych.

Do 2010 roku w ramach tego działania był realizowany 1 projekt obejmujący swoim obszarem 5 regionów. Wartość tego projektu opiewała na 55 mln EUR, co stanowiło 22% alokacji II osi priorytetowej. W 2011 roku IŻ PO RPW zmieniła wartość docelową „Liczba projektów realizowanych z zakresu społeczeństwa informacyjnego” z

⁶ *Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej 2007-2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, [dostęp z dnia 04.08.2012] s. 29

1 na 5, co dało możliwość podpisania 5 komplementarnych umów na projekty realizowane po jednym w każdym województwie. W ten sposób przeznaczono na to całą alokację finansową zaplanowaną na to działanie⁷.

Kolejnym programem operacyjnym, który w swoich działaniach ujmuje rozwój społeczeństwa informacyjnego jest Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka. Celem głównym programu jest *rozwój polskiej gospodarki w oparciu o innowacje przedsiębiorstwa*⁸, a jeden z jego celów szczegółowych jest ściśle związany z rozwojem elektronicznej administracji publicznej i brzmi: *wzrost wykorzystania technologii informacyjnych i komunikacyjnych w gospodarce*⁹. Zakłada on wzrost innowacyjności gospodarki polskiej przez coraz szersze wykorzystanie nowoczesnych rozwiązań w funkcjonowaniu administracji publicznej, przedsiębiorstw, ośrodków naukowych. W ramach tego celu określa się wskaźniki takie jak:

- odsetek przedsiębiorstw korzystających z e-administracji,
- odsetek gospodarstw domowych z szerokopasmowym dostępem do Internetu,
- udział pracujących wykorzystujących komputer z dostępem do Internetu w liczbie pracujących ogółem,
- udział podstawowych usług publicznych dostępnych on-line,
- odsetek przedsiębiorstw otrzymujących zamówienia przez Internet lub inne sieci.

W realizację celu szczegółowego wpisują się dwie osie priorytetowe:

- oś priorytetowa 7. Społeczeństwo informacyjne – budowa elektronicznej administracji, oraz
- oś priorytetowa 8. Społeczeństwo informacyjne – zwiększenie innowacyjności gospodarki.

Celem pierwszej z wymienionych osi jest *poprawa warunków prowadzenia działalności gospodarczej przez zwiększenie dostępności zasobów informacyjnych administracji publicznej oraz usług publicznych w formie cyfrowej dla obywateli i przedsiębiorców*¹⁰. Wspierane są działania takie jak¹¹:

- budowa współpracujących elektronicznych platform usług publicznych,
- przebudowa, dostosowanie i wdrożenie rejestrów państwowych, zasobów i systemów informatycznych administracji publicznej do współdziałania,
- rozwój systemów informacji publicznej,
- projekt systemowy, który ma na celu zapewnić synergię działań w zakresie eAdministracji prowadzonych zarówno na szczeblu centralnym jak i regionalnym.

Beneficjentami w ramach 7 osi priorytetowej mogą być pomiędzy innymi jednostki administracji państwowej, rządowej, jednostki im podległe oraz ich konsorcja z innymi instytucjami.

⁷ Sprawozdanie roczne za 2010 rok z realizacji programu operacyjnego *Rozwój Polski Wschodniej 2007-2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, [dostęp z dnia 04.08.2012] s. 53

⁸ *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007-2013*, grudzień 2011, <http://www.poig.gov.pl> [dostęp z dnia 04.08.2012] s. 64

⁹ Ibidem, s. 68

¹⁰ Ibidem, s. 126

¹¹ Ibidem, s. 128

Alokacja finansowa przewidziana na realizację tego celu wynosi 940,76 mln EUR, w tym dofinansowanie ze środków publicznych 799,64 mln EUR. Według danych na 24 sierpnia 2012 roku w ramach priorytetu 7 podpisano 27 umów o łącznej wartości 3 568,44 mln zł¹².

Natomiast celem drugiej osi priorytetowej jest *stymulowanie rozwoju gospodarki elektronicznej przez wspieranie tworzenia nowych, innowacyjnych eUsług, innowacyjnych rozwiązań elektronicznego biznesu oraz zmniejszanie technologicznych, ekonomicznych i mentalnych barier wykorzystywania eUsług w społeczeństwie*¹³. Wspierane są działania takie jak¹⁴:

- wsparcie dla nowo tworzonych mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw świadczących eUsługi,
- wspieranie eUsług między przedsiębiorstwami,
- wspieranie działań z zakresu e-Integracji przez wspieranie dostępu obywateli do szerokopasmowego Internetu,
- wsparcie dostarczania dostępu do Internetu szerokopasmowego na etapie tak zwanej „ostatniej mili” przez MSP.

Beneficjentami mogą być jednostki samorządu terytorialnego oraz ich konsorcja z organizacjami pozarządowymi w celu dostarczenia dostępu do Internetu szerokopasmowego obywatelom szczególnie zagrożonych wykluczeniem cyfrowym.

Na realizację działań w ramach Priorytetu 8 przeznaczone są środki publiczne w wysokości 1 295,86 mln EUR, w tym dofinansowanie z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w wysokości 1 101,49 mln EUR. Według danych na 24 sierpnia 2012 roku w ramach priorytetu 8 podpisano 3492 umów o łącznej wartości 2 447,90 mln zł¹⁵.

Rozwój społeczeństwa informacyjnego jest również ważnym kryterium horyzontalnym w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki. Ważne jest to ze względu na przygotowanie społeczeństwa w Polsce do przemian technicznych, społecznych i gospodarczych związanych z tworzeniem się społeczeństwa informacyjnego poprzez edukację informatyczną. Co więcej obecna sytuacja na rynku pracy i pogłębiające się bezrobocie w dobie kryzysu wymaga kształcenia w zakresie alternatywnych metod pracy z wykorzystaniem nowoczesnych technologii teleinformatycznych.

Cel główny PO KL zakłada *wzrost poziomu zatrudnienia i spójności społecznej*¹⁶. Celami strategicznymi programu są¹⁷:

1. podniesienie poziomu aktywności zawodowej oraz zdolności do zatrudnienia osób bezrobotnych i biernych zawodowo,
2. zmniejszenie obszarów wykluczenia społecznego,
3. poprawa zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw do zmian zachodzących w gospodarce,

¹² <http://www.poig.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/Strony/default.aspx> [dostęp z dnia: 07.08.2012]

¹³ *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007-2013...* op. cit. s. 131

¹⁴ *Ibidem*, s. 133 - 134

¹⁵ <http://www.poig.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/Strony/default.aspx> [dostęp z dnia: 07.08.2012]

¹⁶ *Program Operacyjny Kapitał Ludzki, Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa grudzień 2011, s. 112

¹⁷ *Ibidem*, s. 116

4. upowszechnienie edukacji społeczeństwa na każdym etapie kształcenia przy równoczesnym zwiększeniu jakości usług edukacyjnych i ich silniejszym powiązaniu z potrzebami gospodarki opartej na wiedzy,
5. zwiększenie potencjału administracji publicznej w zakresie opracowywania polityk i świadczenia usług wysokiej jakości oraz wzmocnienie mechanizmów partnerstwa,
6. wzrost spójności terytorialnej.

Spółeczeństwo informacyjne jest jedną z polityk horyzontalnych Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Wpisuje się ono w wiele Działań i jest jednym z kryterium przyznawania dofinansowania. Wiele projektów społecznych może uwzględniać perspektywę społeczeństwa informacyjnego, dlatego trudno jest jednoznacznie określić, które działania jednoznacznie przyczyniają się do realizacji tej polityki. Mogą to być projekty zarówno edukacyjne, w postaci szkoleń e-learningowych, projekty dotyczące przedsiębiorczości, poszerzające wiedzę z zakresu nowych form zarządzania i organizacji, czy też dotyczące aktywizacji zawodowej związane z edukacją informatyczną grup znajdujących się w trudnej sytuacji na rynku pracy¹⁸.

Projekt „Podniesienie umiejętności osób pracujących – likwidacja luki kompetencyjnej w obszarze informatyki”

Projekt „Podniesienie umiejętności osób pracujących – likwidacja luki kompetencyjnej w obszarze informatyki”, realizowany w okresie październik 2010 – listopad 2011, był współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, Człowiek- najlepsza inwestycja. Program w ramach którego realizowany był projekt to Program Operacyjny Kapitał Ludzki. Wpisywał się on w Priorytet VIII Regionalne kadry gospodarki, Działanie 8.1 Rozwój pracowników i przedsiębiorstw w regionie, Poddziałanie 8.1.1 Wspieranie rozwoju kwalifikacji zawodowych i doradztwo dla przedsiębiorstw.

Głównym celem projektu było *zwiększenie kompetencji, poprzez podniesienie umiejętności i kwalifikacji pracujących osób dorosłych województwa podlaskiego zatrudnionych przede wszystkim w administracji publicznej, edukacji oraz służbie zdrowia, w zakresie korzystania z narzędzi informatycznych*¹⁹.

W ramach projektu wyznaczono cztery cele szczegółowe, które głównie dotyczą:

- podniesienia umiejętności pracowników administracji publicznej w zakresie stosowania nowoczesnych rozwiązań informatycznych w pracy poprzez szkolenia z zakresu wdrażania i obsługi cyfrowego urzędu,
- podniesienie umiejętności pracowników edukacji poprzez szkolenia z zakresu stosowania zaawansowanych technologii informacyjnych w pracy dydaktycznej oraz przeprowadzenie szkoleń mających na celu podniesienie umiejętności w zakresie obsługi systemów informatycznych do zarządzania oświatą,

¹⁸ *Co warto wiedzieć o politykach horyzontalnych w PO KL, Poradnik*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2010, s. 28 – 31

www.efs.gov.pl/dzialaniapromocyjne/Documents/horyzont.pdf [dostęp z dnia 07.08.2012]

¹⁹ Informacje uzyskane z Urzędu Marszałkowskiego w Białymstoku na podstawie wniosku o ponowne wykorzystanie informacji publicznej z dnia 09.08.2012

- podniesienie umiejętności pracowników służby zdrowia poprzez szkolenia z zakresu obsługi informatycznych wspomagających zarządzanie służbą zdrowia oraz wspomagających szeroko rozumianą obsługę w systemach informatycznych procesu leczenia pacjenta,
- podniesienie umiejętności pracowników z grupy administracyjnej i menedżerskiej zarządzających projektami i systemami teleinformatycznymi instytucji i firm poprzez szkolenia. Szczególnie projekt miał na celu przeprowadzenie szkoleń specjalistycznych skierowanych do informatyków i administratorów systemów informatycznych oraz kadry zarządzającej.

Grupę docelową projektu stanowiły dorosłe osoby pracujące zamieszkałe na terenie województwa podlaskiego, które z własnej inicjatywy i poza godzinami pracy chciały nabyć nowe, uzupełnić bądź też podwyższyć kwalifikacje i umiejętności związane z wykorzystaniem technologii teleinformatycznych. Szczególnie priorytetowo były traktowane osoby zatrudnione w administracji publicznej, edukacji lub służbie zdrowia.

W ramach projektu zrealizowano szkolenia z czterech grup tematycznych²⁰:

1. skierowane do informatyków zaawansowane szkolenia informatyczne, przeprowadzone przez autoryzowane/certyfikowane ośrodki szkoleniowe,
2. szkolenia skierowane do kadry zarządczej o tematyce zarządczej,
3. szkolenia dla kadry zarządczej o tematyce wdrażania systemów informatycznych i zarządzania projektami,
4. największą grupę szkoleń (986) stanowiły szkolenia informatyczne dla administracji publicznej, pracowników zatrudnionych w edukacji i służbie zdrowia z zakresu: wdrażania i obsługi cyfrowego urzędu, wykorzystania w pracy dokumentu elektronicznego, przygotowania analiz statystycznych, obsługi systemów e-learningowych, urządzeń i systemów multimedialnych, programów edukacyjnych, systemów informatycznych do zarządzania oświatą i służbą zdrowia, przygotowania analiz medycznych i obsługi pacjenta w systemach informatycznych.

W ramach projektu przeprowadzono szkolenia we wszystkich powiatach województwa podlaskiego, łącznie w 74 miejscowościach dla 8669 osób. Z tego wynika, że projekt objął swoim zasięgiem cały region podlaski. Łącznie zrealizowano 1145 kursów szkoleniowych, certyfikowane szkolenia informatyczne dla 539 osób, a także szkolenia z zakresu „Zarządzanie projektami zgodnie z metodyką PRINCE2” dla 194 osób oraz dla 7936 osób szkolenia informatyczne i zarządcze dla pracowników administracji, ochrony zdrowia i edukacji oraz innych przedstawicieli zawodów²¹.

W realizację projektu zaangażowane były 3 firmy zewnętrzne, z których każda realizowała po dwie umowy.

²⁰ Ibidem

²¹ Ibidem

Tabela 2. Rezultaty twarde projektu „Podniesienie umiejętności osób pracujących – likwidacja luki kompetencyjnej w obszarze informatyki”

| L.p. | Nazwa wskaźnika | Wartość docelowa wskaźnika | Wartość zrealizowana | Stopień realizacji wskaźnika [w%] |
|------|---|----------------------------|----------------------|-----------------------------------|
| 1 | Liczba pracujących osób dorosłych, które zakończyły udział w projektach szkoleniowych | 8000 | 8669 | 108,36 |
| 1A | - w tym liczba osób w wieku powyżej 50 roku życia | 1000 | 1748 | 174,80 |
| 2 | Liczba kobiet | 5000 | 6702 | 134,04 |
| 3 | Liczba osób zamieszkałych tereny wiejskie | 1600 | 1600 | 100,00 |
| 4 | Liczba edycji szkoleń informatycznych | 900 | 986 | 109,56 |
| 5 | Liczba edycji certyfikowanych szkoleń (...) | 69 | 69 | 100,00 |
| 6 | Liczba edycji szkoleń zarządczych | 35 | 54 | 154,29 |
| 7 | Liczba edycji pozostałych szkoleń (...) | 35 | 36 | 102,86 |
| 8 | Liczba osób, które otrzymały certyfikat ukończenia szkolenia | 8000 | 8669 | 108,36 |
| 9 | Liczba osób, które otrzymały materiały szkoleniowe | 8000 | 8669 | 108,36 |
| 10 | Liczba konferencji | 2 | 2 | 100,00 |
| 111 | Liczba spotkań informacyjnych | 30 | 32 | 106,67 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z Urzędu Marszałkowskiego w Białymstoku na podstawie wniosku o ponowne wykorzystanie informacji publicznej z dnia 09.08.2012

W celu rozpowszechnienia informacji o prowadzonych kursach podjęto działania promocyjne na terenie całego województwa podlaskiego, takie jak:

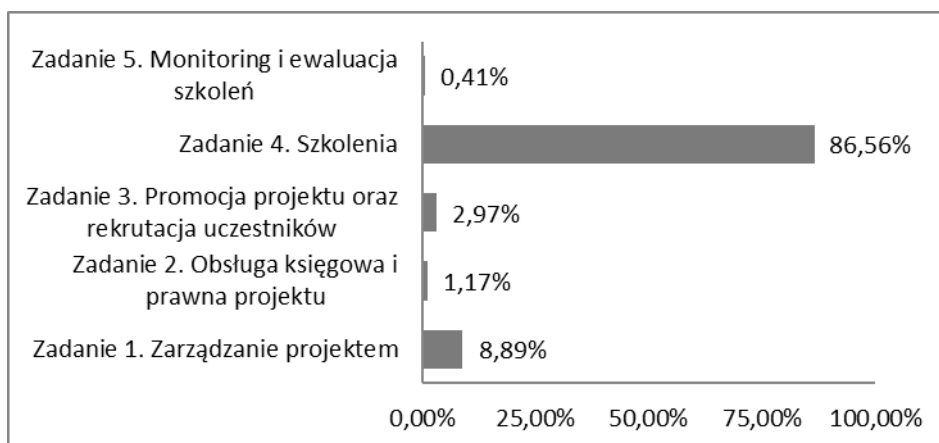
- korespondencja listowna i e-mailowa z informacjami o szkoleniach,
- emitowanie spotów reklamowych w radiu i telewizji,
- zamieszczanie materiałów promocyjnych w prasie i na licznych portalach internetowych,
- dystrybucja ulotek, materiałów promocyjnych i plakatów,
- organizacja 2 konferencji prasowych i ponad 30 spotkań informacyjnych.

Według danych zawartych w Tabeli 2 wnioskować można, iż zrealizowano wszystkie założone cele. Większość rezultatów osiągnęła poziom wyższy niż 100%. Szczególnie wysoki wskaźnik dotyczył liczby osób powyżej 50 roku życia, które ukończyły kurs oraz liczby edycji szkoleń. Rezultaty te wskazują na to, że zrealizowane szkolenia cieszyły się dużym zainteresowaniem ze strony mieszkańców województwa podlaskiego oraz pozyskane środki udało się wykorzystać efektywniej niż zakładano to pierwotnie we wniosku o dofinansowanie.

Finanse projektu „Podniesienie umiejętności osób pracujących – likwidacja luki kompetencyjnej w obszarze informatyki”

Projekt „Podniesienie umiejętności osób pracujących – likwidacja luki kompetencyjnej w obszarze informatyki” był w całości finansowany ze środków Unii Europejskiej pochodzących z Europejskiego Funduszu Społecznego, Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki w ramach priorytetu VIII Regionalne Kadry Gospodarki, Działanie 8.1 Rozwój Pracowników i Przedsiębiorstw w Regionie, Poddziałanie 8.1.1 Wspieranie rozwoju kwalifikacji zawodowych i doradztwo dla przedsiębiorstw.

Wartość projektu wynosiła 9 999 906,00 PLN. Największą częścią finansową projektu i najbardziej znaczącą pod względem merytorycznym było Zadanie 4. Szkolenia, które absorbowало 86,56% środków finansowych (Wykres 5). Drugą część z kolei stanowiła obsługa administracyjna związana z zarządzaniem projektem – 8,89% środków finansowych.



Wykres 5. Struktura budżetu w podziale na poszczególne zadania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z Urzędu Marszałkowskiego w Białymstoku na podstawie wniosku o ponowne wykorzystanie informacji publicznej z dnia 09.08.2012

Szczegółowy budżet został wykonany z podziałem na zadania, tak jak wymaga tego generator wniosków PO KL. W projekcie przewidziano łącznie 5 zadań, takich jak zarządzanie projektem, obsługa księgową i prawną, promocja i rekrutacja uczestników, przeprowadzenie szkoleń oraz ważny z punktu oceny wdrożenia projektu monitoring i ewaluacja. Każde zadanie zostało podzielone na poszczególne pozycje kosztowe, które ułatwiają identyfikację kosztów w trakcie realizacji projektu i ocenę zagospodarowania środków finansowych przez instytucję zarządzającą.

Finansowanie środkami unijnymi inwestycji w rozwój e-usług w administracji publicznej w województwie podlaskim

Opracowując Strategię Rozwoju Społeczeństwa Informacyjnego Województwa Podlaskiego do roku 2020 „e-Podlaskie” dostrzeżono zarówno wiele mocnych stron i szans rozwoju w dziedzinie e-administracji, jak również szereg słabych punktów i zagrożeń. Brak jednoznacznych działań i inicjatyw ze strony władz i społeczeństwa mogłyby znacznie pogłębić różnice w rozwoju i „wykluczeniu cyfrowym” regionu. Dlatego też od 2006 roku władze regionu podlaskiego podejmują kroki mające na celu pobudzić rozwój gospodarczy i społeczny przez realizację projektów związanych z kształceniem, zakupem i instalacją oprogramowania i sprzętu pozwalającego w przyszłości na udostępnianie usług administracji publicznej przez Internet.

W okresie od kiedy Polska stała się członkiem Unii Europejskiej do 2010 roku zrealizowano w regionie podlaskim 1 projekt z działania 1.5 ZPORR „Wdrażanie elektronicznych usług dla ludności w województwie podlaskim”, który pozwolił na instalację oprogramowania i zakup sprzętu w 97 jednostkach samorządu terytorialnego w regionie podlaskim. Finalnie, nie skutkowało to wprowadzeniem nowej usługi dostępnej przez Internet, jednak dało mocne podstawy do budowania systemu, który w wyniku realizacji kolejnych projektów, może skutkować wprowadzeniem nowych usług dostępnych drogą elektroniczną. Rezultatem projektu była instalacja oprogramowania back-office, które znacznie ułatwia zarządzanie urzędem i przyspiesza obieg dokumentacji w ramach podmiotu jak również wymianę informacji z innymi jednostkami. Dodatkowo podniesiono bezpieczeństwo przetwarzanych informacji, poprzez instalację programów antywirusowych. Co najważniejsze, wdrożono platformy serwerowe, jednakowe w całym regionie, co pozwoli na wdrożenie w przyszłości interoperacyjnego systemu świadczenia e-usług w województwie podlaskim. Dodatkowo w miastach na prawach powiatu 3 platformy GIS (System Informacji Przestrzennej - Geographic Information Systems), który usprawnia przestrzenne zarządzanie zasobami w regionie.

Tabela 3. Środki otrzymane przez Urząd Marszałkowski w Białymstoku w latach 2004-2010 na realizację projektów z zakresu społeczeństwa informacyjnego

| Wyszczególnienie | Kwota (PLN) | |
|--|---------------|-------------------------|
| | Środki unijne | Ogólna wartość projektu |
| Wdrażanie elektronicznych usług dla ludności w województwie podlaskim | 19 896 241,84 | 26622571,11 |
| Podniesienie umiejętności osób pracujących – likwidacja luki kompetencyjnej w obszarze informatyki | 9 999 906,00 | 9 999 906,00 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z Urzędu Marszałkowego w Białymstoku na podstawie wniosku o ponowne wykorzystanie informacji publicznej z dnia 09.08.2012

Kolejny projekt realizowany przez Urząd Marszałkowski w Białymstoku był typowo projektem miękkim i opierał się na rozwoju kwalifikacji i umiejętności

związanych z obsługą nowoczesnych technologii teleinformatycznych. To co zauważono w strategii, i co też zostało ujęte w projekcie, to deficyt osób z wykształceniem wyższym oraz migracja wśród młodzieży wykształconej z rejonu podlaskiego do bardziej zamożnych rejonów w Polsce zachodniej. Ma to nie tylko negatywny wpływ na rozwój społeczeństwa informacyjnego, ale szczególnie na rozwój gospodarczy regionu. Brak wykształconej kadry może znacznie wpłynąć na przedsiębiorczość, tworzenie nowych miejsc pracy, rozwój zaplecza naukowego i powiązanie placówek naukowych z przedsiębiorstwami w postaci wspólnych projektów Business & Research. Dlatego też Urząd Marszałkowski wyszedł naprzeciw tym potrzebom realizując projekt pt. „Podniesienie umiejętności osób pracujących – likwidacja luki kompetencyjnej w obszarze informatyki”. Realizacja tego projektu pozwoliła na przeszkolenie 8669 osób zatrudnionych głównie w administracji, edukacji i służbie zdrowia z zakresu zarządzania i informatyki na poziomie podstawowym, jak również zaawansowanym.

W realizacji projektów środki unijne pełnią istotną rolę. Nie ma wątpliwości, że bez dofinansowania, które w przypadku tych projektów jest bardzo wysokie nie byłaby możliwa realizacja założonych celów i usprawnienie funkcjonowania e-administracji w regionie podlaskim. Władze w województwie mają świadomość, że całkowite wdrożenie e-usług wymaga konsekwencji w działaniu i podejmowania kolejnych inicjatyw. Dlatego też, obecnie są na etapie realizacji kolejnych wniosków, które stanowią kontynuację działań podjętych w latach 2004-2010. Zakresem oddziaływania objęty jest cały region podlaski i w projekcie uczestniczą zarówno władze samorządowe wojewódzkie, powiatowe i gminne, jak również rządowe.

Podsumowanie

Usługi pełnią rolę największej siły napędowej obecnych gospodarek świata. Szczególnie w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat bardzo istotne jest ich unowocześnianie, tak aby sprostać coraz większym oczekiwaniom konsumentów. W dobie informatyzacji i cyfryzacji handel usługami również przeniósł się do świata wirtualnego. Ze względu na pewne cechy usług takie jak niematerialność, jednoczesność świadczenia usługi i konsumpcji, czynnika ludzkiego jako istotnego elementu procesu ich tworzenia, świadczenie e-usług wymaga odpowiedniego przygotowania pod względem technicznym i bezpieczeństwa.

Od momentu włączenia Polski do struktur Unii Europejskiej, jako kraj członkowski, jest ona zobowiązana wypełniać strategię wspólnotowe. Jedną z nich jest wdrożenie *Spoleczeństwa Informatycznego* w administracji publicznej. Wiąże się to z przygotowaniem zarówno systemów wewnętrznych do elektronicznego obiegu dokumentacji, stworzenie odpowiednich platform do świadczenia usług za pomocą technologii teleinformatycznych i wykwalifikowania kadry. W regionie podlaskim wskaźnik komputeryzacji i informatyzacji jest nadal na niskim poziomie w porównaniu do średniej krajowej i europejskiej.

Niezbędna są zatem działania, które uświadomią społeczeństwo o korzyściach płynących z korzystania z Internetu i dadzą im dostęp do nowych technologii, w tym e-usług. Dlatego też, Urząd Marszałkowski od 2006 roku realizuje projekty, które dążą do poprawy tej sytuacji. Osiągnięte rezultaty wpisują się w realizację Strategii Rozwoju Społeczeństwa Informatycznego w Polsce do roku 2013 oraz Strategii Rozwoju

Społeczeństwa Informacyjnego Województwa Podlaskiego do roku 2020 „e-Podlaskie”. Dzięki wykorzystaniu dofinansowania z Unii Europejskiej możliwe było wdrożenie społeczeństwa informacyjnego w administracji publicznej i regionie na większą skalą, niż pozwalałyby na to wyłączenie środki krajowe.

Literatura

- Co warto wiedzieć o politykach horyzontalnych w PO KL, Poradnik*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2010, www.efs.gov.pl/dzialaniapromocyjne/Documents/horyzont.pdf [dostęp z dnia 07.08.2012]
- Dane uzyskane z Urzędu Marszałkowskiego w Białymstoku na podstawie wniosku o ponowne wykorzystanie informacji publicznej z dnia 09.08.2012
<http://www.poig.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/Strony/default.aspx> [dostęp z dnia: 07.08.2012]
- Ludność. Stan i struktura w przekroju terytorialnym* (Stan w dniu 31 XII 2010 r.), Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, 10 czerwca 2011 www.stat.gov.pl [dostęp z dnia 29.04.2012]
- Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej 2007-2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007-2013*, grudzień 2011, www.poig.gov.pl [dostęp z dnia 04.08.2012]
- Program Operacyjny Kapitał Ludzki, Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa grudzień 2011,
- Regionalny Program Operacyjny Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013*, Urząd Marszałkowski Województwa Podlaskiego, październik 2011 [dostęp z dnia 04.08.2012]
- Społeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2007-2011*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2012, http://www.stat.gov.pl/gus/5840_4293_PLK_HTML.htm [dostęp z dnia 04.03.2012]
- Sprawozdanie roczne za 2010 rok z realizacji programu operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej 2007-2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, [dostęp z dnia 04.08.2012]
- Strategia rozwoju województwa podlaskiego do 2020 roku*, Urząd Marszałkowski Województwa Podlaskiego, Białystok, styczeń 2006,
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807)
- Województwo podlaskie. Statystyczne Vademecum Samorządowca*, Urząd Statystyczny w Białymstoku, 2011 www.bialystok.stat.gov.pl [dostęp z dnia 29.04.2012]

Summary

Electronic public service is a service provided by the State for the benefit of citizens, businesses and institutions via the Internet. It is defined as a worldwide computer network is a collection of millions of local networks and individual computers from around the world, based on the communication protocol TCP / IP. Within the network of Internet services are available, such as web, email, FTP [called File Transfer Protocol]. The purpose of the article was to show the possibilities of financing as well as the scale of the costs and benefits of the implementation of "e-government" in Podlaskie Voivodeship.

The implementation was made possible through the use of materials and data made available by the Marshal's Office in Białystok of the request for re-use of public information dated August 9, 2012 and the results of the Central Statistical Office of Poland.

Keywords: e-services, e-government, European Union funds.

Informacje o autorach:

Dr inż. Anna Milewska

Katedra Polityki Europejskiej,
Finansów Publicznych i Marketingu
Wydział Nauk Ekonomicznych
e-mail: anna_milewska1@sggw.pl

Mgr Milena Maciuszko

Project Specialist - System Business Test Manager
IKEA Retail Sp. z o. o

Sebastian Nowacki
ABM Agencja Badań Marketingowych
Arkadiusz Wódkowski
AMPS Agencja Marketingowa
Magdalena Niski
Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławy

**Czy polskich rolników trzeba traktować
jak Kargula z Pawlakiem?
Zmiany wśród polskich rolników w latach 2003–2013
na podstawie analiz socjologii wizualnej
(zdjęcia własne rolników)**

**DO POLISH FARMERS MUST BE TREATED
AS KARGUL OF PAWLAK?
CHANGES AMONG POLISH FARMERS IN THE YEARS
2003-2013 BASED ON THE ANALYSIS OF VISUAL
SOCIOLOGY (FARMERS OWN PHOTO)**

Celem opracowania jest przedstawienie zmian, które zaszły w przeciągu ostatnich 10 lat na polskiej wsi, ze szczególnym uwzględnieniem właścicieli wielkotowarowych gospodarstw rolnych. Dotyczą one nie tylko sposobu organizacji i zarządzania gospodarstwem ale całej sfery kulturowej: hierarchii wartości, stylu życia, organizacji przestrzeni, sposobu spędzania wolnego czasu, myślenia o sobie etc. Praca pokazuje, że funkcjonujący bardzo długo w polskich miastach stereotyp rolnika, którego wcieleniem są Kargul i Pawlak, przestaje być aktualny. Producenci kierujący swoją komunikacją marketingową do rolników powinni jak najszybciej zweryfikować ją pod tym kątem.

Artykuł prezentuje wyniki badania polskiej wsi, metodę badania (socjologia wizualna, która przynosi nie tylko ilustracje do deklaracji, ale często – pozwala wyjść poza nie), a także ciekawe przykłady wykorzystania wyników tych badań w biznesie. W ramach projektu uzyskano 2,5 tysiąca zdjęć od rolników terenu całej Polski+ wykonano 20 wywiadów pogłębionych.

***Słowa kluczowe:** socjologia wizualna, stereotyp,*

Wprowadzenie teoretyczne

Socjologia wizualna jest stosunkowo młodą subdziedziną socjologii, która ukonstytuowała się ponad 150 lat temu. Poczynając od lat 90. obserwuje się w Polsce dynamiczny rozwój badań dotyczących problemów społecznych. W świecie akademickim nie ma jednoznacznej zgody w jaki – obiektywny i naukowy – sposób analizować uzyskany materiał wizualny (przede wszystkim zdjęcia i zapisy na nośnikach

audio-video: filmy realizowane zarówno przez badanego, jak i badającego). Jednym z głównych problemów jest stopień wpływu badacza na analizę badanych zdjęć czy filmów – na ile można być obiektywnym i nie wykorzystywać w badaniu własnej wiedzy, doświadczenia czy aparatu pojęciowego (zasady, wartości)? Sytuację komplikuje też to, że materiał wizualny poddawany analizie może być wykonany przez badanego – stąd więc zasadne jest pytanie o wpływ badanego na ostateczną formę tego, co chce pokazać na zewnątrz (badaczowi). Do potrzeb niniejszej konferencji zawężamy pojęcie „socjologii wizualnej” do analizy fotografii zrealizowanej przez rolników w trakcie fazy terenowej. Nie wdając się w szczegóły złożoności problemu (dla zainteresowanych wykaz literatury na końcu artykułu), należy wspomnieć o zaletach i wadach tej metody, zanim przejdziemy do przykładów jej zastosowania podczas badania przeprowadzonego wśród polskich rolników.

Podstawową zaletą socjologii wizualnej – w naszym podejściu – jest naturalność metody i jej mała inwazyjność w życie badanych. Można nawet stwierdzić, że robienie zdjęć mocniej angażuje badanych niż wywiad z nimi. Nie do przecenienia jest możliwość wyjścia poza deklaracje (obraz wart więcej niż słowo) lub wręcz konfrontacja tego, co się mówi z tym, co się robi. Mimo że jest to technika badań jakościowych, można ją włączyć w projekty ilościowe, w których zależy nam na udokumentowaniu wizualnym ważnych zjawisk, postaw czy opinii. Socjologia wizualna ma jednak swoje ograniczenia:

- wycinkowość wizualizacji – nie można tutaj mówić o jakiegokolwiek reprezentatywności wyników
- brak wiedzy kto tak naprawdę był autorem zdjęć
- duży wpływ subiektywnych nastrojów, punktów widzenia badanych – np. dwóch autorów-fotografów zrobi zdjęcie tego samego obiektu z zupełnie innych, często sprzecznych, perspektyw (patrz zdjęcia tego samego obiektu zamieszczone niżej).



Ograniczenia dotyczą także roli autokreacji badanego, czyli na ile prawdziwie pokazuje on swój zwykły świat, a na ile odgrywa rolę kogoś, kim zazwyczaj nie jest. Ważną funkcję pełni też „poprawność grupowa”, to znaczy zbiór norm i zasad, poza które nie wypada wychodzić (oczywiście można to obejść poprzez użycie techniki obserwacji niejawnej bądź poprzez wykorzystanie naturalnych – niekontrowersyjnych – autorów życia społecznego, jakim są np. dzieci).

W badaniach komercyjnych liczą się przede wszystkim: czas realizacji i użyteczność uzyskanej wiedzy jako możliwości efektywnej jej adaptacji w działania taktyczne, operacyjne czy strategiczne organizacji. Stąd więc implementuje się tylko poszczególne elementy socjologii wizualnej, z całą świadomością pomijając lub

ograniczając obszary, które są ważne z punktu widzenia badań akademickich (np. objętość materiału poddawanego analizie). Trzeba jednak pamiętać, że materiał wizualny (w tym wypadku są to zdjęcia robione przez rolników) ma charakter ponadczasowy, a skonfrontowanie go przez powtórny realizację po kilku latach, nadaje mu wysoki walor poznawczy. Właściwie po co organizacje komercyjne sięgają po elementy socjologii wizualnej? Głównym powodem jest poznanie świata wartości badanych (grupa docelowa produktów). Poprzez wejście do środka tego świata producent może optymalizować działania komunikacyjne czy marketingowe. Dzięki określeniu kontekstu społecznego czy konsumpcyjnego, w jakim funkcjonuje nasza usługa (czy też produkt), organizacja może zbliżyć się do – często nieuświadomianych – potrzeb grupy docelowej i wykorzystać je do efektywnej sprzedaży. Jednocześnie jest to wyróżniona okazja do nawiązywania relacji partnerskich w biznesie, do wyprzedzenia działań konkurencji skupionych na tej samej grupie docelowej, do wyróżniania swoich marek w świadomości klientów. Istotnym elementem jest także poznanie najważniejszych sfer życia klientów przez osoby z organizacji, które w swojej pracy zajmują się przygotowaniem komunikacji marketingowej czy też konkretnych produktów/usług. Dzięki zastosowaniu elementów socjologii wizualnej poznajemy od środka, jak się zmieniło np. podejście do dzieci czy rolników jako świadomych podmiotów – konsumentów na rynku usług.

Obraz rolnika polskiego – porównanie 2003/4 roku i 2011 roku

Dzięki temu, że została zastosowana ta sama technika (socjologia wizualna) – można prześledzić zmiany, które zaszły w przeciągu ostatnich 10 lat wśród polskich producentów rolnych. Świadomie używamy definicji „producent rolny”, ponieważ jest wyraźna granica pomiędzy produkowaniem na rynek a produkowaniem tylko na własne potrzeby. Na przełomie 2003/4 roku, by zostać zakwalifikowanym do tej grupy, trzeba było posiadać 15 ha i więcej areалу rolnego. Po blisko dziesięciu latach producenci komercyjni działający w rolnictwie (branża nawozowa czy też środki ochrony roślin) uznają, że producent rolny powinien mieć minimum 50 ha.

Rolnicy zostali poproszeni o zrobienie zdjęć i odpowiedź na pytanie: „Co jest dla Pana/i ważne w życiu?”. Specjalnie zostawiliśmy wolną rękę w interpretacji zadania – interesowało nas ogólne i szczegółowe podejście badanych rolników do tego zagadnienia. Czy będą to zdjęcia z różnych sfer życia czy tylko wybrany jeden zakres? Ile ujęć będzie dotyczyć aspektów technologicznych, a ile będzie związane z ludźmi? Jaki będzie poziom „poprawnych politycznie” zdjęć, a jaki tych spontanicznych, niepozowanych? Co tak naprawdę jest ważne dla polskiego producenta rolnego? Poniżej przedstawiamy najbardziej reprezentacyjne zdjęcia charakteryzujące dane okresy. W 2003/4 roku rolnicy otrzymali aparat z błoną fotograficzną (36 klatek) i nie mogli na bieżąco korygować zrobionego zdjęcia (film oddawali niewywołany), zaś w 2011 roku – dzięki rozwojowi technologii – mogli fotografować aparatem cyfrowym z praktycznie nieograniczoną liczbą zdjęć (uzyskano wtedy blisko 2,5 tysiąca kadrów). Na koniec pytano się rolników o powody wyboru takiego, a nie innego kadru.

W 2003/4 roku dla rolników najważniejsze były (największa liczba zrobionych zdjęć) – w kolejności: rodzina i dom, warsztat pracy, zwierzęta, okolica, symbole statusu i bogactwa oraz czas wolny. Po 10 latach zdjęcia zrobione przez rolników-producentów

pokazują bardziej złożony świat, w którym funkcjonują: warsztat pracy z podziałem na pola uprawne bądź zwierzęta hodowlane, obejście i maszyny, następnie dom znów w podziale na: wnętrze, i bardzo ważny z punktu dbałości o relacje rodzinne – wspólny posiłek. Kolejnym elementem są zakupy, gdzie rolnik pokazuje się nie tylko jako nabywca dóbr dla gospodarstwa, ale także w roli konsumenta aktywnego na rynku zakupów. Dzieci zaczynają funkcjonować w osobnej sferze – stosunek w tej kwestii jest prawie taki sam jak w gospodarstwach miejskich. Następna seria zdjęć dotyczy zdrowia i edukacji, życia religijnego i spraw urzędowych. Na końcu pojawiają się zwierzęta domowe i spędzanie czasu wolnego. Przedwojenne rozważania Władysława Grabskiego o wyjątkowej specyfice wsi – naszym zdaniem – tracą już w jakiejś części na aktualności. Życie na wsi coraz bardziej upodabnia się do życia w mieście, o czym wprost mówi jeden z uczestników: „Teraz wieś to prawie miasto”.

Największa dynamika zmian dotycząca życia polskich rolników-producentów – na podstawie uzyskanego materiału zdjęciowego – wystąpiła przez ostatnich 10 lat w różnych sferach życia (zdjęcia przedstawiają rolników w 2013 roku):

1. Zarządzanie gospodarstwem rolnym przypomina teraz zarządzanie małą firmą



2. Zasób posiadanych maszyn zmienił się i następuje coraz większa automatyzacja procesów



3. Rolnik zaczyna postrzegać siebie jako świadomego uczestnika rynku konsumpcyjnego



4. Wnętrza wiejskich gospodarstw domowych upodobniają się do miejskich, a schludny wygląd obejścia zaczyna mieć coraz większe znaczenie



5. Rolnik coraz aktywniej spędza czas wolny (zdjęcie z lotu ptaka zrobił rolnik, który uprawia paralotniarstwo) wychodząc poza pracę przy obsłudze swojego gospodarstwa



Jak Grupa Azoty ZAP (GA ZAP) wykorzystwała w praktyce uzyskaną wiedzę?

Poprzez implementowanie elementów socjologii wizualnej czy też technik antropologicznych podmioty działające na rynku rolnym uzyskują wiedzę, które działania marketingowe są najbardziej efektywne w komunikacji z polskim rolnikiem oraz jak przełożyć wiedzę o zmianach wśród nich wykorzystać w praktyce marketingowej.

Dzieci i ich edukacja to obszar życia, który - przy każdej okazji - jest wskazywany jako bardzo ważny dla polskich rolników. W naszych badaniach – niezależnie od czasu realizacji – nie sposób nie otrzymać zdjęć ilustrujących ten temat:



Wykorzystując uzyskaną wiedzę o tym jak ważna jest - dla grupy klientów końcowych GA ZAP - edukacja dzieci, podjęto decyzję o zintensyfikowaniu działań marketingowych tak by znaleźć się z markami GA ZAP w świecie klientów, który wywołuje tak pozytywne i mocne emocje. W ten sposób w tym samym czasie - oprócz pracy nad wizerunkiem, wdrażania strategii CSR tj. realizacji projektów na rzecz Odpowiedzialnego Biznesu - producent nawozów wspiera też realne potrzeby związane z procesami edukacji dzieci na obszarach wiejskich w Polsce.

Okazuje się, że działania marketingowe typu: „konkurs plastyczny”; zapraszanie klas szkolnych na teren zakładów by pokazać proces produkcji; przekazywanie materiałów edukacyjnych szkołom wiejskim; wspieranie sportu szkolnego to tanie i efektywne działania zauważalne przez rolników w Polsce. Celem

wsparcia prowadzonych działań promocyjnych i edukacyjnych skierowanych do dzieci zaprojektowana została postać o imieniu PULEK. Nowy symbol firmy to nowatorska próba przedstawienia branży chemicznej, kreowania przyjaznego – z uśmiechem - wizerunku PUŁAW także wśród najmłodszych – ale przyszłych rolników w Polsce.

Podsumowanie

Za podsumowanie niech służą słowa napisane przez doktora Jerzego Kaczmarka – socjologa z UAM w Poznaniu, który zapoznał się z uzyskanym materiałem wizualnym i tak to skomentował (wydaje się, że jest to bardzo dobra ilustracja zmian w świecie polskich rolników-producentów, jakie zaszły przez ostatnie 10 lat):

Trzy rzeczy, które zdziwiły:

1. Widać zdecydowaną przewagę zdjęć ukazujących warsztat pracy rolników, natomiast proporcjonalnie mniej jest tych dotyczących życia rodzinnego. Może to jednak być spowodowane naturalną chęcią ochrony intymności prywatnej sfery życia.
2. Obraz rodziny wyłaniającej się z uzyskanych fotografii – jawi się on jako rodzina o małej dietności i głównie o charakterze nuklearnym.
3. Zauważalne jest poświęcanie dużo czasu sprawom urzędowym – rolnicy sporo czasu spędzają w różnego rodzaju urzędach (np. urzędy miast i gmin, starostwa powiatowe, sądy, urzędy skarbowe, banki, PZU, KRUS, ARiMR).

Trzy rzeczy, które są niezgodne ze stereotypami o polskich rolnikach:

1. Upodabianie się ich stylu życia do stylu życia miejskiego, czego zresztą sami mają świadomość.
2. Dostrzeganie przez rolników ważnej roli edukacji i wykształcenia. Dzieje się to zarówno w odniesieniu do własnych dzieci, jak i samych rolników, którzy chętnie biorą udział w różnych kursach dokształcających czy szkoleniach.
3. Duży nacisk położony jest na postęp technologiczny, co uwidacznia się w zastosowaniu komputerów w hodowli bydła czy też wyspecjalizowanych maszyn rolniczych i nowoczesnych traktorów.

Trzy rzeczy, które pozytywnie nastroją do przyszłości polskich rolników:

1. Wyważenie pomiędzy nowoczesnością (nowe maszyny, komputery) a tradycją (religijność, tradycyjne zajęcia – pieczenie chleba, wyrób mioteł itd.). Umożliwia to harmonijny rozwój i wykorzystywanie tego, co dobre z przeszłości oraz brak lęku przed używaniem nowoczesnych technologii i rozwiązań.
2. Widać powodzenie finansowe, a nawet zamożność, których wizualną reprezentacją mogą być dobre samochody, maszyny rolnicze, nowe domy czy ich w miarę zasobne wnętrza.
3. Zastanawiająca jest umiejętność pozyskiwania i wykorzystywania wszelkich dopłat z funduszy Unii Europejskiej (co wymusza łączenie się w grupy interesów – nierzadko na poziomie nieformalnym).

Warto także wspomnieć o jednej z najbardziej udanych kampanii reklamowych wśród polskich rolników w ciągu ostatnich 10 lat. Mówimy tutaj o konkursie promocyjnym firmy Kemira, która wykorzystując wiedzę o świecie wartości, wprowadziła konia hodowlanego jako główną nagrodę za zakup swoich produktów. Sukces akcji polegał na tym, że marketerzy wiedzieli, że zaszły duże zmiany w stosunku do zwierząt w polskich gospodarstwach producenckich i że koń jest w tej chwili jednym z wyznaczników prestiżu z domieszką sentymentu do „czasów dawnych”.



Chcieliśmy zwrócić uwagę na następujące zjawisko społeczne – rolnicy często oficjalnie posiadają mniej hektarów niż deklarują, co wiąże się z wymogami formalnymi, dziedziczeniem – i co najważniejsze – z łączeniem się w nieformalne grupy interesu. Zazwyczaj największy i najbardziej „obrotny” gospodarz skupia ziemię swoich sąsiadów czy rodziny i zarządza w ten sposób znacznie większym arealem przy mniejszych kosztach poniesionych na jego uprawę (np. wystarczy zakup jednej maszyny na cały posiadany areal przez jednego „właściciela”, a nie kilku maszyn przez kilku nominalnych właścicieli. Można też negocjować ceny z producentami z racji większego arealu). Zjawisko to narasta z roku na rok, co pozwala sądzić, że w najbliższej przyszłości do lamusa odejdzie stereotyp Kargula-Pawlaka i ich wojny o miedzę z filmu „Sami swoi”. Prowadzenie producenckiego gospodarstwa rolnego to zajęcie bardzo zbliżone – jeśli chodzi o podejście mentalne – do prowadzenia małych i średnich firm w miastach.

Uzyskany materiał wizualny pozwolił nam na bardziej efektywną kampanię komunikacyjną GA ZAP do rolników. Poprzez zaistnienie marek naszych produktów w świecie ważnych wartości (dzieci) dla rolników, zyskaliśmy wymierne korzyści marketingowe i finansowe. GA ZAP zaczęły świadomie funkcjonować w środowisku społecznym swojej grupy docelowej – społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR) jest dla nas tak samo ważna jak pozostałe działania marketingowe czy zysk. Jesteśmy blisko rolnika, co wpływa na bardzo dobrą znajomość i pozycjonowanie naszych produktów wśród tej grupy docelowej. Inwestujemy nasze zasoby w społeczność, która w sposób świadomy i profesjonalny zostanie na roli w Polsce.

Literatura:

- Konecki T. Krzysztof, QSR – edycja polska, Przegląd Socjologii Jakościowej, Tom 1, nr 1, XII 2005
Sztompka Piotr, Socjologia wizualna. Fotografia jako metoda badawcza, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006

Informacja o Autorach:

Sebastian Nowacki, właściciel ABM Agencji Badań Marketingowych
Arkadiusz Wódkowski, właściciel AMPS Agencji Marketingowej
Magdalena Niski, Kierownik Marketingu Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławy

Maria Parlińska, prof. nadzw. SGGW
Wydział Nauk Ekonomicznych

Maryna Panchenko (doktorantka)
Wydział Nauk Ekonomicznych

PORTFOLIO RISK MANAGEMENT IN INVESTMENT ACTIVITY OF BANKING SECTOR

The purpose is to investigate the role of portfolio risk management in investment activities in banks as well as to examine the proper method of recognizing risk. It aims to assist the managers to integrate the risks calculating methods in more effective way into overall banking system, which could be included into general scheme of systemized analysis of banking activities.

One of the main problems concerning the evaluation and optimization of risk exposure is the choice of “good” risk measures. The study shows the example of combination Capital Asset Pricing Model with the elements of fundamental analysis. A set of the main rules of making investment portfolio was also added to this combination. The shown elements of different methods help business entities to avoid systematic risks and to receive adequate returns. The example of Deutsche Bank creates an assumption of having reliable methods of protection in its activity from the risks. That is why, authors concluded that chosen bank has mostly relations with “good risks” and on that score they can be predictable or determined. Such hypothesis was accepted with the provided methods. Nevertheless, due to some theories, other risk measures have been proposed.¹

Key words: risk, portfolio risk, uncertainty, Capital Asset Pricing Model, variance

Introduction

The modern banking system is one of the most dynamic sector of economy and at the same time this system should be the most reliable. In economic world banks are trying to focus on preserving depositors by minimizing risk and getting sufficient results, known as profits. In layman's terms, the important point of acting banks is to earn profit in the most safety way. Therefore its vital function can be treated as to be safety and profitable during all fluctuations on the world markets. In the meantime, the vital action of banks contains the main problem in banking activity. Such paradox exists in each spheres of business. Taking into consideration, that banking activity is more risky than others in view of that fact that just these institutions are connected with the public and all spheres of business world. Considering that, the bankers should be more detailed in risk management.

Investing is a good decision if banks would like to increase their capitals and take the leader positions on the market. Mostly companies are trying to get as much

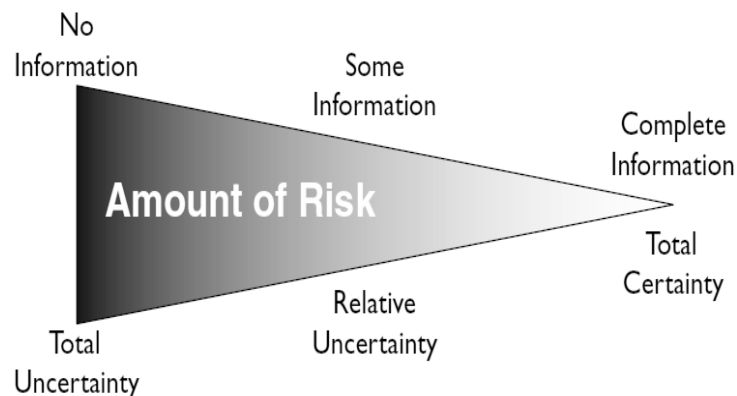
¹ Jean-Luc Prigent. Portfolio optimization and performance analysis. - Chapman & Hall/CRC financial mathematics series:2007- 438p

higher profit as possible, but only few of them could protect themselves against risks. Risk in investments is usual thing, which exists always with the opportunity to earn the money. Usually it looks like a game that one doesn't know the result until the game has been declared. That is why, the choice of right, suitable portfolio is very important. With the proper strategy one could protect the institution against the risk and at the same time earn maximum possible profit.

Nowadays, financial theory is one of the major economic fields where decision making under uncertainty plays a crucial part. Risk relates primarily to the extent of manager's ability to predict a particular outcome with certainty. Uncertainty is defined as an absence of information, knowledge, or understanding regarding the outcome of an action, decision, or event. Many sources of risk (market, model, liquidity, operational, etc.) have to be taken into account and carefully examined for most financial activities. Many sources of risk have been identified, such as market risk, credit risk, counterparty default, liquidity risk, operational risk and others.

Portfolio risk management

Risk is an abstract concept. An economist considers risk to be expressed in a person's preferences. What one individual perceives as risky may not be perceived as risky by another. For most investors, risk means the uncertainty of future outcomes (Scheme 1).



Scheme 1 Risk relationships between information and uncertainty
 Source: Garry.R.Heerkens. *Project Management*.-McGraw-Hill:2002,-P.142,247p.

An alternative definition might be the probability of an adverse outcome. Institutional money managers call a measure of uncertainty. A variant of this definition is target semivariance, generalization of semivariance that focuses on returns below a target, instead of just below the mean.² Also the dictionary defines risks as “hazard, peril, and exposure to loss or injury”. With respect to investment, investors have used a

² Richard C.Grinfeld,Ronald N.Kahn. *Active portfolio management:a Quantative approach for providing superior returns and controlling risk*. McGraw-Hill.USA:2000, p.596, P.41-46

variety of definitions to describe risk. The importance of risk and uncertainty in economic analysis was suggested for the first time by Frank H. Knight in his seminal treatise “Risk, Uncertainty and Profit”. Previously, very few economists considered that risk and uncertainty might play a key role in economic theory, except for some notable examples like Carl Menger³, Irving Fisher and Francis Edgeworth. Professor Harry Markowitz changed how the investment community thought about risk by quantifying the concept of risk. He defined risk as terms of a well-known statistical measure known as the variance. Specifically, Markowitz quantified risk as the variance about an asset’s expected return.⁴ Within a financial institution, the purpose of the risk management function is twofold. It studies all the quantifiable and non-quantifiable factors that in relation to each individual person or legal entity pose a threat to the return generated by rational use of assets and therefore to the assets themselves. Also it provides the following solutions aimed at combating these factors⁵:

- Strategic. The onus is on the institution to propose a general policy for monitoring and combating risks, ensure sensible consolidation of risks at group management level where necessary, organize the reports sent to the management committee and participate actively in the asset liability management committee and so on.
- Tactical. This level of responsibility covers economic and operational assessments when a new activity is planned, checks to ensure that credit has been spread safely across various sectors, the simulation of risk coverage for exchange interest rate risk and their impact on the financial margin and so on.
- Operational. These are essentially first-level checks that include monitoring of internal limits, compliance with investment and stop loss criteria, trader’s limits, etc.

Markowitz proposed to measure risk of portfolio returns by means of their variances which involve judiciously the joint distribution of returns of all assets. Despite its simplicity and tractability, the Markowitz model has two pitfalls⁶:

- First, the probability distribution of each asset return is characterized only by its first two moments. In the case of non Gaussian distributions even symmetrical), the Markowitz model and utility theories are mainly compatible for quadratic utility functions.
- Second, the dependence structure is only described by the linear correlation coefficients of each pair of asset returns. It also may imply incorrect results when probability distributions are not elliptic. In that case, severe losses can be observed if extreme events are too underestimated.

So, risk was defined as the standard deviation around the expected return. In effect, one equated a security’s risk with the variability of its return. More dispersion or

³ Menger, C., (1871): Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Vienna: Braumnalter. Translated as Principles of Economics, by J. Dingwall and B.F. Hoselitz, Glencoe, Ill.: Free Press, 1951. Reprinted in 1976 and 1981, New York University Press: New York.

⁴ Fabozzi J. Frank. Investment management. Prentice Hall international, Inc. USA: 1995. p.780, P.63

⁵ Louis Esch, Robert Kieffer, Thierry Lopez. Asset and risk management. Risk oriented Finance. John Wiley and Sons, Ltd. England: 2005, p.396, P.11

⁶ Jean-Luc Prigent. Portfolio optimization and performance analysis. - Chapman & Hall/CRC financial mathematics series: 2007- 438p

variability about a security's expected return meant the security was riskier than one with less dispersion. The simple fact that securities carry differing degrees of expected risk leads most investors to the notion of holding more than one security at time, in an attempt to spread risks by not putting all their eggs into one basket. Diversification of one's holdings is intended to reduce risk in an economy in which every asset's returns are subject to some degree of uncertainty. Even the value of cash suffers from the inroads of inflation. Most investors hope that if they hold several assets, even if one goes bad, the others will provide some protection from an extreme loss.

Sharpe notes that proper diversification and the holding of a sufficient number of securities can reduce the unsystematic component of portfolio risk to zero by averaging out the unsystematic risk of individual stocks. The Sharpe model attaches considerable significance to systematic risk and its most important measure, the beta coefficient (β). According to the model, the risk contribution to a portfolio of an individual stock can be measured by the stock's beta coefficient. The market index will have a beta coefficient of +1.0. Since efficient portfolios eliminate unsystematic risk, the riskiness of such portfolios is determined exclusively by market movements. It is easy to see the central role played by the beta coefficient in the determination of expected return and risk for stocks as well as portfolios.⁷

As common sense suggests, the closer the correlation coefficient approaches 1, the more likely it is that risk will be reduced through diversification. But even if the correlation coefficient is much above 0,5, the advantage of diversification will not be significant. The practical implications of all this are of immense importance for any investment manager who is prepared to implement these principles in order to increase return. Risk can usually be decreased by diversification, so a fund manager knows that he can increase the number of 'high-return' investments in his portfolio without incurring greater risk.⁸ So, assuming all definitions, one can say, that:

- Risk is standard deviation of return;
- Risk do not add;
- Many institutional investors care more about active and residual risk than total risk;
- Active risk depends on the size of the active position and not the size of the benchmark position;
- The cost of risk is proportional to variance
- Risk models indentify the important sources of risk, and separate risk into components.⁹

As many scientists noticed the risk is uncontrolled system, which exists everywhere and anytime, that is why for investors are very important immediately to identify what kind of risk is related to its activity.

⁷ Donald E.Fischer, Ronald J.Jordan. Security Analysis and Portfolio Management. Prentice Hall, Englewood Cliffs. USA:1991, p.768, P.680-681

⁸ Essinger James, David Lowe. The Handbook of investment Management. FT pitman Publishing. GB:1997.p331. P.248

⁹ Grinold C. Richard,Ronald N.Kahn. Active portfolio management. Probus publishing.USA:1995, p.388,P.37

Table 1. Classification of risks on the stock market

| Types of systematic risk | Types of unsystematic risk |
|---|---|
| <p><i>Macroeconomic, industries, regional risks</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Risk inside country (economic, political and etc.) • Risk of changes in law system • Risk of exchange losses • Inflation peril • Industries risk • Regional risk | <p><i>Risk of joint-stock growth</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Credit (business) risk • Risk of liquidity • Interest rate risk • Risk of unprincipled operations on the market |
| | <p><i>Risks of portfolio management, including the technical risks:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Fundamental • Risk of selection • Revocable • Risks of delivering securities • Operational • Risk of adjustment payments |

Source: *Bocharov V. Investment Management.-SPb:St.Petersburg,2000,P.29 /Бочаров.В Инвестиционный менеджмент. — СПб: Питер, С.29*

Many approaches can be used to address risk and the threats it produces. However, the most processes for managing risk tend to follow some variation of this basic four-step approach¹⁰:

Step 1. Identification (determining what threats exist). Identify all significant uncertainties (sources of risk), including specific threats (also called potential problems or risk events) that could occur throughout the life of the project.

Step 2. Quantification (determining how big the threats are). Obtain information on the range of possible outcomes for all uncertainties and their distribution and/or probabilities of occurrence, to better understand the nature of the threats and their potential effects on the project.

Step 3. Analysis (determining which threats are of greatest concern). Use the knowledge gained through risk assessment to determine which potential problems represent the greatest danger to achieving a successful and predictable project outcome, ordinarily by considering the probability that a specific problem will occur and its anticipated impact on the project.

Step 4. Response (dealing with the threats). Determine the best approaches for addressing each high-threat potential problem, which may include evaluating and choosing among a number of alternatives, and create specific action plans.

Risk management plays an important role in banking operations. Investments, also like credit transactions, bring a main share of the bank's profit, and therefore are

¹⁰ Grinold C. Richard, Ronald N. Kahn. Active portfolio management. Probus publishing. USA: 1995, p.388, P.38/with autor's additions

subject to risks. As for example Deutsche Bank sets exactly for these reasons the basic principles of risk management, the main purpose is to protect the bank from significant risks, and to allow it thus achieve the planned targets. Through the developed risk management system the bank manages them. In order to minimize the overall risk of investment bank carries out a preliminary form of portfolio investment proposals, the basic principles of which are:¹¹

- Optimal resource allocation by type of securities (stocks, bonds, bills, etc.) that should accounts the degree of return and risk;
- Taking into account the probability of deviation from the actual characteristics of their planned level;
- Operational (under the chosen strategy and tactical variability of market conditions) restructuring the investment portfolio;
- Building a portfolio, taking into account the particular situation of macro-and microenvironment (securities market development, the period of their circulation, statistical characteristics of the market, fluctuations in interest rates, etc.).

For illustration of risk management in investment activity we have chosen the investment bank – Deutsche Bank, which is a key player on the financial markets of the Central Europe and America, Deutsche Bank. A criterion of choosing this investment bank was its credit rating, shown in table 2.

One can see that Deutsche Bank has strong protection system, which has been built during years. This Bank structures the levels of credit risk it undertakes by placing limits on the allowable amount of risk in relation to the borrowers of the bank, its products and other segments. Restrictions on the structure of loan portfolio established the Division of Risk Management and approved by the Committee on Asset and Liability Management. The actual amounts of possible losses of limitations comprise on a daily basis. The bank also supervises and conducts the annual review of the loans are not guaranteed and without support.

Table 2. Credit rating of Deutsche Bank

| Ratings | Short term | Long term | Outlook | Individual rating |
|---------------------------|------------|-----------|----------|-------------------|
| Moody's Investors Service | P-1 | Aa3 | stable | C+ |
| Standard and Poor's | A-1 | A+ | stable | A |
| Fitch Ratings | F+1 | AA- | negative | B/C |

Source: based on materials from annual reports of Deutsche Bank

The Bank monitors the term to maturity of the off-balance sheet contingent liabilities as long-term commitments generally have a higher degree of credit risk than short-term obligations. The maximum amount of credit risk varies greatly and depends on individual risks inherent in specific assets, and the overall market risk.

¹¹ <http://www.db.com>

Essence of market risk arises from the fact that unforeseen circumstances in the securities market or economic attractiveness of securities as the object of monetary investments can be partially lost, resulting that the sale will be possible only with the great discounts. Along with the market showing the percentage of risk is associated with fluctuations in interest rates, which can lead to losses in investment activity.¹² The process of increasing or decreasing in interest rates are negatively affected by the difference between interest income and interest expense. For example, rising interest rates leads to lower market prices. Deutsche Bank is also exposed to the risk of changing interest rates as companies borrow money in the bank at fixed and floating rates. The bank manages this risk by maintaining an appropriate balance between loans with fixed and floating rates. Financial Controlling department monitors the current financial performance of the bank and the bank assesses sensitivity to changes in interest rates and their impact on bank profitability. It monitors the interest rate margin and consequently does not consider that it is a significant risk of changes in interest rates or a serious risk of changes in cash flows. The bank manages the risk of changes in fair value by changing interest rates through periodic estimation of potential losses that may arise from adverse changes in market conditions. Financial Controlling department monitors the current financial performance of the bank, the bank assesses sensitivity to changes in fair value due to interest rate changes and their impact on bank profitability.¹³

In practice, managers uses different sets of techniques in compliance with the methods of protection against the risk of damage and loss of liquidity. Deutsche Bank can be presented as an example of such activity. The Bank implemented the different methods in its investment activities, for instance, a short-term method of acceptance, it means the bank is fully formed from short-term investment portfolio securities increases bank liquidity, but does not consider profitability as a priority target. This method combines the bank with the method "bar" at which tries to maintain an appropriate maturity structure of securities.¹⁴ By placing funds in securities of different customers and types, the Bank protects itself from risk. In combination with the above mentioned methods, the method of diversification is feasible and effective for activities of Deutsche Bank. Bank forms the reserves to cover potential losses and liquidity losses from operations with securities. Depending on the particular economic situation, the bank chooses a variety of methods. Sometimes the bank applies the interest method of expectations that is associated with forecasting the dynamics of interest rates and speculation on the changes. However, under the global financial crisis, the bank combines the method of diversification and the short-term acceptance in order to predict the market situation for long-term investing.

¹² Cherep A.V., Androsova O.F. Banking's operations.-К:Kondor,2008-р.410,Р.100./Череп А.В., Андросова О.Ф. Банківські операції: Навчальний посібник.-К: Кондор, 2008-410с

¹³ www.db.com

¹⁴ Cherep A.V., Androsova O.F. Banking's operations.-К:Kondor,2008-р.410,Р.105./Череп А.В., Андросова О.Ф. Банківські операції: Навчальний посібник.-К: Кондор, 2008-410с

Capital Market Theory and the Capital Asset Pricing Model

The Capital Asset Pricing Model proposes a way that the market accounts for the undiversified or systematic risk in a portfolio. According to this theory, investors are not compensated for risks that can be diversified. The risk that cannot be diversified is the market return.¹⁵ Portfolio theory is a description of how rational investors should build efficient portfolios and capital market theory tells us how assets should be priced in the capital markets if, indeed, everyone behaved in the way portfolio theory suggests. The capital asset pricing model (CAPM) is a relationship explaining how assets should be priced in the capital markets.

The model begins with the belief that there are two efficient assets. One asset is risk free and provides a low rate of return. This risk-free asset should be free of default risk and sensitivity to market pricing. Investors and academics usually use either the return on United States bills or the Libor bank lending rate as the rate of return on risk-free assets. The second efficient asset that an investor might hold is the market portfolio. The expected return on the market portfolio compensates investors for a risk premium above the risk-free rate to compensate for systematic risk. The expected return does not compensate for diversifiable risk because the market portfolio has diversified away as much unsystematic (diversifiable) risk as possible. Investors get the maximum amount of risk reduction if they invest in only risk-free assets and the market portfolio. Investors who want to avoid all risk should invest all of their money in risk-free assets. Investors who tolerate risk well might invest all of their money in the market portfolio. Investors with a modest tolerance for risk could invest some of their money in risk-free assets and some in the market portfolio.¹⁶

The real world is complex, to be sure. To understand it and build models of how it works, one needs to sweep away those complexities, to have only a minor effect on its behavior. Most of the complexities that have to be removed in the stock market concern institutional frictions. These include such things as commissions, taxation, short-selling rules, and margin requirements, to name a few.

The model has only one systematic risk factor – the risk of the overall movement of the market. This risk factor is referred to as “market risk”. So, in the capital market theory, the terms “market risk” and “systematic risk” are used interchangeably. By “market risk” it is meant the risk associated with holding a portfolio consisting of all assets, called the “market portfolio”.¹⁷ The market portfolio an asset is held in proportion to its market value. For, example, if the total market value of all assets is \$X and the market value of asset j is \$Y, then asset j will comprise \$Y/\$X of the market portfolio. The capital asset pricing model is given by the following formula:

$$E(R_i) = R_f + \beta_i[E(R_m) - R_f], \text{ where}$$

$E(R_i)$ = return required on asset

$E(R_m)$ = expected return on „a market portfolio“

¹⁵ Stuart A McCrary. Mastering Corporate Finance Essentials. John Wiley and Sons, Inc., New Jersey, 2010.- p174, P.49

¹⁶ Stuart A McCrary. Mastering Corporate Finance Essentials. John Wiley and Sons, Inc., New Jersey, 2010.- p174, P.50

¹⁷ Frank J. Fabozzi, Harry M. Markowitz. The theory and practice of Investment management. John Wiley and Sons, Inc. USA: 2002, p.894, P.66-67

R_f = risk free rate

β_i = measure of systematic risk of asset I relative to the “market portfolio”

The expected return for an asset I according to the capital model is equal to the risk-free rate plus a risk premium. The market risk premium is $[E(R_m) - R_f]$.

First look at beta (β_i) in the risk premium component of the capital model. β_i is a measure of the sensitivity of the return of asset I to the return of the market portfolio. A beta equal 1 means that the asset or a portfolio has the same quantity of risk as the market portfolio. A beta greater than 1 means that the asset or portfolio has more market risk than the market portfolio and a beta less than 1 means that the asset or portfolio has less market risk than the market portfolio.

In practice, the method of calculating beta-coefficient is using very often, especially if an institution is connected with investment activity. As example, one can investigate Deutsche Bank, which is in the top of 10 best global investment banks.

Following to assumptions of economists one should know that the market risk premium in 2011 is 5,20% and the rate of risk free is 3,29% (table 3).¹⁸ And now it could be estimated beta of portfolio, which is summarized all betas of its shares – 1. As one said above, if the beta is 1 and has positive value, than the shares of portfolio are trying to follow the market’s returns, but it could be said the portfolio of Deutsche Bank is neither more nor less volatile and risky than the wider market. As for required rate of portfolio return is 5,20%. Such rate is a part of the methodology of the Capital Asset Pricing Model, which proposes a way that the market accounts for the undiversifiable or systematic risk in a portfolio.

Table 3. Beta-coefficient of shares’ portfolio in Deutsche Bank

| Companies | Risk free | Beta, β_i | Risk Premium | Shares in portfolio, % | Beta portfolio (3/5) | The required portfolio rate of return $total2 + total6 * (total4 - total2)$ |
|-----------|-----------|-----------------|--------------|------------------------|----------------------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| ALV.DE | 0,0329 | 0,90 | 0,052 | 31 | 0,279 | 0,05200764 |
| MRK.DE | 0,0329 | 0,71 | 0,052 | 16 | 0,1136 | |
| SAP.DE | 0,0329 | 1,20 | 0,052 | 20 | 0,24 | |
| LHAG.DE | 0,0329 | 1,00 | 0,052 | 10 | 0,1 | |
| HEN.DE | 0,0329 | 0,71 | 0,052 | 10 | 0,071 | |
| SIE.DE | 0,0329 | 1,60 | 0,052 | 11 | 0,176 | |
| BMW.DE | 0,0329 | 1,04 | 0,052 | 2 | 0,0208 | |
| Total | 0,0329 | x | 0,052 | 100 | 1,0004 | |

Source: calculations made by authors

¹⁸ <http://aswathdamodaran.blogspot.com/2011/02/equity-risk-premiums-2011-edition.html>

The second component of the risk premium in the model is the difference between the expected return on the market portfolio, $E(R_m)$, and the risk-free rate. It measures the potential reward for taking on the risk of the market above what can be earned by investing in an asset that offers a risk-free rate.

The capital model is an abstraction of the real world capital markets and, as such, is based upon some assumptions. These assumptions simplify matters a great deal, and some of them may even seem unrealistic. However, these assumptions make the model more tractable from a mathematical standpoint. The capital model assumptions are as follows:

1. Investors make investment decisions based on the expected return and variance of returns.
2. Investors are rational and risk averse.
3. Investors subscribe to the Markowitz method of portfolio diversification
4. Investors all invest for the same period of time.
5. Investors have the same expectations about the expected return and variance of all assets.
6. There is a risk-free asset and investors can borrow and lend any amount at the risk-free rate.
7. Capital markets are completely comparative and frictionless.

The key to the capital pricing model's contribution to the investment management theory is clearly stated by Barr Rosenberg, who said, that people should keep in mind that this model is "not true," since many of its assumptions are not exactly satisfied in the real world. And that is, even though the pricing model is not true it does not mean that the constructs introduced by the theory are not important. Constructs introduced in the development of the theory include the notion of a market portfolio, systematic risk, diversifiable risk, and beta. As Rosenberg notes that these ideas play an important role in the methods of 'modern portfolio theory'.¹⁹

Using CAP models in reality the financial managers could receive an illustration of prevention some types of risks. An example of the investment activity could be the created portfolio of Deutsche Bank that contains the shares of the following companies: Allianz (ALV.DE), Merck (MRK.DE), SAP (SAP.DE), Deutsche Lufthansa (LHAG.DE), Henkel (HEN.DE), Siemens (SIE.DE), BMW (BMW.DE). This short-term portfolio was created from 20 December 2010 till 18 February 2011 (for 43 days), so it means the shares of these companies were bought in December and would be sold in February. Many financial managers recommend diversifying portfolio and Deutsche Bank has quite well diversified portfolio. Analyzing investment portfolio of Deutsche Bank, one could notice, that all companies compose the index DAX, known as DAX companies. It means that Deutsche Bank is a very scrutinous in choosing company for portfolio and the chances are that this bank chose such companies, because it is well-known companies and giants in its industry. If it some happens on the market such companies are not falling down and not so easy deliver their positions. This strategy could be also rather for some additional constant return instead of getting maximal possible profit. Investing to these companies means possibility to earn return in short

¹⁹ Frank J.Fabozzi, Harry M.Markowitz. The theory and practice of Investment management. John Wileyand Sons,Inc. USA:2002, p.894, P.83

period of time actually as acting Deutsche Bank. So, basing on formulas above one could know the required return of portfolio of Deutsche Bank.

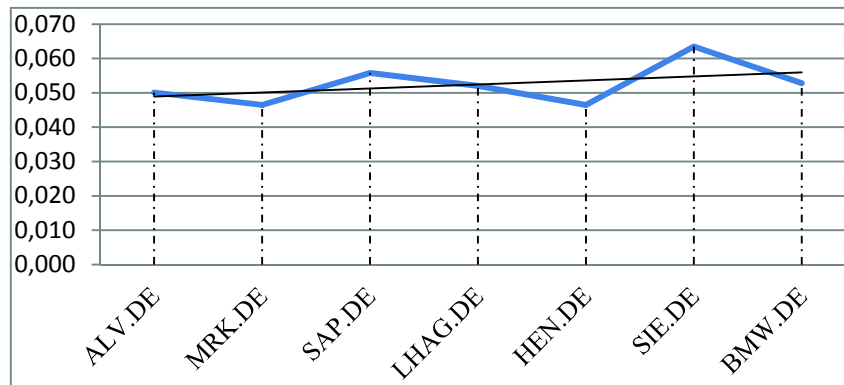
Table 4 Capital asset pricing model on example of Deutsche Bank

| Companies | Risk free (rf) | Beta of shares, β_i | Risk Premium E(r _m) | Required return on asset E(r _i) |
|-----------|----------------|---------------------------|---------------------------------|---|
| ALV.DE | 0,0329 | 0,90 | 0,052 | 0,0501 |
| MRK.DE | 0,0329 | 0,71 | 0,052 | 0,0465 |
| SAP.DE | 0,0329 | 1,2 | 0,052 | 0,0558 |
| LHAG.DE | 0,0329 | 1,0 | 0,052 | 0,0520 |
| HEN.DE | 0,0329 | 0,71 | 0,052 | 0,0465 |
| SIE.DE | 0,0329 | 1,6 | 0,052 | 0,0635 |
| BMW.DE | 0,0329 | 1,04 | 0,052 | 0,0528 |

Source: calculations made by authors

Capital assets pricing model provides a way to determine the return required by the shareholders. This return is also called the equity cost of capital. As one said above, the stocks that have a beta equal to 1 have no more or less systematic risk than the market portfolio, as it has been known that the portfolio of Deutsche Bank has beta coefficient of 1. So it means that bank prefers to create portfolio that is not dependable on systematic risks as “market stocks”.

Diagram 1 Required rate of return particular stocks of Deutsche bank’s portfolio



Source: made by authors

Under most market conditions, some part of an individual stock return can be eliminated through diversification, but other risks remain. The portion of a company’s

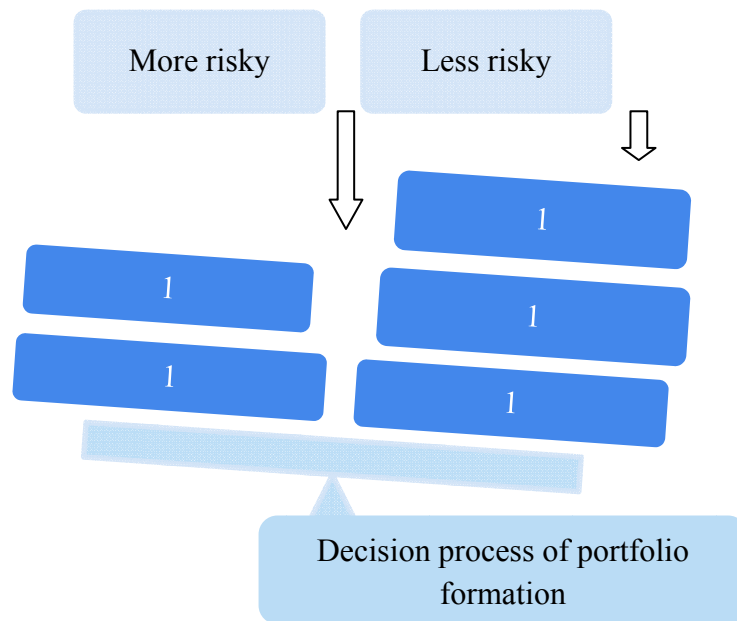
stock return that cannot be diversified is called systematic risk. The portion of the company's stock return that can be diversified away is called unsystematic risk. Also quantities of shares in portfolio, which are between each other are diversified, protect from risk (Scheme 2).

As already mentioned, an additional relevant risk associated with the securities investments is the liquidity risk. Typically, distressed securities have a quarterly, six-month or annual liquidity due to the illiquidity of the securities and the long time horizons to finalize the manager's strategy.

There are additional risks associated with the complexity of bankruptcy laws and the intricacies of default situations: claim priority, the setting up of the creditor's committee, the bankruptcy negotiation process, etc.

Finally, there is the problem of the valuation of distressed securities: in the absence of trades, prices do not change and are often based on a purely accounting reckoning. Hence, investors must make sure that the distressed securities portfolio is valued by an independent administrator, who prices the securities based on criteria that must not change over time.²⁰

Scheme 2. Illustration of quantities shares in portfolio versus risk

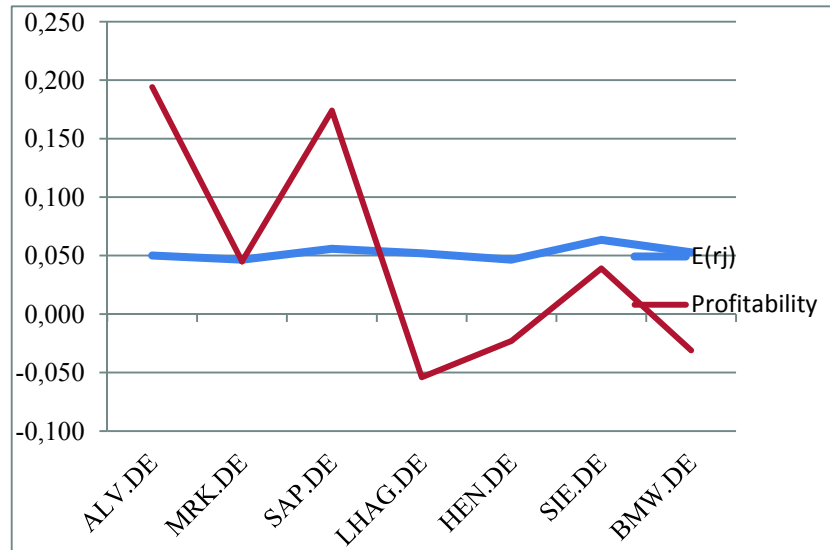


Source: made by author

²⁰ Stefanini F. Investment strategies of hedge funds.-Wiley:2006, p315

Analyzing the portfolio of Deutsche Bank above, one has already externalized conclusions about investment strategy. The bank has quite measured investment strategy, as it was investigated before the shares of its portfolio are not dependable on market and using of method diversification, the bank tries to protect its portfolio from risks, chose the securities from different sectors and industries.

Diagram 2. Comparative analyses between required return and real rate of profitability



Source: made by authors

Such investor as Deutsche Bank could invest some part of its money in free-risk assets and another part in the market portfolio. If evaluating just share portfolio of this bank, the bank could have mixed investment strategy, but if we are making conclusions in general, one should say, that bank abides the traditional investment strategy, investing to stable and well-known companies. Usually the diversification can eliminate unsystematic risk as possible. Financial theory holds that the best possible diversification occurs when all conceivable assets are merged into a single portfolio. No investor could buy all assets in the marketplace for many practical reasons. However, as a standard for pricing, it is convenient to assume that an investor could completely diversify away unsystematic risk.²¹

Conclusions

To summarize, the purpose of the management of risk is to choose among a set of alternatives with different consequences. But some of requirement tool of investigation of risk should do: First, the environment is certain: the agent perfectly knows the event that will occur in the future. Second, the environment is risky: this

²¹ Stuart A McCrary. Mastering Corporate Finance Essentials. John Wiley and Sons, Inc., New Jersey, 2010.-p174, P.50

means existence of uncontrollable random events for which the modelling of a probability space can be proposed, in particular a probability distribution can be determined. Finally, the environment is uncertain: in that case, the probability distribution is unknown.²² Financial theory is mainly concerned with the second situation. However, for the third case, note that under some assumptions a subjective probability may exist, as proved by Savage.

There is a huge amount of literature concerning static portfolio management and risk optimization. In particular, it provides from the both from theoretical and empirical points of view and investor just should decide, what of existing theories of measurement risks he will follow.

An activity of investment banks traced adherence of so-called "golden rule investing." That bank invests in securities that are directly proportional to risk, an investor who is ready to go for the desired income. In this case, the income will be composed by the increase in market value, interest on government securities (verdodohidnymy bonds), as well as dividend payments. Following this rule, the Bank provides a desired number of stable incomes with minimal risk. Such a balanced investment policy currently provides prosperity of the bank on the international banking market.

According to example of Deutsche Bank one could conclude that its portfolio is diversified and protected from unsystematic risks. The profitability of portfolio is equalled 0,098, it is higher than required rate of portfolio return. It means that Deutsche bank built portfolio on more than minimal level of profitability, because required rate of portfolio return was 0,052, which is lower on almost in two times of real portfolio profitability. Deutsche bank's investments were focused to the well-known companies and beta portfolio was not much higher as 1, which means not strong connection with the market risks and markets return.

Bibliography

1. АСТА.Оeconomia/Specifics of management business organization/Anna Mazurkiewicz-Pizlo/ed.10(2)2011.
2. АСТА.Оeconomia/Invisible problems of banking turnover of financial capital/Wlodzimierz Deluga/ed.2010
3. Banking Deal/reduction of Butynec F.F. – К.: Kondor, 2004.-461p/Банківська справа: Навч. посібник / За ред. д. е. н., проф. Ф.Ф.Бутинця. – К.: Кондор, 2004. – 461 с.
4. Bessis J. Risk management in banking.-Wiley:2002, p.785
5. Bocharov V. Investment Management.-SPb:St.Petersburg, 2000, P.29 /Бочаров.В. Инвестиционный менеджмент. — СПб: Питер, С.29
6. Череп А.В., Андросова О.Ф. Banking's operations.-К:Kondor, 2008-р.410,Р.105, 100./Череп А.В., Андросова О.Ф. Банківські операції: Навчальний посібник.-К: Кондор, 2008-410с
7. Donald E.Fischer, Ronald J.Jordan. Security Analysis and Portfolio Management. Prentice Hall, Englewood Cliffs. USA:1991, p.768, P.708, 680-681

²² Bessis J. Risk management in banking.-Wiley:2002, p.785

8. Essinger James, David Lowe. The Handbook of investment Management. FT pitman Publishing. GB:1997.p331. P.248
9. Fabozzi J.Frank. Investment management. Prentice Hall international, Inc. USA:1995.p.780,63
10. Frank J.Fabozzi, Harry M.Markowitz. The theory and practice of Investment management. John Wileyand Sons, Inc. USA:2002, p.894, P.83, 66,67
11. Garry.R.Heerkens. Project Management.- McGraw-Hill:2002,-p.247,P143
12. Jean-Luc Prigent. Portfolio optimization and performance analysis. - Chapman & Hall/CRC financial mathematics series:2007- 438p
13. Grinold C. Richard,Ronald N.Kahn. Active portfolio management. Probus publishing.USA:1995, p.388,P.37
14. Louis Esch, Robert Kieffer, Thierry Lopez. Asset and risk management.Risk oriented Finance. John Wiley and Sons,Ltd.England:2005, p.396, P.11
15. Menger, C., (1871): Grundsätze der volkswirtschaftslehre, Vienna: Braumnalter. Translated as Principles of Economics, by J. Dingwall and B.F. Hoselitz, Glencoe, Ill.: Free Press, 1951. Reprinted in 1976 and 1981, New York University Press: New York.
16. Panchenko M. Investment management in banks; Master Thesis prepared under supervision dr hab Maria Parlinska, prof.nadzw.SGGW, 2011
17. Richard C.Grinold,Ronald N.Kahn. Active portfolio management:a Quantative approach for providing superior returns and controlling risk. McGraw-Hill.USA:2000, p.596, P.41-46
18. Savage, L.J., (1954): *The Foundations of Statistics*, Wiley: New York.P.35
19. Stefanini F. Investment strategies of hedge funds.-Wiley:2006, p315
20. Stuart A McCrary. Mastering Corporate Finance Essentials. John Wiley and Sons, Inc., New Jersey,2010.-p174, P.50,49,174
21. <http://aswathdamodaran.blogspot.com/2011/02/equity-risk-premiums-2011-edition.html>
22. www.db.com

Informacja o Autorach:

dr hab Maria Parlińska, prof. nadzw. SGGW

Wydział Nauk Ekonomicznych
 Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
 ul. Nowoursynowska 166; 02-787 Warszawa
 Tel: +48 22 5934129
 email: maria_parlinska@sggw.pl

mgr Maryna Panchenko (doktorantka)

Wydział Nauk Ekonomicznych
 Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
 ul. Nowoursynowska 166; 02-787 Warszawa
 email: cordoba@yandex.ru

Aleksandra Płonka, Łukasz Satola, Tomasz Wojewodzie
Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kollątaja w Krakowie

Zmiany przychylności podatkowej gmin w okresie dekoniunktury gospodarczej

CHANGES OF TAX FAVOURISM OF THE COMMUNES DURING RECESSION

Głównym narzędziem kreowania polityki podatkowej stosowanym przez gminy w Polsce jest uchwalanie w prawnie określonych granicach wysokości stawek podatków lokalnych. Celem opracowania jest prezentacja i ocena zmian w wysokości stawek podatku od nieruchomości uchwalanych przez samorządy szczebla gminnego w latach 2007 i 2010. Ocenie została poddana przychylność podatkowa gmin wobec podatników. Przeprowadzone obliczenia wyraźnie wskazują na zmniejszenie się w badanej populacji udziału jednostek terytorialnych stosujących relatywnie niskie stawki podatku od nieruchomości. W niewielkim stopniu wzrósł natomiast udział gmin stosujących relatywnie wysokie stawki podatku, co poskutkowało zakwalifikowaniem ich do grupy gmin o niskiej przychylności podatkowej.

Słowa kluczowe: polityka podatkowa, podatek od nieruchomości, dochody gmin,

Wprowadzenie

Podstawą systemu finansów lokalnych oraz istotnym atrybutem kształtującym samodzielność jednostek samorządu terytorialnego (JST) jest umiejętność pozyskiwania dochodów. Dochody są kluczowym warunkiem sprawnego i efektywnego realizowania przez gminy powierzonych im ustawowo zadań. Ich wysokość wpływa zarówno na zakres, jak i standard świadczonych usług. Decyduje tym samym o stopniu, skali i skuteczności działania władz lokalnych. Konstrukcja systemu finansowego samorządu terytorialnego winna zapewnić JST możliwość sfinansowania wydatków związanych z prawidłowym (pożądanym przez społeczność lokalną) wykonywaniem powierzonych im obowiązków w jak najszerszym zakresie i na jak najwyższym poziomie.

Sytuacja gospodarcza od 2008 roku uległa znacznym przeobrażeniom w porównaniu do lat poprzednich. Okres spowolnienia gospodarczego, a zwłaszcza faza kryzysu, stały się jednym z fundamentalnych problemów dotyczących zarówno organizacji, jak i funkcjonowania systemów ekonomicznych, w tym także systemu finansów lokalnych. Dochody jakimi dysponują samorządy lokalne ulegają zmniejszeniu, powodując tym samym deficyt środków finansowych służących zaspokojeniu stale rosnących potrzeb społeczeństwa.

W sytuacji ograniczonych środków budżetowych niezbędnym warunkiem realizacji zadań staje się racjonalne zarządzanie finansami. W gestii gmin pozostaje podjęcie odpowiednich działań prawnych poszukujących dodatkowych źródeł dochodów oraz skorzystanie z instrumentów m. in. sterujących wysokością wpływów do budżetów

gminnych z podatków i opłat lokalnych. Sterując wysokością stawek podatkowych, władze samorządu terytorialnego decydują o kształcie i wielkości budżetu¹. Decyzje te niewątpliwie przekładają się na relacje: gmina – mieszkańcy oraz gmina – przedsiębiorcy. Uchwalenie maksymalnych dopuszczanych ustawą stawek podatku może zwiększyć wysokość dochodów gminy, pogarsza jednak jej wizerunek w oczach mieszkańców, przedsiębiorców oraz potencjalnych inwestorów. Większa natomiast przychylność podatkowa władz JST, wyrażająca się poprzez uchwalanie niższych stawek podatku od nieruchomości, skutkuje zmniejszeniem wysokości potencjalnych dochodów gminy, zarówno tych podatkowych, jak również tych uzyskiwanych z subwencji, co w okresie dekonjunktury gospodarczej grozi zachwianiem pożądanego przez samorządy stabilności wpływów do budżetu.

Metodyka badań

Celem opracowania jest prezentacja i ocena zmian w wysokości stawek podatku od nieruchomości uchwalanych przez samorządy szczebla gminnego w latach 2007 i 2010. Jednym bowiem ze źródeł pozyskiwania przez gminy niezbędnych środków finansowych na realizację zadań są podatki lokalne, w tym podatek od nieruchomości, stanowiący najistotniejszą kategorię dochodów własnych dla większości gmin w Polsce.

W opracowaniu analizie poddano stawki podatku dla podstawowych kategorii nieruchomości występujące w 403 gminach (miejskich, miejsko-wiejskich i wiejskich) z obszaru Polski południowo-wschodniej, tj. woj. małopolskiego, podkarpackiego i świętokrzyskiego.

Ocena zmian w polityce podatkowej gmin w zakresie podatku od nieruchomości (tzw. przychylności podatkowej gmin) została dokonana w oparciu o syntetyczny wskaźnik przychylności podatkowej gmin (WPPG)². Konstrukcja wskaźnika WPPG uwzględniała stawki podstawowych kategorii nieruchomości, traktując je zgodnie z założeniami metody unitaryzacji zerowanej³ jako destymulanty, tj.:

- x_1 – stawki podatku od nieruchomości dla gruntów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej,
- x_2 – stawki podatku od nieruchomości dla pozostałych gruntów,
- x_3 – stawki podatku od nieruchomości dla budynków mieszkalnych,
- x_4 – stawki podatku od nieruchomości dla budynków związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej,
- x_5 – stawki podatku od nieruchomości dla pozostałych budynków (np. szopy, garaże itp.).

Zważywszy na fakt, iż dopuszczalna prawem rozpiętość wysokości stawek w poszczególnych kategoriach podatku była różna, poddano je normalizacji przy

$$Z_{ij} = \frac{x_{i \max} - x_{ij}}{x_{i \max}}$$

¹ Kożuch A.: *Planowanie finansowe w gminie* [w:] Kożuch A., Mirończuk A. (red.) Zarządzanie finansami lokalnymi. Współczesne Zarządzanie, Białystok 2005.

² Płonka A., Wojewodziec T.: *Strategie gmin województwa małopolskiego w zakresie podatku od nieruchomości* [w:] Optimum Studia Ekonomiczne nr 2 (42)/2009.

³ Kukuła K.: *Metoda unitaryzacji zerowanej*, PWN, Warszawa 2000.

pomocy odpowiedniej formuły matematycznej dla destymulant:

gdzie:

$x_{i \max}$ – górna stawka dla i -tej kategorii podatku od nieruchomości wynikająca z obwieszczenia Ministra Finansów w analizowanym roku

x_{ij} – stawka podatku w kategorii i przyjęta w drodze uchwały przez radę gminy j

Otrzymany w ten sposób WPPG, stanowiący średnią arytmetyczną znormalizowanych cech, przyjął wartości z przedziału od 0 do 1, przy czym wartości najkorzystniejsze (bliższe jedności) wskazują na wyższą przychylność podatkową JST czyli gminy stosujące niższe stawki podatku od nieruchomości.

Wahania cykliczne w gospodarce

Cechą charakterystyczną, wpisaną w życiorys każdej gospodarki, niezależnie od istniejącego w niej systemu społeczno-ekonomicznego są wahania cykliczne⁴. Procesy życia gospodarczego nie przebiegają bowiem równomiernie, trwale, spokojnie czy stabilnie, wskaźniki gospodarcze nie rosną rytmicznie, a ich tempo zmian przyjmuje charakter periodyczny⁵. Ponadto, zmiany poziomu aktywności gospodarczej, mają tendencję do rozszerzania się na wszystkie dziedziny działalności gospodarczej, stając się tym samym odbiciem zmian zjawisk obrazujących całokształt życia gospodarczego danego kraju, sektora, branży czy systemu⁶.

Poszukiwanie odpowiedzi na pytania dotyczące przyczyn periodycznych fluktuacji w gospodarce znajduje swe podłoże w poglądach wielu ekonomistów, a zwłaszcza przedstawicieli dwóch głównych nurtów myśli ekonomicznej, tj. neoklasycyzmu i keynesizmu. Zwolennicy neoklasycyzmu, wywodzący swe poglądy z ekonomii klasycznej podkreślają, iż gospodarka rynkowa wykazuje naturalną skłonność do utrzymania stanu równowagi, natomiast przyczyny zmian jej aktywności pochodzą z pozaekonomicznego otoczenia systemu. Keynesiści natomiast szukają przyczyn powstawania fluktuacji w wewnętrznej dynamice systemu gospodarczego, opierając swe poglądy na założeniu niestabilności gospodarki rynkowej. Według nich bowiem przejawem każdego załamania koniunkturalnego jest niedostateczny popyt globalny wynikający z niestabilności wydatków inwestycyjnych. Rozwiązania problemu cykliczności poszukują w aktywnej polityce gospodarczej rządu (m. in. wpływ na kształtowanie się skłonności do konsumpcji poprzez system podatkowy) będącej w stanie naprawić niedoskonałości wolnego rynku. Bez względu jednak na rodzaj przyczyn zakłócających ogólny stan równowagi, wahania cykliczne istotnie wpływają na aktywność i kondycję gospodarki, co przekłada się także na stan finansów gmin.

Niestabilność gospodarki, ze względu na negatywne konsekwencje ekonomiczne, polityczne i społeczne, jest zwykle zjawiskiem niepożądanym, stawiającym JST w nowej sytuacji, wymuszającym podejmowanie nowych wyzwań oraz przyjmowanie określonych postaw⁷.

⁴ Orłowska R., Pangsy-Kania S.: *Cykle koniunkturalne – teoria, analiza i praktyka*. Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003.

⁵ Marciniak S.: *Makro i mikroekonomia - podstawowe problemy*, PWN, Warszawa 2002.

⁶ Estey J. A.: *Cykle koniunkturalne*, PWG, Warszawa 1959.

⁷ Falenta P., Polinceusz L.: *Kryzys gospodarczy w Polsce i na świecie* [w:] *Realia i co dalej...* nr 2 (11) 2009.

W okresie dekonunktury gospodarczej, a zwłaszcza w fazie kryzysu, załamanie aktywności gospodarczej wiąże się bowiem każdorazowo ze zmniejszeniem dochodów jakimi dysponuje budżet państwa, a tym samym budżety gmin. Ponadto, samoczynne rozwiązywanie problemu fluktuacji koniunkturalnych powoduje określone, z reguły istotne straty gospodarcze, będące wyrazem ograniczania racjonalności gospodarowania⁸. Władze gmin stają więc przed problemem utraty stabilności finansowej. W ich gestii leży podjęcie działań zapobiegających stratom powstającym w toku trwania cykli koniunkturalnych.

Podatki lokalne w systemie finansów samorządu terytorialnego

Mianem systemu finansowego samorządu terytorialnego określa się „całokształt stosunków społecznych związanych z gromadzeniem dochodów i dokonywaniem wydatków przez jednostki samorządu terytorialnego i ich związki”⁹. System finansowania JST zakłada istnienie kilku zróżnicowanych źródeł zasilania finansowego, tj. dotacji, subwencji, dochodów własnych. Taka konstrukcja sprawia, że dochody jednostek samorządu charakteryzują się większą stabilnością w czasie, jednocześnie będąc w mniejszym stopniu uzależnione od bieżącej koniunktury gospodarczej, aniżeli w sytuacji, gdyby bazowały na jednym źródle finansowania.

Istotną kategorią dochodów JST są dochody własne. Do dochodów własnych zalicza się te rodzaje dochodów, które związane są z lokalnymi budżetami w sposób trwały, bez żadnych ograniczeń ze strony państwa i bez jego udziału w części wpływów pochodzących z poszczególnych źródeł oddanych we władanie związków samorządowych¹⁰. Ta grupa dochodów w relatywnie największym stopniu uzależniona jest od lokalnego potencjału ekonomicznego, a rzeczywiste dochody uzyskiwane w jej ramach są silnie skorelowane z poziomem rozwoju gospodarczego danej jednostki terytorialnej.

Podstawowym źródłem dochodów własnych JST są dochody uzyskiwane z podatków lokalnych. Do grupy dochodów własnych gmin ustawodawca zaliczył następujące rodzaje podatków¹¹:

- podatek od nieruchomości,
- podatek rolny,
- podatek leśny,
- karta podatkowa (zryczałtowany podatek dochodowy od osób fizycznych),
- podatek od środków transportowych,
- podatek od spadków i darowizn,
- podatek od czynności cywilnoprawnych.

W literaturze trudno znaleźć jednolity sposób zdefiniowania podatków lokalnych, można natomiast wskazać pewne kryteria, na podstawie których niektóre podatki można

⁸ Płonka A., Musiał W. 2012. *Znaczenie relacji cenowych do oceny koniunktury w rolnictwie* [w:] Roczniki Naukowe SERiA tom XIV, z. 1.

⁹ Ruśkowski E.: *Finanse lokalne w dobie akcesji*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2004.

¹⁰ Chojna-Duch E., Kornberger-Sokołowska E.: *Dochody gmin z podatków i opłat*, Ecostar-Twigger, Warszawa 1998.

¹¹ Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, Dz. U. z 2010 r. Nr 80, poz. 526.

jako lokalne traktować¹². Pierwszym kryterium jest zakres kompetencji samorządów do określania elementów ich konstrukcji, tzn. ustalania stawek, zwolnień podmiotowych i przedmiotowych oraz ulg podatkowych. Kolejnym kryterium może być ich związek z budżetem określonego szczebla samorządu, do którego wpływają. Za lokalne należałoby uznać te, z których wpływy w całości zasilają samorządowy budżet.

Najbardziej wydajnym fiskalnie podatkiem lokalnym jest podatek od nieruchomości¹³. Dochody uzyskiwane z jego tytułu stanowią w zależności od typu gminy od około 70 do ponad 80% ogółu dochodów podatkowych gmin w Polsce¹⁴. Równocześnie organom gmin w zakresie tego podatku przysługuje stosunkowo duży zakres swobody w zakresie jego kształtowania. Zakres kompetencji obejmuje tu zarówno ustalanie stawek (w zakresie ograniczonym ustawą), stosowanie systemowych lub indywidualnych zwolnień, jak i możliwość stosowania innych rozwiązań różnicujących ciężar opodatkowania dla odmiennych podmiotów i przedmiotów opodatkowania.

Podatek od nieruchomości dla podatników jest kosztem, a jego wysokość może być brana pod uwagę w przypadku podejmowania decyzji lokalizacyjnych. Stawki podatku od nieruchomości w większym stopniu mogą determinować decyzje przedsiębiorców aniżeli mieszkańców, tym niemniej udział obciążeń fiskalnych z tytułu podatku od nieruchomości, w ogóle obciążeń podatkowych jest na tyle niski, że stymulacyjne oddziaływanie obniżonych stawek ma dość ograniczony charakter.

Zarówno fiskalne znaczenie uzyskiwanych przez samorządowe budżety dochodów, jak i szeroki zakres kompetencji JST odnośnie jego kształtowania, skłaniają do przeprowadzenia pogłębionej analizy przestrzennego zróżnicowania stawek podatku od nieruchomości stosowanych w gminach trzech województw południowo-wschodniej Polski: małopolskiego, podkarpackiego i świętokrzyskiego.

Wyniki badań

Podatek od nieruchomości stanowi istotne źródło dochodów gmin w Polsce. Jego obecna konstrukcja daje możliwość kształtowania jego wysokości organom gminy. To głównie na radzie gminy spoczywa polityczna odpowiedzialność za wysokość przyjętych stawek podatkowych, mimo że projekty uchwał dotyczące tej kwestii przygotowywane są przez organ wykonawczy. Uchwalenie maksymalnych dopuszczalnych ustawą stawek podatku może zwiększyć wysokość dochodów gminy, pogarsza jednak jej wizerunek w oczach podatników (mieszkańców, przedsiębiorców). Uchwalenie niższych stawek podatku od nieruchomości skutkuje zmniejszeniem wysokości potencjalnych dochodów gminy, zarówno tych podatkowych, jak również tych uzyskiwanych z subwencji. Dlatego też, jak pokazują wyniki badań¹⁵, gminy relatywnie rzadko decydują się na maksymalne stawki podatku, starając się dostosować

¹² Jastrzębska M.: *Finanse jednostek samorządu terytorialnego*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012.

¹³ Patrzalek L.: *Finanse samorządu terytorialnego*, Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław 2010.

¹⁴ Satoła Ł.: *Podatki lokalne jako źródło finansowania działalności gmin w Polsce*, Episteme 12/2011.

¹⁵ Między innymi: Płonka A., Wojewodziec T.: *Przychylność podatkowa gmin województwa małopolskiego* [w:] *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego* nr 530/2009 oraz Płonka A., Wojewodziec T.: *Strategie gmin województwa małopolskiego w zakresie podatku od nieruchomości* [w:] *Optimum Studia Ekonomiczne* nr 2 (42)/2009.

ich wysokość do zdolności płatniczych podatników. Tempo wzrostu górnych stawek podatku od nieruchomości w okresie 2007-2010 wahało się od 10,3% w przypadku stawek podatku od budynków wykorzystywanych na działalność gospodarczą, do 14,7% w przypadku pozostałych gruntów. Podobnie kształtowało się średnie tempo wzrostu stawek podatku uchwalanych przez rady badanych gmin. Stawki podatku w przypadku budynków wzrosły odpowiednio: od budynków mieszkalnych o 12,2%, od budynków związanych z działalnością gospodarczą o 9,8%, od pozostałych budynków o 9,0%. W przypadku stawek podatku od gruntów wzrost był na poziomie 12,7% dla stawek dla gruntów związanych z działalnością gospodarczą oraz 21,4% w przypadku stawek dotyczących tzw. pozostałych gruntów. Można zatem stwierdzić, iż stawki podatku od gruntów rosły szybciej niż stawki podatku od budynków. W dalszym ciągu jednak średnia wysokość stawek podstawowych kategorii podatku, tj. od budynków mieszkalnych, od budynków i gruntów wykorzystywanych w działalności gospodarczej waha się w granicach 70-80% stawki górnej, natomiast w przypadku kategorii pozostałe budynki wynosiła w 2010 r. 61,9%, a pozostałe grunty 43,6% dopuszczalnego prawem pułapu.

Gminy stosują różne strategie w zakresie podatku od nieruchomości. Do najczęściej stosowanych należy stopniowe podnoszenie wszystkich stawek o wysokość wskaźnika wzrostu cen dóbr i usług. Polityka taka jest relatywnie łatwa do zaakceptowania ze strony mieszkańców (potencjalnych wyborców). Część gmin znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej podejmuje natomiast próbę pozyskania w krótkim okresie znacznej ilości środków finansowych, podnosząc dotychczasowe stawki ponad wskaźnik inflacji lub uchwalając część stawek na poziomie stawek górnych. Na podobny krok zdecydować się mogą również gminy w dobrej kondycji finansowej o dużym potencjale gospodarczym i dogodnej lokalizacji, decydując się na ogół na uchwalenie maksymalnych stawek podatku od nieruchomości związanych z działalnością gospodarczą, tworząc jednak równocześnie dogodne warunki (infrastrukturę) dla inwestorów zewnętrznych. Przeprowadzone badania wykazały, że istnieje bardzo duże zróżnicowanie stawek podatku od nieruchomości w badanych gminach o czym świadczą wysokie wartości współczynnika zmienności (tab. 1), nie mniej jednak w przypadku większości analizowanych kategorii to zróżnicowanie ulegało powolnemu zmniejszeniu.

Tabela 1. Rozpiętość stawek wybranych kategorii podatku od nieruchomości w badanych gminach
Table 1. The range of rates of selected categories of property tax in the surveyed communes

| Wyszczególnienie Specification | 2007 | | | 2010 | | |
|---|-----------|------------------------------------|--------------------|------------|--------------------|-----------|
| | S* (%) | stawki podatku (zł)/tax rate (PLN) | | max max | średnio average | S* (%) |
| | | max max | średnio average | | | |
| Od budynków/Tax on buildings: - mieszkalnych/tax on residential buildings | 26,6 | 0,57 | 0,41 | 0,65 | 0,46 | 26,0 |
| - związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej/tax on buildings used for business purpose | 17,8 | 18,6 | 14,47 | 20,51 | 15,89 | 16,5 |

| | | | | | | |
|---|------|------|------|------|------|------|
| - pozostałych/ tax on the remaining buildings | 30,0 | 6,23 | 3,91 | 6,88 | 4,26 | 30,9 |
| Od gruntów/Tax on land: | | | | | | |
| - związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej/tax on land-related economic activity | 18,1 | 0,69 | 0,55 | 0,77 | 0,62 | 16,7 |
| - pozostałych/tax on remaining land | 50,2 | 0,34 | 0,14 | 0,39 | 0,17 | 45,9 |

* Współczynnik zmienności = odchylenie standardowe/srednia*100%

Variability factor = standard deviation/average*100%.

Źródło: opracowanie własne.

Source: own study.

Jak wskazują przeprowadzone analizy, tylko co czwarta z badanych jednostek terytorialnych uchwaliła na swoim terenie stawki podatku dotyczące nieruchomości związanych z działalnością gospodarczą na poziomie niższym niż 70% stawek górnych (tab. 2). W pewnym zakresie jest to wynikiem obserwacji zachowań przedsiębiorców, którzy decydując się na lokalizację nowej inwestycji w większym stopniu uwzględniają cenę nabycia nieruchomości, koszt wyposażania jej w infrastrukturę, możliwość uzyskania wsparcia ze strony samorządu (zmiana planu zagospodarowania, przyspieszenie budowy lub remontu drogi dojazdowej, zwolnienie z podatków lokalnych) niż wysokość aktualnych stawek podatku od nieruchomości¹⁶.

Tabela 2. Struktura badanych gmin w zależności od wysokości stawek podatku od nieruchomości w 2010 r.

Table 2. The structure of the communes surveyed of depending on the amount of property tax rates in 2010.

| Wyszczególnienie Specification | Odsetek gmin (%) stosujących stawki z przedziału Percentage of communes using the rate in the range | | | |
|--|--|--------|--------|------|
| | <50% | 50-70% | 70-90% | >90% |
| | stawki górnej*/rate of upper | | | |
| Od budynków/Tax on buildings: | | | | |
| - mieszkalnych/tax on residential buildings | 13,9 | 30,5 | 38,2 | 17,4 |
| - związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej/tax on buildings used for business purpose | 3,2 | 22,1 | 56,6 | 18,1 |
| - pozostałych/ tax on the remaining buildings | 0,0 | 68,5 | 21,6 | 9,9 |
| Od gruntów/Tax on land: | | | | |
| - związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej/tax on land-related economic activity | 2,2 | 18,1 | 51,7 | 28,0 |
| - pozostałych/tax on remaining land | 64,5 | 22,3 | 10,7 | 2,5 |

¹⁶ Płonka A., Wojewodziec T.: *Przychylność podatkowa gmin województwa małopolskiego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 530/2009.

* Stawki górne wynikają z zapisów ustawy o podatkach i opłatach lokalnych, publikowane są w obwieszczeniach Ministra Finansów w Monitorze Polskim.
Tax rates of upper are Publisher in announcements of the Minister of Finance in the Monitor Polski

Źródło: badania własne.
Source: own study.

Syntetyczna ocena polityki gmin odnośnie stawek podatku od nieruchomości znalazła swoje odzwierciedlenie we wskaźniku przychylności podatkowej gmin (WPPG). Miara ta ma charakter względny. Przeprowadzone obliczenia wyraźnie wskazują na zmniejszenie się w badanej populacji udziału jednostek terytorialnych stosujących relatywnie niskie stawki podatku od nieruchomości. Udział tych gmin zmniejszył się z 16,4 do 4,7 %. W niewielkim stopniu wzrósł natomiast udział gmin stosujących relatywnie wysokie stawki podatku, co skutkuje zakwalifikowaniem ich do grupy gmin o niskiej przychylności podatkowej (tab. 3). Rozmieszczenie tych gmin w układzie przestrzennym jest bardzo niejednorodne: obok gmin o wysokich walorach turystycznych w Bieszczadach, Tatrach i Karpatach Zachodnich, liczną grupę stanowią gminy zlokalizowane wokół dużych centrów gospodarczych Krakowa, Rzeszowa i Kielc. Ponadto, w tej kategorii spotykamy inne gminy, których motywy podnoszenia stawek podatku trudno wytłumaczyć inaczej, jak próbą pozyskania środków własnych na realizowane inwestycje lub spłatę zobowiązań.

Tabela 3. Struktura badanych gmin (%)
Table 3. The structure of the communes surveyed (%)

| Wyszczególnienie Specification | | Ocena przychylności podatkowej gmin* w 2010 r. Rating the tax favouritism of the communes in 2010 | | | Razem All |
|--|-------------------|---|-------------------|----------------|--------------|
| | | niska low | średnia medium | wysoka high | |
| Ocena przychylności podatkowej gmin* w 2007 r. Rating the tax favouritism of the communes in 2007 | niska low | 12,2 | 3,5 | 0,0 | 15,6 |
| | średnia medium | 4,2 | 63,5 | 0,2 | 68,0 |
| | wysoka high | 0,0 | 11,9 | 4,5 | 16,4 |
| Razem/All | | 16,4 | 78,9 | 4,7 | 100,0 |

* Gminy o niskiej przychylności podatkowej to jednostki, gdzie WPPG uzyskał wartość niższą niż wartość średnia pomniejszona o odchylenie standardowe, gminy o wysokiej przychylności podatkowej to jednostki, w których wskaźnik był wyższy niż wartość średnia powiększona o odchylenie standardowe.

Communes with an unfavorable tax regime are units where the Favorable Tax Regime Rate of Communes was below the average less standard deviation, communes with a favorable tax regime are units where the rate was above the average one increased by the standard deviation.

Źródło: badania własne.
Source: own study.

Podsumowanie

W okresach dekonjunktury gospodarczej, zarówno podmioty gospodarcze, jak również instytucje funkcjonujące w sferze finansów publicznych, zmuszone są do intensywnego poszukiwania rozwiązań usprawniających ich działanie. Również samorządy terytorialne, dla zapewnienia dotychczasowego poziomu świadczonych usług publicznych i kontynuacji działalności inwestycyjnej, poszukują sposobów na zwiększenie wydajności posiadanych źródeł dochodów. Jednym z rozwiązań stosowanym przez gminy dla zwiększenia dochodów własnych jest podnoszenie stawek podatku od nieruchomości, co potwierdziły badania. Przeprowadzona ocena wskazuje na obniżenie się przychylności podatkowej gmin wobec podatników, co skutkuje zarówno wzrostem średniej wysokości stosowanych stawek, jak również kurczeniem się grupy gmin stosujących duże obniżenia górnych stawek wynikających z ustawy. Wśród gmin stosujących najwyższe stawki podatku od nieruchomości, równe często stawkom maksymalnym wynikającym z ustawy, występują gminy o bardzo dobrej lokalizacji i dużej atrakcyjności inwestycyjnej. Ponadto, w grupie tej spotyka się gminy o relatywnie niskich dochodach poszukujące sposobu na równoważenie lokalnego budżetu.

Bibliografia

1. Chojna-Duch E., Kornberger-Sokołowska E.: *Dochody gmin z podatków i opłat*, Ecostar-Twigger, Warszawa 1998.
2. Estey J. A.: *Cykle koniunkturalne*, PWG, Warszawa 1959.
3. Falenta P., Polinceusz L.: *Kryzys gospodarczy w Polsce i na świecie* [w:] *Realia i co dalej...* nr 2 (11) 2009.
4. Jastrzębska M.: *Finanse jednostek samorządu terytorialnego*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012.
5. Kozuch A.: *Planowanie finansowe w gminie* [w:] Kozuch A., Mirończuk A. (red.) *Zarządzanie finansami lokalnymi. Współczesne Zarządzanie*, Białystok 2005.
6. Kukuła K.: *Metoda unitaryzacji zerowanej*, PWN, Warszawa 2000.
7. Marciniak S.: *Makro i mikroekonomia - podstawowe problemy*, PWN, Warszawa 2002.
8. Orłowska R., Pangsy-Kania S.: *Cykle koniunkturalne – teoria, analiza i praktyka*. Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003.
9. Patrzalek L.: *Finanse samorządu terytorialnego*, Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław 2010.
10. Płonka A., Musiał W. 2012. *Znaczenie relacji cenowych do oceny koniunktury w rolnictwie* [w:] *Roczniki Naukowe SERiA* tom XIV, z. 1.
11. Płonka A., Wojewodziec T.: *Strategie gmin województwa małopolskiego w zakresie podatku od nieruchomości* [w:] *Optimum Studia Ekonomiczne* nr 2 (42)/2009.
12. Płonka A., Wojewodziec T.: *Przychylność podatkowa gmin województwa małopolskiego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 530/2009.
13. Ruśkowski E.: *Finanse lokalne w dobie akcesji*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2004.
14. Satoła Ł.: *Podatki lokalne jako źródło finansowania działalności gmin w Polsce*, *Episteme* 12/2011.
15. Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, Dz. U. z 2010 r. Nr 80, poz. 526.

Summary

A major tool for developing a tax policy applied by communes in Poland is adopting, within lawful limits, amounts of rates of local taxes. This paper aims at presenting and evaluating changes in the amounts of real estate tax rates adopted by communes self-governments in 2007 and 2010. The assessment also included a favorable tax regime of communes in regard of entrepreneurs and inhabitants. Calculations which have been made clearly show that, in regard of the surveyed population, the share of territorial units applying relatively low real estate tax rates decreased whereas the share of communes applying relatively high tax rates rose to an insignificant extent. The above resulted in classifying them among the group of communes with an unfavorable tax regime.

Informacje o Autorach:

mgr inż. Aleksandra Płonka

dr inż. Tomasz Wojewodziec

Instytut Ekonomiczno-Społeczny

Uniwersytet Rolniczy im. H. Kołłątaja w Krakowie

Al. Mickiewicza 21

31-120 Kraków

e-mail: a.plonka@ur.krakow.pl

e-mail: rrtwojew@cyf-kr.edu.pl

dr inż. Lukasz Satola

Katedra Zarządzania i Marketingu w Agrobiznesie

Uniwersytet Rolniczy im. H. Kołłątaja w Krakowie

Al. Mickiewicza 21

31-120 Kraków

e-mail: l.satola@ur.krakow.pl

*Wiktor Razmus
Mariola Łaguna*

Heineken czy Żubr? Znaczenie popazproduktowych właściwości marek produktów spożywczych¹

HEINEKEN OR ŻUBR? THE ROLE OF BEYOND PRODUCT CHARACTERISTICS IN FOOD PRODUCTS

Kupując produkty spożywcze konsumenci kierują się różnymi kryteriami, w tym także marką produktu. Rola, jaką odgrywają marki, nie jest jeszcze w pełni poznana. Dlatego badanie miało na celu sprawdzenie czy korzyści wynikające z marek produktów spożywczych różnicują ocenę reputacji marek tychże produktów oraz czy na ich podstawie można przewidywać intencję zakupu. Badanie przeprowadzono na próbie 130 konsumentów i oparto na próbie pięciu produktów spożywczych. Wybrano produkty, przy zakupie których konsumenci zwracają uwagę na markę. Każda kategoria produktów była reprezentowana przez cztery marki zróżnicowane ze względu na poziom reputacji, czyli ogólnej opinii o marce (wysoka vs. niska reputacja). Wyniki badania pokazują, że takie korzyści dostarczane przez markę, jak emocjonalne doświadczenia, które ona oferuje oraz poziom zaspokojenia potrzeby bezpieczeństwa różnicują ocenę reputacji produktów spożywczych oraz pozwalają przewidywać intencję ich kupna.

Słowa kluczowe: produkty spożywcze, marka produktu, korzyści, intencja zakupu

Wprowadzenie

Nabywając produkty spożywcze ludzie kierują się różnymi kryteriami, np. wartością odżywczą², walorami smakowymi³, wyglądem⁴, jakością, ceną. Jednym z tych kryteriów może być również marka produktu⁵. Udział marki w procesie podjęcia decyzji zakupowej nie jest marginalny. Badania eksperymentalne pokazują, że wiedza o marce może wpłynąć nawet na zmianę preferencji smakowych odnośnie spożywanego napoju⁶.

¹ Publikacja finansowana jest z grantu KUL „Psychospołeczne korzyści w wizerunku marki produktu” (1/6-1-13-05-4908).

² M. Nowak, T. Trziszka: Zachowania konsumentów na rynku mięsa drobiowego. „Żywność. Nauka. Technologia. Jakość”, 2010, nr 1, s. 114-120.

³ S. Wawszczak, M. Śmiechowska, R. Sterczyński: Próba identyfikacji czynników wpływających na preferencje młodych kobiet wobec piw ciemnych produkowanych metodą tradycyjną. „Żywność. Nauka. Technologia. Jakość” 2012, nr 1, s. 196-205.

⁴ A. Połom, N. Baryłko-Piekielna: Analiza czynników decydujących o preferencjach polskich konsumentów mięsa wieprzowego. „Żywność. Nauka. Technologia. Jakość” 2004, nr 3, s. 7-23.

⁵ A. Kabacińska, E. Babicz-Zielińska: Wpływ marki na akceptację cech sensorycznych jogurtów. „Żywność. Nauka. Technologia. Jakość” 2009, nr 4, s. 388-394.

⁶ S. McClure, J. Li, D. Tomlin, K. Cypert, L. Montague, P. Montague: Neural correlates of behavioral preference for culturally familiar drinks. “Neuron” 2004, nr 2, s. 379-387.

Różnicujący wpływ, jaki wiedza konsumenta o marce wywiera na jego reakcje odnośnie produktu, w porównaniu z reakcjami na identyczną propozycję marketingową, tyle że bezmarkową nazywa się kapitałem marki (*brand equity*)⁷. Głównym elementem kapitału marki jest świadomość marki oraz jej wizerunek. To właśnie ważność, siła i unikalność skojarzeń z marką determinują pozytywną reakcję na nią. Wśród skojarzeń, które są przypisywane marce można wyodrębnić trzy najważniejsze grupy – skojarzenia związane z cechami marki, z korzyściami oraz te związane z postawą wobec marki. To one tworzą wizerunek marki. I chociaż dodatkowe znaczenia są zakodowane we wszystkich tych grupach skojarzeń, o bezpośrednim zysku z konsumpcji informują nas przede wszystkim korzyści. Dzieje się tak, gdyż konsumenci nabywają produkty nie dla nich samych, ale ze względu na korzyści, których one dostarczają⁸.

Każdy produkt dostarcza pewnego rodzaju korzyści wynikających z funkcji, do jakich on służy (np. produkty spożywcze dostarczają walorów smakowych, wartości odżywczych). Poza tymi korzyściami, które wynikają z ich natury, produkty posiadają również znaczenia egzogenne, czyli znaczenia nadane im przez nabywcę⁹. Przy znacznym rozwoju rynku, jaki możemy obserwować, można zauważyć, że znaczenia egzogenne są nie tyle nadawane produktom, co markom tych produktów. Wiąże się to z potrzebą różnicowania bardzo podobnych ofert¹⁰. Wczesne teoretyczne analizy korzyści, jakich mogą dostarczać marki, skupiały się na trzech ich rodzajach: (1) korzyściach funkcjonalnych, które wynikały z fizycznych właściwości produktu; (2) korzyściach emocjonalnych, które wiązały się z pozytywnymi uczuciami wynikającymi z użytkowania marki oraz (3) korzyściach symbolicznych, które umożliwiały sygnalizowanie pożądanego komunikatu społeczeństwu¹¹. Marki produktów są więc zarówno nośnikami produktowych znaczeń (np. korzyści funkcjonalne i emocjonalne), jak też znaczeń pozaprojektowych, nie związanych bezpośrednio z właściwościami samego produktu (np. korzyści symboliczne).

Najnowsze badania nad postrzeganiem marek skupiają się na precyzyjniejszym wyizolowaniu znaczeń pozaprojektowych. Są to właściwości marek, które wykraczają poza użytkowe korzyści. Zalicza się do nich korzyści: (1) społeczne – właściwości marki pozwalające pokazać miejsce osoby w strukturze społecznej, pozycję materialną i stopień władzy; (2) emocjonalne – właściwości marki pozwalające zaspokajać potrzeby radości, zabawy, przyjemności; (3) związane z bezpieczeństwem – właściwości marki pozwalające wzbudzać zaufanie i poczucie bezpieczeństwa; (4) ekspresyjne – właściwości marki pozwalające na komunikowanie pożądanego obrazu własnej osoby i

⁷ K. Keller: Conceptualizing, measuring, and managing customer-based brand equity. "Journal of Marketing" 1993, nr 57, s. 1-22.

⁸ L. Garbarski: Zachowania nabywców. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.

⁹ R. Jarmużek, A. Banaszak: Korzyści i ich reprezentacja w różnych mediach reklamy. [w:] Psychologia a promocja: w poszukiwaniu skuteczności, W. Paluchowski, G. Bartkowiak (red.), Wydawnictwo Ryś, Poznań 2004, s. 371-397.

¹⁰ J. Plummer: How personality makes a difference. "Journal of Advertising Research" 1984, nr 24, s. 27-31.

¹¹ D. Aaker: Building strong brands. The Free Press, New York, 1996; K. Keller: Conceptualizing, measuring, and managing customer-based brand equity. "Journal of Marketing" 1993, nr 57, s. 1-22; S. Tsai: Utility, cultural symbolism and emotion: A comprehensive model of brand purchase value. "International Journal of Research in Marketing" 2005, nr 22, s. 277-291.

(5) prospołeczne – właściwości marki pozwalające poprawić jakość życia innych osób lub społeczności¹².

Zwrócenie uwagi na pozaproductowe właściwości marek produktów wynika z faktu, że konsumenci niezbyt dobrze różnicują produkty między sobą na podstawie korzyści wynikających z produktu, ale robią to bardzo skutecznie na podstawie korzyści wynikających z marki produktu¹³. Świadczy to o tym, że korzyści pozaproductowe, pomimo swojego niematerialnego charakteru, mogą być ważnymi elementami zaangażowanymi w proces podjęcia decyzji zakupowej. I chociaż literatura przedmiotu opisuje znaczenie marki i jej wizerunku w procesie zachowań zakupowych, wciąż jest mało empirycznych dowodów pokazujących jakimi pozaproductowymi właściwościami kierują się konsumenci przy ocenie reputacji i określaniu intencji nabycia produktów spożywczych. Te dwie zmienne mogą i często przekładają się na konkretne zachowania zakupowe. Reputacja marki to bowiem ogólna opinia, jaką cieszy się ona u konsumentów. W oparciu o badania wielu marek można wskazać takie, które w opinii konsumentów mają dobrą reputację, są oceniane pozytywnie, oraz marki o przeciętnej lub złej reputacji. Za wskaźnik reputacji marki można przyjąć stopień, w jakim konsumenci preferują jej produkty. Z kolei intencja zakupu to zamiar nabycia danego produktu, który jak pokazują badania, przekłada się w znacznym stopniu na rzeczywiste zachowanie¹⁴. Celem przedstawionego badania było sprawdzenie czy pozaproductowe korzyści wynikające z marek produktów spożywczych różnicują ocenę reputacji marek tychże produktów oraz czy pozwalają one przewidywać intencję zakupu.

Material i metody badań

Selekcja kategorii produktów i marek

W segmencie kategorii produktów spożywczych, podobnie jak w przypadku innych produktów konsumenckich, istnieją produkty, w których marka ma bardzo duże znaczenie oraz takie, w których nie ma żadnego znaczenia. Produkty różnią się więc stopniem ważności marki, określanym za pomocą wskaźnika BRiC (*Brand Relevance in Category*)¹⁵. Konsumenci nabywając produkty, w których marka ma duże znaczenie, deklarują zwracanie uwagi na marki. Wiąże się to z poszukiwaniem dodatkowych korzyści związanych z marką. Na podstawie wywiadów indywidualnych, przeprowadzonych z 101 konsumentami (w tym 50 kobiet) z 5 grup wiekowych (16-25; 26-35; 36-45; 46-55; 56 i więcej; po ok. 20 osób na każdą grupę wiekową) do badań wybrano próbę pięciu kategorii produktów spożywczych charakteryzujących się wysokim wskaźnikiem ważności marki - BRiC¹⁶. Są to: piwo, kawa, czekolady, herbata i

¹² W. Razmus: Psychospołeczne korzyści w wizerunku marki produktu. (Niepublikowana rozprawa doktorska). Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Lublin 2013.

¹³ B. del Río, R. Vázquez, V. Iglesias: The role of the brand name in obtaining differential advantages. "Journal of Product & Brand Management" 2001, nr 10, s. 452-465.

¹⁴ C.J. Armitage, M. Conner: Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. "British Journal of Social Psychology" 2001, nr 40, s. 471-499; M. Laguna: Self-efficacy, self-esteem, and entrepreneurship among the unemployed. "Journal of Applied Social Psychology" 2013, nr 43, s. 253-262.

¹⁵ M. Fisher, F. Völckner, H. Sattler: How important are brands? A cross-category, cross-country study. "Journal of Marketing Research" 2010, nr 5, s. 823-839.

¹⁶ W. Razmus: Psychospołeczne korzyści w wizerunku marki produktu. (Niepublikowana rozprawa doktorska). Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Lublin 2013.

soki. Wszystkie te produkty są nabywane przez zdecydowaną większość (93% - 99%) konsumentów (Tabela 1). W kolejnym kroku wyselekcjonowano po cztery marki dla każdej kategorii – dwie marki o dobrej reputacji oraz dwie o przeciętnej lub złej. W celu oceny reputacji marek poszczególnych produktów spożywczych przeprowadzono badanie na próbie 45 konsumentów (w tym 24 kobiet), w wieku 20-57 lat ($M = 26,69$; $SD = 9,34$). Zadaniem każdej osoby było ocenienie marek (wybrano marki o wysokim wskaźniku świadomości z wymienionych kategorii produktów¹⁷) przy użyciu 7-stopniowego dyferencjału semantycznego, gdzie -3 – *zła opinia o marce*, +3 – *dobra opinia o marce* (Załącznik 1). Kategorie produktów spożywczych oraz marki z tych kategorii, które zostały użyte w badaniu przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Kategorie produktów spożywczych oraz ich marki wyselekcjonowane do badania

| BRiC | % kupujących | Produkt | Marki o dobrej reputacji | Marki o przeciętnej lub złej reputacji |
|------|--------------|-----------|--------------------------|--|
| 4,51 | 93 | Piwo | Heineken; Tyskie | Warka; Żubr |
| 4,91 | 96 | Kawa | Jacobs; Lavazza | Pedros; Prima |
| 4,57 | 99 | Czekolady | Milka; Wedel | Goplana; Terravita |
| 4,52 | 99 | Herbata | Lipton; Dilmah | Saga; Minutka |
| 4,04 | 99 | Soki | Tymbark; Kubuś | Caprio; Garden |

Procedura badań

Zadaniem każdej osoby było opisanie dwóch marek z jednej kategorii produktów spożywczych skalą do badania psychospołecznych korzyści dostarczanych przez marki. Skala ta bada pięć kategorii korzyści: (1) społeczne; (2) emocjonalne; (3) związane z bezpieczeństwem; (4) ekspresyjne; i (5) prospołeczne¹⁸. W pierwszej kolejności respondent opisywał jedną markę o wyższej reputacji (z dwóch dostępnych), następnie jedną markę o niższej reputacji (z dwóch dostępnych). Odpowiedzi udzielane były na 5-stopniowej skali, gdzie: 1 - *marka w ogóle nie dostarcza danej korzyści*, 5 - *marka w pełni dostarcza daną korzyść*. Każdy z produktów został opisany od 24 (czekolady, herbata) do 30 razy (soki). Następnie osoba badana wypełniała skalę intencji zakupowej¹⁹, która została przetłumaczona na język polski metodą *collaborative translation*²⁰. Skala ta składa się z trzech twierdzeń, a pomiar jest dokonywany na 7-stopniowej skali, gdzie 1 – *całkowicie się nie zgadzam*, 7 – *całkowicie się zgadzam*.

¹⁷ O. Gorbaniuk: Personifikacja marki. Perspektywa psychologiczna i marketingowa. Wydawnictwo KUL, Lublin 2011.

¹⁸ W. Razmus: Psychospołeczne korzyści w wizerunku marki produktu. (Niepublikowana rozprawa doktorska). Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Lublin 2013.

¹⁹ M. Jalivand, N. Samiei, S. Mahdavina: The effect of brand equity components on purchase intention: An application of Aaker's model in the automobile industry. "International Business and Management" 2011, nr 2, s. 149-158.

²⁰ S.P. Douglas, C.S. Craig: Collaborative and iterative translation: An alternative approach to back translation. "Journal of International Marketing" 2007, nr 15 (1), s. 30-43.

Badanie przeprowadzono w okresie marzec – maj 2013 roku. Wypełnienie jednego kwestionariusza zajmowało ok. 15 minut.

Osoby badane

Badanie zostało zrealizowane metodą ankiety roznoszonej na próbie 130 osób, w tym 69 kobiet, w wieku 19-58 lat ($M = 31,98$; $SD = 10,67$). W badanej próbie znajdowało się 35,7% osób w wieku 19-25 lat; 31,7% w wieku 26-35 lat; 14,3% w wieku 36-45 lat oraz 18,3% powyżej 45 roku życia. Trzy najliczniej reprezentowane województwa, z których pochodziły osoby badane (OB) to: lubelskie (53,1% OB), mazowieckie (17,7% OB) i podkarpackie (10,8% OB). Z miasta powyżej 300 tys. mieszkańców pochodziło 40,8% OB, z miasta od 101 do 300 tys. mieszkańców pochodziło 6,4% OB, z miasta od 20 do 100 tys. mieszkańców – 21,6% OB, z miasta do 20 tys. mieszkańców – 7,2% OB oraz ze wsi – 24% OB.

Wyniki i dyskusja

Aby sprawdzić czy reputacja, jaką cieszy się dana marka zależy od dostarczanych przez nią korzyści, przeprowadzono analizę wariancji (tabela 2). Analiza została przeprowadzona na danych standaryzowanych ($M = 0$; $SD = 1$).

Tabela 2. Różnice w postrzeganiu korzyści dostarczanych przez preferowane i niepreferowane marki produktów spożywczych

| Korzyści | Reputacja marki produktów | | 1-ANOVA | | | |
|----------------------------|---------------------------|-----------------|----------|----------|----------|------|
| | Preferowane | Nie preferowane | <i>F</i> | <i>p</i> | η^2 | |
| Społeczne | <i>M</i> | -,33 | -,49 | ,99 | ,322 | ,008 |
| | <i>SD</i> | 1,04 | ,59 | | | |
| Emocjonalne | <i>M</i> | ,57 | -,27 | 28,59 | ,001 | ,183 |
| | <i>SD</i> | ,88 | ,92 | | | |
| Związane z bezpieczeństwem | <i>M</i> | ,19 | -,45 | 16,60 | ,001 | ,115 |
| | <i>SD</i> | 1,02 | ,74 | | | |
| Ekspresyjne | <i>M</i> | -,22 | -,21 | ,01 | ,943 | ,000 |
| | <i>SD</i> | 1,12 | ,69 | | | |
| Prospołeczne | <i>M</i> | ,12 | ,47 | 3,37 | ,069 | ,026 |
| | <i>SD</i> | 1,09 | 1,09 | | | |

Wyniki pokazują, że korzyści emocjonalne i korzyści związane z bezpieczeństwem różnicują ocenę reputacji produktów spożywczych. Marki produktów o wyższej reputacji charakteryzują się wyższym wskaźnikiem dostarczanych korzyści emocjonalnych i korzyści związanych z bezpieczeństwem. Wyniki te świadczą o tym, że czynniki pozaprojektowe, a więc korzyści inne niż funkcjonalne, mają istotne znaczenie dla oceny reputacji produktów spożywczych. Oznacza to, że konsument określając swoje preferencje spożywcze poza kryteriami odżywczymi, które dostarczają te produkty, bierze również pod uwagę emocjonalne doświadczenia, które oferuje mu marka

produktu (np. zaspokajanie potrzeby zabawy, przyjemności) oraz poziom zaspokojenia jego potrzeby bezpieczeństwa. Czy jednak te korzyści są zaangażowane w proces podjęcia decyzji zakupowej? Czy na ich podstawie można przewidzieć intencję zakupową?

Odpowiedź na to pytanie może przynieść analiza związku korzyści dostarczanych przez marki produktów spożywczych z intencją ich zakupu. W tym celu przeprowadzono hierarchiczną analizę regresji metodą wprowadzania, w której uwzględniono jako predyktory korzyści dostarczane przez wszystkie analizowane w badaniu marki produktów spożywczych, przy kontrolowaniu reputacji marki.

W pierwszym modelu wprowadzona została reputacja marki, która okazała się istotnym predyktorem zamiaru nabycia produktu (tabela 3). Model ten wyjaśniał prawie 42% wariacji w zakresie intencji zakupowej i był dobrze dopasowany do danych ($F(1, 106) = 75,553; p < 0,001$). Dodanie korzyści dostarczanych przez marki produktów w modelu drugim zwiększyło istotnie wyjaśnianą wariację o dodatkowe prawie 23%. Analiza ta pokazała, że przy kontrolowaniu reputacji marki, która odgrywa istotną rolę w formowaniu zamiaru nabycia produktu, (im niższa reputacja, tym niższa intencja zakupu) ($\beta = -0,32$), to przede wszystkim korzyści emocjonalne ($\beta = 0,42$) oraz korzyści związane z bezpieczeństwem ($\beta = 0,36$) pozwalają przewidzieć zamiar nabycia danej marki. Zaproponowany model okazał się dobrze dopasowany do danych ($F(6, 101) = 30,511; p < 0,001$) i wyjaśnia 64% wariacji intencji zakupowej. Korzyści społeczne, ekspresyjne oraz korzyści prospołeczne nie są istotnymi predyktorami intencji zakupu marek produktów spożywczych.

Tabela 3. Reputacja marki oraz korzyści dostarczane przez marki produktów spożywczych jako predyktory intencji zakupowej

| Predyktory | Model 1 | | | Model 2 | | |
|-------------------------------------|---------|------|----------|---------|------|----------|
| | β | p | η^2 | β | p | η^2 |
| Reputacja marki ¹ | -,65 | ,001 | ,416 | -,32 | ,001 | ,151 |
| Korzyści społeczne | | | | ,07 | ,271 | ,012 |
| Korzyści emocjonalne | | | | ,42 | ,001 | ,257 |
| Korzyści związane z bezpieczeństwem | | | | ,36 | ,001 | ,236 |
| Korzyści ekspresyjne | | | | ,11 | ,082 | ,030 |
| Korzyści prospołeczne | | | | ,05 | ,397 | ,007 |
| R ² | ,416 | | | ,644 | | |
| R ² zmiana | ,416 | | | ,001 | | |

¹ zmienna dychotomiczna: 1 – marki preferowane, 2 – marki niepreferowane

Podsumowanie

Badacze zajmujący się problematyką jakości żywności wskazują na konieczność uwzględnienia w jej ramach nie tylko obiektywnych atrybutów samych produktów, ale także ich subiektywnego postrzegania. Zaznaczają oni przy tym, że konsumenci oczekują od żywności nie tylko zaspokojenia podstawowych potrzeb, ale również potrzeb wyższego rzędu²¹. Rozszerzenie struktury cech jakościowych tradycyjnie obejmującej zdrowotność produktu, jego jakość sensoryczną oraz dyspozycyjność dokonuje się poprzez uwzględnienie jakości symbolicznej, zapewniającej nabywcy możliwość wyróżnienia się z otoczenia i jakości „żywnościowej”, związanej z jakością żywienia²². Warto zaznaczyć, że autorzy proponujący rozszerzenie struktury cech jakościowych koncentrują się wyłącznie na właściwościach produktów. Przekształcenie rynku skoncentrowanego wokół produkcji na rynek skoncentrowany wokół konsumenta rozpowszechniło standard nadawania produktom spożywczym, podobnie jak innym produktom, marek. Marki produktów spożywczych zostały narzędziem skuteczniejszego pozycjonowania i budowania lojalności klientów²³. W konsekwencji stały się elementami wnoszącymi dodatkowe korzyści do produktów. Dlatego pomijanie ich znaczenia w procesie wyboru produktów nie pozwala na pełne zrozumienie motywacji konsumentów.

Marki produktów spożywczych mogą dostarczać szersze spektrum korzyści niż te uwzględniane przez pryzmat jakości, gdyż wychodzą one poza produktowe właściwości artykułów spożywczych. Są to korzyści: (1) społeczne; (2) emocjonalne; (3) związane z bezpieczeństwem; (4) ekspresyjne i (5) prospołeczne²⁴. Pomimo tego, że są to pozaprojektowe właściwości marek, wyniki przeprowadzonych badań pokazały, że korzyści te mają związek z oceną reputacji marek. Okazało się, że najistotniejszą rolę odgrywają korzyści emocjonalne oraz korzyści związane z bezpieczeństwem. Są one istotne nie tylko dla oceny stopnia preferowania poszczególnych marek produktów, ale także dla zamiaru ich zakupu. Oceniając produkty spożywcze oraz decydując się na ich nabycie (bądź nie), konsumenci kierują się tym, na ile dana marka produktu spożywczego pozwala im zaspokajać potrzeby przyjemności (korzyści emocjonalne), a także na ile wzbudza ich zaufanie i poczucie bezpieczeństwa (korzyści związane z bezpieczeństwem). Przekaz kierowany do konsumentów, który będzie akcentował te dwie grupy korzyści, może przyczyniać się do zwiększenia reputacji danej marki oraz zwiększenia gotowości do jej zakupu. Wniosek ten wymaga dalszej weryfikacji, np. w badaniach o charakterze eksperymentalnym.

Wyniki przeprowadzonego badania skłaniają do weryfikacji struktury czynników, jakimi kierują się konsumenci przy wyborze produktów spożywczych. Okazuje się bowiem, że nie są to tylko właściwości produktów związane z jakością żywienia, ale również pozaprojektowe właściwości marek tych produktów.

²¹ K. Gutkowska, M. Sajdakowska, S. Żakowska-Biemans, I. Kowalczyk, A. Kozłowska, A. Olewnik-Mikołajewska: Poziom akceptacji zmian na rynku żywności pochodzenia zwierzęcego w opinii konsumentów. „Żywność. Nauka. Technologia. Jakość” 2012, nr 5, s. 187-202.

²² I. Cichocka, W. Pieczonka: Struktura jakości produktów żywnościowych współczesnego konsumenta. „Problemy Jakości” 2004, nr 8, s. 13-18.

²³ J. Szwaćka-Mokrzycka: A study on food brand. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2011

²⁴ W. Razmus: Psychospołeczne korzyści w wizerunku marki produktu. (Niepublikowana rozprawa doktorska). Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Lublin 2013.

Publikacja finansowana jest z grantu KUL „Psychospołeczne korzyści w wizerunku marki produktu” (1/6-1-13-05-4908).

Literatura

1. Aaker D.: Building strong brands. The Free Press, New York, 1996.
2. Armitage C.J., Conner M.: Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology* 40/2001, s. 471-499.
3. Cichońska I., Pieczonka W.: Struktura jakości produktów żywnościowych współczesnego konsumenta. *Problemy Jakości* 8/2004, s. 13-18.
4. del Río B., Vázquez R., Iglesias V.: The role of the brand name in obtaining differential advantages. *Journal of Product & Brand Management* 10/2001, s. 452-465.
5. Douglas S.P., Craig C.S.: Collaborative and iterative translation: An alternative approach to back translation. *Journal of International Marketing* 15(1)/2007, s. 30-43.
6. Fisher M., Völckner F., Sattler H.: How important are brands? A cross-category, cross-country study. *Journal of Marketing Research* 5/2010, s. 823-839.
7. Garbarski L.: Zachowania nabywców. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
8. Gorbaniuk O.: Personifikacja marki. Perspektywa psychologiczna i marketingowa. Wydawnictwo KUL, Lublin 2011.
9. Gutkowska K., Sajdakowska M., Żakowska-Biemans S., Kowalczyk I., Kozłowska A., Olewnik-Mikołajewska A.: Poziom akceptacji zmian na rynku żywności pochodzenia zwierzęcego w opinii konsumentów. *Żywność. Nauka. Technologia. Jakość* 5/2012, s. 187-202.
10. Jalivand M., Samiei N., Mahdavin S.: The effect of brand equity components on purchase intention: An application of Aaker's model in the automobile industry. *International Business and Management* 2/2011, s. 149-158.
11. Jarmużek R., Banaszak A.: Korzyści i ich reprezentacja w różnych mediach reklamy. [w:] *Psychologia a promocja: w poszukiwaniu skuteczności*, W. Paluchowski, G. Bartkowiak (red.), Wydawnictwo Ryś, Poznań 2004, s. 371-397.
12. Kabacińska A., Babicz-Zielińska E.: Wpływ marki na akceptację cech sensorycznych jogurtów. *Żywność. Nauka. Technologia. Jakość* 4/2009, s. 388-394.
13. Keller K.: Conceptualizing, measuring, and managing customer-based brand equity. *Journal of Marketing* 57/1993, s. 1-22.
14. Laguna M.: Self-efficacy, self-esteem, and entrepreneurship among the unemployed. *Journal of Applied Social Psychology* 43/2013, s. 253-262.
15. McClure S., Li J., Tomlin D., Cypert K., Montague L., Montague P.: Neural correlates of behavioral preference for culturally familiar drinks. *Neuron* 2/2004, s. 379-387.
16. Nowak M., Trziszka T.: Zachowania konsumentów na rynku mięsa drobiowego. *Żywność. Nauka. Technologia. Jakość* 1/2010, s. 114-120.
17. Plummer J.: How personality makes a difference. *Journal of Advertising Research* 24/1984, s. 27-31.
18. Połom A., Baryłko-Piekielna N.: Analiza czynników decydujących o preferencjach polskich konsumentów mięsa wieprzowego. *Żywność. Nauka. Technologia. Jakość* 3/2004, s. 7-23.
19. Szwacka-Mokrzycka, J.: A study on food brand. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2011.
20. Razmus W.: Psychospołeczne korzyści w wizerunku marki produktu. (Niepublikowana rozprawa doktorska). Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Lublin 2013.
21. Tsai S.: Utility, cultural symbolism and emotion: A comprehensive model of brand purchase value. *International Journal of Research in Marketing* 22/2005, s. 277-291.
22. Wawszczak S., Śmiechowska M., Sterczyński R.: Próba identyfikacji czynników wpływających na preferencje młodych kobiet wobec piw ciemnych produkowanych metodą tradycyjną. *Żywność. Nauka. Technologia. Jakość* 1/2012, s. 196-205.

Summary

When buying food products consumers use different criteria, including a brand of the product. The role of brands is not fully recognized yet. The study, therefore, focuses on benefits connected with brands of food products, and aims to examine whether they are related to the appraisal of brand reputation of food products and to purchase intention. Data from the sample of 130 consumers were collected in relation to the sample of four brands of each of five food products being appraised (with high vs. low reputation). The products with high level of brand relevance in category were selected for the study. Research findings show that emotional benefits and benefits related to security differentiate the appraisal of brand reputation of food products and are significant predictors of intention to purchase these products.

Key words: food products, brand of product, benefits, purchase intention

Informacje o Autorach:

dr Wiktor Rasmus

Instytut Psychologii
Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
Al. Raławickie 14
20-950 Lublin
wrazmus@gmail.com

dr hab. Mariola Laguna, prof. KUL

Instytut Psychologii
Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
Al. Raławickie 14
20-950 Lublin
laguna@kul.pl

Roma Ryś-Jurek
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Opodatkowanie gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej w latach 2004-2011

THE TAXATION OF THE AGRICULTURAL FARMS IN THE EUROPEAN UNION IN YEARS 2004-2011

Celem badania było przedstawienie opodatkowania sektora gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej w latach 2004-2011. Do opisanego problemu wykorzystano dwa wskaźniki: udział podatków w dochodzie z rodzinnego gospodarstwa rolnego oraz wartość podatków na 1 hektar użytków rolnych w gospodarstwie rolnym. Dane pochodziły z bazy FADN. Obliczenia wykonano dla wszystkich krajów Unii Europejskiej w latach 2004-2011. Wykonano również szczegółowe badania dla Polski na tle średnich wyników unijnych według: wielkości ekonomicznej, typu rolniczego, warunków produkcji i jej regionów.

Słowa kluczowe: gospodarstwo rolne, opodatkowanie, podatek rolny.

Wprowadzenie

Brak podatku dochodowego w rolnictwie rodzi ogromny problem natury społecznej i ekonomicznej. W aspekcie społecznym wiąże się z narastającą niechęcią społeczeństwa pozarolniczego do dotowania gospodarstw rolnych, a w aspekcie ekonomicznym dotyczy finansowania wydatków budżetowych, których źródłem są obciążenia podatkowe innych grup społecznych¹. Taka konstrukcja systemu podatkowego, który uprzywilejowuje niektóre podmioty gospodarcze, może zachęcać do prowadzenia działalności gospodarczej lub prowadzi do nadużyć gospodarczych². Za wprowadzeniem podatku dochodowego w rolnictwie przemawiają również rozwiązania przyjęte w innych krajach należących do Unii Europejskiej (UE)³. Przy czym w modelach opodatkowania rolnictwa w Unii Europejskiej za podstawę opodatkowania przyjmuje się dochód netto, czyli różnicę między przychodem z działalności rolniczej a kosztami poniesionymi w związku z prowadzeniem gospodarstwa rolnego. W większości państw europejskich, inaczej niż

¹ Zmiany systemu podatkowego w rolnictwie, red. nauk. J. Pawłowska-Tyszko, nr 44, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012, s.117.

² Ta sytuacja sprzyja istnieniu szarej strefy, powstającej najczęściej wówczas, gdy nabywca nie jest zainteresowany (ze względów podatkowych) pozyskaniem dowodu dokumentującego zawartą transakcję. Taka sytuacja ma miejsce w polskim rolnictwie. Rolnicy, poza opodatkowanymi VAT na zasadach ogólnych, nie są zainteresowani pozyskaniem dokumentów, gdyż nie osiągną z tego tytułu żadnych podatkowych korzyści. Zdaje się być to przyczyną pozostawania części obiegu gospodarczego (zwłaszcza w sferze usług), poza fiskalną kontrolą państwa [Łęczycki W.: Opodatkowanie rolnictwa w Polsce w świetle obowiązujących uregulowań, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie „Problemy Rolnictwa Światowego”, T. 15, Warszawa 2006, s. 169].

³ Zmiany systemu podatkowego w rolnictwie, red. nauk. J. Pawłowska-Tyszko, nr 44, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012, s.117.

w Polsce, do podstawy opodatkowania wliczane są środki pomocowe otrzymywane zarówno z budżetów krajowych, jak i z Unii⁴.

Wspólną cechą współczesnych systemów podatkowych jest szczególne traktowanie rolnictwa. Na przykład można tu wymienić takie podatki jak: przychodowe (Portugalia – przychody od sprzedaży nieruchomości), dochodowe (Francja – zysk z gospodarstwa rolnego), majątkowe (Cypr – podatek od nieruchomości). Wspólną cechą systemów unijnych jest zapewnianie przez podatki lokalne samodzielności finansowej jednostkom samorządu terytorialnego. Typowymi podatkami lokalnymi są podatki gminne, do których zalicza się m.in. podatek od nieruchomości i podatek rolny w Polsce oraz podatek komunalny w Danii. W systemach podatkowych w pozostałych krajach UE gospodarstwa rolne obciąża podatek dochodowy, opłacany często w formie ryczałtu⁵. Rozpatrując szczegółowo rolnictwo w Polsce, w dziale funkcjonują takie podatki jak: podatek rolny od gruntów, od nieruchomości, od środków transportowych, leśny, VAT oraz podatek dochodowy od działów specjalnych⁶. Mając na uwadze członkostwo Polski w Unii Europejskiej od 2004 roku, warto prześledzić jak kształtowało się opodatkowanie rolnictwa, na przykładzie gospodarstw rolnych w poszczególnych krajach Unii.

Cel i metody

Celem głównym artykułu było określenie poziomu obciążenia podatkami gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej. Wykorzystano ogólnie dostępną bazę FADN⁷. Opracowana jest ona dla gospodarstw towarowych⁸. Skorzystano z ich klasyfikacji według sum Standardowej Produkcji (SO)⁹. Okres badawczy obejmował lata 2004-2011. By zrealizować założony cel badawczy, opracowano dwa wskaźniki o formułach:

⁴ Gruzziel K.: Opodatkowanie rolnictwa w krajach Unii Europejskiej, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, Nr 94, Warszawa 2011, s. 151.

⁵ Wasilewski M., Gruzziel K.: Podatek dochodowy w indywidualnych gospodarstwach rolniczych – koncepcja i skutki, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1/2008, s. 60-61.

⁶ Należy zauważyć, że krytyka podatku rolnego podkreśla, że nie wyrównuje on ekonomiczno-przyrodniczych warunków gospodarowania w rolnictwie i w niewystarczającym stopniu ogranicza wpływ renty różniczkowej I na wynik działalności rolniczej, dlatego postuluje się jego zastąpienie podatkiem dochodowym, pełniącym funkcję fiskalną i motywacyjną [Czyżewski A., Smeździk K.: Wpływ opodatkowania dochodów rolniczych na sytuację ekonomiczną indywidualnych gospodarstw rolnych z obszaru intensywnego rolnictwa (próba symulacji w odniesieniu do gospodarstw FADN z powiatu gostyńskiego), Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, Nr 92, Warszawa 2011, s. 5]. Warto podkreślić, że obowiązujący w Polsce podatek rolny jako majątkowe obciążenie fiskalne związany jest z faktem posiadania ziemi, a nie uwzględnia uzyskanych przychodów ze sprzedaży produktów rolniczych oraz dochodów z prowadzonej działalności. Konstrukcja tego podatku miała na celu zmniejszenie obciążeń prowadzonej działalności rolniczej. Utrzymywane preferencyjne stawki opodatkowania są nieznacznym obciążeniem przychodów rolnika, przez co nie mogą być traktowane jako instrument motywacyjny – wspierający bądź powstrzymujący określone działania inwestycyjne realizowane przez rolników [Mądra M.: Opodatkowanie indywidualnych gospodarstw rolnych a ich siła ekonomiczna, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, Nr 78, Warszawa 2009, s. 187].

⁷ FADN: http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/report_en.cfm?dwh=SO [data odczytu: styczeń 2014].

⁸ Respektując zasadę tajności, dane z tej bazy są zagregowane, obejmują co najmniej 15 gospodarstw [Goraj L., Mańko S.: Rachunkowość i analiza ekonomiczna w indywidualnym gospodarstwie rolnym, Difin, Warszawa 2009 s. 10].

⁹ Standardowa Produkcja (SO) to parametr wprowadzony w 2010 roku. Oznacza średnią z 5 lat wartość produkcji określonej działalności rolniczej (roślinnej lub zwierzęcej) uzyskaną z 1 ha lub od 1 zwierzęcia w ciągu 1 roku, w przeciętnych dla danego regionu warunkach produkcyjnych [Wyniki Standardowe 2011

-
udział podatków w dochodzie z rodzinnego gospodarstwa rolnego =
$$\frac{\text{podatki (SE390)}}{\text{dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego (SE420)}}$$

-
wartość podatków na 1 hektar użytków rolnych w gospodarstwie =
$$\frac{\text{podatki (SE390)}}{\text{powierzchnia użytków rolnych (SE025)}}$$

Zmienna „podatki” o symbolu SE390 obejmuje podatki i inne opłaty gospodarstwa rolnego (bez VAT gospodarstwa rolnego i podatków osobistych rolnika), a także podatki i inne opłaty od ziemi i budynków bez dopłat do podatków (w euro)¹⁰. Zmienna „dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego” (SE420) oznacza opłatę za zaangażowanie własnych czynników wytwórczych do działalności operacyjnej gospodarstwa rolnego oraz opłatę za ryzyko podejmowane przez prowadzącego gospodarstwo rolne w roku obrachunkowym (w euro). Dochód ten oblicza się przez odjęcie salda dopłat i podatków dotyczących inwestycji oraz kosztu czynników zewnętrznych od wartości dodanej netto¹¹. Natomiast zmienna „powierzchnia użytków rolnych” (SE025) określa całkowity obszar ziemi użytkowanej rolniczo, czyli: ziemię własną, ziemię dzierżawioną na jeden rok lub dłużej, ziemię użytkowaną na zasadzie udziału w zbiorze z właścicielem, a także ugory i odłogi, a nie uwzględnia się powierzchni uprawy grzybów, ziemi dzierżawionej na okres krótszy niż 1 rok, ziemi zalesionej i pozostałych gruntów (dróg, stawów, nieużytków, itp.). Zmienną tę wyrażono w hektarach użytków rolnych (ha UR)¹².

Wyniki badań

Aby zrealizować zamierzony cel badawczy skonstruowano tabele 1-2 przedstawiające kształtowanie się udziału podatków w dochodzie z rodzinnego gospodarstwa rolnego oraz wartości podatków na 1 hektar użytków rolnych w gospodarstwie w krajach Unii Europejskiej w latach 2004-2011. Szczegółowo przeanalizowano Polskę pod względem obu wskaźników oraz według kryteriów: wielkości ekonomicznej, typu rolniczego, warunków produkcji i regionów (tabele 3-4).

Należy na początku analizy zaznaczyć, że w Unii Europejskiej średnia roczna wielkość płaconych podatków przez gospodarstwo rolne wynosiła od 674 euro w 2004 roku do 726 euro w 2011. Natomiast średni dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego w UE-25 w 2004 roku wynosił 16883 euro, a w UE-27 w 2011 roku 18871 euro, przy przeciętnej powierzchni użytków rolnych w gospodarstwie rolnym wynoszącej odpowiednio w 2004 roku 33,41 ha, a w 2011 roku 32,16 ha¹³.

uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. Część I. Wyniki Standardowe, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012, s. 8-9].

¹⁰ Wyniki Standardowe 2011 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. Część I. Wyniki Standardowe, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012, s. 28.

¹¹ Wyniki Standardowe 2011 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. Część I. Wyniki Standardowe, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012, s. 29.

¹² Wyniki Standardowe 2011 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. Część I. Wyniki Standardowe, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012, s. 18.

¹³ FADN: http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/report_en.cfm?dwh=SO [data odczytu: styczeń 2014].

Tabela 1. Udział podatków w dochodzie z rodzinnego gospodarstwa rolnego w krajach Unii Europejskiej w latach 2004-2011

Table 1. The participation of taxes in farm net income in the countries of the European Union in 2004-2011

| Kraj/Country | Lata/Years | | | | | | | | 2011/2004 ^{a)} |
|--------------------------------|------------|-------|-------|------|--------|-------|-------|------|-------------------------|
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | |
| Austria/Austria | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,04 | 0,03 | 0,02 | 0,79 |
| Belgia/Belgium | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,04 | 0,05 | 0,03 | 0,04 | 1,29 |
| Bułgaria/Bulgaria | - | - | - | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,02 | 0,03 | 1,55 |
| Cypr/Cyprus | 0,01 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,00 | 0,73 |
| Czechy/Czech Republic | 0,14 | 0,17 | 0,14 | 0,09 | 0,12 | 0,21 | 0,10 | 0,04 | 0,29 |
| Dania/Denmark | 0,60 | 0,24 | 0,18 | 1,83 | -0,08 | -0,11 | 0,59 | 0,14 | 0,23 |
| Estonia/Estonia | 0,01 | 0,02 | 0,03 | 0,01 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,01 | 1,13 |
| Finlandia Finland | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 2,15 |
| Francja/France | 0,07 | 0,07 | 0,06 | 0,05 | 0,06 | 0,12 | 0,05 | 0,05 | 0,70 |
| Grecja/Greece | 0,00 | 0,00 | 0,01 | 0,00 | 0,01 | 0,00 | 0,00 | 0,01 | 1,42 |
| Hiszpania/Spain | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 1,74 |
| Holandia/Netherlands | 0,10 | 0,08 | 0,07 | 0,08 | 0,10 | 0,14 | 0,06 | 0,09 | 0,91 |
| Irlandia/Ireland | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 1,04 |
| Litwa/Lithuania | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,01 | 0,68 |
| Luksemburg/Luxemburg | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,03 | 0,05 | 0,04 | 0,02 | 0,98 |
| Łotwa/Latvia | 0,03 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,04 | 0,04 | 0,03 | 1,18 |
| Malta/Malta | 0,01 | 0,01 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,38 |
| Niemcy/Germany | 0,07 | 0,07 | 0,06 | 0,05 | 0,07 | 0,09 | 0,06 | 0,06 | 0,85 |
| Polska/Poland | 0,03 | 0,04 | 0,03 | 0,03 | 0,05 | 0,04 | 0,02 | 0,02 | 0,71 |
| Portugalia/Portugal | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,95 |
| Rumunia/Romania | - | - | - | 0,05 | 0,04 | 0,04 | 0,03 | 0,03 | 0,53 |
| Słowacja/Slovakia | -2,26 | -1,02 | -0,08 | 1,08 | -28,92 | -0,07 | -0,14 | 0,62 | -0,27 |
| Słowenia/Slovenia | 0,01 | 0,00 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,00 | 0,01 | 0,01 | 1,35 |
| Szwecja/Sweden | 0,02 | 0,01 | 0,01 | 0,00 | 0,00 | 0,02 | 0,01 | 0,01 | 0,44 |
| Węgry/Hungary | 0,09 | 0,13 | 0,04 | 0,03 | 0,03 | 0,04 | 0,03 | 0,02 | 0,28 |
| Wielka Brytania/United Kingdom | 0,04 | 0,03 | 0,03 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,01 | 0,01 | 0,37 |
| Włochy/Italy | 0,04 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,05 | 0,05 | 0,05 | 0,07 | 1,47 |
| UE-25/-27 | 0,04 | 0,04 | 0,03 | 0,03 | 0,04 | 0,05 | 0,04 | 0,04 | 0,96 |

^{a)} Zaokrąglenia wyników wskaźnika do 2 miejsc po przecinku w latach 2004-2011 spowodowały, że w tej kolumnie dane są bardziej dokładne.

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie FADN 2014.

W badanych latach średnie obciążenie podatkami gospodarstwa rolnego w Unii Europejskiej właściwie się nie zmieniło i wynosiło ok. 4 eurocenty na rok (tab. 1). Do krajów o najbardziej obciążonym podatkiem dochodzie z rodzinnego gospodarstwa rolnego należały w badanych latach: Czechy, Dania, Francja, Holandia i Niemcy (tab. 1). W tym miejscu należy wyjaśnić szczególny przypadek Słowacji, gdzie funkcjonują głównie bardzo duże gospodarstwa rolne. W badanym okresie ich średnia wielkość wynosiła od 595 ha w 2004 roku do 546 ha w 2011, co przełożyło się na nominalnie najwyższe pła-

cone podatki. Jednocześnie ze względu na wysokie zużycie pośrednie, koszty czynników zewnętrznych i amortyzację, dochód ze słowackiego gospodarstwa rolnego często był niewielki lub nawet ujemny. Dlatego w 2004 roku średnio gospodarstwo rolne ze Słowacji zapłaciło 10120 euro podatków przy dochodzie -4476 euro (wtedy obliczony wskaźnik ma wartość -2,26 – tab. 1), a w 2008 roku zapłaciło porównywalną kwotę podatków (10092 euro) przy dochodzie -349 euro (w ten sposób wskaźnik ma wartość -28,92). Dopiero w 2011 roku, przeciętnie na Słowacji 1 euro dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego, obciążone było 60 eurocentami podatku (przy podatkach 7257 euro i dochodzie 11689 euro na gospodarstwo rolne na rok)¹⁴.

Interesujące wnioski można wysnuć obserwując obciążenie podatkami 1 ha użytków rolnych gospodarstwa rolnego w Unii Europejskiej. W badanych latach nieznacznie się zmieniło, wzrastając od ok. 20,17 euro/ 1 ha UR w 2004 roku do 22,57 euro/1 ha w 2011, przy najniższym wyniku 18,35 euro/1 ha w 2006 (tab. 2). Prezentowane dane w tab. 2 uświadamiają znaczące różnice między poszczególnymi krajami UE. Aż w 13-tu krajach UE-27 obciążenie podatkami 1 ha użytków rolnych nie przekroczyło ok. 10 euro na rok w badanym okresie. Tymi krajami były: Bułgaria, Cypr, Estonia, Finlandia, Grecja, Irlandia, Litwa, Łotwa, Portugalia, Słowenia, Szwecja, Węgry i Wielka Brytania. Jeśli doliczyć do tego zestawu Czechy i Malte, które stopniowo obniżały opodatkowanie przypadające na hektar użytków rolnych (i ewentualnie jeszcze Hiszpanię, która przez większość badanego okresu oscylowała przy 10 euro/1 ha UR), można uznać, że w większości państw unijnych 1 ha UR opodatkowany jest kwotą ok. 10 euro na rok (tab. 2). Natomiast najwyższe obciążenia podatkowe przypadające na 1 ha użytków rolnych występują w Belgii, Danii, Holandii i we Włoszech. Ponadto w tych krajach (oprócz Danii) w badanym okresie obciążenie to zwiększyło się. Wobec czego średnio w 2011 roku wyniosło ok. 44 euro/1 ha UR w gospodarstwie rolnym belgijskim i duńskim oraz aż 94 euro/1 ha UR we włoskim i 108 euro/1 ha UR w holenderskim (tab. 2).

Skupiając się na Polsce, należy najpierw zaznaczyć, że średnie opodatkowanie gospodarstwa rolnego w 2004 roku wyniosło 189 euro na rok, a w 2011 roku 239 euro. Przy czym przeciętny dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego wynosił 6076 euro w 2004 roku i osiągnął przy średniej powierzchni użytków rolnych równej 15,67 ha. Natomiast w 2011 roku wzrósł on do 10850 euro z 18,49 ha UR¹⁵. W ujęciu względnym, polskie obciążenia podatkowe dochodu z gospodarstwa rolnego na tle innych krajów UE w latach 2004-2011 należały do najniższych (tab. 1 i 3). W 2004 roku 1 euro dochodu z polskiego rodzinnego gospodarstwa rolnego obciążone było 3 eurocentami podatków, a w 2011 roku tylko 2 eurocentami (przeciętnie dla UE-25 w 2004 roku i dla UE-27 w 2011 roku obciążenie to wynosiło 4 eurocenty).

Według klasy wielkości ekonomicznej gospodarstwa i uśredniając wyniki dla całego badanego okresu dla Polski, najmniejszy udział podatków w dochodzie z rodzinnego gospodarstwa rolnego miały gospodarstwa z klasy 3-ciej i 4-tej, czyli gospodarstwa między 25 tys. a 100 tys. euro wartości standardowej produkcji (ok. 0,02 obciążenia dochodu podatkami), a największy gospodarstwa powyżej 500 tys. euro standardowej

¹⁴ FADN: http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/report_en.cfm?dwh=SO [data odczytu: styczeń 2014].

¹⁵ FADN: http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/report_en.cfm?dwh=SO [data odczytu: styczeń 2014].

produkcji (klasa 6-ta – pow. 0,11)¹⁶. W tym samym czasie najniższe obciążenie w UE-25/-27 występowało w klasie 2-giej wielkości ekonomicznej (8 tys.-25 tys. euro standardowej produkcji) i wynosiło również ok. 0,02, a najwyższe w także w klasie 6-tej (ok. 0,07) (tab. 3).

Rozpatrując gospodarstwa rolne według kierunku produkcji, można zauważyć, że w Polsce najniższe obciążenie podatkami dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego w badanym okresie występowało – uśredniając wyniki – w gospodarstwach zajmujących się uprawami ogrodnictwymi, krowami mlecznymi i zwierzętami ziarnożernymi (do ok. 0,02), a najwyższe w gospodarstwach z uprawami polowymi (powyżej 0,05). Tymczasem w UE najmniej obciążonymi kierunkami produkcji w latach 2004-2011 były uprawy trwale i zwierzęta trawożerne (średnio ok. 0,03 dla całego okresu), a najbar-

Tabela 2. Wartość podatków na 1 hektar użytków rolnych w gospodarstwie rolnym w krajach Unii Europejskiej w latach 2004-2011 (euro/1 hektar)

Table 2. The value of taxes on 1 hectare of utilized agricultural area of agricultural farm in the countries of the European Union in years 2004-2011 (euro/1 hectare)

| Kraj /Country | Lata/Years | | | | | | | | 2011/2004 ⁹⁾ |
|-----------------------|------------|--------|--------|--------|-------|-------|--------|--------|-------------------------|
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | |
| Austria/Austria | 21,87 | 21,40 | 22,02 | 29,10 | 28,61 | 24,15 | 20,65 | 22,11 | 1,01 |
| Belgia/Belgium | 35,02 | 36,00 | 36,32 | 41,06 | 41,92 | 41,74 | 43,03 | 43,77 | 1,25 |
| Bułgaria/Bulgaria | - | - | - | 4,90 | 2,09 | 3,18 | 5,13 | 7,23 | 1,48 |
| Cypr/Cyprus | 3,60 | 1,00 | 0,90 | 3,31 | 7,49 | 7,21 | 6,85 | 5,97 | 1,66 |
| Czechy/Czech Republic | 14,74 | 13,30 | 13,96 | 14,08 | 14,79 | 10,64 | 10,08 | 9,09 | 0,62 |
| Dania/Denmark | 50,95 | 47,68 | 46,49 | 48,69 | 48,39 | 53,46 | 57,73 | 44,40 | 0,87 |
| Estonia/Estonia | 1,91 | 2,25 | 3,57 | 2,02 | 2,33 | 2,10 | 2,29 | 2,77 | 1,45 |
| Finlandia/Finland | 3,45 | 3,89 | 3,64 | 4,22 | 4,78 | 5,49 | 6,53 | 6,67 | 1,93 |
| Francja /France | 24,68 | 24,78 | 23,39 | 23,13 | 23,58 | 24,55 | 25,01 | 24,67 | 1,00 |
| Grecja/Greece | 7,90 | 8,15 | 20,56 | 9,75 | 9,63 | 7,48 | 7,15 | 9,27 | 1,17 |
| Hiszpania/Spain | 8,39 | 7,97 | 8,48 | 9,21 | 10,04 | 11,36 | 10,44 | 11,33 | 1,35 |
| Holandia/Netherlands | 105,14 | 105,71 | 103,17 | 108,86 | 97,77 | 90,27 | 103,91 | 108,32 | 1,03 |
| Irlandia/ Ireland | 2,94 | 2,93 | 2,81 | 2,92 | 3,27 | 3,58 | 3,97 | 4,01 | 1,36 |
| Litwa/Lithuania | 2,40 | 2,33 | 2,02 | 2,18 | 2,42 | 5,36 | 2,25 | 2,45 | 1,02 |
| Luksemburg /Luxemburg | 13,45 | 12,78 | 12,71 | 13,52 | 15,14 | 14,65 | 14,48 | 15,27 | 1,14 |
| Łotwa/Latvia | 4,48 | 4,61 | 3,92 | 3,94 | 4,33 | 4,59 | 5,27 | 5,88 | 1,31 |
| Malta/Malta | 30,45 | 31,32 | 10,07 | 9,39 | 18,67 | 5,36 | 7,30 | 6,82 | 0,22 |
| Niemcy/Germany | 26,28 | 24,57 | 25,31 | 24,73 | 24,77 | 24,73 | 24,86 | 24,95 | 0,95 |
| Polska/ Poland | 12,06 | 14,10 | 13,32 | 14,55 | 19,10 | 15,59 | 12,92 | 12,93 | 1,07 |
| Portugalia/ Portugal | 2,89 | 3,51 | 3,70 | 4,56 | 5,00 | 4,72 | 4,13 | 3,96 | 1,37 |
| Rumunia /Romania | - | - | - | 19,29 | 16,91 | 14,46 | 14,86 | 15,00 | 0,78 |
| Słowacja/ Slovakia | 17,00 | 21,94 | 14,21 | 15,57 | 17,27 | 13,21 | 12,56 | 13,29 | 0,78 |

¹⁶ Dla polskich gospodarstw rolnych z klasy 6-tej wielkości ekonomicznej obciążenie dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego podatkami w badanym okresie wzrosło. Szczególnie wysokie było w roku 2008 – 0,23 (podatki zapłacone wyniosły 26853 euro, a dochód 114934 euro), przy czym rok wcześniej obciążenie 1 euro dochodu wynosiło 11 eurocentów podatków (podatki zapłacono w kwocie 17813 euro, a osiągnięto dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego równy 166743 euro) [FADN: http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/report_en.cfm?dwh=SO [data odczytu: styczeń 2014]].

| | | | | | | | | | |
|------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| Słowenia/ Slovenia | 3,99 | 1,72 | 2,47 | 3,70 | 4,46 | 2,30 | 7,58 | 6,29 | 1,58 |
| Szwecja/Sweden | 1,15 | 1,54 | 1,41 | 1,16 | 1,30 | 1,36 | 1,15 | 1,49 | 1,29 |
| Węgry/Hungary | 9,91 | 12,24 | 7,40 | 8,73 | 8,79 | 7,46 | 8,91 | 10,30 | 1,04 |
| Wielka Brytania/ United Kingdom | 7,04 | 7,24 | 6,15 | 5,59 | 4,82 | 4,52 | 4,96 | 5,27 | 0,75 |
| Włochy/ Italy | 58,00 | 45,50 | 39,66 | 44,05 | 74,59 | 67,66 | 78,31 | 94,24 | 1,62 |
| UE-25/-27 | 20,17 | 19,23 | 18,35 | 18,58 | 21,05 | 20,32 | 21,21 | 22,57 | 1,12 |

a) Zaokrąglenia wyników wskaźnika do 2 miejsc po przecinku w latach 2004-2011 spowodowały, że w tej kolumnie dane są bardziej dokładne.

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie FADN 2014.

Tabela 3. Udział podatków w dochodzie z rodzinnego gospodarstwa rolnego w Polsce i UE-25/-27 według wybranych klasyfikacji gospodarstw rolnych w latach 2004-2011

Table 3. The participation of taxes in farm net income in Poland and the EU-25/-27 according to the chosen classifications in years 2004-2011

| Wyszczególnienie/Details | Lata/Years | | | | | | | | 2011/ 2004 ^{a)} |
|---|------------|------|------|------|------|------|------|------|-----------------------------|
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | |
| Polska, ogółem:/Poland, total: | 0,03 | 0,04 | 0,03 | 0,03 | 0,05 | 0,04 | 0,02 | 0,02 | 0,71 |
| wielkość ekonomiczna, klasyfikacja ES6/economic size, classification ES6 | | | | | | | | | |
| 1. 2000 -< 8000 euro | 0,05 | 0,07 | 0,04 | 0,04 | 0,06 | 0,08 | 0,03 | 0,03 | 0,59 |
| 2. 8000 -< 25000 euro | 0,03 | 0,04 | 0,03 | 0,03 | 0,04 | 0,05 | 0,02 | 0,02 | 0,68 |
| 3. 25000 -< 50000 euro | 0,02 | 0,03 | 0,02 | 0,02 | 0,03 | 0,03 | 0,02 | 0,01 | 0,67 |
| 4. 50000 -< 100000 euro | 0,02 | 0,03 | 0,02 | 0,02 | 0,03 | 0,03 | 0,01 | 0,01 | 0,61 |
| 5. 100000 -< 500000 euro | 0,02 | 0,04 | 0,04 | 0,02 | 0,05 | 0,03 | 0,02 | 0,02 | 0,73 |
| 6. ≥ 500000 euro | 0,05 | 0,09 | 0,12 | 0,11 | 0,23 | 0,13 | 0,08 | 0,07 | 1,43 |
| typy rolnicze TF8/agricultural type TF8 | | | | | | | | | |
| 1. uprawy polowe /fieldcrops | 0,04 | 0,07 | 0,05 | 0,04 | 0,07 | 0,08 | 0,03 | 0,04 | 0,89 |
| 2. uprawy ogrodni- cze/horticulture | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,31 |
| 3. winnice/wine | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 4. uprawy trwałe /other permanent crops | 0,04 | 0,03 | 0,02 | 0,01 | 0,04 | 0,05 | 0,02 | 0,01 | 0,31 |
| 5. krowy mleczne/milk | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,02 | 0,01 | 0,01 | 0,55 |
| 6. zwierzęta trawożerne/other graz- ing livestock | 0,05 | 0,06 | 0,03 | 0,03 | 0,06 | 0,07 | 0,03 | 0,02 | 0,50 |
| 7. zwierzęta ziarnożer- ne/granivores | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,03 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,51 |
| 8. mieszane /mixed | 0,04 | 0,05 | 0,04 | 0,03 | 0,06 | 0,06 | 0,03 | 0,03 | 0,72 |
| warunki produkcji (LFA)/conditions of agricultural production (LFA) | | | | | | | | | |
| - w strefie niekorzystnej na terenach górskich/in less-favoured mountain areas | 0,03 | 0,03 | 0,02 | 0,02 | 0,03 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,63 |
| - w strefie niekorzystnej poza terenami górski- | 0,02 | 0,03 | 0,02 | 0,02 | 0,03 | 0,03 | 0,02 | 0,02 | 0,65 |

| | | | | | | | | | |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| mi/in less-favoured not mountain areas | | | | | | | | | |
| - poza strefą niekorzystną/not in less-favoured areas | 0,04 | 0,05 | 0,04 | 0,03 | 0,06 | 0,06 | 0,03 | 0,03 | 0,83 |
| regiony/regions | | | | | | | | | |
| Pomorze i Mazury | 0,04 | 0,06 | 0,05 | 0,04 | 0,09 | 0,07 | 0,03 | 0,03 | 0,76 |
| Wielkopolska i Śląsk | 0,03 | 0,05 | 0,04 | 0,03 | 0,05 | 0,05 | 0,03 | 0,03 | 0,88 |
| Mazowsze i Podlasie | 0,03 | 0,03 | 0,02 | 0,02 | 0,03 | 0,03 | 0,02 | 0,02 | 0,57 |
| Małopolska i Pogórze | 0,03 | 0,05 | 0,03 | 0,02 | 0,04 | 0,04 | 0,02 | 0,02 | 0,60 |
| UE-25/-27, ogółem/EU-25/-27, total: | | | | | | | | | |
| | 0,04 | 0,04 | 0,03 | 0,03 | 0,04 | 0,05 | 0,04 | 0,04 | 0,96 |
| wielkość ekonomiczna, klasyfikacja ES6/economic size, classification ES6 | | | | | | | | | |
| 1. 2000 -< 8000 euro | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,04 | 0,04 | 0,04 | 0,04 | 1,26 |
| 2. 8000 -< 25000 euro | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 1,25 |
| 3. 25000 -< 50000 euro | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,04 | 0,05 | 0,04 | 0,04 | 1,10 |
| 4. 50000 -< 100000 euro | 0,04 | 0,04 | 0,03 | 0,03 | 0,04 | 0,04 | 0,04 | 0,04 | 0,99 |
| 5. 100000 -< 500000 euro | 0,05 | 0,04 | 0,04 | 0,03 | 0,04 | 0,05 | 0,04 | 0,04 | 0,79 |
| 6. >= 500000 euro | 0,07 | 0,08 | 0,06 | 0,05 | 0,08 | 0,09 | 0,06 | 0,06 | 0,87 |
| typy rolnicze TF8/agricultural type TF8 | | | | | | | | | |
| 1. uprawy polowe/fieldcrops | 0,06 | 0,06 | 0,05 | 0,03 | 0,05 | 0,07 | 0,04 | 0,04 | 0,75 |
| 2. uprawy ogrodnicze/horticulture | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,04 | 0,04 | 0,04 | 0,05 | 1,56 |
| 3. winnice/wine | 0,05 | 0,05 | 0,05 | 0,04 | 0,05 | 0,07 | 0,06 | 0,05 | 1,14 |
| 4. uprawy trwałe /other permanent crops | 0,03 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,03 | 0,04 | 0,03 | 0,04 | 1,27 |
| 5. krowy mleczne/milk | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,02 | 0,03 | 0,04 | 0,03 | 0,03 | 0,81 |
| 6. zwierzęta trawożerne/other grazing livestock | 0,03 | 0,02 | 0,02 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 1,12 |
| 7. zwierzęta ziarnożerne/granivores | 0,04 | 0,04 | 0,03 | 0,04 | 0,06 | 0,04 | 0,04 | 0,05 | 1,26 |
| 8. mieszane /mixed | 0,05 | 0,05 | 0,04 | 0,04 | 0,05 | 0,07 | 0,04 | 0,04 | 0,80 |

^{a)} Zaokrąglenia wyników wskaźnika do 2 miejsc po przecinku w latach 2004-2011 spowodowały, że w tej kolumnie dane są bardziej dokładne

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie FADN 2014.

dziej obciążonymi: uprawy polowe i winnice, gdzie średnie obciążenie podatkami dochodu przekraczało 0,05 (tab. 3). Ponadto w Polsce wyższy udział podatków w dochodzie z rodzinnego gospodarstwa rolnego występował poza strefą niekorzystną, a według regionów – najwyższy na Pomorzu i Mazurach, a najniższy na Mazowszu i Podlasiu (tab. 3).

Przeliczając polskie obciążenia podatkowe na hektar użytków rolnych i porównując je z innymi krajami UE w latach 2004-2011, można stwierdzić, że były niższe od poziomu średniego w UE (tab. 2 i 4). W 2004 roku w Polsce, 1 hektar UR obciążony był ok. 12 euro podatków, a w 2011 roku prawie 13 euro (przeciętnie dla UE-25 w 2004

roku i dla UE-27 w 2011 roku obciążenie to wynosiło odpowiednio: ok. 20 euro/1 ha UR i ok. 22,6 euro/1 ha UR).

Tabela 4. Wartość podatków na 1 hektar użytków rolnych w gospodarstwie rolnym w Polsce i UE-25/-27 według wybranych klasyfikacji gospodarstw rolnych w latach 2004-2011 (euro/1 hektar)
Table 4. The value of taxes on 1 hectare of utilized agricultural area of agricultural farm in Poland and the EU-25/-27 according to the chosen classifications in years 2004-2011 (euro/1 hectare)

| Wyszczególnienie/Details | Lata/Years | | | | | | | | 2011 / 2004 ^{a)} |
|--|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------------------------|
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Polska, ogółem:/Poland, total: | 12,06 | 14,10 | 13,32 | 14,55 | 19,10 | 15,59 | 12,92 | 12,93 | 1,07 |
| wielkość ekonomiczna, klasyfikacja ES6/economic size, classification ES6 | | | | | | | | | |
| 1. 2000 -< 8000 euro | 13,76 | 15,48 | 14,41 | 15,59 | 19,86 | 17,31 | 13,27 | 14,13 | 1,03 |
| 2. 8000 -< 25000 euro | 11,67 | 12,84 | 11,78 | 13,09 | 17,36 | 14,81 | 11,95 | 12,14 | 1,04 |
| 3. 25000 -< 50000 euro | 10,27 | 11,50 | 10,66 | 11,79 | 15,39 | 12,62 | 9,85 | 10,44 | 1,02 |
| 4. 50000 -< 100000 euro | 10,56 | 12,00 | 10,95 | 12,14 | 15,71 | 12,35 | 9,12 | 9,49 | 0,90 |
| 5. 100000 -< 500000 euro | 13,26 | 16,77 | 16,19 | 17,71 | 22,83 | 14,97 | 12,71 | 12,94 | 0,98 |
| 6. >= 500000 euro | 15,83 | 24,10 | 24,85 | 27,26 | 33,09 | 26,59 | 26,74 | 22,95 | 1,45 |
| typy rolnicze TF8/agricultural type TF8 | | | | | | | | | |
| 1. uprawy polowe/fieldcrops | 12,81 | 16,26 | 15,02 | 17,28 | 24,29 | 19,91 | 16,05 | 16,37 | 1,28 |
| 2. uprawy ogrodnicze/horticulture | 51,30 | 60,42 | 55,03 | 54,74 | 29,15 | 24,04 | 18,16 | 17,61 | 0,34 |
| 3. winnice/wine | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 4. uprawy trwałe /other permanent crops | 20,77 | 22,76 | 21,45 | 20,86 | 25,97 | 21,11 | 17,24 | 17,47 | 0,84 |
| 5. krowy mleczne/milk | 8,44 | 8,64 | 8,61 | 8,72 | 11,60 | 9,10 | 7,26 | 7,87 | 0,93 |
| 6. zwierzęta trawożerne/other grazing livestock | 9,15 | 9,53 | 10,18 | 10,17 | 13,89 | 11,46 | 9,02 | 9,11 | 1,00 |
| 7. zwierzęta ziarnożerne/granivores | 11,95 | 14,05 | 12,65 | 14,02 | 15,59 | 9,63 | 9,47 | 10,21 | 0,85 |
| 8. mieszane /mixed | 11,71 | 13,68 | 12,96 | 14,10 | 19,34 | 15,30 | 13,10 | 12,43 | 1,06 |
| warunki produkcji (LFA)/conditions of agricultural production (LFA) | | | | | | | | | |
| - w strefie niekorzystnej na terenach górskich/in less-favoured mountain areas | 8,97 | 11,16 | 11,75 | 9,11 | 16,58 | 10,61 | 7,72 | 11,38 | 1,27 |
| - w strefie niekorzystnej poza terenami górskimi/in less-favoured not mountain areas | 8,82 | 9,96 | 10,01 | 10,92 | 13,82 | 11,49 | 9,02 | 9,23 | 1,05 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| - poza strefą | 15,53 | 18,97 | 17,39 | 19,38 | 25,86 | 21,44 | 18,26 | 18,21 | 1,17 |

| | | | | | | | | | |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------|
| niekorzystną/not in less-favoured areas | | | | | | | | | |
| regiony/regions | | | | | | | | | |
| Pomorze i Mazury | 11,38 | 14,57 | 14,11 | 15,55 | 21,58 | 17,70 | 13,60 | 13,60 | 1,19 |
| Wielkopolska i Śląsk | 12,99 | 15,63 | 15,08 | 16,59 | 22,14 | 17,95 | 15,69 | 15,23 | 1,17 |
| Mazowsze i Podlasie | 10,97 | 11,66 | 10,82 | 11,89 | 14,75 | 11,97 | 10,33 | 10,43 | 0,95 |
| Małopolska i Pogórze | 14,43 | 17,60 | 15,21 | 15,97 | 19,91 | 16,51 | 11,82 | 13,03 | 0,90 |
| UE-25/-27, ogółem: EU-25/-27, total: | | | | | | | | | |
| | 20,17 | 19,23 | 18,35 | 18,58 | 21,05 | 20,32 | 21,21 | 22,57 | 1,12 |
| wielkość ekonomiczna, klasyfikacja ES6/economic size, classification ES6 | | | | | | | | | |
| 1. 2000 -< 8000 euro | 15,19 | 17,22 | 14,07 | 19,04 | 21,97 | 18,33 | 21,55 | 23,81 | 1,57 |
| 2. 8000 -< 25000 euro | 14,57 | 13,78 | 14,31 | 15,59 | 19,68 | 17,78 | 18,90 | 19,67 | 1,35 |
| 3. 25000 -< 50000 euro | 16,21 | 15,67 | 15,25 | 15,26 | 17,68 | 19,44 | 18,38 | 19,60 | 1,21 |
| 4. 50000 -< 100000 euro | 16,35 | 15,69 | 15,39 | 15,09 | 17,55 | 16,62 | 17,89 | 19,13 | 1,17 |
| 5. 100000 -< 500000 euro | 23,97 | 21,47 | 20,98 | 19,83 | 21,44 | 21,03 | 21,73 | 22,56 | 0,94 |
| 6. >= 500000 euro | 31,49 | 32,11 | 27,99 | 27,71 | 30,60 | 27,75 | 28,99 | 32,42 | 1,03 |
| typy rolnicze TF8/agricultural type TF8 | | | | | | | | | |
| 1. uprawy polowe/fieldcrops | 18,65 | 17,37 | 16,60 | 15,55 | 18,55 | 17,59 | 17,79 | 18,96 | 1,02 |
| 2. uprawy ogrodnicze/horticulture | 180,1 4 | 157,6 3 | 159,7 7 | 173,2 7 | 196,5 4 | 197,3 9 | 206,7 1 | 209,4 8 | 1,16 |
| 3. winnice/wine | 74,84 | 76,18 | 73,86 | 78,89 | 81,83 | 82,43 | 95,17 | 97,56 | 1,30 |
| 4. uprawy trwałe /other permanent crops | 38,38 | 31,71 | 30,19 | 31,63 | 40,72 | 41,14 | 44,26 | 48,54 | 1,26 |
| 5. krowy mleczne/milk | 20,40 | 18,46 | 18,17 | 18,39 | 19,92 | 19,84 | 20,40 | 22,27 | 1,09 |
| 6. zwierzęta trawożerne/other grazing livestock | 8,46 | 8,51 | 8,34 | 8,70 | 9,36 | 8,71 | 10,17 | 10,30 | 1,22 |
| 7. zwierzęta ziarnożerne/granivores | 41,24 | 43,93 | 32,84 | 36,12 | 39,66 | 42,99 | 43,48 | 52,68 | 1,28 |
| 8. mieszane /mixed | 14,57 | 14,72 | 14,18 | 14,99 | 16,82 | 16,02 | 16,23 | 16,44 | 1,13 |

a) Zaokrąglenia wyników wskaźnika do 2 miejsc po przecinku w latach 2004-2011 spowodowały, że w tej kolumnie dane są bardziej dokładne

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie FADN 2014.

Według klasy wielkości ekonomicznej gospodarstwa i uśredniając wyniki dla całego badanego okresu dla Polski, najmniej podatków przypadało na 1 ha UR w gospodarstwach rolnych z klasy 3-ciej i 4-tej, czyli gospodarstwa między 25 tys. a 100 tys. euro wartości standardowej produkcji (ok. 11,5 euro/1 ha UR), a najczęściej w gospodarstwach powyżej 500 tys. euro standardowej produkcji (klasa 6-ta – pow. 25 euro/1 ha UR). W tym samym czasie wyniki średnie w UE były bardziej wyrównane między klasami wielkości ekonomicznej. Wyraźnie wyższe były w klasie 5-tej i 6-tej wielkości ekonomicznej, czyli dla gospodarstw rolnych powyżej 50 tys. euro standardowej produkcji obciążenie podatkami 1 ha UR przekraczało 20 euro, uśredniając wyniki dla badanego okresu (tab. 4).

Analizując gospodarstwa rolne według kierunku produkcji, można zauważyć, że w Polsce najniższe obciążenie podatkami hektara UR w badanym okresie występowało – uśredniając wyniki – w gospodarstwach zajmujących się krowami mlecznymi i zwierzętami trawożernymi (do ok. 10 euro/1 ha UR), a najwyższe w uprawach polowych, ogrodniczych¹⁷ i trwałych (tab. 4). Natomiast w tym samym okresie średnio w Unii Europejskiej, najmniej obciążeń podatkowych na 1 ha UR przypadło dla gospodarstw zajmujących się zwierzętami trawożernymi (średnio do ok. 10 euro/1 ha UR w całym okresie), a najwięcej w uprawach ogrodniczych i winnicach (średnie 8-letnie obciążenie tych pierwszych przekraczało 185 euro, a drugich wynosiło prawie 83 euro na 1 ha UR). Należy dodać, że w Polsce wyższe kwoty podatków na 1 ha UR przypadały dla gospodarstw położonych poza strefą niekorzystną, a według regionów – najwyższe w Wielkopolsce i na Śląsku, a najniższe na Mazowszu i Podlasiu (tab. 4).

Wnioski i dyskusja

Przedstawione dane i obliczone wskaźniki potwierdzają, że podatki rolne płacone przez gospodarstwa rolne w Unii Europejskiej mają charakter indywidualny, zależny od rozwiązań przyjętych w danym kraju. Obciążają głównie gospodarstwa o dużej produkcji, o znacznej powierzchni, kierunkach głównie roślinnych, położone poza strefą niekorzystną. Ponadto w Polsce nie są wysokie na tle innych krajów Unii Europejskiej i pozostają na poziomie niższym od średniej obliczonej dla krajów UE.

Na zakończenie warto przytoczyć kilka refleksji, co do przyszłych zmian tego stanu rzeczy na podstawie wyników badań wybranych badaczy. R. Rosiński potwierdza, że podatek rolny płacony przez gospodarstwa rolne pełni raczej rolę podatku majątkowego o niewielkim związku z uzyskiwanym przez nie dochodem, a jego wielkość zależy od ceny sprzedaży żyta w danym roku, decyzji rad gmin w zakresie umorzeń czy obniżek stawek podatkowych, od jakości gleby, która warunkuje określony przelicznik¹⁸. M. Wasilewski i M. Mądra po badaniach ankietowych wykazali, że podatek rolny mógłby zostać zastąpiony przez podatek ryczałtowy uwzględniający skalę produkcji określoną wielkością sprzedaży oraz typ produkcji rolniczej i jej związek z powierzchnią UR¹⁹. Badania przeprowadzone przez M. Ganc i M. Mądrą wskazują, że nowy podatek powinien być zależny od poziomu uzyskiwanych dochodów pomniejszonych o wycenione koszty pracy rolnika i jego rodziny, a także od warunków klimatyczno-glebowych i powierzchni UR gospodarstwa²⁰. J. Pieczonka wskazuje na podstawie symulacji, że zastąpienie podatku rolnego podatkiem dochodowym na zasadach obowiązujących dla

¹⁷ Należy zauważyć, że obciążenie podatkami hektara UR w polskich gospodarstwach ogrodniczych w badanym okresie zmniejszyło się ok. trzykrotnie – z 51,3 euro na 1 ha UR w 2004 roku do 17,6 euro/1 ha UR w 2011 roku. Według średniej unijnej dla tego kierunku produkcji, obciążenie było wyższe i dodatkowo rosło w badanym okresie – z 180 euro/1 ha UR w 2004 roku do prawie 210 euro/1 ha UR w 2011 roku (tab. 4).

¹⁸ Rosiński R.: Opodatkowanie działalności rolniczej i gospodarczej w Polsce, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, Nr 88, Warszawa 2011, s. 264-265.

¹⁹ Wasilewski M., Mądra M.: Wybrane aspekty wprowadzenia podatku dochodowego w gospodarstwach rolniczych, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, Nr 94, Warszawa 2011, s. 146.

²⁰ Ganc M., Mądra M.: Sprawiedliwość opodatkowania rolnictwa oraz możliwości zmian w tym zakresie w opinii rolników indywidualnych, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, Nr 89, Warszawa 2011, s. 217.

osób prowadzących działalność gospodarczą, wywoła zmniejszenie dochodu z działalności rolniczej gospodarstw rolnych. Wpłyne to niekorzystnie na sytuację ekonomiczną dużych gospodarstw rolnych, a poprawi tych, które będą osiągały ujemny wynik finansowy lub wynik dodatni, ale na tyle niski, że po zastosowaniu systemu obowiązujących ulg i odliczeń w konsekwencji tego podatku nie zapłacą lub zapłacą w wymiarze niższym niż podatek rolny²¹.

Literatura:

- Czyżewski A., Smędzik K.: Wpływ opodatkowania dochodów rolniczych na sytuację ekonomiczną indywidualnych gospodarstw rolnych z obszaru intensywnego rolnictwa (próba symulacji w odniesieniu do gospodarstw FADN z powiatu gostyńskiego), *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”*, Nr 92, Warszawa 2011: 5-16.
- FADN: http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/report_en.cfm?dwh=SO [data odczytu: styczeń 2014].
- Ganc M., Mądra M.: Sprawiedliwość opodatkowania rolnictwa oraz możliwości zmian w tym zakresie w opinii rolników indywidualnych, *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”*, Nr 89, Warszawa 2011: 207-218.
- Goraj L., Mańko S.: Rachunkowość i analiza ekonomiczna w indywidualnym gospodarstwie rolnym, Difin, Warszawa 2009.
- Gruziel K.: Opodatkowanie rolnictwa w krajach Unii Europejskiej, *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”*, Nr 94, Warszawa 2011: 149-158.
- Łęczycki W.: Opodatkowanie rolnictwa w Polsce w świetle obowiązujących uregulowań, *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie „Problemy Rolnictwa Światowego”*, T. 15, Warszawa 2006: 161-169.
- Mądra M.: Opodatkowanie indywidualnych gospodarstw rolnych a ich siła ekonomiczna, *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”*, Nr 78, Warszawa 2009: 187-196.
- Pieczonka J.: Wpływ formy opodatkowania dochodów rolniczych na sytuację ekonomiczną indywidualnego gospodarstwa rolnego (próba symulacji w odniesieniu do gospodarstwa z powiatu opolskiego), *Journal of Agribusiness and Rural Development* 3(25)/2012: 181-193.
- Rosiński R.: Opodatkowanie działalności rolniczej i gospodarczej w Polsce, *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”*, Nr 88, Warszawa 2011: 257-266.

²¹ Piezonka J.: Wpływ formy opodatkowania dochodów rolniczych na sytuację ekonomiczną indywidualnego gospodarstwa rolnego (próba symulacji w odniesieniu do gospodarstwa z powiatu opolskiego), *Journal of Agribusiness and Rural Development* 3(25)/2012, s. 192. Podobne wnioski wysnuwają A. Czyżewski i K. Smędzik, którzy przestrzegają, że na takim rozwiązaniu mogą stracić gospodarstwa duże, żywotnie ekonomicznie i wyspecjalizowane. Dlatego postulują wprowadzenie możliwości wyboru formy opodatkowania przez producentów rolnych oraz podtrzymanie ulgi inwestycyjnej. Według nich ograniczyłyby to spadek dochodów wywołany ich opodatkowaniem w gospodarstwach wysokoproduktywnych, a jednocześnie stworzyłyby warunki do modernizacji sektora rolnego w Polsce. Zwracają też uwagę, że wprowadzenie ulgi z tytułu zakupu ziemi mogłoby wyzwolić wzrost przepływu tego zasobu z gospodarstw niskowydajnych, o charakterze samozaopatrzeniowym, do najefektywniejszych [Czyżewski A., Smędzik K.: Wpływ opodatkowania dochodów rolniczych na sytuację ekonomiczną indywidualnych gospodarstw rolnych z obszaru intensywnego rolnictwa (próba symulacji w odniesieniu do gospodarstw FADN z powiatu gostyńskiego), *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”*, Nr 92, Warszawa 2011, s.13-14].

- Wasilewski M., Gruzziel K.: Podatek dochodowy w indywidualnych gospodarstwach rolniczych – koncepcja i skutki, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 1/2008: 60-78.
- Wasilewski M., Mądra M.: Wybrane aspekty wprowadzenia podatku dochodowego w gospodarstwach rolniczych, *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”*, Nr 94, Warszawa 2011: 133-148.
- Wyniki Standardowe 2011 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. Część I. Wyniki Standardowe, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
- Zmiany systemu podatkowego w rolnictwie, red. nauk. J. Pawłowska-Tyszko, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012/44.

Summary:

The aim of this research was a presentation of the taxation in the sector of farms in the European Union in years 2004-2011. This problem was described by two indicators: participation of taxes in farm net income and value of taxes on 1 hectare of utilized agricultural area in an agricultural farm. The data comes from the FADN database. The calculations were made for all of the European Union' countries. Also, the research for Poland on the background of the average European results was executed according to the: economic size, type of farms, conditions of agricultural production and regions.

Key words: agricultural farm, taxation, agricultural tax.

Informacje o Autorze:

Dr Roma Ryś-Jurek

Katedra Finansów i Rachunkowości
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu
60-637 Poznań, ul. Wojska Polskiego 28
tel.: +48 698 773 411
e-mail: rys-jurek@up.poznan.pl

Dariusz Strzębicki
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

Funkcje międzynarodowych horyzontalnych rynków elektronicznych

THE FUNCTIONS OF INTERNATIONAL HORIZONTAL ELECTRONIC MARKETPLACES

W artykule przedstawiono problematykę funkcjonowania horyzontalnych publicznych rynków elektronicznych działających w skali międzynarodowej. Celem poniższego opracowania było określenie funkcji i usług oferowanych przez te rynki przedsiębiorstwom. W opracowaniu przeprowadzono studium przypadku największego tego rodzaju rynku na świecie o nazwie Alibaba.com. Jako technika zbierania danych posłużyła obserwacja strony internetowej rynku.

Badany rynek zaopatruje uczestników w informacje w fazie przed-transakcyjnej, umożliwia komunikację pomiędzy stronami transakcji oraz przyczynia się do zwiększenia bezpieczeństwa transakcji. Oferowane usługi charakteryzują się wysokim stopniem kustomizacji. Rynek ten przedstawia największą wartość dla przedsiębiorstw szukających nowych rynków i źródeł dostaw.

Słowa kluczowe: rynek elektroniczny, transakcje B2B, handel elektroniczny, handel międzynarodowy.

Wstęp

Sieć Internet umożliwia funkcjonowanie rynków elektronicznych, z których korzystają zarówno przedsiębiorstwa, jak i konsumenci. Wyjątkowe cechy Internetu sprawiają, że na rynkach elektronicznych sprzedawcy docierają do dużej grupy nabywców, a nabywcy szybko wyszukują produkty. W obrębie rynków elektronicznych kupujący i sprzedający mogą się ze sobą wzajemnie komunikować, ustalać warunki transakcji oraz dokonywać płatności. Istotną cechą rynków elektronicznych jest to, że transakcje te mogą się odbywać niezależnie od miejsca, w którym znajdują się sprzedający i kupujący. Towary nie muszą być fizycznie transportowane na rynek, jak to ma miejsce w przypadku rynków tradycyjnych np. rynków hurtowych. Dzięki temu następuje znacząca redukcja kosztów fizycznego przemieszczania się ludzi i towarów, a przede wszystkim czasu, jaki jest potrzebny do odnalezienia się na rynku sprzedawców z dostawcami.

Ominięcie ograniczeń przestrzennych sprawia, że rynki elektroniczne mają duży wpływ na handel międzynarodowy. Dzięki nim coraz większa liczba przedsiębiorstw ma dostęp do rynków zagranicznych. W Internecie powstaje coraz więcej stron WWW, które umożliwiają kojarzenie sprzedających i kupujących w handlu międzynarodowym. Rynki takie noszą nazwę elektronicznych rynków publicznych B2B. Na rynkach tych zarówno sprzedającymi, jak i kupującymi są przedsiębiorstwa. W prezentowanym opracowaniu poruszono tematykę elektronicznych rynków publicznych,

które działają na rynku międzynarodowym. Celem poniższego opracowania jest określenie funkcji i usług jakie rynki te oferują przedsiębiorstwom.

Źródła i metody badań

Metodą badawczą wykorzystaną w artykule było studium przypadku. Studium przypadku jest metodą badań empirycznych określonego współczesnego zjawiska w kontekście jego naturalnych uwarunkowań przy wykorzystaniu różnych źródeł. Strategia badawcza studium przypadku jest najczęściej wykorzystywana w realizacji badań o charakterze eksploracyjnym oraz wyjaśniającym. Do technik zbierania danych w studium przypadku można zaliczyć m.in. wywiady, obserwacje, analizy dokumentów, ankiety. Metoda studium przypadku jest często stosowana w celu lepszego poznania ważnego lub wyjątkowego zjawiska. Może być również zastosowana w celu eksploracji istniejącej teorii¹.

Do studium przypadku wybrano największy na świecie horyzontalny rynek elektroniczny, jakim jest rynek o rodowodzie chińskim noszący nazwę Alibaba.com. Do przeprowadzenia studium przypadku wykorzystano obserwację strony internetowej rynku znajdującej się pod adresem www.alibaba.com. Badanie przeprowadzono w styczniu i lutym 2014 r.

W Internecie występuje wiele rynków elektronicznych B2B, które charakteryzują się podobnym modelem biznesowym do rynku Alibaba. Z powodu ich wielkości, międzynarodowego zasięgu oraz podobieństwa oferowanych funkcjonalności dla swych użytkowników, mogą być one uznane za bliskich konkurentów analizowanego rynku elektronicznego. Do największych z nich należy zaliczyć takie rynki elektroniczne jak np. chińskie rynki (Diytrade.com, DHgate.com), amerykański rynek Tradekey.com, indyjski TradeIndia, koreański EC21.com². Ponieważ ich profil działalności i oferowane w nich usługi są podobne, w badaniu przyjęto, że Alibaba.com jako rynek największy będzie najlepszym reprezentantem tego rodzaju rynków elektronicznych i najlepiej posłuży do realizacji celu badawczego.

Istota horyzontalnych publicznych elektronicznych rynków B2B

Rynek elektroniczny B2B jest to wirtualna przestrzeń, w której kupujący i sprzedający za pomocą sieci i urządzeń elektronicznych wchodzi ze sobą w interakcje w celu dokonania wymiany handlowej, przy czym sprzedającymi i kupującymi są organizacje³.

Rynki elektroniczne B2B można podzielić wykorzystując takie kryteria jak: rodzaj właściciela rynku elektronicznego, zakres branżowy, zasięg geograficzny⁴. Pod względem rodzaju właściciela, rynki elektroniczne dzieli się na rynki prywatne oraz publiczne. Rynek prywatny to taki, którego właścicielem jest przedsiębiorstwo będące

¹ R. K. Yin, *Case Study Research: Design and Method*, Sage, London 2003, s. 3-10.

² N. Injeti, D. Kosaraju, N. Polasani, S. Syed, M. Thunga, *Interface for a Global B2B Network, A Project Report*, San Jose State University, 2010, <http://generalengineering.sjsu.edu>, s. 1-68.

³ L. Alrubaiee, H. Alshaibi, Y. Albay, *Relationship between B2B E-Commerce Benefits, E-Marketplace Usage and Supply Chain Management*, *Global Journal of Management and Business Research*, 12(9)/2012, s. 23-36.

⁴ Ch. Yu, *What Drives Enterprises to Trading via B2B E-marketplaces?* *Journal of Electronic Commerce Research*, 8(1)/2007, s. 84-96.

stroną transakcji, reprezentującą daną branżę. Z kolei rynek publiczny to taki rynek, którego właścicielem jest przedsiębiorstwo reprezentujące stronę trzecią względem transakcji. Dlatego też twórcą rynku publicznego jest przedsiębiorstwo pośredniczące w transakcjach. Pośredniczenie to przejawia się w tworzeniu infrastruktury techniczno-handlowej rynku, z którego mogą korzystać inne podmioty. Rynki te mają charakter otwarty i mogą z nich korzystać wszystkie zainteresowane przedsiębiorstwa. Właścicielem i twórcą rynku publicznego jest najczęściej przedsiębiorstwo z branży IT, które posiada umiejętności dla stworzenia sprawnie działającego rynku w przestrzeni wirtualnej.

Rodzaj właściciela rynku ma zazwyczaj znaczenie dla dalszego jego rozwoju⁵. W tabeli 1 zaprezentowano silne i słabe strony właścicieli rynków publicznych i prywatnych z perspektywy możliwości osiągnięcia sukcesu przez rynek elektroniczny i przyciągnięcia dużej liczby uczestników.

Tabela 1. Silne i słabe strony właścicieli rynków publicznych i prywatnych

| | Właściciele rynków prywatnych | Właściciele rynków publicznych |
|---------------------|---|--|
| Silne strony | <ul style="list-style-type: none"> – Dobra znajomość branży. – Duża siła przetargowa dająca zdolność wywarcia presji na partnerach biznesowych, aby korzystali z rynku elektronicznego. | <ul style="list-style-type: none"> – Prowadzenie rynku elektronicznego jako podstawowa działalność firmy. – Większe umiejętności informatycznego rozwoju rynku elektronicznego. – Dążenie do zapewniania tych samych warunków i usług korzystania z rynku dla użytkowników. |
| Słabe strony | <ul style="list-style-type: none"> – Specjalizacja na swej podstawowej działalności, a nie na technologicznym usprawnianiu rynku elektronicznego. – Brak specjalistów potrafiących rozwijać rynek pod względem informatycznym. – Koniczność korzystania w budowie rynku z usług firm specjalistycznych. – Tendencja do rozwijania rynku w taki sposób, aby był on najkorzystniejszy dla twórcy rynku. | <ul style="list-style-type: none"> – Słaba znajomość branży i rynku. – Trudności w przyciągnięciu w krótkim czasie dużej liczby uczestników rynku. – Wysokie koszty promocji rynku. |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: E. D. Rosenzweig, T. M. Laseter, A. V. Roth, Through the service operations strategy looking glass: Influence of industrial sector, ownership, and service offerings on B2B e-marketplace failures. *Journal of Operations Management*, 29(1)/2011, s. 33-48.

⁵ E. D. Rosenzweig, T. M. Laseter, A. V. Roth, Through the service operations strategy looking glass: Influence of industrial sector, ownership, and service offerings on B2B e-marketplace failures. *Journal of Operations Management*, 29(1)/2011, s. 33-48.

Z informacji przedstawionych w tabeli 1 wynika, że zarówno właściciele rynków prywatnych, jak i publicznych posiadają pewne cechy, które predestynują ich do zbudowania dobrze funkcjonującego rynku elektronicznego. Jednocześnie rodzaj właściciela rynku może powodować problemy rozwoju rynku elektronicznego.

Według zakresu branżowego rynki elektroniczne dzieli się na wertykalne (pionowe) oraz horyzontalne (poziome). Rynki wertykalne to rynki skoncentrowane na określonej branży. Z kolei rynki horyzontalne to rynki elektroniczne, których użytkownikami są przedsiębiorstwa z różnych branż⁶. Rodzaj rynku pod względem zakresu branżowego w dużej mierze decyduje o tym jakie usługi oferuje dany rynek elektroniczny oraz jaka jest jego struktura. Rynek horyzontalny powinien znaleźć takie rozwiązania, które sprawią, że różnice pomiędzy branżami nie będą stanowiły bariery jego rozwoju i przedsiębiorstwa reprezentujące różne branże będą chciały z niego korzystać.

Rynki elektroniczne podobnie, jak rynki tradycyjne można podzielić również pod względem zasięgu geograficznego. Pomimo, że Internet jest medium o zasięgu globalnym to niektóre z rynków elektronicznych są nastawione na obsługę przedsiębiorstw z jednego kraju. Rynki takie występują przeważnie w jednej wersji językowej. W Internecie występuje także wiele rynków, na których kupujący oraz sprzedający pochodzą z różnych krajów. Internet ze względu na swą powszechność, zasięg oraz pokonywanie wielu barier transakcji na odległość bez wątpienia stymuluje rozwój elektronicznych rynków międzynarodowych.

Rynki elektroniczne mogą oferować swym użytkownikom rozmaite usługi oraz mogą wspierać różne fazy transakcji. Rynek elektroniczny może wspierać wszystkie lub tylko niektóre z procesów transakcyjnych takich jak: wyszukiwanie produktów i dostawców, ocena dostawców i porównywanie ofert, specyfikacja, negocjowanie i licytowanie, zamawianie towaru, płatność za towar, dostarczanie towaru⁷.

Wartością publicznych rynków elektronicznych działających w skali międzynarodowej jest koncentracja w jednym miejscu w przestrzeni wirtualnej wielu ofert kupna i sprzedaży, które mogą być łatwo porównywane co prowadzi do dużej łatwości wyszukiwania odpowiedniej oferty oraz znaczącej redukcji kosztów transakcyjnych w handlu międzynarodowym⁸. Rynki elektroniczne w handlu międzynarodowym przewyżniają przede wszystkim dużą barierę informacyjną jaka występuje pomiędzy przedsiębiorstwami sprzedającymi i kupującymi. W mniejszym stopniu pozwalają przezwyciężyć takie bariery występujące w handlu międzynarodowym jak: bariera infrastrukturalna, problemy z transportem towarów, złożoność procedur w handlu międzynarodowym⁹. Elektroniczne rynki publiczne są również mniej przystosowane do wspierania zarządzania łańcuchem dostaw w

⁶S. Nedelea, L. Baditoiu, E-marketplaces and Their Importance for Logistic Networks, Internal Auditing and Risk Management, 2010, 1(17), s. 67-78.

⁷H. Tu, Y. Chao, Toward a Framework for Assessing E-Marketplace Service Quality, Lecture Notes in Computer Science, Vol. 6724/2011, s. 36-43.

⁸J. Meltzer, Supporting the Internet as a Platform for International Trade. Opportunities for Small and Medium-sized Enterprises and Developing Countries, Global Economy & Development, Working Paper 69/2014, Brookings, <http://www.brookings.edu>, 1-53.

⁹M. Niedźwiedziński, Globalny handel elektroniczny, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 91-98.

porównaniu z innymi rozwiązaniami informacyjnymi jakimi są np. elektroniczne rynki prywatne¹⁰. Pomimo to, coraz częściej możliwe jest połączenie elektronicznych rynków B2B z systemami informacyjnymi przedsiębiorstw co sprawia, że np. zamówienie pochodzące z rynku elektronicznego jest przekazywane do systemu informacyjnego automatycznie, bez konieczności wprowadzania danych z zamówienia do systemu informacyjnego przez pracownika danego przedsiębiorstwa.

Elektroniczne rynki publiczne można traktować jako formę nowego pośrednictwa w handlu¹¹. W miejscu tradycyjnych pośredników pojawiają się nowi, których działalność opiera się na Internecie i którzy spełniają podobne funkcje do pośredników tradycyjnych jakimi są np. zbieranie i organizowanie informacji rynkowych, zmniejszanie asymetrii informacyjnej na rynku, kojarzenie kupujących i sprzedających, zmniejszanie ryzyka transakcji itd.¹² Jednocześnie rynki elektroniczne umożliwiają ominięcie tradycyjnych pośredników. Omijanie pośredników handlowych ma duże znaczenie w handlu zagranicznym, gdzie ich rola jest bardzo duża.

Elektroniczny rynek publiczny stanowi jednocześnie jedną z wielu form prowadzeniu biznesu online. Dlatego też jest firmą nastawioną na zysk, której bliskimi konkurentami są inne rynki elektroniczne. Konkurencja ma zarówno wymiar krajowy, jak i międzynarodowy. Zmusza ona kierownictwo rynków elektronicznych do sprawnego zarządzania oraz odpowiedniego dopasowania usług do potrzeb kupujących jak i sprzedających na rynku.

Źródeł wartości rynków elektronicznych dla nabywców należy doszukiwać się w takich obszarach jak¹³:

- Bezpieczeństwo zawierania transakcji na rynku elektronicznym. Cecha ta ma szczególnie duże znaczenie na międzynarodowych rynkach B2B, na których często zawierane są transakcje przez przedsiębiorstwa z różnych krajów, dotychczas nie znajdujące się. Przedsiębiorstwa w takich warunkach narażone są na oszustwa.
- Duża liczba kupujących i sprzedających. Cecha ta sprawia, że danemu przedsiębiorstwu łatwiej będzie znaleźć odpowiednie towary oraz dostawców lub nabywców.
- Łatwa w obsłudze strona internetowa rynku elektronicznego. Obsługa rynku elektronicznego powinna być łatwa i intuicyjna. Logiczny układ odnośników i podstron oraz łatwe wykorzystanie elementów i narzędzi takich jak np. wyszukiwarka produktów i firm, aukcja, płatności za produkty.
- Duża liczba usług rynku elektronicznego. Rynki elektroniczne powinny dążyć do skutecznego wsparcia zarówno procesów przed-transakcyjnych (np. wyszukiwanie towarów i dostawców), finansową obsługę płatności w czasie transakcji oraz procesy po-transakcyjne, jak np. obsługę logistyczną dostaw towarów.

Można więc stwierdzić, że dążność właścicieli rynków do tworzenia jak najbardziej skutecznego mechanizmu rynkowego oraz współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami,

¹⁰E. Turban, D. King, *Electronic Commerce 2012*. Pearson Education 2012.

¹¹A. M. Chircu, R. J. Kauffman. *Reintermediation Strategies in Business-to-Business Electronic Commerce*, *International Journal of Electronic Commerce*, 4(4)/2000, s. 7-42.

¹²G. M. Giaglis, S. Klein, R. M. O'Keefe, *The role of intermediaries in electronic marketplaces: developing a contingency model*, *Information Systems Journal*, 12(3)/2002, s. 231-246.

¹³R. Stockdale, C. Standing. *Market Makers' Recognition of Key Success Factors in Electronic Marketplaces*. *Australasian Journal of Information Systems*, 10(2)/2003, s. 20-42.

leży w interesie twórców rynków elektronicznych, gdyż zdobycie wielu lojalnych użytkowników rynków elektronicznych owocuje wysokimi dochodami i zyskami.

Na chęć korzystania z rynków elektronicznych przez firmy w dużej mierze ma wpływ zestawienie kosztów z korzyściami. Znaczną część kosztów korzystania z rynku stanowią opłaty. Dlatego też rynki elektroniczne powinny umiejętnie ustalać ceny oraz metody płatności dla swych użytkowników. Niektóre rynki elektroniczne mogą całkowicie zrezygnować z pobierania opłat za używanie rynku elektronicznego, a jedynie generować swe dochody z reklam. Rozwiązanie to może być jednak niewystarczające, aby generować zadowalający poziom dochodów. Dlatego też często kierownictwa rynków elektronicznych często decydują się na wprowadzanie opłat za korzystanie z rynków w postaci np. opłat członkowskich, prowizji od wartości transakcji lub też opłat za korzystanie z usług rynków.

Istotnym czynnikiem rozwoju rynków elektronicznych jest tak zwany efekt sieciowy. Pojęcie to oznacza, że wartość medium wzrasta dla potencjalnych jego użytkowników wraz ze wzrostem korzystających z niego osób i organizacji. Efekt sieciowy ma duże znaczenie dla rozwoju rynków elektronicznych ponieważ potencjalni użytkownicy chętniej korzystają z rynku elektronicznego jeśli z dużym prawdopodobieństwem odnajdą w obrębie tego rynku odpowiednią ofertę towarową. Aby to prawdopodobieństwo było duże, na rynku musi występować duża liczba kupujących i sprzedających. Im ta liczba jest większa tym silniej działa efekt sieciowy i tym atrakcyjniejszy staje się dany rynek elektronicznych dla przedsiębiorstw, które podejmują decyzję o tym czy z niego korzystać¹⁴.

Alibaba.com jako największy na świecie publiczny rynek horyzontalny

Elektroniczny rynek Alibaba.com powstał w 1999 roku jako pierwsza działalność spółki e-biznesowej Alibaba Group. Sukces rynkowy odniesiony przez ten rynek elektroniczny był ważnym czynnikiem rozwoju innych działań e-biznesowych w ramach grupy. W tabeli 2 zaprezentowano nazwy i obszary działań firm e-biznesu należące do Grupy Alibaba.

Tabela 2. Firmy e-biznesu należące do grupy Alibaba

| Nazwa firmy | Obszar działalności |
|--------------------|--|
| Alibaba.com | Rynek elektroniczny B2B działający w skali międzynarodowej. |
| 1688.com | Rynek elektroniczny B2B przeznaczony dla przedsiębiorstw dokonujących transakcji na krajowym rynku chińskim. |
| Taobao | Najpopularniejszy w Chinach elektroniczny rynek C2C. |
| Tmall.com | Elektroniczny rynek B2C z produktami markowymi i wysokiej jakości. Najczęściej odwiedzana strona internetowych zakupów detalicznych w Chinach. |
| AliExpress | Rynek elektroniczny B2C przeznaczony dla konsumentów z całego świata, na którym sprzedawcami są małe przedsiębiorstwa. |
| Juhuasuan | Chiński elektroniczny rynek zakupów grupowych. |

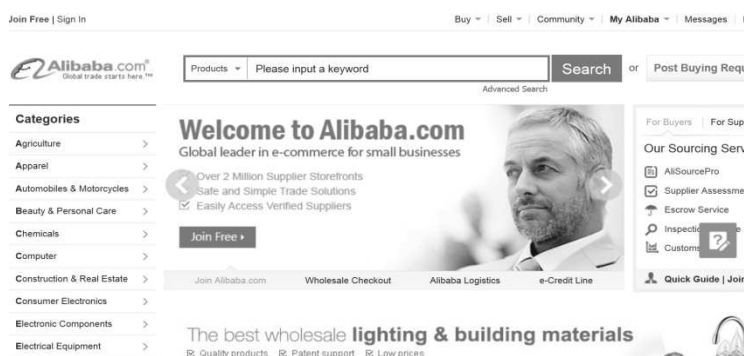
¹⁴B. Yoo, V. Choudhary, T. Mukhopadhyay, Electronic B2B Marketplaces with Different Ownership Structures, Management Science, 53(6)/2007, s. 952-961.

| | |
|-------------------------|--|
| Alibaba Cloud Computing | Firma specjalizująca się w rozwijaniu technologii cloud computing oraz zarządzania danymi. |
| Alipay | Serwis specjalizujący się w pośrednictwie w płatnościach online. |

Źródło: J. Pepitone, Meet Alibaba, Yahoo's Chinese secret weapon, CNN 2013, <http://money.cnn.com/2013/10/29/technology/yahoo-alibaba>. Dostęp w dniu 22.02.2014.

Z tabeli 2 wynika, że Grupa Alibaba działa również w obszarze B2C oraz C2C handlu elektronicznego. Rozwój tej grupy odzwierciedla proces rozwoju handlu elektronicznego w Chinach. Firma rozpoczęła działalność w obszarze handlu elektronicznego B2B wykorzystując dynamicznie rosnący eksport Chin z okresu przełomu wieków. Wejście w obszar C2C (transakcje elektroniczne zawierane pomiędzy osobami indywidualnymi) oraz B2C (transakcje pomiędzy firmami i konsumentami) to z kolei odpowiedź firmy na dynamiczny rozwój detalicznych zakupów internetowych wśród chińskich konsumentów na początku XXI wieku. Obecnie Grupa Alibaba jest największą firmą handlu elektronicznego w Chinach.

Elektroniczny rynek Alibaba.com jest najczęściej odwiedzaną stroną internetową B2B na świecie. Na rysunku 1 zaprezentowano stronę główną rynku Alibaba.



Rysunek 1. Strona główna elektronicznego rynku Alibaba.com
Źródło: www.alibaba.com.

Główne elementy strony internetowej rynku elektronicznego to sekcja dla sprzedających, kupujących oraz elektroniczne społeczności. Na stronie głównej znajduje się również sekcja kategorie produktów, dzięki której można przeglądać oferty sprzedaży. Oferty sprzedażowe na tym rynku są sklasyfikowane w 42 kategoriach produktowych takich jak np.: rolnictwo, samochody i motoryzacja, usługi biznesowe, budownictwo i nieruchomości, meble, dom i ogród, oświetlenie. Dodatkowo kategorie są podzielone na podkategorie ułatwiające przeszukiwanie węższych grup produktowych.

Z rynku korzysta około 2 mln sprzedających co pozwala uznać ten rynek za największy elektroniczny, publiczny rynek horyzontalny na świecie. Rynek odniósł sukces i stał się rentowny już w 2002 roku, czyli po trzech latach działalności. Było to możliwe w dużej mierze dzięki temu, że w okresie pierwszej fali integracji Chin z globalną gospodarką umożliwił on kupującym i sprzedającym przewyciężyć problem

braku informacji oraz wysokich kosztów transakcyjnych wyszukiwania¹⁵. Poza tym do sukcesu tego rynku elektronicznego przyczyniły się następujące czynniki: efekt sieciowy, budowa silnej marki, koncentrowanie się na małych i średnich przedsiębiorstwach, przywiązywanie dużego znaczenia do budowy społeczności elektronicznych, dobra obsługa klientów, ciągle wprowadzanie innowacji technologicznych, kompetentne kierownictwo, silne relacje i współpraca z innymi spółkami Grupy Alibaba¹⁶.

Rynek ten oferuje wiele usług i funkcjonalności dla korzystających z niego firm. Zarówno kupujący i sprzedający mają możliwość korzystania z wielu materiałów edukacyjnych i instruktarzowych dotyczących korzystania z rynku. W każdej chwili mogą również skorzystać z porady i pomocy pracowników rynku. Uczestnicy rynku mają również dostęp do wielu informacji i danych statystycznych potrzebnych w prowadzeniu handlu zagranicznego.

Uczestnicy rynku mogą również wymieniać się informacjami na forach dyskusyjnych i czatach organizowanych przez rynek Alibaba. Są to jednocześnie instrumenty integrujące uczestników rynku oraz budujące społeczności lojalnych klientów wokół rynku elektronicznego. Uważa się, że usługi związane z możliwością komunikowania się pomiędzy uczestnikami rynku Alibaba oraz usługi bezpiecznych płatności dostarczają istotną wartość dla przedsiębiorstw z całego świata korzystających z tego rynku¹⁷.

Rynek nie oferuje usług logistycznych. Transport jest uzgadniany i organizowany przez strony transakcji. W tym zakresie rynek elektroniczny służy informacjami o możliwościach transportu i o firmach logistycznych. Jak wynika z informacji zamieszczonych na stronie rynku, Alibaba.com w niedługiej przyszłości będzie również zajmować się koordynacją działań logistycznych oraz pośredniczeniem w usługach transportowych na rzecz uczestników rynku.

Usługi rynku dla kupujących

Kupujący mają możliwość skorzystania z wielu opcji, które sprawiają, że w szybki sposób mogą wyszukiwać produkty i zawierać transakcje w bezpieczny sposób. Na etapie wyszukiwania produktów kupujący mają możliwość korzystania z wielu udogodnień. Dostępna jest wyszukiwarka produktów według słów kluczowych. Kupujący mogą również skorzystać z możliwości wyszukiwania zaawansowanego, w którym wyniki wyszukiwania mogą być dodatkowo filtrowane z wykorzystaniem takich kryteriów jak: nazwa kategorii produktów, kraj lub region pochodzenia sprzedawcy, ranking sprzedawcy.

Kiedy zainteresowany klika na produkt w katalogu, jest tym samym przenoszony na stronę sprzedawcy utworzoną na rynku Alibaba. Na stronie tej znajdują się dokładne informacje o danym produkcie, informacje o działalności firmy oraz o innych produktach w ofercie firmy.

¹⁵ The Word greatest bazaar, *The Economist*, March 23rd, 2013, s. 28-31.

¹⁶ L. Sau-ling LAI, *Chinese Entrepreneurship in the Internet Age: Lessons from Alibaba.com*, *World Academy of Science, Engineering and Technology*, 48/2010, s. 405-411.

¹⁷ W. Guo-An, L. Yong-Taek, *Research in China's Alibaba's Development*, Zhejiang Gongshang University, 2011, <http://econet.zjgsu.edu.cn/andrew.wang/Alibaba's%20development.pdf>, s. 1-6.

Dzięki elektronicznemu systemowi możliwe jest automatyczne porównywanie ofert sprzedaży według zadanych kryteriów. Kupujący ma również możliwość zamieszczenia swojego ogłoszenia zakupu towaru. Zapytanie kupującego jest automatycznie porównywane przez system elektroniczny i w ciągu 48 godzin kupujący ma przedstawiane 10 najbardziej pasujących ofert sprzedaży ogłaszanych przez sprzedawców, których wiarygodność została sprawdzona i na których nie było skarg od kupujących w ciągu ostatniego półrocza. Kupujący ma również możliwość otwarcia tak zwanej aukcji odwrotnej, w której oferta ogłoszona przez kupującego jest następnie licytowana przez potencjalnych sprzedających.

Po wybraniu potencjalnego sprzedawcy kupujący ma kilka możliwych sposobów poinformowania sprzedawcy, że jest zainteresowania towarem. Pierwszym sposobem jest bezpośrednie powiadomienie sprzedającego, że oferta jest odpowiednia i kupujący jest gotowy zapłacić cenę bez dodatkowych negocjacji cenowych. Innym sposobem jest wysłanie zapytania do sprzedającego odnośnie towaru i ceny korzystając z gotowego formularza. Istnieje również możliwość komunikacji i negocjacji ze sprzedawcą w czasie rzeczywistym przy pomocy komunikatora elektronicznego.

Przed zawarciem transakcji kupujący mają możliwość skorzystania z usług wykwalifikowanych inspektorów dokonujących inspekcji u sprzedawców. Rynek Alibaba sprawdza wiarygodność inspektorów, z którymi współpracuje i ogłasza listy inspektorów. Lista inspektorów zawiera takie dane jak: nazwa inspektora (firmy zajmującej się inspekcją), e-mail inspektora, graficzny link do komunikacji (czatu) z inspektorem, rodzaje inspekcji w ofercie danego inspektora, liczba transakcji, dla których dotychczas asystował inspektor, nazwy regionów w których działa inspektor, wersje językowe raportów z inspekcji oferowane przez inspektora. Proces korzystania z usługi inspekcji przebiega w ten sposób, że kupujący składa zamówienie na usługę inspekcji w obrębie rynku Alibaba wybierając inspektora z listy dostępnej pod adresem <http://inspection.alibaba.com> i dokonuje płatności elektronicznej za usługę inspekcji na konto rynku Alibaba. Następnie inspektor wizytuje zakład sprzedawcy i sporządza raport z inspekcji wraz z opisem i zdjęciami i wystawia opinię o tym, czy badany towar spełnia odpowiednie standardy jakościowe, po czym zamieszcza elektroniczną wersję raportu na stronie rynku Alibaba. Kupujący potwierdza na stronie rynku Alibaba otrzymanie raportu z inspekcji, a zapłata za usługę inspekcji jest transferowana z konta rynku Alibaba na konto inspektora.

Rynek elektroniczny dba również o to by potencjalni kupujący mieli dostęp do rzetelnych informacji o sprzedających. Kupujący zapoznając się z ofertą danego sprzedawcy ma również zapewniony dostęp do informacji o dotychczasowej aktywności sprzedającego na rynku Alibaba. Informacje te dotyczą m.in.

- Lat obecności sprzedającego na rynku elektronicznym.
- Informacji o tym, czy istnienie firmy jest zweryfikowane przez rynek elektroniczny.
- Liczby zapytań jakie sprzedający otrzymał w ciągu ostatnich 90 dni od różnych kupujących.
- % zainteresowanych kupujących, czyli tych którzy skontaktowali się ponownie ze sprzedającym po uzyskaniu od niego odpowiedzi na pierwsze zapytanie.
- Liczby skarg nabywców, wraz z informacjami o przyczynach tych skarg oraz wskazaniem, które z nich zostały pomyślnie rozstrzygnięte, a które nie.

Płatność za towar może odbywać się bez pośrednictwa rynku Alibaba, jednakże jest to rozwiązanie ryzykowne dla przedsiębiorstw, które się nie znają. W wielu przypadkach skorzystanie z usług pośrednictwa rynku Alibaba jest rozwiązaniem znacznie bezpieczniejszym. Alibaba umożliwia korzystanie z usługi Ali-pay, która jest systemem bezpiecznych płatności. W systemie tym, kupujący nie płaci bezpośrednio sprzedawcy, gdyż wysyła on pieniądze na konto Ali-pay. Ali-pay przekazuje środki na konto sprzedawcy dopiero, gdy kupujący potwierdzi odbiór towaru i nie ma żadnych zastrzeżeń. W przypadku, gdy otrzymany przez kupującego towar nie spełnia jego wymogów uruchamiany jest proces zwrotu towaru i środków pieniężnych. Ewentualne spory pomiędzy kupującymi i sprzedawcami są rozstrzygane przez pracowników rynku Alibaba. Biorą oni pod uwagę dowody transakcji przedstawiane przez strony, wraz z elektronicznymi zapisami fazy przed-transakcyjnej jak np. e-maile, czy rozmowy z komunikatorów na temat ustalanych warunków transakcji przez strony.

Po zawarciu transakcji kupujący, jak i sprzedawcy mogą komentować i oceniać drugą stronę transakcji. Komentarze te są później dostępne dla przyszłych partnerów handlowych.

Usługi rynku dla sprzedających

Sprzedający na rynku Alibaba mają bardzo wiele możliwości promocji i sprzedaży swych produktów. Po założeniu własnego konta sprzedający ma do dyspozycji sprzedażową stronę WWW poprzez, którą może promować i sprzedawać produkty oraz zamieszczać informacje o firmie. Na stronie tej sprzedawca zamieszcza takie informacje o firmie jak np.: nazwa firmy, logo firmy, rok założenia, oferowane produkty, lokalizacja, liczba pracowników, roczna sprzedaż, wyposażenie zakładów, obsługiwane rynki i nabywcy, certyfikaty.

Sprzedawcy mogą prezentować zdjęcia tego samego produktu w różnych ujęciach. Dzięki narzędziu Photo Bank mogą sprawnie zarządzać produktami oraz segregować je w grupy i podgrupy.

Z perspektywy sprzedawcy uzyskiwanie dużych korzyści z rynku elektronicznego wynika z odpowiedniego jego używania. Znaczenie ma odpowiednia jakość takich elementów użytkownika rynku jak:

- Informacje zawarte w profilu firmy. Opis firmy oraz eksponowanie odpowiednich informacji o firmie i produktach.
- Jakość wykonywanych zdjęć produktów.
- Wybór odpowiedniej kategorii produktu, do której należy prezentowany produkt.
- Odpowiedni opis produktów. Zarówno odpowiedni wybór opcji formularza, jak również dokładna charakterystyka produktu w polu swobodnego opisu.

Z wyszukiwania produktów według słów kluczowych w wyszukiwarce korzysta około 80% kupujących na rynku Alibaba. Odpowiednio nazwane produkty w obrębie rynku elektronicznego posiadają o 15% wyższy CTR (click through rate) niż pozostałe produkty. Dlatego też duże znaczenie ma przydzielanie odpowiednich nazw oferowanym produktom, co przekłada się na skuteczność wyszukiwania produktów przez potencjalnych nabywców. W celu odpowiedniego nazewnictwa produktów sprzedający mogą również skorzystać z sugerowanych słów kluczowych przez oprogramowanie rynku.

Strona sprzedażowa może być przez sprzedawców dostosowana z wykorzystaniem funkcji Site Design. Dzięki niej sprzedający mają możliwość kreowania i uatrakcyjniania wyglądu strony z wykorzystaniem gotowych szablonów oraz bannerów. Użycie funkcji Minisite pozwala osiągnąć jeszcze wyższy stopień dostosowania i projektować stronę sprzedażową krok po kroku. Korzystając z tej funkcji sprzedający mają możliwość bardziej elastycznego projektowania struktury i kolorystyki strony oraz zarządzania treścią zgodnie z własnymi upodobaniami. Zarówno tekst, obraz, jak i kod HTML mogą być zamieszczane z większą swobodą niż w przypadku korzystania ze standardowego rozwiązania z gotowymi szablonami. Strona o wyższym stopniu dostosowania jest zazwyczaj lepiej dopasowana do specyfiki branży oraz specyfiki nabywców przez co może się przyczyniać do większej sprzedaży.

Sprzedający korzystając z funkcji Biz Trends mają również dostęp do danych statystycznych dotyczących popularności swej strony takich jak np. liczba kliknięć, liczba wizyt na stronie, liczba wizyt na poszczególnych podstronach, liczba kliknięć w poszczególnych sekcjach strony.

Sprzedawcy w celu komunikowania się z partnerami handlowymi mają do dyspozycji dwa narzędzia. Pierwszym z nich jest narzędzie do obsługi wiadomości elektronicznych oraz zarządzania kontaktami zwane Messages & Contacts. Narzędzie to daje bogate możliwości sortowania i grupowania e-maili oraz danych kontaktowych pod względem wielu kryteriów. Oprócz swobodnego wyszukiwania za pomocą słów kluczowych, wiadomości e-mailowe mogą być sortowane pod względem takich kryteriów jak: wysyłający wiadomość, temat, data, kraj. Kontakty mogą być grupowane według regionu, rankingu (poszczególnym kontaktom sprzedawca może przydzielać subiektywnie punkty rankingowe pod względem ważności lub wiarygodności), aktualności (przedziały czasowe 1-7 dni, 8-14 dni, itd.). Opcje odpowiadania na e-maile podzielono na dwie kategorie „QuickReply” oraz „Reply”. Opcja „QuickReply” służy do szybkiego odpowiadania krótkimi e-mailami. Z kolei „Reply” służy do wysyłania odpowiedzi szczegółowych i bogatych w treść.

Drugim ważnym narzędziem komunikacji z partnerami handlowymi w ramach rynku jest elektroniczny komunikator noszący nazwę Trade Manager. Informuje on potencjalnych partnerów handlowych o tym, czy określony sprzedawca jest w danej chwili online oraz umożliwia komunikację w czasie rzeczywistym pomiędzy partnerami handlowymi. Komunikacja ta posiada formę czatu. Komunikator posiada możliwości zarządzania kontaktami oraz elektronicznego zapisu przeprowadzonych czatów.

Na rynku dla sprzedających przewidziano członkostwo pełne (pod nazwą Gold Supplier) oraz ograniczone. Członkostwo pełne umożliwia korzystanie ze wszystkich funkcji przeznaczonych dla sprzedawców, jednakże wymaga opłaty w wysokości około 4 tys. dolarów rocznie. Z kolei ograniczony dostęp wymaga jedynie rejestracji i nie pociąga za sobą żadnych opłat. Członkostwo darmowe umożliwia posiadanie nieadaptowanej strony sprzedażowej, jak i prezentowania na niej oferowanych produktów. Zarówno pojemność informacyjna strony, jak i maksymalna liczba prezentowanych produktów jest ograniczona. Sprzedający mają również możliwości przeglądania ofert zakupu oraz wysyłania zapytań bezpośrednio do kupujących. Darmowy dostęp jest propozycją przede wszystkim dla firm, dla których wykupienie pakietu Gold Supplier jest zbyt kosztowne lub też dla przedsiębiorstw, które chcą wstępnie wypróbować rynek elektroniczny.

Członkowie Gold Supplier podlegają procedurze weryfikacji prowadzonej przez służbę rynku elektronicznego. Sprawdzane jest, czy firma jest w rzeczywistości zarejestrowana pod określonym adresem, dane kontaktowe, forma prawna, prawdziwość zamieszczanych zdjęć, informacji o posiadanych certyfikatach i partnerach biznesowych. Dzięki takiej weryfikacji sprzedawcy stają się godni zaufania w oczach potencjalnych kupujących. Członkowie Gold Supplier są oznaczani na rynku graficznym znakiem, który informuje jednocześnie o liczbie lat jako członków Gold Supplier. Usługi dostępne wyłącznie dla członkostwa Gold Supplier zaprezentowano w tabeli 3.

Tabela 3. Usługi dostępne dla członków Gold Supplier w ramach rynku Alibaba.com

| Usługi dostępne wyłącznie dla członków Gold Supplier |
|--|
| Gwarancja wysokich pozycji w wynikach wyszukiwania w elektronicznych katalogach rynku; brak ograniczeń co do liczby produktów prezentowanych na firmowej stronie sprzedażowej; dodatkowe 5 subkont dodane do konta głównego; możliwość kustomizacji strony sprzedażowej; pomoc pracowników rynku w doborze najodpowiedniejszych ofert zakupu; dostęp do danych kontaktowych kupujących, weryfikacja autentyczności, dostęp do analiz i statystyk strony sprzedażowej, zaawansowane szkolenia oferowane przez rynek elektroniczny, fachowe i indywidualne doradztwo pracowników rynku w zakresie skutecznego wykorzystania elektronicznych narzędzi rynku, promocja strony sprzedażowej w obrębie rynku elektronicznego, informacje o nowych ogłoszeniach zamieszczanych na rynku przez kupujących. |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji znajdujących się na stronie internetowej www.alibaba.com.

Z informacji zamieszczonych w tabeli 3 wynika, że sprzedawcy posiadający członkostwo Gold Supplier mają do dyspozycji wiele instrumentów i usług mogących przyczynić się do osiągnięcia lepszych wyników sprzedażowych.

Podsumowanie i wnioski

Alibaba.com jest największym pod względem liczby użytkowników horyzontalnym rynkiem elektronicznym B2B na świecie. Sukces jaki odniósł należy w dużej mierze przypisać sprzyjającym okolicznościom gospodarczym. Przełom wieków był dla Chin okresem otwarcia gospodarki na świat. Pojawienie się w Internecie tego pierwszego chińskiego portalu B2B wypełniło dużą lukę informacyjną, która występowała w handlu międzynarodowym pomiędzy przedsiębiorstwami. Dzięki zdobyciu dużej liczby użytkowników w początkowych latach działania rynek ten osiągnął efekt sieciowy zwiększający jego atrakcyjność wśród przedsiębiorstw z całego świata. Efektowi temu sprzyja specyfika użytkowników tego rynku. Swą ofertę usług rynek Alibaba kieruje przede wszystkim na małe i średnie przedsiębiorstwa, które dostrzegają w nim możliwości rozwoju własnego biznesu.

Sprzyjające warunki ekonomiczne i fakt bycia pierwszym w branży nie zapewniłyby sukcesu bez dopasowania usług i funkcji tego rynku do potrzeb przedsiębiorstw reprezentujących różne branże i kraje. Alibaba koncentruje się przede wszystkim na otwarciu przed małymi i średnimi przedsiębiorstwami nowych możliwości kupna i sprzedaży towarów w skali międzynarodowej poprzez zapewnienie szerokiego wyboru towarów i partnerów handlowych, dostępności dużej ilości informacji rynkowych, stworzeniu możliwości interakcji pomiędzy uczestnikami rynku oraz

zapewnieniu bezpiecznych transakcji pomiędzy uczestnikami rynku co stanowi dużą wartość dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Funkcje realizowane przez rynek wspierają każdą z faz transakcji. W fazie informacyjnej sprzedawcy dysponują wieloma instrumentami prezentacji i promocji oferowanych produktów. Z kolei kupujący dysponują skutecznymi narzędziami szybkiego znajdowania towarów dopasowanych do ich wymogów. Rynek ten oferuje również wiele narzędzi wspierających komunikację oraz negocjacje pomiędzy sprzedającymi i kupującymi. Alibaba.com pośredniczy także w płatnościach pomiędzy stronami transakcji. Warto podkreślić jest to, że dostarczanie towarów jest na tym rynku sprzężone z procesem płatności. Rynek dysponuje także wieloma narzędziami umożliwiającymi budowę społeczności elektronicznych, takimi jak portale informacyjne, fora dyskusyjne i blogi, które jednocześnie wraz z usługami doradztwa pełnią także rolę edukacyjną i odciążają pracowników rynku w obsłudze klientów.

Omawiany rynek stara się na różne sposoby zmniejszyć ryzyko w transakcjach. Do sposobów tych należy zaliczyć: wzajemne wystawianie komentarzy przez uczestników rynku, udostępnianie zainteresowanym informacji o dotychczasowej aktywności danego przedsiębiorstwa w ramach rynku, pośredniczenie w płatnościach za towary, wyjaśnianie sporów przez pracowników rynku, inspekcja zakładów dostawców, weryfikacja prawdziwości zamieszczanych przez uczestników rynku informacji.

Rynek stara się jak najlepiej zrozumieć swych użytkowników i dopasować do nich swe, często innowacyjne rozwiązania technologiczne. Usługi i funkcje rynku charakteryzują się wysokim stopniem kustomizacji.

Alibaba.com przedstawia największą wartość dla przedsiębiorstw szukających nowych rynków oraz źródeł dostaw. Zaopatruje on uczestników rynku w informacje w fazie przed-transakcyjnej oraz przyczynia się do zwiększenia bezpieczeństwa w transakcjach. Jednocześnie rynek ten jest mniej użyteczny do prowadzenia wymiany ze stałymi partnerami handlowymi. Można jednak przypuszczać, że poszerzająca się oferta usług i funkcji rynku będzie zwiększała jego atrakcyjność także jako narzędzia koordynacji działań w łańcuchach dostaw.

Literatura

1. Alrubaiee L., Alshaibi H., Albay Y., Relationship between B2B E-Commerce Benefits, E-Marketplace Usage and Supply Chain Management, *Global Journal of Management and Business Research*, 12(9)/2012.
2. Chircu A. M., Kauffman R. J., Reintermediation Strategies in Business-to-Business Electronic Commerce, *International Journal of Electronic Commerce*, 4(4)/2000.
3. Giaglis G. M., Klein S., O'Keefe R.M., The role of intermediaries in electronic marketplaces: developing a contingency model, *Information Systems Journal*, 12(3)/2002.
4. Guo-An W., Yong-Taek L., Research in China's Alibaba's Development, Zhejiang Gongshang University, 2011, <http://econet.zjgsu.edu.cn>.
5. Injeti N., Kosaraju D., Polasani N., Syed S., Thunga M., Interface for a Global B2B Network, A Project Report, San Jose State University, 2010, <http://generalengineering.sjsu.edu>.
6. Meltzer J., Supporting the Internet as a Platform for International Trade. Opportunities for Small and Medium-sized Enterprises and Developing Countries, *Global Economy & Development*, Working Paper 69/2014, Brookings, <http://www.brookings.edu>.
7. Nedelea S., Baditoiu L., E-marketplaces and Their Importance for Logistic Networks, *Internal Auditing and Risk Management*, 2010, 1(17).

8. Niedźwiedziński M., *Globalny handel elektroniczny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
9. Pepitone J., Meet Alibaba, Yahoo's Chinese secret weapon, CNN 2013, <http://money.cnn.com>.
10. Rosenzweig E. D., Laseter T.M., Roth A. V., Through the service operations strategy looking glass: Influence of industrial sector, ownership, and service offerings on B2B e-marketplace failures. *Journal of Operations Management*, 29(1)/2011.
11. Sau-ling LAI L., Chinese Entrepreneurship in the Internet Age: Lessons from Alibaba.com, *World Academy of Science, Engineering and Technology*, 48/2010.
12. Stockdale R., Standing C., Market Makers' Recognition of Key Success Factors in Electronic Marketplaces. *Australasian Journal of Information Systems*, 10(2)/2003.
13. *The Economist*, The World's greatest bazaar, March 23rd, 2013.
14. Tu H., Chao Y., Toward a Framework for Assessing E-Marketplace Service Quality, *Lecture Notes in Computer Science*, Vol. 6724/2011.
15. Turban E., King D., *Electronic Commerce 2012*. Pearson Education 2012.
16. Yin R. K., *Case Study Research: Design and Method*, Sage, London 2003.
17. Yoo B., Choudhary V., Mukhopadhyay T., Electronic B2B Marketplaces with Different Ownership Structures, *Management Science*, 53(6)/2007.
18. Yu Ch., What Drives Enterprises to Trading via B2B E-marketplaces? *Journal of Electronic Commerce Research*, 8(1)/2007.

Summary

The article discusses the issue of horizontal public electronic marketplaces that operate on the international scale. The main objective of the research was to identify the functions and services provided to enterprises by an electronic market. The research method used was a case study of the largest electronic horizontal public e-marketplace named Alibaba.com. The technique used in the purpose of collecting data was the observation of the e-market's Website.

The analysis showed, that functions and services offered by the e-marketplace support every stage of a transaction. The researched e-marketplace provides its users with information in the pre-transactional stage, enables communication between sellers and buyers and increases transaction safety. The services offered are highly customized. The electronic marketplace provides the greatest value for enterprises looking for new markets and new sources of supply.

Keywords: electronic marketplace, B2B transactions, electronic commerce, international trade.

Informacje o Autorze:

dr Dariusz Strzębicki
 Wydział Nauk Ekonomicznych
 Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
 ul. Nowoursynowska 166
 02-787 Warszawa
 e-mail: dariusz_strzebicki@sggw.pl

Elżbieta Jadwiga Szymańska
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Kanały dystrybucji żywca wieprzowego i sposoby rozliczeń producentów z zakładami mięsnymi¹

DISTRIBUTION CHANNELS OF LIVE PIGS AND WAYS OF SETTLEMENT OF MEAT PROCESSING COMPANIES

Celem badań było rozpoznanie kanałów dystrybucji tuczników z gospodarstw wyspecjalizowanych w produkcji żywca wieprzowego oraz systemów rozliczeń między producentami i zakładami mięsnymi. W analizie wykorzystano informacje z literatury przedmiotu i badań własnych, które zrealizowano w 100 gospodarstwach trzodowych o dużej skali produkcji. Z badań wynika, że system dystrybucji żywca wieprzowego w Polsce jest bardzo uproszczony. Producenci tuczników najczęściej sprzedają surowiec bezpośrednio do zakładów mięsnych albo pośrednikom. Ze względu na zmienną koniunkturę większość transakcji na krajowym rynku odbywa się bez umów kontraktacyjnych. Ponadto, procesy koncentracji produkcji trzody chlewnej i wymagania konsumentów w zakresie jakości żywca wieprzowego wymuszają stosowanie rozliczeń uwzględniających klasyfikację tusz.

Słowa kluczowe: kanały dystrybucji, żywiec wieprzowy, gospodarstwa trzodowe, zakłady mięsne.

Wstęp

Polska ma długie tradycje w chowie trzody chlewnej. Po przystąpieniu do UE należała do najważniejszych producentów wieprzowiny w Zjednoczonej Europie. W 2006 roku pogłowie trzody chlewnej w kraju stanowiło 18,8 mln sztuk a produkcja wynosiła 27,7 mln ton. W tym czasie Polska była czwartym producentem mięsa wieprzowego, po Niemczech, Hiszpanii i Francji, a udział polskiej wieprzowiny w produkcji UE wynosi 9,1%.² Mimo podobnego dostępu do pasz, technologii i bardzo zbliżonej genetyki świń, Polska traci pozycję poważnego producenta trzody, stając się ważnym europejskim importerem. Ze względu na złą koniunkturę na rynku trzody chlewnej do marca 2012 roku liczebność krajowego stada zmniejszyła się do 11,5 mln sztuk i była o 12% niższa niż rok wcześniej. Jednocześnie coraz więcej rolników rezygnuje z chowu tego gatunku zwierząt. Jeszcze w 2006 roku chowem trzody chlewnej zajmowało się 529 tys. gospodarstw, a w 2011 roku ich liczba zmniejszyła się do 359 tys.³

Charakterystyczną cechą polskiego rynku żywca wieprzowego są luźne powiązania sfery produkcji trzody chlewnej z zakładami uboju. Wynikać to może z:

¹ Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/09/B/HS4/03606.

² Rocznik Statystyczny Rolnictwa, GUS, Warszawa 2011.

³ Rynek mięsa, stan i perspektywy, nr 42/2012, IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa, s. 7.

- wielości zakładów przetwórstwa mięsnego na rynku, z których większość charakteryzuje się niskimi mocami produkcyjnymi i preferuje bezpośrednie formy skupu żywca wieprzowego od rolników,
- ograniczonego zasięgu kontraktacji tuczników,
- rozproszonego chowu trzody chlewnej.

Sukces rynkowy każdej firmy w znacznym stopniu zależy od umiejętności dystrybucji wytworzonej produkcji. Z makroekonomicznego punktu widzenia dystrybucja oznacza proces i strukturę przemieszczania towarów od wytwórców do finalnych odbiorców. W skali mikro dystrybucja jest często utożsamiana z procesem sprzedaży i dostarczaniem produktów określonego przedsiębiorstwa do ostatecznych nabywców.⁴ Zdaniem Abta dystrybucja oznacza analizowanie różnych możliwości wyznaczania dróg obiegu produktu na rynku, wybór najbardziej korzystnych kanałów dystrybucji, opracowanie programów współdziałania producentów z hurtownikami i detalistami, ustaleniem sprawnych procedur oferowania, zamawiania i dostawy produktów, minimalizację kosztów sprzedaży, wykorzystywanie logistyki do zapewnienia towarów we właściwym czasie i odpowiednio do lokalizacji nabywców.

Struktury zwane kanałami dystrybucji są często utożsamiane z łańcuchem dostaw, który jest jednak pojęciem szerszym, ponieważ zawiera w sobie dodatkowo m.in. aspekty marketingowe, transport, rozliczenia finansowe i regulacje prawne. Jest to działalność związana z przepływem materiału (towaru) od pierwotnego źródła poprzez wszystkie pośrednie formy aż do postaci, w której jest konsumowany przez ostatecznego klienta.⁵ Według Christophera łańcuch dostaw to sieć organizacji zaangażowanych, poprzez powiązania z dostawcami i odbiorcami, w różne procesy i działania, które tworzą wartość w postaci produktów i usług dostarczanych ostatecznym konsumentom.⁶

W branży mięsnej istotne jest dostarczenie odpowiedniej ilości i dobrej jakości żywca wieprzowego do zakładów mięsnych.⁷ Celem badań było rozpoznanie kanałów dystrybucji tuczników z gospodarstw wyspecjalizowanych w produkcji żywca wieprzowego oraz stosowanych systemów rozliczeń między producentami i zakładami mięsnymi.

Material i metody

W analizie wykorzystano informacje z literatury przedmiotu oraz dane Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych (IJHARS) dotyczące klasyfikacji tusz. Ponadto zrealizowano badania własne w 100 gospodarstwach wyspecjalizowanych w produkcji żywca wieprzowego, produkujących 1000 i więcej tuczników rocznie i/lub utrzymujących 50 i więcej loch. Udział trzody chlewnej w wartości sprzedaży tych

⁴ E. Gołębska, (red.): *Kompendium wiedzy o logistyce*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2001, s. 207.

⁵ T. Ambroziak, K. Lewczuk: *Miara poziomu dopasowania kanału dystrybucji do strumienia materiałów*. Prace Politechniki Warszawskiej. Transport, Warszawa 2009, z. 69, s. 18.

⁶ M. Christopher: *Logistics and supply chain management: Strategies for reducing costs and improving service*. Financial Times – Prentice Hall, London 1998, s. 14.

⁷ *Rynek mięsa, stan i perspektywy*, nr 42/2012, IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa, s. 7.

gospodarstw stanowił ponad 60%. Gospodarstwa te były położone w dwunastu województwach o największej koncentracji chowu tego gatunku zwierząt w Polsce (opolskie, dolnośląskie, lubuskie, zachodniopomorskie, wielkopolskie, kujawsko-pomorskie, pomorskie, warmińsko-mazurskie, podlaskie, mazowieckie, łódzkie i lubelskie). W wytypowanych 100 gospodarstwach pracownicy Ośrodków Doradztwa Rolniczego (ODR) wypełnili w 2011 roku kwestionariusze wywiadu kierowanego i pozyskali z nich dane za 2010 rok. Na podstawie danych określono dominujące kanały zbytu tuczników oraz sposoby rozliczeń producentów z zakładami mięsnymi.

Kanały dystrybucji tuczników z gospodarstw rolniczych

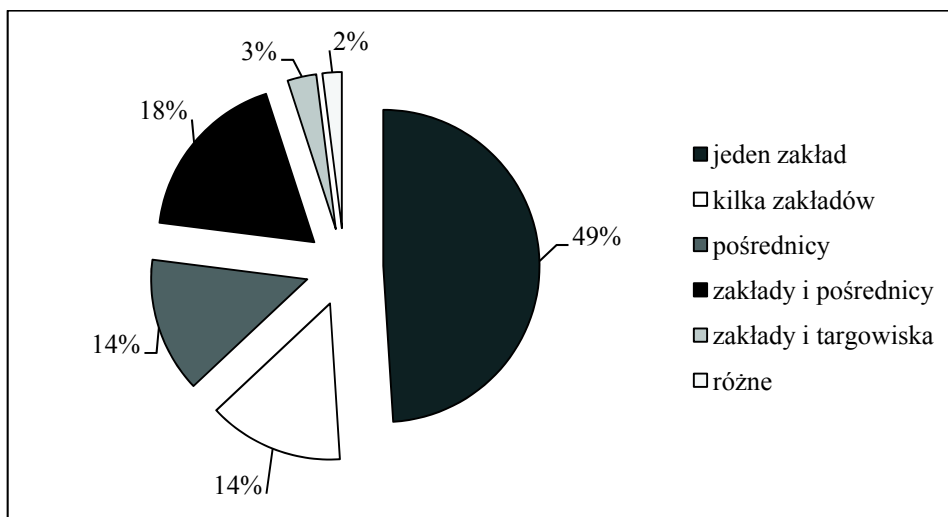
Produkcja żywca wieprzowego charakteryzuje się wysokim ryzykiem związanym ze specyficznymi cechami rynku trzody chlewnej. Specyfika ta wynika przede wszystkim z wahań cyklicznych i sezonowych, które prowadzą do częstych fluktuacji cen i wielkości produkcji, a w następstwie dochodów rolniczych. Ponadto, czynnikiem zwiększającym niepewność jest możliwość wystąpienia i rozprzestrzeniania się chorób. W związku z powyższym, producenci trzody chlewnej poszukują sposobów ograniczania tego ryzyka. Jedną z możliwości dają kontrakty z przetwórcami, które w mniejszym bądź większym stopniu (w zależności od rodzaju umowy) gwarantują pewność zbytu, bardziej stabilną cenę, pomoc zootechniczną, wsparcie finansowe i doradcze itp. Jednakże tego typu powiązania oznaczać mogą również niższe dochody z działalności. W warunkach niepewności, przejawiającej się w zmienności cen rolnicy preferują wolny wybór w zakresie podmiotów skupujących żywca wieprzowy. Wybierając kanał marketingowy kierują się oferowaną ceną, warunkami odbioru oraz terminem płatności.

W krajach Piętnastki powiązanie rolnictwa z przetwórstwem na podstawie umów kontraktacyjnych jest bardzo szerokie. Przyczyniła się do tego Wspólna Polityka Rolna. Ponadto, rolnicy niechętnie rozpoczynają produkcję żywca nie mając podpisanej umowy kontraktacyjnej na dostawę surowca. W Polsce najbardziej popularna forma integracji pionowej w branży rolno-spożywczej, jaką jest kontraktacja, dotyczy tylko części producentów rolnych. W badanej grupie w 2010 roku tylko 58% producentów miało podpisane umowy kontraktacyjne z zakładami mięsnymi na dostawę żywca wieprzowego, w których określono warunki sprzedaży. Umowy zapewniały zbytu produkcji dla rolników i surowiec dla przetwórców. W ten sposób obie strony transakcji ograniczyły ryzyko działania. Część jednak rolników, pomimo dużej skali produkcji, nie podpisała umów z zakładami przetwórczymi licząc na wyższą cenę sprzedaży. Mimo że, umowy kontraktacyjne stają się coraz bardziej popularną formą współpracy między dostawcami surowca, a zakładami przetwórstwa, to jednak wciąż zdecydowana większość transakcji na krajowym rynku odbywa się w oparciu o dostawy bezkontraktowe. Szczególnie w okresach niepewności i niestabilności takich umów nie chcą podpisywać, ani przetwórcy, ani rolnicy. Forma umów kontraktacyjnych jest bardziej popularna w zakładach większych, nastawionych na odbiór dużej ilości surowca od producentów.

Bez względu na obecność umowy, czy też jej brak najkorzystniejszym dla obu stron rozwiązaniem jest najkrótszy kanał dystrybucji, jakim jest sprzedaż bezpośrednia z gospodarstwa do rzeźni, ponieważ wypracowane w ten sposób korzyści dzielone są

tylko między dostawcą i odbiorcą. Ze względu jednak na duże rozproszenie dostawców, zakłady uboju najczęściej korzystają z usług pośredników. Głównym miejscem kontaktu pośrednika z rolnikiem jest lokalne targowisko, gdzie rolnik za sprzedany towar otrzymuje natychmiastową zapłatę. W okresie niskiej podaży żywca wieprzowego na rynku dodatkową zachętą dla producentów jest wyższa cena oferowana przez pośredników. Nabyty przez nich żywiec trafia do zakładów mięsnych, a pośrednik otrzymuje zapłatę w postaci marży doliczanej do ceny zakupu. Marża ta zazwyczaj pokrywa także koszty transportu.⁸ Udział pośredników w dostawach żywca wieprzowego zmniejsza się wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa przetwórczego.

W badanej grupie 49% rolników sprzedało całą produkcję tylko do jednego zakładu, a 14% do różnych ubojni (rys. 1). Innym kanałem dystrybucji żywca wieprzowego była sprzedaż produkcji pośrednikom (14%). Około 21% producentów część wyprodukowanego żywca bezpośrednio dostarczyło do zakładów a część przekazało pośrednikom. Tylko 2% rolników wybrało różne kanały sprzedaży. Ograniczona dywersyfikacja kanałów dystrybucji w badanej grupie wynikała prawdopodobnie z dużej skali produkcji.



Rys. 1. Struktura kanałów sprzedaży żywca wieprzowego
Źródło: badania własne.

Coraz większe znaczenie w dostarczaniu surowca wieprzowego do przetwórstwa mięsnego przypisuje się grupom producenckim, które prowadzą wspólną sprzedaż żywca, a w ich relacjach z zakładami przetwórczymi nie jest potrzeby pośrednik, przez co marża trafia do rolników. Ponadto, przedstawiciele grup producenckich uczestniczą w procesie oceny poubojowej, mogą negocjować warunki oraz termin zapłaty z zakładami

⁸ J. Seremak-Bulge, (red): Ewolucja rynku mięsnego i jej wpływ na proces transmisji cen. Program Wieloletni 2005-2009. Warszawa 2007, s. 143.

mięsnymi. Współpraca grup obserwowana jest częściej w przypadku zakładów większych, co ma również związek ze skalą dostaw surowca. W badanej grupie 1/4 gospodarstw należała do grup producenckich.

W związku z rozwojem światowej produkcji żywca wieprzowego w coraz większym zakresie rozwija się integracja między producentami i zakładami mięsnymi w postaci kooperacji. W jej ramach zakłady mięsne budują zaplecza surowcowe poprzez otwarcie własnych ferm i zaopatrywanie rolników w prosięta i warchlaki o określonych cechach genetycznych. Jednocześnie rolnicy mogą liczyć na różnorodną pomoc kredytową, zootechniczną i żywieniową ze strony przetwórców. Zdaniem Mroczka kooperacja rozwija się ze względu na:

- niestabilną produkcję rolniczą (cykle świńskie),
- zmiany wzorców odżywiania się,
- dużą konkurencję między zakładami przetwórstwa mięsnego,
- wstąpienie Polski do Unii Europejskiej i sprostanie wymogom konkurencji,
- zapewnienie konsumentom bezpieczeństwa żywnościowego.⁹

Systemy rozliczeń ubojni z dostawcami żywca wieprzowego

W Polsce obowiązują dwa podstawowe systemy rozliczeń zakładów z dostawcami żywca wieprzowego: uwzględniający masę żywą zwierząt oraz przyjmujący za podstawę rozliczenia ciężar tuszy i procentową zawartość mięsa.¹⁰ Pierwszy system polega na przyjęciu do rozliczenia faktycznej wagi dostarczonego zwierzęcia korygując ją (bądź nie) o dodatkowe czynniki, jak np. "okarmienie". Jest to system popularny w zakładach małych, funkcjonujących na terenie dużego rozdrobnienia gospodarstw trzodowych. Charakteryzuje go prostota oraz przejrzystość. Do jego wad można natomiast zaliczyć brak informacji o jakości tusz sprzedawanych zwierząt.

W przypadku rozliczeń na podstawie wagi poubojowej, uwzględniana jest jakość dostarczanego surowca. Tusze bądź półtusze zwierząt poddawane są klasyfikacji, a cena wypłacana dostawcy uzależniona jest od poziomu mięsności zwierzęcia. System ten jest coraz częściej stosowany w krajowych zakładach uboju. Klasyfikacji tusz dokonuje się na podstawie systemu SEUROP. Dotyczy on tusz wieprzowych o masie od 60 do 120 kg uzyskanych ze świń, które nie były używane do rozrodu. System ten uwzględnia następujące klasy określające procentową zawartość chudego mięsa w tuszy:

- S** - 60% i więcej,
- E** - 55% i więcej, ale mniej niż 60%,
- U** - 50% i więcej, ale mniej niż 55%,
- R** - 45% i więcej, ale mniej niż 50%,
- O** - 40% i więcej, ale mniej niż 45%,
- P** - 40, S – 60% lub więcej.

⁹ R Mroczek: System powiązań między producentami a zakładami przetwórczymi na rynku żywca wieprzowego, Roczniki Naukowe SERiA 2002, t. IV, z. 3, s.

¹⁰ D. Lisiak: Systemy rozliczeń stosowane w ubojniach oraz zasady oceny prawidłowości kontroli klasyfikacji EUROP, FERMA ŚWIŃ i DROBIU. <http://www.agrosukces.pl/systemy-rozliczen-stosowane-w-ubojniach-oraz-zasady-oceny-prawidlowosci-kontroli-klasyfikacji-europ,424,hodowla,artykul.html> (05.02.2013).

W zależności od procentowej zawartości mięsa w tuszy dominują dwie formy zapłaty za surowiec do produkcji.¹¹

- metoda klasowa, w której przyjmuje się inne ceny na poszczególne klasy mięsności w systemie SEUROP,
- metoda progowa, w której dopłaty i potrącenia przyznawane są za każdy procent mięsa w tuszach poniżej lub powyżej określonego proggu.

Ponadto, zakłady uboju stosują jeszcze inne sposoby wartościowania tusz. Jednym z nich są preferencje odnośnie wagi. Za najcenniejsze uważa się tusze o masie od 75 do 90 kg. Tusze cięższe, powyżej 90 kg uznaje się za mniej wartościowe w przetwórstwie mięsnym. Zdecydowanie najniższą wartość przypisuje się tuszom poniżej 75 kg. Oprócz tego dostawcy żywca wieprzowego mogą otrzymywać określone premie za spełnienie dodatkowych wymogów. Z reguły zakłady mięsne ustalając warunki współpracy uwzględniają takie kryteria jak: mięsność, wybojowość, ogólną ilość dostarczonego w ciągu roku żywca wieprzowego, jednorazową wielkość dostawy surowca do produkcji, podpisanie umowy kontraktacyjnej, dostarczanie preferowanej rasy świń, wieloletnią współpracę. Wprowadzane dopłaty preferują producentów dostarczających tuczniki o wysokiej mięsności. Duże znaczenie mają też dopłaty za wielkość dostawy żywca wieprzowego w ciągu roku, dostosowane do wahań popytu na rynku. Rolnicy otrzymują również dopłaty, jeśli w ciągu roku dostarczą zakładom zakontraktowaną ilość surowca. Powoli wzrasta także znaczenie członkostwa w grupach producenckich współpracujących z zakładami oraz preferencje za wieloletnią współpracę.¹² W konsekwencji przyczynia się to do zwiększenia udziału dopłat w cenach tuczników.

Stosowany system rozliczeń powinien zadawać zarówno producenta żywca wieprzowego jak i zakład przetwórstwa. Dla przetwórcy cena płacona za żywiec wieprzowy jest jego kosztem nabycia surowca, który w ogólnej strukturze kosztów stanowi największy udział.¹³ Dla producenta natomiast, cena na jaką może liczyć za sprzedany żywiec jest wyznacznikiem opłacalności produkcji. Wdrożenie konkretnego systemu rozliczeń za dostarczony towar wymaga analizy, która umożliwi dokonanie właściwego wyboru.

Z danych IJHARS dotyczących kontroli w zakresie prawidłowości klasyfikacji tusz wieprzowych w systemie SEUROP przeprowadzonej w 313 zakładach ubojowych w 2008 roku wynika, że w stosowanych systemach rozliczeń najczęściej wartość zwierząt określano biorąc pod uwagę wagę żywą zwierząt. Taki system stosowano w 70,3% zakładów. W 20,4% jednostek rozliczeń dokonywano na podstawie masy tusz i wyników klasyfikacji lub według wagi żywej zwierząt, zależnie od życzenia dostawcy. Jedynie 9,3% zakładów rozliczenia zakupu trzody chlewnej z dostawcami prowadziło wyłącznie na podstawie masy tusz i wyników klasyfikacji.¹⁴

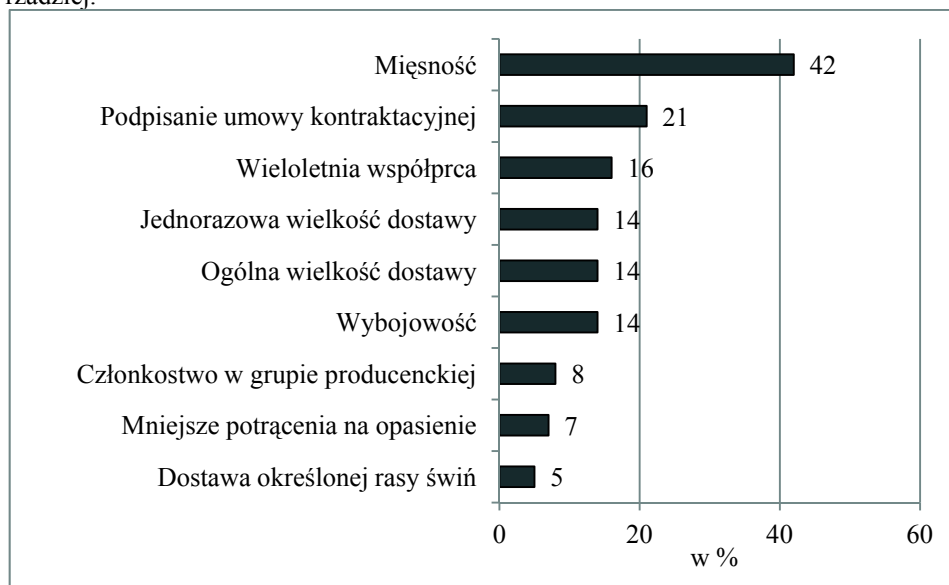
¹¹ D. Lisiak, K. Borzuta: Systemy rozliczeń z dostawcą żywca wieprzowego stosowane w krajowym przemyśle mięsnym, Trzoda chlewna, nr 8-9 2008, s. 56-60.

¹² D. Knecht, O. Boruta: Integracja w rolnictwie na przykładzie Współpracy grup producenckich i zakładów mięsnych. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu, Biologia i Hodowla Zwierząt LX, nr 577 2010, s. 227-234.

¹³ R. Mroczek: Rozwój procesów integracyjnych producentów żywca wieprzowego z zakładami przetwórczymi, Komunikaty Raporty Ekspertyzy IERiGŻ, Warszawa 2000.

¹⁴ E. Szymańska, M. Hamulec, M. Dziwulski: Analiza na temat funkcjonowania sektora wieprzowiny w latach 2004-2010 wraz z prognozą do roku 2020. Analiza dla MRiRW w 2012 r. www.bip.minrol.gov.pl (10.02.2013).

W analizowanej grupie 57% rolników wskazało na określony, jeden rodzaj premii za dostawę tuczników (rys. 2). Część z nich otrzymała kilka premii w rozliczeniu. Około 42% rolników otrzymało premie za mięsność tuczników, a 21% za podpisanie umowy kontraktacyjnej. Wieloletnią współpracę doceniono w przypadku 16% producentów. Znaczny odsetek stanowili także dostawcy żywca wieprzowego z premią za jednorazową i roczną wielkość dostawy oraz wybojowość tuczników. Inne rodzaje premii wypłacano rzadziej.



Rys. 2. Struktura gospodarstw wg rodzaju otrzymanej premii za dostawę tuczników
Źródło: badania własne.

Obowiązek stosowania klasyfikacji tusz wieprzowych w Polsce dotyczy wszystkich rzeźni, które w ostatnim, zakończonym roku ubiły powyżej 10400 sztuk trzody chlewnej, (tj. powyżej 200 szt. tygodniowo średnio w roku). Nie oznacza to, że zakłady prowadzące klasyfikację półtuszy zobligowane są do prowadzenia rozliczeń z rolnikami na tej podstawie. Niemniej jednak, rosnący udział zakładów prowadzących klasyfikację półtuszy wskazuje na wzrost udziału transakcji rozliczanych na podstawie wagi poubojowej oraz klasyfikacji półtuszy. W 2011 roku kontrolą w zakresie prawidłowości klasyfikacji półtuszy trzody chlewnej zostało objętych 41,6% wszystkich zakładów działających na terenie kraju, wobec 40,2% w roku poprzednim.¹⁵

Dyskusja

Rozdrobnienie chowu trzody chlewnej w Polsce wskazuje na zasadność i potrzebę rozwoju wszelkich form kooperacji między producentami. Zespołowa działalność

¹⁵ E. Szymańska, M. Hamulczuk, M. Dziwulski: Analiza na temat funkcjonowania sektora wieprzowiny w latach 2004-2010 wraz z prognozą do roku 2020. Analiza dla MRiRW w 2012 r. www.bip.minrol.gov.pl (10.02.2013).

producentów żywca wieprzowego umożliwia prowadzenie wspólnych przedsięwzięć marketingowych ułatwiających korzystne ulokowanie się na rynku i zdobycie przewagi konkurencyjnej. Dzięki wspólnym inicjatywom w chowie trzody chlewnej, takim jak: wprowadzenie jednolitego systemu żywienia i systematycznej odnowy genetycznej stada rolnicy zrzeszeni w grupach producenckich mogą dysponować jednorodnym asortymentem swoich produktów, łatwo znajdujących nabywcę.

Zakłady mięsne w Polsce z reguły nie prowadzą ścisłej współpracy (z pewnymi wyjątkami) z producentami żywca wieprzowego. Surowiec najczęściej pozyskują na wolnym rynku a nie od stałych dostawców. Nie ma też powiązań kapitałowych między producentami żywca wieprzowego a zakładami mięsnymi. Brak współpracy zwiększa ryzyko i koszty działalności na wszystkich poziomach łańcucha żywnościowego i ogranicza konkurencyjność międzynarodową pojedynczych gospodarstw i przedsiębiorstw, jak też sektora jako całości. Współpraca gospodarstw z odbiorcami (rzeźniami, zakładami mięsnymi) przynosi wymierne efekty ekonomiczne. Z punktu widzenia hodowcy trzody chlewnej korzyści związane są z premiami za odpowiednią jakość surowca, natomiast dla przetwórcy kluczową kwestią jest pozyskanie zwierząt o zbliżonej jakości, na pożądanym poziomie i w odpowiednim miejscu i czasie. Ważną rolę w zakresie zmian na rynku trzody chlewnej mogą spełnić zakłady mięsne. Ich większa aktywność w organizowaniu bazy surowcowej może prowadzić do wzmacniania integracji pionowej i w efekcie przyczynić się do powstania struktur organizujących standaryzujących produkcję drobnych gospodarstw poprzez system kontraktacji.

Według Lisiaka, stosowany w Polsce system rozliczeń SEUROP z punktu widzenia producenta i przetwórcy mięsa wieprzowego jest systemem pasywnym, gdyż tylko w nieznaczny sposób wpływa na finalną zapłatę za poszczególne dostawy zwierząt.¹⁶ Ponadto, część hodowców ma wątpliwości, co do wiarygodności pomiarów dokonywanych aparaturą do klasyfikacji. Niemniej, system ten zapewnia przejrzystość w zawieranych transakcjach z zakładami uboju. Zdaniem wielu autorów jest on korzystny z punktu widzenia zapewnienia dostawcom żywca wieprzowego godziwej zapłaty wynikającej z jakości dostarczonego surowca. Pełni też funkcję informacyjną dla dostawcy tuczników i tym samym może być pomocny w zarządzaniu produkcją w gospodarstwie. Pozytywny aspekt stosowania systemu rozliczeń SEUROP może uwidocznić się również w postaci umocnienia powiązań producentów trzody z zakładami przetwórstwa, między innymi poprzez zawieranie umów kontraktacyjnych. Jest to również ważne z punktu widzenia zakładu w kontekście zapewnienia pewnego źródła dostaw surowca.

Biorąc pod uwagę zmieniającą się strukturę podmiotów zajmujących się ubojem trzody chlewnej, należy oczekiwać również zmian w strukturze systemów rozliczeń z dostawcami żywca. Istotne znaczenie w tym zakresie będzie także miało zapewne bezpieczeństwo żywności oraz dostarczenie konsumentom mięsa wieprzowego wysokiej jakości.

¹⁶ D. Lisiak: Systemy rozliczeń stosowane w ubojniach oraz zasady oceny prawidłowości kontroli klasyfikacji EUROP, FERMA ŚWIŃ i DROBIU. <http://www.agrosukces.pl/systemy-rozliczen-stosowane-w-ubojniach-oraz-zasady-oceny-prawidlowosci-kontroli-klasyfikacji-europ,424,hodowla,artykul.html> (05.02.2013).

Wybór sposobu rozliczeń wynika jednak z decyzji zarządzających przedsiębiorstwem. Każdy wdrażany przez zakład przetwórstwa mięsnego system powinien być poprzedzony analizą własnego zaplecza surowcowego (mięśność, waga, wolumen skupu). W przeciwnym wypadku może stać się narzędziem do generowania strat.

Podsumowanie i wnioski

Na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować kilka wniosków dotyczących kanałów dystrybucji tuczników na polskim rynku trzody chlewnej oraz współpracy producentów żywca wieprzowego i zakładów mięsnych.

1. System dystrybucji żywca wieprzowego w Polsce jest bardzo uproszczony. Producenci tuczników najczęściej sprzedają surowiec bezpośrednio do zakładów mięsnych albo pośrednikom. Najkorzystniejszym dla obu stron rozwiązaniem jest sprzedaż bezpośrednia z gospodarstwa do rzeźni ale ze względu na duże rozproszenie dostawców, zakłady uboju dość często korzystają z usług pośredników.
2. Jednym ze sposobów ograniczenia niepewności na rynku żywca wieprzowego są umowy kontraktacyjne, które zapewniają rolnikom zbyt produkcji a zakładom przetwórczym dostawy surowca. Ze względu jednak na zmienną koniunkturę umowy niechętnie są podpisywane zarówno przez producentów jak i przetwórców. W tej sytuacji zdecydowana większość transakcji na krajowym rynku odbywa się w oparciu o dostawy bezkontraktowe.
3. Zmniejszająca się liczba ubojni małych oraz procesy koncentracji produkcji trzody chlewnej w kraju wpłyną prawdopodobnie na zmniejszenie liczby transakcji rozliczanych na podstawie wagi żywej zwierząt. Ponadto, wymagania konsumentów w zakresie jakości mięsa wieprzowego również będą wymuszały stosowanie rozliczeń uwzględniających klasyfikację tusz.

Literatura

1. Abt S.: Zarządzanie logistyczne w przedsiębiorstwie, PWE, Warszawa 1998.
2. Ambroziak T., Lewczuk K.: Miara poziomu dopasowania kanału dystrybucji do strumienia materiałów. Prace Politechniki Warszawskiej. Transport, Warszawa 2009, z. 69, s. 18.
3. Christopher M.: Logistics and supply chain management: Strategies for reducing costs and improving service. Financial Times – Prentice Hall, London 1998, s. 14.
4. Gołębska E. (red.): Kompendium wiedzy o logistyce. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2001.
5. Knecht D., Boruta O.: Integracja w rolnictwie na przykładzie Współpracy grup producenckich i zakładów mięsnych. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu, Biologia i Hodowla Zwierząt LX, nr 577, 2010.
6. Lisiak D., Borzuta K.: Systemy rozliczeń z dostawcą żywca wieprzowego stosowane w krajowym przemyśle mięsnym, Trzoda chlewna, nr 8-9, 2008.
7. Lisiak D.: Systemy rozliczeń stosowane w ubojniach oraz zasady oceny prawidłowości kontroli klasyfikacji EUROP, FERMA ŚWIŃ i DROBIU, 2010, <http://www.agrosukces.pl/systemy-rozliczen-stosowane-w-ubojniach-oraz-zasady-oceny-prawidlowosci-kontroli-klasyfikacji-europ,424,hodowla,artykul.html> (05.02.2013).
8. Rocznik Statystyczny Rolnictwa, GUS, Warszawa 2011.
9. Rynek mięsa, stan i perspektywy, nr 42/2012, IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa.

10. Seremak-Bulge J. (red): Ewolucja rynku mięsnego i jej wpływ na proces transmisji cen. Program Wieloletni 2005-2009. Warszawa 2007.
11. Szymańska E., Hamulczuk M., Dziwulski M.: Analiza na temat funkcjonowania sektora wieprzowiny w latach 2004-2010 wraz z prognozą do roku 2020. Analiza dla MRIRW, 2012, www.bip.minrol.gov.pl (10.02.2013).

Summary

The aim of the study was to determine the distribution channels of porkers from farms specializing in live pig production and the settlement systems between producers and meat processing companies. The analysis used information from the literature and own researchers, which were carried out in 100 pig farms with large-scale production. The analysis shows that the distribution system of pigs in Poland is greatly simplified. Producers porkers middlemen often sell pigs for slaughter directly to the meat industry. Due to fluctuating economic situation, most transactions in the domestic market is based on the supply without contracts. In addition, the processes of concentration of pig production and consumer demand for quality pig enforce the use of settlement which takes into account the classification of carcasses.

Key words: distribution channels, live pigs, pig farms, meat processing companies.

Informacje o autorze:

Dr hab. inż. Elżbieta Jadwiga Szymańska
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
tel. (22) 593 42 27
e-mail: elzbieta_szymanska@sggw.pl

Adrian Zabłocki
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Preferencje podatkowe w rolnictwie

TAX PREFERENCES IN AGRICULTURE

Ulgi i zwolnienia w podatkach pośrednich i bezpośrednich dla rolnictwa stanowią pomoc państwa dla jego obywateli. Pomoc ta ma na celu przyczynienie się m.in. do rozwoju, żywienia oraz utrzymania niskich cen żywności. Każde przyznane zwolnienie oraz udzielona ulga powoduje zmniejszenie dochodów budżetu państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego. Tego rodzaju straty budżetowe stanowią pomoc publiczną dla obywateli, którzy w wyniku jej otrzymania mogą zapewnić sobie dalsze swobodne finansowanie, rozwój przedsiębiorstwa, a także tańszy dostęp do wybranych dóbr i usług dla konsumentów.

Wstęp

Celem opracowania jest przedstawienie wybranych preferencji podatkowych funkcjonujących w obrębie działalności rolniczej oraz określenie strat jakie ponosi budżet państwa w związku z ich istnieniem. Rolnictwo jako jedna z niewielu dziedzin gospodarczych posiada wiele przywilejów podatkowych, których potrzeba dalszego istnienia nie jest poparta żadnymi analizami ekonomicznymi. Realizacja celu artykułu wymagała zastosowania metod badawczych takich jak: studium literatury przedmiotu oraz analizy danych zawartych w raportach Ministerstwa Finansów, które w corocznych opracowaniach wskazuje wartości preferencji podatkowych w polskim systemie podatkowym, występujących w najważniejszych z punktu widzenia dochodów budżetu państwa podatkach tj. PIT, CIT, VAT i podatkach lokalnych.

W punktach pierwszym, drugim i trzecim przedstawiono wybrane preferencje podatkowe polskiego rolnictwa oraz warunki ich przyznawania. Celem punktu czwartego jest natomiast przedstawienie wielkości strat jakie ponosi budżet państwa w związku z istnieniem analizowanych preferencji podatkowych. Wszystkie preferencje podatkowe w mniejszym lub większym stopniu zakłócają procesy rynkowej efektywności. Stąd też niezwykle ważne jest aby w sytuacji, gdy w danej dziedzinie gospodarki przyznawane są ulgi podatkowe, służyły one określonym celom polityki fiskalnej.

Preferencje podatkowe rolników w podatku dochodowym od osób fizycznych

Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych zawiera szereg wyłączeń spod zakresu opodatkowania dochodów z działalności rolniczej, w tym: wyłączenie przychodów z działów specjalnych produkcji rolnej oraz dotacji z budżetu państwa i dopłat do rolnictwa. Działalnością rolniczą, w rozumieniu ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych ust. 1 pkt 1, jest działalność polegająca na

wytwarzaniu produktów roślinnych lub zwierzęcych w stanie nieprzetworzonym (naturalnym) z własnych upraw albo hodowli lub chowu, w tym również produkcja materiału siewnego, szkółkarskiego, hodowlanego oraz reprodukcyjnego, produkcja warzywnicza gruntowa, szklarniowa i pod folią, produkcja roślin ozdobnych, grzybów uprawnych i sadownicza, hodowla i produkcja materiału zarodowego zwierząt, ptactwa i owadów użytkowych, produkcja zwierzęca typu przemysłowo-fermowego oraz hodowla ryb, a także działalność, w której minimalne okresy przetrzymywania zakupionych zwierząt i roślin, w trakcie których następuje ich biologiczny wzrost, wynoszą co najmniej:

- 1) miesiąc – w przypadku roślin,
- 2) 16 dni – w przypadku wysoko intensywnego tuczu specjalizowanego gęsi lub kaczek,
- 3) 6 tygodni – w przypadku pozostałego drobiu rzeźnego,
- 4) 2 miesiące – w przypadku pozostałych zwierząt – licząc od dnia nabycia¹.

Działami specjalnymi produkcji rolnej są: uprawy w szklarniach i ogrzewanych tunelach foliowych, uprawy grzybów i ich grzybni, uprawy roślin „in vitro”, fermowa hodowla i chów drobiu rzeźnego i nieśnego, wylęgarnie drobiu, hodowla i chów zwierząt futerkowych i laboratoryjnych, hodowla dżdżownic, hodowla entomofagów, hodowla jedwabników, prowadzenie pasiek oraz hodowla i chów innych zwierząt poza gospodarstwem rolnym. Do działów specjalnych produkcji rolnej nie zaliczamy upraw, hodowli i chowu zwierząt w rozmiarach nieprzekraczających wielkości określonych w załączniku nr 2 do ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych. Zatem zgodnie z przepisami, do przychodów z działalności rolniczej wyłączonej spod opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych, zastosowanie mają przepisy ustawy o podatku rolnym². Konstrukcja tego podatku nie przyjmuje za podstawę opodatkowania dochodu uzyskanego przez rolnika. Podstawą opodatkowania w podatku rolnym jest liczba hektarów przeliczeniowych, a nie dochód gospodarstwa. Oznacza to, że niezależnie od tego w jakiej wysokości podatnik podatku rolnego osiąga dochód z działalności rolniczej, wysokość podatku rolnego jaki płaci jest jednakowa.

Kolejnemu wyłączeniu z opodatkowania podatkiem dochodowym podlegają przychody z dzierżaw, poddzierżaw działów specjalnych produkcji rolnej oraz gospodarstwa rolnego lub jego składników przeznaczonych na cele rolnicze albo na prowadzenie działów specjalnych produkcji rolnej. Osoba wydzierżawiająca swoje gospodarstwo w całości lub też w części innemu rolnikowi i otrzymująca przychód z tego tytułu, nie jest zobowiązana do płacenia podatku dochodowego od tego przychodu, jak również zgłaszania tego faktu w jakimkolwiek urzędzie.

Zwolnieniem z opodatkowania zostały objęte również przychody uzyskane ze sprzedaży całości lub części nieruchomości wchodzących w skład gospodarstwa rolnego. Zwolnienie nie dotyczy przychodu uzyskanego ze sprzedaży gruntów, które w związku z tą sprzedażą utraciły charakter rolny. Celem tego zwolnienia mogło być zachęcenie rolników do większego obrotu ziemią co miało powodować powstawanie dużych gospodarstw.

¹ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 2010 r. Nr 51, poz. 307, Nr 75, poz. 473).

² Ibidem.

Spod opodatkowania PIT wyłączone są dochody uzyskane z tytułu wynajmu pokoi gościnnych w budynkach mieszkalnych położonych na terenach wiejskich w gospodarstwie rolnym, osobom przebywającym na wypoczynku oraz dochody uzyskane z tytułu wyżywienia tych osób, jeżeli liczba wynajmowanych pokoi nie przekracza pięciu. Zwolnieniu temu nie podlega wynajem pokoi gościnnych osobom, które przebywają w tym gospodarstwie w celach innych niż związanych z wypoczynkiem.

Zwolnione z opodatkowania są dotacje z budżetu państwa otrzymane na dofinansowanie przedsięwzięć realizowanych w ramach Specjalnego Przedakcesyjnego Programu na Rzecz Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich (SAPARD). Realizacja programu SAPARD przypadała na lata 2002-2006, stąd zwolnienie dotyczące środków uzyskanych w ramach programu SAPARD ma obecnie charakter historyczny. Zwolnieniu podlegają natomiast dopłaty bezpośrednie stosowane w ramach Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej

Działalność rolnicza, w rozumieniu ustawy o PIT, która polega na wytwarzaniu produktów roślinnych lub zwierzęcych w stanie nieprzetworzonym z własnych upraw albo hodowli lub chowu (za wyjątkiem działów specjalnych produkcji rolnej) jest wyłączona z opodatkowania PIT. Dochody ze sprzedaży produktów roślinnych i zwierzęcych pochodzących z własnej uprawy lub hodowli, niestanowiących działów specjalnych produkcji rolnej przerobione sposobem przemysłowym, jeżeli przerób polega na:

- kiszzeniu produktów roślinnych,
- przetwórstwie mleka,
- uboju zwierząt rzeźnych i obróbce poubojowej tych zwierząt, w tym również na rozbiorze, podziale i klasyfikacji mięsa, zwolnione są z opodatkowania PIT.

Zwolnione z opodatkowania są zasiłki chorobowe wypłacane rolnikom. Kwota zwolniona

z opodatkowania ograniczona jest do części zasiłku odpowiadającej udziałowi dochodu z tytułu działalności rolniczej.

Preferencje podatkowe w podatku dochodowym od osób prawnych

Analogicznie jak w PIT, wyłączone z opodatkowania CIT są przychody z działalności rolniczej, z wyłączeniem przychodów z działów specjalnych produkcji rolnej. Do przychodów tych, tj. działalności rolniczej zastosowanie mają przepisy ustawy o podatku rolnym. Podobnym włączeniem z opodatkowania CIT podlegają tak jak w podatku PIT dopłaty na rolnictwo.

Zwolnione z opodatkowania CIT są dochody ze sprzedaży nieruchomości wchodzących w skład gospodarstwa rolnego. Zwolnienie nie ma zastosowania jeżeli sprzedaż ta następuje przed upływem pięciu lat licząc od końca roku kalendarzowego, w którym nastąpiło nabycie całości lub części zbywanej nieruchomości.

Ustawodawca zwolnił od podatku dochody z działalności pozarolniczej w części przeznaczony na działalność rolniczą. Aby skorzystać ze zwolnienia, podatnik musi wykazać w ogólnych przychodach (zarówno z działalności rolniczej jak również z działalności pozarolniczej) co najmniej 60% przychodów z działalności rolniczej. Powyższe zwolnienie związane jest z faktem, iż podatnik inwestując w działalność

pozarolniczą ma możliwość wliczenia sobie poczynionych wydatków w koszty, czego nie może zrobić inwestując w działalność rolniczą. Zwolnienie to stanowi więc swoistą zachętę do rozszerzania prowadzonej działalności rolniczej kosztem działalności pozarolniczej.

Przywilejem podatkowym zostały także obdarowane grupy producentów rolnych, które mogą być tworzone przez podmioty (osoby fizyczne, osoby prawne, jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej) prowadzące gospodarstwo rolne albo działalność rolniczą w zakresie działów specjalnych produkcji rolnej. Dochody takiej grupy podatkowej korzystają ze zwolnienia jeśli spełnione zostaną następujące warunki:

1. Grupa zostanie wpisana do rejestru grup producenckich,
2. Dochody pochodzą ze sprzedaży produktów lub grup produktów, dla których grupa została utworzona,
3. Produkty wytworzone zostały w gospodarstwach członków tej grupy.

Zwolnienie ograniczone jest do dochodów z podstawowej działalności grupy i tylko w części przekazanej (wydatkowanej) na rzecz członków grupy³.

Preferencje podatkowe w podatkach lokalnych

Podatki i opłaty lokalne stanowią dużą część dochodów własnych gminy, a ich wysokość może być swobodnie kształtowana przez radę gminy. W praktyce gminy dość niechętnie stosują preferencje podatkowe wobec swoich mieszkańców, jednak niektóre ulgi i zwolnienia w podatkach lokalnych przyznawane są ustawowo. Zwolnieniem takim objęci są podatnicy podatku od nieruchomości, których budynki gospodarcze lub ich części:

- położone są na gruntach gospodarstw rolnych, służące wyłącznie działalności rolniczej,
- zostały zajęte na prowadzenie działów specjalnych produkcji rolnej,
- budynki i budowle wykorzystywane przez grupę producentów rolnych wpisaną do rejestru tych grup są wykorzystywane wyłącznie na prowadzenie działalności w zakresie sprzedaży produktów lub grup produktów wytworzonych w gospodarstwach członków grupy lub w zakresie określonym w art. 4 ust. 2 ustawy z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach zgodnie z jej aktem założycielskim.

Zwolnione z podatku rolnego są grunty przeznaczone na utworzenie nowego gospodarstwa rolnego lub powiększenie już istniejącego do powierzchni nieprzekraczającej 100 ha:

- a) będące przedmiotem prawa własności lub prawa użytkowania wieczystego, nabyte w drodze umowy sprzedaży,
- b) będące przedmiotem umowy o oddanie gruntów w użytkowanie wieczyste,
- c) wchodzące w skład Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa, objęte w trwałe zagospodarowanie.

Temu samemu zwolnieniu podlegają również użytki rolne klasy V, VI i VIz oraz grunty zadrzewione i zakrzewione ustanowione na użytkach rolnych. Wysokość podatku rolnego ustala się na podstawie hektara przeliczeniowego oraz równowartości

³ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654).

pieniężnej 2,5 q lub 5 q żyta w zależności od rodzaju gruntu, która obliczana jest według średniej ceny skupu żyta za 11 kwartałów poprzedzających kwartał poprzedzający rok podatkowy. Średnią cenę skupu żyta, ustala się na podstawie komunikatu Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, ogłaszanego w Dzienniku Urzędowym Rzeczypospolitej Polskiej „Monitor Polski”, w terminie do dnia 20 października roku poprzedzającego rok podatkowy. Organ uchwałodawczy gminy, jakim jest rada gminy, może w formie uchwały rady gminy obniżyć cen skupu żyta na podstawie którego obliczana jest wysokość podatku rolnego.

Ulga inwestycyjna w podatku rolnym przyznawana jest po zakończeniu inwestycji. Ulga ta polega na odliczeniu od należnego podatku rolnego (od gruntów położonych na terenie gminy, w której została dokonana inwestycja) – wysokości 25 % udokumentowanych rachunkami nakładów inwestycyjnych⁴.

Ulga z tytułu tej samej inwestycji nie może być stosowana dłużej niż przez 15 lat. Podatnik straci prawo do odliczenia od podatku rolnego niewykorzystanej kwoty ulgi inwestycyjnej w przypadku sprzedaży obiektów i urządzeń, od których została przyznana ulga, lub przeznaczy je na inne cele nieinwentarskie lub niezwiązane z ochroną środowiska. Kwota niewykorzystanej ulgi inwestycyjnej przechodzi na następców podatnika stosownie do przepisów o ubezpieczeniu społecznym rolników oraz ordynacji podatkowej.

Organ podatkowy właściwy dla naliczania i pobory podatku rolnego w razie wystąpienia klęski żywiołowej, która spowodowała istotne szkody w budynkach, ziemiopłodach, inwentarzu żywym lub martwym albo w drzewostanie, przyznaje podatnikom ulgi w podatku rolnym przez zaniechanie jego ustalania albo poboru w całości lub w części, w wysokości zależnej od rozmiarów strat spowodowanych klęską w gospodarstwie rolnym⁵.

⁴ Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym, Dz. U. z 2006 r. Nr 136, poz. 969 ze zm.

⁵ Ibidem.

Następstwa finansowe dla budżetu państwa preferencji podatkowych w rolnictwie.

Tabela 1. Zestawienie kwot i rodzaju preferencji dla osób fizycznych prowadzących działalność rolniczą w podatku dochodowym od osób fizycznych.

Table 1. Statement of the amount and type of preferences for individuals engaged in agricultural activities in the income tax on individuals.

| Rodzaj ulgi / Type of relief | 2009 | 2010 | 2011 |
|--|-------|-------|-------|
| Wyłączenie spod zakresu zastosowania ustawy o PIT przychodów z działalności rolniczej z wyłączeniem dochodów z działów specjalnych produkcji rolnej / The exclusion from the scope of the Law on PIT revenues from agricultural activities with the exception of income from special branches of agricultural production | - | - | - |
| Przychody ze sprzedaży gospodarstwa rolnego / Revenues from the sale of farm | - | - | - |
| Dochody z agroturystyki / Income from agri-tourism | - | - | - |
| Dopłaty do rolnictwa / Subsidies to agriculture | 1 947 | 2 008 | 2 334 |
| Dochody ze sprzedaży przerobionych produktów rolnych / Revenue from the sale of processed agricultural products | - | - | - |
| Zasiłki chorobowe dla rolników / Sickness benefits for farmers | 65 | 71 | 71 |
| Przychody z dzierżawy gospodarstwa i gruntów rolnych / Revenues from the lease of farm and agricultural land | - | - | - |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów

Tabela nr 1 zawiera siedem ulg, spośród których tylko w stosunku do dwóch z nich możliwe jest rzeczywiste oszacowanie utraconego dochodu przez budżet państwa. W okresie od 2009 do 2011 roku budżet państwa stracił z powodu istnienia tych zwolnień 6496 mln zł. Z uwagi na brak możliwości uzyskania danych finansowych odnośnie zwolnienia z podatku przychodów z dzierżawy gospodarstwa i gruntów rolnych oraz jego sprzedaży nie jest możliwe oszacowanie utraconej kwoty podatku przez budżet państwa. Zwolnienie rolników indywidualnych z obowiązku prowadzenia jakiegokolwiek ewidencji podatkowej powoduje uniemożliwienie oszacowania rzeczywistego przychodu, dochodu z działalności rolniczej, a tym samym brak jest danych o wielkości utraconych dochodów przez budżet państwa z tego tytułu. Analizując tylko te dwie wartości liczbowe zwolnień w podatku PIT stwierdza się wzrost aż o 19,87% kwoty utraconego dochodu podatkowego za rok podatkowy 2011 względem roku 2009. Tak duża różnica wartości była spowodowana znacznym wzrostem wysokości wypłacanych rolnikom dopłat bezpośrednich do powierzchni upraw. W analizowanym okresie najmniejszą wartość dochodów budżet państwa utracił w roku 2009, która wyniosła 2012 mln i była mniejsza o 67 mln względem roku 2010 w którym łączna kwota strat oszacowano na 2079 mln.

Preferencje w działalności rolniczej oprócz osób fizycznych posiadają również osoby prawne, których dochody z działalności rolniczej zostały wyłączone spod opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych (CIT). W tabeli nr 2 przedstawiono kwoty jakie traci budżet państwa w związku z funkcjonowaniem tylko kilku wybranych zwolnień z CIT. Analizie porównawczej poddano 7 zwolnień

funkcjonujących w podatku CIT w latach 2009-2011. Łączna kwota utraconego dochodu tylko z 6 zwolnień, których kwota była możliwa do obliczenia w przeciągu trzech lat, wyniosła 335 mln. zł. Warto podkreślić, że z tego typu ulg korzysta bardzo mała liczba podatników, gdyż w Polsce dominują gospodarstwa rodzinne, które nie mogą korzystać z tego rodzaju pomocy. Tabela 2 nie zawiera kwot podatku dochodowego jakie traci budżet państwa w związku z wyłączeniem spod opodatkowania podatkiem CIT dochodów z działalności rolniczej. Wszystkie osoby prawne korzystające z ww. ulg są zobowiązane na podstawie ustawy o rachunkowości do prowadzenia pełnej rachunkowości oraz corocznego przekładania w Krajowym Rejestrze Sądowym bilansu oraz sprawozdania finansowego, na podstawie których możliwe jest oszacowanie dochodu i wysokości podatku jaki traci corocznie budżet państwa na zwolnieniu dochodów z działalności rolniczej z podatku CIT. Na podstawie takich danych możliwa była by ocena sensowności zastąpienia podatku rolnego podatkiem dochodowym od osób prawnych.

Tabela 2. Zestawienie kwot i rodzaju preferencji dla osób prawnych prowadzących działalność rolniczą w podatku dochodowym od osób prawnych.

Table 2. tenement of the amount and type of preference for legal persons engaged in agricultural income tax from legal persons

| Rodzaj ulgi. / Type of relief | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|------|------|------|
| Wyłączenie spod zakresu zastosowania ustawy o CIT przychodów z działalności rolniczej z wyłączeniem dochodów z działów specjalnych produkcji rolnej. / The exclusion from the scope of the Law on CIT revenues from agricultural activities with the exception of income from special branches of agricultural production | - | - | - |
| Zwolnienie dochodów ze sprzedaży nieruchomości wchodzących w skład gospodarstwa rolnego / Exemption of income from the sale of real estate belonging to the farm | | | |
| Dopłaty na rolnictwo / Subsidies for agriculture | | 64 | 33 |
| Zwolnienie dochodów z działalności pozarolniczej przeznaczonych na wynagrodzenie za pracę. / Exemption of income from non-agricultural activities intended to pay for work | 49 | | |
| Zwolnienie dochodów grupy producentów rolnych. / Exemption of income of agricultural producer groups | | 3 | 5 |
| Zwolnienie dochodów z działalności pozarolniczej przeznaczonych na działalność rolniczą. / Exemption of income from non-agricultural activities dedicated to agricultural activities | 47 | 59 | 66 |
| Zwolnienie dochodów Funduszu Składowego Ubezpieczenia Społecznego rolników. / Exemption of income Social Security Contribution Fund of farmers | | | 9 |

Źródło: j.w.

Tabela 3. Zestawienie kwot i rodzaju preferencji dla osób fizycznych i prawnych prowadzących działalność rolniczą w podatkach lokalnych.

Table 3. Statement of the amount and type of preference for natural and legal persons engaged in agricultural activities in local taxes.

| Rodzaj ulgi. / Type of relief | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|------|------|------|
| Zwolnienie dla budynków gospodarczych lub ich części położonych na gruntach gospodarstw rolnych, służących wyłącznie działalności rolniczej. / The exemption for farm buildings or portions thereof located on land holdings, which only agricultural activity. | 1591 | 1616 | 1807 |
| Zwolnienie dla budynków i budowli zajętych przez grupy producentów rolnych. / The exemption for buildings and structures occupied by a group of agricultural producers. | | 40 | 42 |
| Obniżona stawka dla budynków lub ich części zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie obrotu kwalifikowanym materiałem siewnym. / Reduced rate for buildings or parts of buildings used for business in the marketing of certified seed. | 10 | 10 | 10 |
| Zwolnienie dla użytków rolnych klas V, VI i Viz. / The exemption for agricultural land classes V, VI and Viz. | 183 | 112 | 124 |
| Zwolnienie dla gruntów przeznaczonych na utworzenie nowego gospodarstwa rolnego lub powiększenie już istniejącego do powierzchni 100 ha. / Relief for the area to create a new farm or extension of the existing surface 100 ha. | | 36 | 40 |
| Ulga inwestycyjna. / investment allowance | 53 | 33 | 36 |
| Ulgi dla gruntów położonych na terenach podgórskich i górskich. / Relief for land located on foothills and mountain. | | 15 | 17 |
| Ulgi po okresie zwolnienia. / Relief after release. | | 12 | 14 |
| Uprawnienia rad gmin do obniżania cen skupu żyta stanowiącej podstawę obliczania stawek podatku rolnego. / The powers of municipal councils to reduce the purchase price of rye is the basis for calculating the tax rates of the agricultural | 433 | 40 | 78 |
| Zwolnienie z podatku od środków transportu. / Exemption from tax on means of transport. | - | - | - |

Źródło: j.w

Gminy jako jednostki samorządu terytorialnego posiadają władztwo podatkowe w zakresie wprowadzaniu na swoim obszarze szeregu ulg i zwolnień podatkowych dotyczących rolnictwa. Wszystkie wymienione w tabeli nr 3 ulgi i zwolnienia stanowią bezpośrednio utracony dochód budżetów gmin. W latach 2009-2011 gminy w związku z istnieniem ulg i zwolnień wymienionych w tabeli nr 3 utraciły 6352 mln zł. Największą kwotę dochodu budżety gmin straciły w roku 2009 r. bo aż 270 mln zł, natomiast już w 2010 kwota ta uległa zmniejszeniu o 15,6% względem roku poprzedzającego. Największe utracone dochody wynikają ze zwolnienia dla budynków gospodarczych lub ich części położonych na gruntach gospodarstw rolnych, służących

wyłącznie działalności rolniczej. Kolejnymi zwolnieniami powodującymi duże straty dla budżetów gmin jest zwolnienie dla użytków rolnych klas V, VI i VII oraz obniżenie przez rady gminy cen skupu żyta stanowiącego podstawę do obliczenia stawek podatku rolnego. Osoby fizyczne jak również osoby prawne prowadzące działalność rolniczą są zobowiązane do płacenia podatku rolnego, którego wysokość jest ustalana na podstawie średniej ceny żyta z 11 ostatnich kwartałów poprzedzających kwartał poprzedzający rok podatkowy. Rady gmin na podstawie uchwały mogą obniżyć średnią cenę skupu żyta, na podstawie której obliczana jest stawka ww. podatku.

Wnioski

Wielkość i rodzaje preferencji podatkowych w stosunku do poszczególnych sektorów gospodarki zależą od polityki podatkowej danego państwa. Działalność rolnicza traktowana jest w Polsce w szczególny sposób, gdyż nie występuje w niej realne opodatkowanie dochodu uzyskanego z działalności rolniczej. Pomimo tak wielkiego przywileju rolnikom zostało przyznanych jeszcze więcej ulg podatkowych, których istnienie i zastosowanie nie jest niczym uzasadnione. Wszelkie ulgi i zwolnienia są wyjątkiem od reguły obowiązku płacenia podatków, które stanowią dochody budżetowe gmin i państwa. Stosowanie takich wyjątków musi być uzasadnione ważnym interesem publicznym lub budżetowym, których stosowanie służy wszystkim obywatelom. Z przeprowadzonych analiz wynika, iż istnienie preferencji podatkowych w rolnictwie powoduje znaczne uszczuplenie dochodów budżetu państwa jak również budżetów jednostek samorządu terytorialnego. Z uwagi na brak finansowych przesłanek istnienia preferencji podatkowych w rolnictwie dla budżetu państwa należy prowadzić dalsze badania nad sensem ich istnienia skoncentrowanych na korzyściach jakie przynoszą społeczeństwu i całej gospodarce

Literatura

- Diemianowicz R., Przygodzka R., *Rola instytucji fiskalnych w rozwoju rolnictwa*, [w] B. Kutkowski (red.) *Wyzwania stojące przed rolnictwem i wsią u progu XXI wieku*, WYD. Akademii Ekonomicznej im. Oscara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003.
- R. Przygodzka, *Fiskalne instrumenty wspierania rolnictwa – przyczyny stosowania, mechanizmy i skutki*. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2006.
- W. Ziętara, *Wewnętrzne uwarunkowania rozwoju polskiego rolnictwa*. Roczniki Nauk Rolniczych 2008, Seria G, Tom 94, Zeszyt 2.
- Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym (Dz.U. z 2006 r. Nr 136, poz. 969 ze zm.).
- Ustawa z dnia 12 listopada 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz.U. z 2002 r. Nr 9, poz. 84 ze zm.).
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 2010 r. Nr 51, poz. 307, Nr 75, poz. 473).
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654).

Summary

Reliefs and exemptions from direct and indirect taxes for agriculture constitute state aid for its citizens. This assistance aims to contribute to the development, recovery and

maintenance of low food prices. Any exemption granted, and granted relief reduces the income of the state budget and local government units. Such losses are budgetary aid to citizens who as a result of its receipt may provide a further free financing and development of the company as well as provide cheaper access to certain goods and services to consumers.

Informacja o Autorze:

mgr Adrian Zablocki
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
e-mail: zablocki21@wp.pl