

Zagadnienia Do radztwa Rolniczego

KWARTALNIK

4'04⁽⁴⁰⁾

**KRAJOWE CENTRUM DORADZTWA
ROZWOJU ROLNICTWA I OBSZARÓW WIEJSKICH
ODDZIAŁ W POZNANIU**

Wydawca:

Krajowe Centrum Doradztwa
Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich
Oddział w Poznaniu,
61-659 Poznań, ul. Winogrody 63
tel: (0-61) 823 20 81, 820-19-71, fax: 820-19-71
e-mail: poznan_sekretariat@cdr.gov.pl
www.cdr.gov.pl

Rada Programowa:

Edward Arseniuk, Marek Kłodziński, Andrzej Kowalski,
Jędrzej Krupiński, Seweryn Kukuła, Aleksander Lewczuk,
Antoni Mickiewicz, Walenty Poczta, Stefan Pruszyński,
Izabela Sikorska-Wolak, Aleksander Szeptycki, Bogdan M. Wawrzyniak

Zespół Redakcyjny:


A. P. Wiatrak (redaktor naczelny),
A. Bartkiewicz, E. K. Chyłek, R. Jaworski, W. Kujawiński,
E. Matuszak, A. Swulińska-Katulska, S. Zawisza,
D. Pruss Głowacka (sekretarz redakcji)

Projekt graf., skład komputerowy:

Alicja Zygmanska

Druk:

Krajowe Centrum Doradztwa
Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich Oddział w Poznaniu
Zlecenie nr 66/2004, nakład 800 egz.

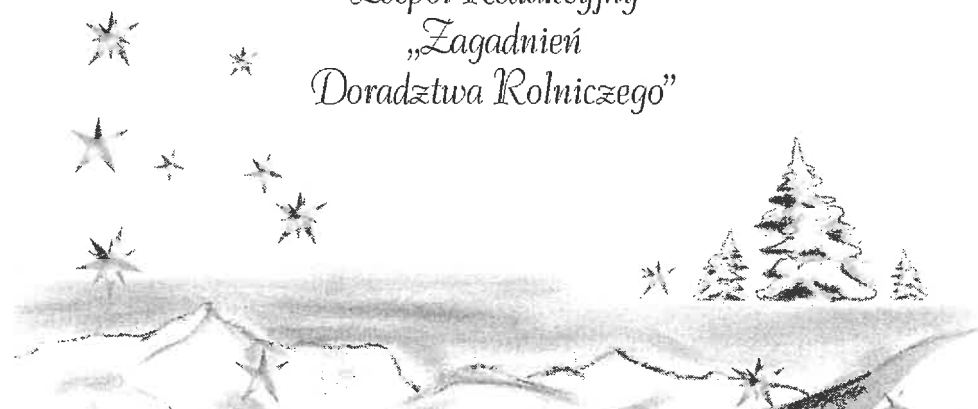


Czytelnikom i Sympatykom
„Zagadnień Doradztwa Rolniczego”


Z okazji Świąt Bożego Narodzenia
serdeczne życzenia radości,
spokoju i rodzinnego ciepła,
a w nadchodzącym 2005 Roku
pomysłności w życiu osobistym
i sukcesów w pracy zawodowej

składa

Zespół Redakcyjny
„Zagadnień
Doradztwa Rolniczego”



Poznań, grudzień 2004 rok



SPIS TREŚCI

ARTYKUŁY

| | |
|--|-----|
| ANNA WOŹNIAK: Informacja w procesie zarządzania i podejmowania decyzji | 7 |
| JULIAN KALINOWSKI: Wsparcie doradcze rolników modernizujących gospodarstwa i korzystających z kredytów preferencyjnych | 20 |
| MARIAN BŁAŻEK: Dobre praktyki zarządzania jakością w agrobiznesie | 28 |
| ARTUR J. KOŻUCH: Czynniki deprecjacji kapitału ludzkiego | 43 |
| TOMASZ SIUDEK: Proces konsolidacji w sektorze banków spółdzielczych w Polsce | 53 |
| MAREK SMOLEŃ, ALINA WALENIA: Rola spółdzielczego systemu bankowego w wymiarze lokalnym | 63 |
| STANISŁAW MAŃKO: Zmiany w sytuacji ekonomicznej gospodarstw korzystających z kredytów preferencyjnych „MR”, prowadzących rachunkowość w latach 1999-2002 | 77 |
| RYSZARD KATA: Znaczenie gospodarstw rolniczych w działalności kredytowej banków spółdzielczych w obszarze rolnictwa rozdrobnionego | 90 |
| ZOFIA KOŁOSZKO-CHOMENTOWSKA: Wpływ wydajności pracy na dochody z produkcji rolniczej | 103 |
| JAN SPIAK: Kondycja ekonomiczna przedsiębiorstw rolnych zarządzanych przez spółki pracownicze – studium przypadku | 112 |
| IZABELA WIELEWSKA, DARIA SIKORSKA: Działalność pozarolnicza na terenach wiejskich powiatu chojnickiego a dochody gospodarstw domowych | 119 |
| STANISŁAW KRZYŚKÓW: Wpływ warunków przyrodniczo-glebowych na strukturę i kierunki produkcji gospodarstw indywidualnych województwa dolnośląskiego | 128 |
| MAREK NOWAK, KRYSZYNA SZYBIGA: Perspektywy małych przedsiębiorstw przemysłu mięsnego z terenu Dolnego Śląska | 134 |
| PIOTR SELWESIUK, SŁAWOMIR JERZY SNARSKI: Zastosowanie metody unitaryzacji zerowanej w określaniu rankingu gmin wiejskich woj. podlaskiego ze względu na stopień zadłużenia i absorpcji funduszy unijnych | 141 |
| MICHAŁ TRZĘSOWSKI: Główne kierunki zmian rynkowych sektora owoców i warzyw w Polsce | 149 |

INFORMACJE

| | |
|---|-----|
| HENRYK ANTOSIAK: Bankowe instrumenty finansowe w sektorze rolnym po integracji europejskiej | 158 |
| NOWOŚCI WYDAWNICZE | 167 |
| ROZNY SPIS TREŚCI 2004 | 168 |
| ANNUAL TABLE OF CONTENTS 2004 | 172 |

TABLE OF CONTENTS

ARTICLES

| | |
|--|-----|
| ANNA WOŹNIAK: The information in process of management and decision | 7 |
| JULIAN KALINOWSKI: Advisers support for farmers modernizing farms and taking advantage from preferential credits | 20 |
| MARIAN BŁAŹEK: Good practices in quality management in agrobusiness area | 28 |
| ARTUR J. KOŹUCH: The factors of human capital depreciation | 43 |
| TOMASZ SIUDEK: Consolidation process in the sector of Co-operative Banks in Poland | 53 |
| MAREK SMOLEŃ, ALINA WALENIA: The role of co-operative system of banking in local conditions | 63 |
| STANISŁAW MAŃKO: The changes of economic situation of farms using preferential credits the „MR” and leadering the accountancy in the years 1999-2002 | 77 |
| RYSZARD KATA: The meaning of farms in credit activity of co-operative banks in area of dispersed agriculture | 90 |
| ZOFIA KOŁOSZKO-CHOMENTOWSKA: The influence of productivity of labour on the income from agricultural production | 103 |
| JAN SPIAK: Economic form of agricultural enterprises administered by worker partnership – study of case | 111 |
| DARIA SIKORSKA, IZABELA WIELEWSKA: Non-agricultural economic activity as one of the sources of income of households in the rural areas of Chojnice administrative unit | 119 |
| STANISŁAW KRZYŚKÓW: Influence of nature and soil conditions on the structure and production directions of individual farms in Lower Silesia Region | 128 |
| MAREK NOWAK, KRYSZYNA SZYBIGA: The perspectives of small meat plants from Lower Silesia Region | 134 |
| PIOTR SELWESIUK, SŁAWOMIR JERZY SNARSKI: The use of the zero unitarisation method to make a ranking of rural communities of Podlaskie Voivodeship from the point of view of the liabilities and absorption of EU funds | 141 |
| MICHAŁ TRZĘSOWSKI: The main directions changes in the market of fruites and vegetables sector in Poland | 149 |

INFORMATION

| | |
|---|-----|
| HENRYK ANTOSIAK: Bank financial instruments in agricultural sector after european integration | 158 |
| PUBLISHING NEWS | 167 |
| ANNUAL TABLE OF CONTENTS 2004 | 172 |

ARTYKUŁY

ANNA WOŹNIAK
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

INFORMACJA W PROCESIE ZARZĄDZANIA I PODEJMOWANIA DECYZJI

1. Znaczenie informacji w zarządzaniu gospodarstwem (przedsiębiorstwem)

W agrobiznesie, tak jak we wszystkich dziedzinach gospodarki zarządzanie informacją traktowane jest jako jeden z czynników (zasobów) produkcji, choć mierzenie jego wpływu na produkt jest utrudnione z racji jego silnego powiązania z pozostałymi czynnikami.

Jak pisze A. Woś „Produkcja rolnicza jest funkcją dwu grup czynników (określanych także często jako zasoby):

- fizycznych, takich jak np.: ziemia, praca, kapitał, surowce;
- intelektualnych, takich jak np.: wiedza, umiejętności, doświadczenie, zasób informacji, zarządzanie” [Woś 1996].

We współczesnych społeczeństwach nazywanych *społeczeństwami informacyjnymi* [Bielecki 1999] (w takim społeczeństwie informacja i wynikająca z niej wiedza oraz technologie informacyjne stają się czynnikiem wytwórczym, w strukturze siły roboczej zaczynają dominować pracownicy związani z przetwarzaniem informacji, a większość dochodu narodowego powstaje w obrębie szeroko rozumianego sektora informacyjnego) informację traktuje się jako trzecią – obok energii i materii – fundamentalną wielkość o decydującym wpływie na społeczeństwo, na formy jego współżycia i współdziałania.

Tak więc zdobycie, posiadanie i umiejętne wykorzystanie informacji jest warunkiem sprawnego działania każdego człowieka i każdej firmy, w tym także gospodarstwa rolnego. J. Penc, nazywa informację „katalizatorem zarządzania”, czyli czynnikiem scalającym, zasilającym i warunkującym skuteczność tego procesu. Zarządzanie to bowiem ciągłe podejmowanie decyzji, a dobrze podjęta decyzja to, jak pisze dalej - 80% informacji, 10% inspiracji i 10% intuicji. Tak więc „bez informacji nie ma zarządzania” [Penc 1995]. Szczególnie przydatne dla nowoczesnego przedsiębiorstwa są informacje o możliwych do wprowadzenia innowacjach. Jak pisze A. Woś „jesteśmy nieustannie pod ciśnieniem podaży (ofert) nowoczesnych technik i technologii produkcji, które oferuje nauka (...). Informacje o nowych technikach przenikają coraz sprawniej, stosunkowo szybko stają się one „własnością” wszystkich, rodząc postęp” [Woś 1996]. Jednocześnie jednak innowacje charakteryzują się bardzo szybkim „zużyciem moralnym”, co powoduje, że konieczne jest stałe ich odnawianie lub zmiana. Wymaga to od osób zarządzających zarówno odpowiedniej osobowości (przedsiębiorczej, innowacyjnej), jak też kompetencji (wiedzy i umiejętności) oraz otwartej i przedsiębiorczej postawy. Tego zaś bardzo często brakuje polskim rolnikom, dlatego związek między sferą kreowania innowacji, a sferą ich upowszechniania i adaptacji jest bardzo słaby. Oczywiście również wśród rolników nie brakuje osób przedsiębiorczych i otwartych na innowacje, którzy nie tylko reagują pozytywnie na propozycje zmian, ale aktywnie ich poszukują, a nawet sami uczestniczą w ich kreowaniu.

„Źródło informacji” najczęściej interpretowane jest jako miejsce pozyskiwania informacji przez osobę czy przedsiębiorstwo, natomiast „kanały” jako osoby, firmy, instytucje, środki czy nawet wydarzenia będące nośnikami czy przekazicielami informacji. W procesie zarządzania i związanym z nim procesie podejmowania decyzji, tak rozumiane „źródła” i „kanały” często pokrywają się ze sobą – przedsiębiorca czy decydent pozyskuje potrzebne informacje od osób, firm, instytucji które je posiadają i przekazują (bezpośrednio lub z użyciem różnych środków).

Źródłami informacji dla przedsiębiorstw (gospodarstw rolnych) są najczęściej instytucje i agendy rządowe, organizacje gospodarcze i producenckie, instytucje samorządowe, mass media, publikacje, sieci komputerowe itp.

Sprawnie działający system informacyjny powinien także zapewnić przedsiębiorcy (decydentowi) odpowiednią jakość informacji¹, zapewniającą zmniejsze-

¹ Informacja będzie rozumiana w pracy jako kategoria społeczna oznaczająca „każdy czynnik zmniejszający stopień niewiedzy o badanym zjawisku, umożliwiający człowiekowi (...) polepszenie znajomości otoczenia i w sprawniejszy sposób prowadzenie celowego działania” [Encyklopedia 1976].

nie niepewności decydowania. D. R. Hampton [1986], przyjmując za kryterium znaczenie informacji do celów zarządzania, wymienia następujące ich cechy:

- **dokładność** – dostarczają wiarygodnego odzwierciedlenia rzeczywistości;
- **istotność** – dostosowana do funkcji i poziomu kierowania, bardziej lub mniej syntetyczne, wąskie lub szerokie itd.;
- **o odpowiednim przedziale czasu** – dostarczona w czasie umożliwiającym podjęcie właściwego działania;
- **oryginalność** – nie powinny się dublować, gdyż to zwiększa czas i koszt uzyskania potrzebnych informacji;
- **kompletność** – dostarczające możliwie wszystkie potrzebne fakty i szczegóły;
- **czytelność** – prezentowane w dogodnej dla odbiorcy formie.

2. Informacja w procesie innowacyjno-decyzyjnym

Informacja jest ściśle powiązana z systemem decyzyjnym i jest potrzebna na każdym etapie procesu decyzyjnego: wzmacnia impuls wyzwalający rozpoznanie problemu, jest konieczna do rozpoznania potrzeb, zdefiniowania i ustrukturalizowania problemu oraz do znalezienia alternatywnych rozwiązań, wyboru najlepszego rozwiązania, wprowadzenia rozwiązania w życie i oceny rezultatów zastosowanego rozwiązania.

Największe znaczenie ma jednak dobra informacja przy podejmowaniu decyzji innowacyjnych. Wymagają one bowiem nowego sposobu myślenia, działania, organizacji pracy, zarządzania itd.

Podejmowanie zaś decyzji innowacyjnych przez przedsiębiorców jest konieczne aby firma mogła sprawnie funkcjonować w stale zmieniających się warunkach społeczno – gospodarczych. Innowacje w sferze zarządzania firmą dają jej możliwość wzmocnienia jej potencjału i pełniejszego jego wykorzystania, podniesienia efektywności działania firmy na rynku i w otoczeniu.

Najważniejsza jest tu rola osoby zarządzającej, gdyż to właśnie ona, znając najlepiej potrzeby i możliwości swojego przedsiębiorstwa, jego słabe i mocne strony, może skutecznie inspirować, opracowywać i stymulować zmiany. Ona też decyduje na ile innowacja jest ryzykowna, zyskowna i jaka jest szansa jej powodzenia. Dobry, nowoczesny (innowacyjny) przedsiębiorca – wg Druckera – „zawsze poszukuje zmiany, reaguje na nią i wykorzystuje ją jako okazję” [Drucker 1992].

Wprowadzanie zmiany odbywa się najczęściej w sytuacji ryzyka, ale skala ryzyka zmienia się w zależności od charakteru innowacji. Ryzyko to wiąże się m. in. z brakiem informacji o możliwych skutkach podjętych działań innowacyjnych. W procesie podejmowania decyzji o zmianach innowacyjnych niezbędne

są więc różnego rodzaju informacje, uzyskane w odpowiedniej formie i w odpowiednim czasie oraz przekazane za pomocą odpowiednich kanałów.

Na poszczególnych etapach procesu innowacyjno-decyzyjnego informacja może pełnić różne funkcje. Ze strony nadawcy może to być np.: informowanie o innowacjach, pouczanie, przekonywanie, nakłanianie do celowych działań, utwierdzenie w słuszności postępowania. Ze strony odbiorcy: zmniejszenie stopnia niewiedzy, zwiększenie kompetencji innowacyjnych, przesłanka do podejmowania decyzji, zmniejszenie stopnia niepewności, utwierdzenie się w słuszności postępowania.

3. Skuteczność kanałów przepływu informacji w procesie innowacyjno-decyzyjnym

Określenie skuteczności kanałów przepływu informacji jest zagadnieniem niezwykle złożonym. Analiza literatury przedmiotu wskazuje, iż jednoznaczne określenie tej skuteczności nie jest nawet możliwe, z uwagi na oddziaływanie wielu integralnie działających czynników wyznaczających tę skuteczność.

Jednym z podejść badawczych spotykanym w literaturze jest podejście funkcjonalne, w którym skuteczność mediów opisywana jest w kategoriach funkcji, jakie one pełnią, bądź starają się pełnić w życiu grup społecznych czy poszczególnych jednostek. M. Mrozowski [2001] analizując funkcje komunikowania masowego odnosi je do nadawcy przekazu i odbiorcy i wyróżnia następujące ich rodzaje:

- funkcje zamierzone, czyli pożądane efekty działania, które nadawca chce osiągnąć i stosownie do nich stawia sobie zadania i organizuje swoją działalność nadawczą;
- funkcje nadane, czyli taki dobór treści, formy i sposobu ekspozycji przekazu, aby maksymalnie efektywnie służył on realizacji postawionych zadań;
- funkcje pełnione, czyli rzeczywiste oddziaływanie przekazu na odbiorcę powodujące efekty zbieżne z oczekiwaniami nadawcy bądź od nich odbiegające.

Goban-Klas rozważając problem skuteczności mediów rozgranicza pojęcia skutek i skuteczność. Skutki (ogólnie – wpływ) mediów są to wszelkie konsekwencje działania mediów, niezależnie od tego czy były zamierzone, czy nie. Natomiast określenie skuteczność (siła) mediów odnosi do potencjalnej mocy mediów wywierania siły lub kontrolowania wpływu, a szczególnie wywieranie planowanego skutku społecznego. Skuteczność mediów polega zatem, jak pisze, na osiągnięciu założonego celu i zawsze zakłada intencje lub cel komunikacyjny, którego stopień realizacji określa skuteczność oddziaływania [Goban-Klas 2000].

Najbardziej kłopotliwym elementem badań oddziaływania mediów, co podkreśla Goban-Klas, jest wielorakość i złożoność samego zjawiska. Należy odróż-

nić skutki poznawcze (dotyczące zmian wiedzy) od skutków efektywnych (dotyczących postaw i uczuć) oraz skutków behawioralnych czyli zmian zachowania.

4. Cel i metody badań

W przeprowadzonych przez autorkę badaniach analizowano skuteczność poszczególnych kanałów przekazu informacji w dwóch sferach: sferze poznania i sferze zachowania się rolnika. Ograniczono jednak zakres ich wpływów do spraw związanych z rolniczym gospodarowaniem. Problem skuteczności poszczególnych kanałów rozpatrywano więc poprzez pryzmat zaspokajania potrzeb poznawczych (wiedzy i informacji) i potrzeb związanych z podjęciem decyzji innowacyjnych i ich urzeczywistnieniem.

Do badań wybrano wsie podobnej wielkości z przewagą gospodarstw o produkcji towarowej, różniące się między sobą położeniem. Wieś Daniłowo w woj. białostockim jest położona bardziej peryferyjnie, wieś Goszczanów w woj. sieradzkim jest wsią gminną. W badaniach uwzględniono tylko właściciele gospodarstw towarowych, pominięto zaś gospodarstwa nie posiadające produkcji towarowej i mieszkańców nie prowadzących gospodarstw. Podstawowymi metodami badań były: monografia problemowa z zastosowaniem techniki wywiadu, wg opracowanego kwestionariusza oraz obserwacja uczestnicząca. Pytania kwestionariusza miały charakter otwarty, skategoryzowany i mieszany. Pytania dotyczyły zarówno przeszłości i sytuacji obecnej, jak też oczekiwań i zamierzeń na przyszłość.

5. Wyniki badań

5.1. Skuteczność kanałów przepływu informacji w sferze poznawczej

Skuteczność poszczególnych kanałów przepływu informacji w sferze poznawczej określana była nie tylko poprzez pryzmat wprowadzanych innowacji, ale w odniesieniu do całokształtu problemów związanych z prowadzeniem gospodarstwa. W badaniach poddano analizie następujące kanały przepływu informacji: telewizję, radio, czasopisma fachowe, literaturę fachową, doradztwo, sąsiadów, rodzinę i znajomych, firmy obsługujące rolnictwo, instytucje (bank, gmina). Okazało się bowiem, iż nowoczesne techniki przekazu informacji takie jak: programy komputerowe, internet czy telemarketing w badanych wsiach nie są jeszcze wykorzystywane.

Do określenia skuteczności poszczególnych kanałów przepływu informacji w sferze poznawczej wzięto pod uwagę następujące kryteria i mierniki:

- liczba i odsetek respondentów korzystających z poszczególnych kanałów przekazu oraz częstotliwość korzystania,
- liczba wskazań najczęściej poszukiwanych informacji w poszczególnych kanałach,

- liczba wskazań najczęściej uzyskiwanych informacji w poszczególnych kanałach,
- ocena informacji przekazywanych przez poszczególne kanały (w opinii badanych).

W tym celu porównano wykorzystanie poszczególnych kanałów posługując się miarami statystycznymi: liczebnością wskazań i częstością wskazań. Liczebność wskazań [Jóźwiak, Podgórski 1992] n_i , nazywana także w literaturze częstością bezwzględną oznacza liczbę wskazań danej cechy. Częstość wskazań n'_i , nazywana także w literaturze częstością względną oznacza udział jednostek o wartości X_i cechy w ogólnej liczebności zbiorowości [Jóźwiak, Podgórski].

Do określenia stopnia zróżnicowania wykorzystania poszczególnych kanałów posłużono się **krzywą koncentracji**, nazywaną także **krzywą Lorenza**. Przebieg krzywej koncentracji zależy od różnicy pomiędzy rozkładami badanych cech. Im krzywa koncentracji leży bliżej przekątnej kwadratu, tym zróżnicowanie jest mniejsze [Marszałkowicz 1986].

Dla dokładniejszego, liczbowego określenia koncentracji (zróżnicowania) danej zmiennej można również obliczyć **powierzchnię pola koncentracji P** oraz **współczynnik koncentracji k**. Wartość współczynnika koncentracji leży w granicach $0 \leq k < 1$. Współczynnik koncentracji $k = 0$, gdy nie ma różnic pomiędzy rozkładami cech. Im wartość k jest bliższa jedności, tym różnica rozkładów cech jest większa.

Tabela 1

Liczebność, częstość i koncentracja wskazań informacji poszukiwanych i uzyskiwanych w poszczególnych kanałach

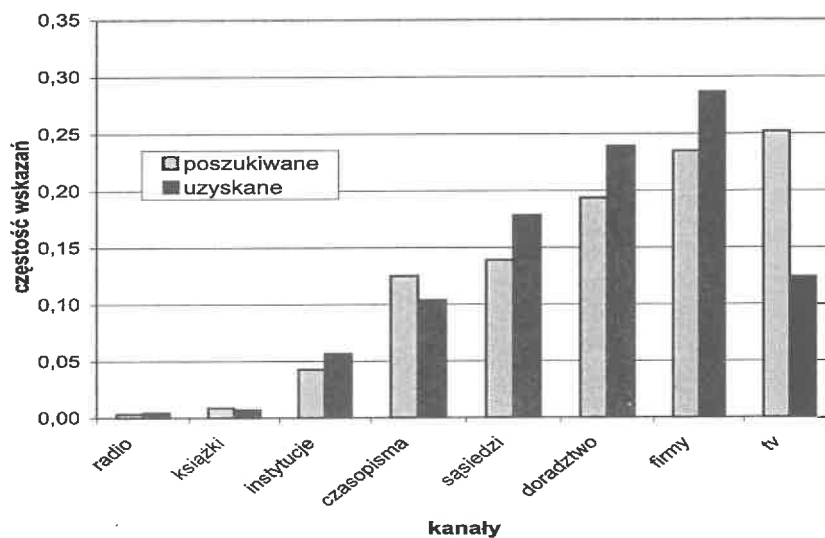
| Kanał przepływu informacji | Liczebność wskazań (n_i) | | Częstość wskazań (n'_i) | | Współczynnik koncentracji i pole koncentracji (P) $P = 0,169$ |
|----------------------------|------------------------------|------------|-----------------------------|----------|--|
| | poszukiwane | uzyskane | poszukiwane | uzyskane | |
| telewizja | 147 | 55 | 0,25 | 0,12 | 0,031 |
| książki | 5 | 3 | 0,01 | 0,01 | 0,002 |
| czasopisma | 73 | 46 | 0,13 | 0,10 | 0,046 |
| firmy | 137 | 127 | 0,23 | 0,29 | 0,178 |
| doradztwo | 113 | 106 | 0,19 | 0,24 | 0,249 |
| sąsiedzi | 81 | 79 | 0,14 | 0,18 | 0,236 |
| radio | 2 | 2 | 0,00 | 0,00 | 0,006 |
| instytucje | 25 | 25 | 0,04 | 0,06 | 0,083 |
| Razem | 583 | 443 | --- | --- | --- |

Źródło: Badania własne.

Kolejność poszczególnych kanałów została przyjęta według rosnących wartości współczynnika koncentracji.

Wykres 1

Częstość wskazań informacji poszukiwanych i uzyskiwanych w poszczególnych kanałach



Źródło: Badania własne.

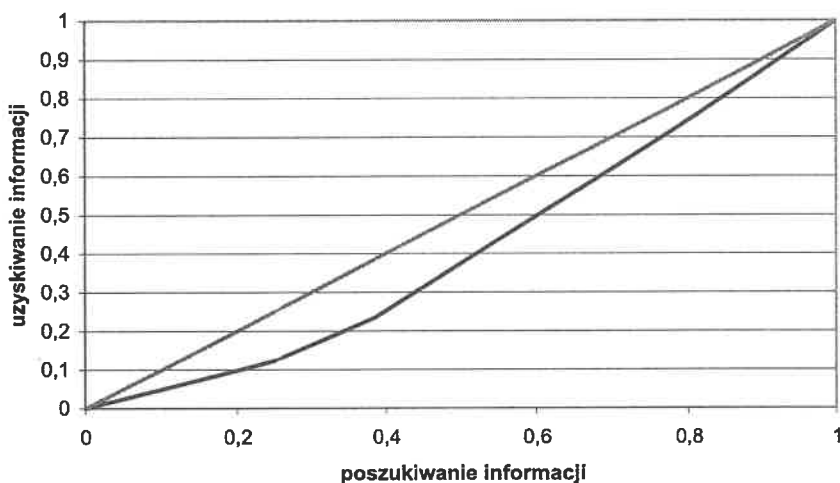
Z powyższych danych wynika, że badani rolnicy najczęściej poszukiwali potrzebnych im informacji w telewizji, firmach prywatnych i w doradztwie oraz u sąsiadów i rodziny.

Uzyskiwali zaś informacje najczęściej z prywatnych firm i od doradcy oraz od sąsiadów i rodziny.

Jednocześnie należy podkreślić fakt, że w przypadku telewizji rolnicy uzyskiwali średnio około 50% poszukiwanych tam informacji, a w przypadku czasopism ok. 80%. Natomiast w przypadku kanałów personalnych (pracownicy firm, doradztwo, sąsiedzi) było średnio więcej wskazań na informacje uzyskiwane niż na poszukiwane. Oznacza to, że badani rolnicy najczęściej poszukiwali niektórych (rynkowych lub technologicznych) informacji w telewizji i czasopismach, uzyskiwali je zaś przede wszystkim od pracowników prywatnych firm, doradców czy sąsiadów.

Wykres 2

Krzywe koncentracji wskazań dla informacji poszukiwanych i uzyskiwanych w poszczególnych kanałach



Źródło: Badania własne.

5.2. Skuteczność kanałów przepływu informacji w sferze działania

Do określenia skuteczności poszczególnych kanałów przepływu informacji w sferze działania wzięto pod uwagę przede wszystkim takie kryteria i mierniki jak:

- liczba i charakter dokonywanych zmian,
- liczba wskazań poszczególnych kanałów na etapie I-szej informacji,
- liczba wskazań poszczególnych kanałów na etapie decyzji.

Posłużono się również miarami statystycznymi² i porównano liczebność, częstość, współczynnik koncentracji oraz pole koncentracji dla wskazań poszczególnych kanałów w zakresie uzyskiwania pierwszej informacji o innowacji i w zakresie informacji potrzebnych do podejmowania decyzji.

W badaniach ograniczono się do zarejestrowania zmian innowacyjnych wprowadzonych przez rolników w ostatnich 3 latach.

² Opis wykorzystanych tu miar statystycznych znajduje się we wcześniejszej części niniejszej pracy.

Tabela 2

Liczebność, częstość i koncentracja wskazań poszczególnych kanałów na etapie I-szej informacji i na etapie decyzji

| Kanał | Liczebność wskazań (ni) | | Częstość wskazań (n'i) | | Współczynnik i pole koncentracji (P) P = 0,301 |
|--------------|-------------------------|------------|------------------------|---------|---|
| | I-sza inf | decyzja | I-sza inf | decyzja | |
| radio | 4 | 0 | 0,026 | 0,000 | 0,000 |
| książki | 2 | 0 | 0,013 | 0,000 | 0,000 |
| telewizja | 10 | 1 | 0,066 | 0,007 | 0,000 |
| czasopisma | 2 | 1 | 0,013 | 0,007 | 0,000 |
| sąsiedzi | 51 | 29 | 0,338 | 0,207 | 0,080 |
| rodzina | 16 | 12 | 0,106 | 0,086 | 0,056 |
| firmy | 10 | 12 | 0,066 | 0,086 | 0,046 |
| doradztwo | 56 | 85 | 0,371 | 0,607 | 0,517 |
| Razem | 151 | 140 | --- | --- | --- |

Źródło: Badania własne.

Kolejność poszczególnych kanałów została przyjęta według rosnących wartości współczynnika koncentracji.

Analizując powyższe dane można zauważyć, że badani rolnicy najczęściej korzystali z informacji przekazywanych przez doradztwo i sąsiadów – zarówno na etapie pierwszej informacji, jak i na etapie decyzji. Warto jednak podkreślić, że o ile rola sąsiadów w podejmowaniu decyzji zmniejsza się w stosunku do ich roli w przekazywaniu pierwszej informacji, o tyle rola doradztwa rośnie niemalże dwukrotnie (dlatego także współczynnik koncentracji jest dla doradztwa stosunkowo wysoki - około 0,5).

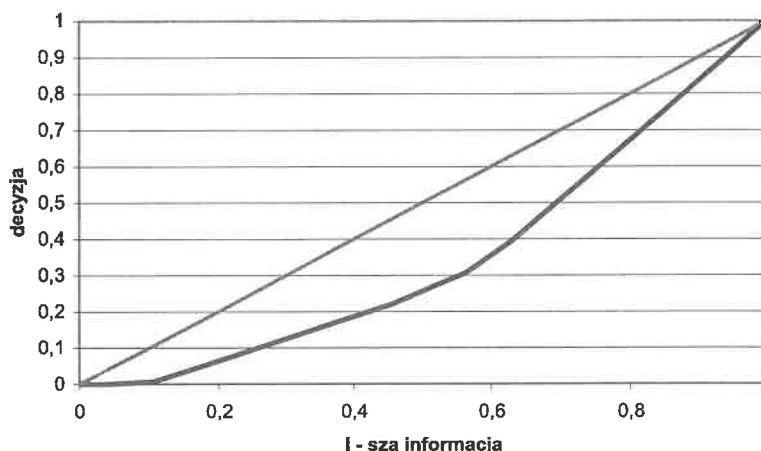
Na etapie decyzji zmniejsza się także wielokrotnie rola kanałów masowych (telewizja, radio, czasopisma, książki), choć i na etapie pierwszej informacji jest ona bardzo niewielka.

Na etapie pierwszej informacji najczęściej wskazywanymi kanałami były doradztwo i sąsiedzi (łącznie ok. 70% wszystkich wskazań), w dalszej kolejności: rodzina, firmy obsługujące rolnictwo, telewizja, radio, czasopisma i książki. Przy czym kanały masowe uzyskały razem częstość 0,118, czyli niecałe 12 % wszystkich wskazań.

Natomiast na etapie podejmowania decyzji przeważająca większość wskazań odnosiła się do kanałów personalnych, które uzyskały aż 98,6% wszystkich wskazań, z czego na doradztwo przypadło prawie 60%, a na sąsiadów i rodzinę prawie 33%.

Wykres 4

Krzywa koncentracji wskazań na etapie pierwszej informacji
i na etapie decyzji



Źródło: Badania własne.

Powierzchnia pola koncentracji pomiędzy krzywymi koncentracji na etapie pierwszej informacji i na etapie decyzji wynosi około 0,3 (w skali od 0 do 1), a więc można wyciągnąć wniosek, że w badanej zbiorowości rolników nie ma dużego zróżnicowania między wykorzystywaniem kanałów na etapie pierwszej informacji i na etapie decyzji.

Największe różnice są w przypadku sąsiadów, rodziny i telewizji – te kanały są częściej wskazywane na etapie pierwszej informacji, a rzadziej na etapie decyzji. Najmniejsze zróżnicowanie jest w przypadku doradztwa – jest ono najczęściej wskazywane zarówno na etapie pierwszej informacji, jak i na etapie decyzji.

Jednoznaczna ocena skuteczności kanałów komunikowania nie jest łatwa, gdyż każdy z nich może być wykorzystywany w różnym zakresie i do innego celu. Środki masowego przekazu są z reguły bardziej skuteczne w przekazywaniu informacji rynkowych, gdyż za ich pomocą można dotrzeć w szybkim czasie do dużej grupy odbiorców. Mają też istotne znaczenie (szczególnie telewizja i czasopisma fachowe) w przekazywaniu informacji technologicznych oraz informowaniu o innowacjach. Z uwagi na swą ogólnikowość nie mogą być jednak wykorzystane jako pomoc w podjęciu konkretnej decyzji, zaadaptowania innowacji do warunków danego gospodarstwa lub rozwiązania konkretnego problemu. Do tego celu skuteczniejsze są kanały bezpośrednie (personalne), gdyż istnieje tu tzw. „sprzężenie zwrotne”, czyli możliwość wymiany myśli, poglądów, wyjaśnienie wątpliwości itd. oraz znacznie większa zgodność przekazywanych

treści z potrzebami danego gospodarstwa czy rejonu. W licznych badaniach ich autorzy wskazują jednak na pewne odstępstwa od tych ogólnych właściwości. Także w badanych wsiach zauważono ich istnienie, jednakże badania monograficzne nie pozwalają na czynienie szerszych uogólnień.

6. Wnioski

Analiza literatury oraz badania przeprowadzone przez autorkę dają podstawę do wyciągnięcia kilku wniosków:

1. W literaturze przedmiotu nie ma jednoznaczności w definiowaniu pojęć: informacja, kanały przepływu informacji, skuteczność kanałów przepływu informacji.
2. Informacja jest współcześnie niezbędnym elementem funkcjonowania społeczeństwa - informacja i wynikająca z niej wiedza oraz technologie informacyjne stają się czynnikiem wytwórczym. W strukturze siły roboczej zaczynają dominować pracownicy związani z przetwarzaniem informacji, a większość dochodu narodowego powstaje w obrębie szeroko rozumianego sektora informacyjnego.
3. Badani przez autorkę rolnicy również doceniają wartość informacji, aktywnie jej poszukują i wykorzystują do zarządzania i podejmowania decyzji innowacyjnych w swoich gospodarstwach (przedsiębiorstwach).
4. Dla badanych rolników najbardziej cenionymi i skutecznymi kanałami przepływu informacji były kanały personalne (doradcy i inni rolnicy) oraz czasopisma fachowe. Były one najczęściej wykorzystywane zarówno do zdobywania wiedzy i informacji niezbędnych w procesie zarządzania, jak też do podejmowania i urzeczywistniania decyzji innowacyjnych.

LITERATURA

1. Bielecki W. T. (1999): *Przedsiębiorczość w wirtualnym środowisku, aspekt dydaktyczny*. Wydawnictwa Naukowe UW, Warszawa.
2. Boland H. (tłum. Jaska E.) (1995): *Podstawy komunikowania w doradztwie*. Wyd. CDiEwR, Poznań.
3. *Encyklopedia powszechna PWN*. Warszawa 1976.
4. Goban-Klas T. (2000): *Media i komunikowanie masowe. Teoria i analizy prasy, radia, telewizji i internetu*. PWN, Warszawa.
5. Graniewski A. (1968): *Elementy cybernetyki PAN*, Warszawa.
6. Hampton D.R. (1986): *Management*. New York: McGraw-Hill.
7. Józwiak J., Podgórski J. (1992): *Statystyka od podstaw*. PWE, Warszawa.

8. Marszałkiewicz T. (1986): Metody statystyki opisowej w badaniach ekonomiczno-rolniczych. Wyd. SGGW, Warszawa 1986.
9. Mrozowski M. (2001): Media masowe. Władza, rozrywka, biznes. Oficyna wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa.
10. Penc J. (1995): Strategie zarządzania. T 1. Agencja Wydawnicza „Placet”, Warszawa.
11. Shannon C. E., Weaver W. (1959): The Mathematical Theory of Communication. The University of Illinois Press.
12. Wiener N. (1971): Cybernetyka i społeczeństwo. „Książka i Wiedza”, Warszawa.
13. Woś A. (1996): Agrobiznes. Makroekonomika. T1, Wyd. Key Text, Warszawa.

ANNA WOŹNIAK

INFORMACJA W PROCESIE ZARZĄDZANIA I PODEJMOWANIA DECYZJI

STRESZCZENIE

Praca zawiera charakterystykę informacji, jej istotę i funkcje oraz charakterystykę źródeł informacji w podejmowaniu decyzji.

Celem badań było poznanie m. in.: jakie potrzeby informacyjne mają rolnicy, gdzie szukają potrzebnych informacji, jak je wykorzystują i jak je oceniają.

Badania wykazały, że na skuteczność kanałów przepływu informacji mają wpływ czynniki związane ze środowiskiem społecznym, związane z kanałami przekazu, jakość przekazywanych informacji, działalność instytucji doradczych oraz firm obsługujących rolnictwo, m. in. w zakresie przekazywania wiedzy i informacji.

Poprawa jakości usług informacyjnych może być zrealizowana dzięki spełnieniu między innymi takich warunków jak:

- większa otwartość firm i instytucji w udostępnianiu informacji i współtworzeniu systemu informacyjnego,
- szersza współpraca poszczególnych kanałów (np. doradztwa, firm, mediów) w zakresie pozyskiwania, przetwarzania i rozpowszechniania informacji,
- większa koncentracja doradców na liderach i oddziaływanie poprzez nich na społeczności lokalne.

ANNA WOŹNIAK

THE INFORMATION IN PROCESS OF MANAGEMENT AND DECISION

SUMMARY

The paper gives also the definition of information and characteristics of its functions and describes sources of information in decision process.

The aim was to find out the information needs of farmers, where they derive necessary information, and how they make use of and value it.

Researches and surveys demonstrated that efficiency of transmission s is impacted by factors connected with social milieu, channels of transfer, quality of information, activities of consulting institutions and firms covering with their services agriculture, *a/o.* in the range of transmitted know-how and information.

Quality improvement of informational services can be realised thanks to accomplishing among other of such conditions as:

- larger openness of firms and institutions by accessibility of information and co-creation of informational systems,
- broader and larger co-operation of particular channels/levels (e.g. of consulting, firms, media) in the range of gaining/obtaining, processing and dissemination of information,
- larger advisors concentration by leaders and affecting through them local communities.

JULIAN KALINOWSKI
Akademia Rolnicza we Wrocławiu

WSPARCIE DORADCZE ROLNIKÓW MODERNIZUJĄCYCH GOSPODARSTWA I KORZYSTAJĄCYCH Z KREDYTÓW PREFERENCYJNYCH

1. Wstęp

Przedsiębiorczości definiowana jest w niejednoznaczny sposób przez różnych autorów. Tradycyjnie rozumiana jest jako cecha jednostki - w ujęciu naukowym wyjaśnia się ją jako funkcję pełnioną przez jednostkę lub grupę w szerszych procesach społeczno-gospodarczych [Bylicki, Szafranek 1996]. Część autorów skłania się do postrzegania jej w powiązaniu z człowiekiem i jego aktywnością [Pajestka 1988, Pietrasieński 1975]. Rozumiana jest jako umiejętność dostosowania się lub wykorzystania istniejących uwarunkowań, względnie podejmowania działań w celu zmiany tych warunków w pożądanym zakresie, np. poprawy efektywności gospodarowania [Gałąj 1993]. Przedsiębiorczość określana jest również jako organizacja i kierowanie w warunkach ryzyka i na własną odpowiedzialność firmą, przedsięwzięciem opartym na motywach zysku, nie tylko w ujęciu finansowym, lecz także przez pryzmat zdobycia władzy, prestiżu [Hunk 1993]. W innym ujęciu łączona jest z pokonywaniem wyzwań stawianych przez gospodarkę rynkową [Duczkowska-Małysz, Duczkowska-Piasecka 1993]. Psychologiczna interpretacja pojęcia bazuje na istnieniu potrzeby osiągnięć, chęci wykazania, że jest się lepszym od innych oraz dążeń do wspólnego dobra [Kaczor-Pańkow 1993, Koziński 1988]. Według P. F. Druckera przedsiębiorczość to sposób zachowania oparty bardziej na koncepcji i teorii, niż intuicji, którego można nauczyć się, a przedsiębiorca to osoba, która zawsze poszukuje zmiany, reaguje na nią i wykorzystuje jako okazję [Drucker 1992]. Drucker podaje źródła podejmowania działań przedsiębiorczych:

- nieoczekiwane powodzenia i niepowodzenia oraz zdarzenia zewnętrzne,
- niezgodność między rzeczywistością, a wyobrażeniami o niej,
- zmiany stanów dotychczasowych wynikające z potrzeb procesów,

- zaskakujące zmiany w strukturze przemysłu, rolnictwa, rynku,
- zmiany demograficzne,
- zmiany w postrzeganiu, w nastrojach i wartościach,
- nowa wiedza naukowa.

W ujęciu klasycznym przedsiębiorczość to przede wszystkim innowacyjność, wdrażanie nowych technologii, wyrobów, form organizacji produkcji i sprzedaży, a przedsiębiorca to osoba, która inicjuje tego rodzaju zachowania [Sobczyk 1995]. Przedsiębiorczość decyduje o nakładach i wynikach gospodarowania, a także o stopniu korzystania z kredytów i ich skutkach [Daniłowska 1997]. Wspieranie jej rozwoju poprzez włączenie w ten proces doradztwa rolniczego pozwala uświadomić rolnikom możliwości w tym zakresie, wpływając korzystnie na rozwój obszarów wiejskich [Wiatrak 1995].

2. Przedmiot, cel, metody, zakres badań

Przedmiotem badań w niniejszej pracy były oddziaływania doradcze wśród rolników modernizujących gospodarstwa po zaciągnięciu kredytów inwestycyjnych. Celem pracy było określenie zakresu i intensywności pracy doradczej wspierającej aktywność przedsiębiorczą rolników. Rejon badań charakteryzujący się jednolitością warunków przyrodniczo-ekonomicznych obejmował 18 gmin powiatów wrocławskiego, strzelińskiego i oławskiego w województwie dolnośląskim. Obserwacji poddano gospodarstwa, których właściciele podjęli w latach 1995-1996 kredyt inwestycyjny na preferencyjnych warunkach - z dopłatą do oprocentowania - ze środków Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR). Ich powierzchnia w roku uruchomienia kredytu wynosiła od 10 do 15 ha użytków rolnych i miały zbliżone zasoby siły roboczej (prowadzone były przez rodzinę posiadającą 2 lub 3 dzieci).

Z zastosowaniem metody celowo-losowej wyłoniono do szczegółowych badań 48 gospodarstw w roku uruchomienia kredytu, 70 w czwartym roku zadłużenia oraz 34 w siódmym. Dla stworzenia płaszczyzny porównawczej utworzono grupę 42 gospodarstw kontrolnych o podobnych cechach, nie zadłużonych kredytem inwestycyjnym. Materiał badawczy zebrano w roku 1996, 1999 oraz 2001 wykorzystując kwestionariusz wywiadu z rolnikami. Dla uzupełnienia danych zastosowano także metody rozmów kierowanych i dyskusji.

W opracowaniu materiału wykorzystano metodę analityczno-porównawczą pionową. Intensywność pracy doradczej wyliczono metodą zaproponowaną przez M. Jerzaka [Jerzak 1977]. Jest to nakład pracy doradczej na jedno gospodarstwo rolne. Rodzaje działalności przeliczono na punkty, przyjmując różną ich liczbę zależnie od stopnia trudności w realizacji:

- szkolenie, konkurs, lustracja pól, pokaz, demonstracja, wycieczka, doświadczenie rolnicze - 2 punkty,

- wystawa - 1 punkt,
- sporządzenie planu przedsięwzięcia gospodarczego (biznesplanu) - 10 punktów.

Przyjęto wzór [Jerzak 1977]:

$$W = x_1 \cdot d_1 \cdot a_1 + x_2 \cdot d_2 \cdot a_2 + \dots + x_n \cdot d_n \cdot a_n$$

gdzie:

W - wskaźnik intensywności pracy doradczej

x - liczba działalności,

d - rodzaj działalności,

a - współczynnik działalności.

Uzyskane wyniki zestawiono w formie tabelarycznej wyrażając je we wskaźniku procentowym.

3. Wyniki badań

Uwarunkowania gospodarki rynkowej skłaniają rolników do działań przedsiębiorczych. Poszukiwanie zmian, wprowadzanie nowych rozwiązań, innowacyjność rolników, modernizowanie gospodarstw są tego wyrazem. Wykorzystując podjęty w latach 1995-1996 kredyt inwestycyjny rolnicy przystąpili do unowocześniania swoich gospodarstw. Przeznaczony on został na zakupy maszyn rolniczych (22% wartości udzielonych kredytów), ciągników (34%) oraz na powiększenie areалу gruntów (44%). Ich aktywność, wzmocniona kredytem, doprowadziła do powiększenia powierzchni gospodarstw od 14,9 ha UR w pierwszym roku zadłużenia, do 21,7 ha w siódmym. Utrzymał się wysoki - 94% udział gruntów ornych w strukturze użytków rolnych. Zmienność koniunktury rynkowej znalazła odbicie w strukturze zasiewów gospodarstw. Zaobserwowano jej uproszczenie na rzecz zbóż. Udział zbóż w zasiewach wzrósł z 62% w pierwszym roku do 78% w siódmym roku badań. Odbyło się to kosztem okopowych (spadek z 33% do 17%).

Działania rolników doprowadziły do korzystnych zmian w zakresie wyposażenia gospodarstw w środki trwałe (wzrost wartości majątku trwałego w analizowanym okresie o 35%, z tego maszyn i urządzeń o 59% w cenach roku 2001). Równocześnie powiększyły się o 1/3 zasoby siły pociągowej. Wprowadzanie nowego sprzętu technicznego wiążąc się z powiększaniem powierzchni upraw, pozwalało jednocześnie rolnikom na podnoszenie wydajności i jakości procesów technologicznych. Stwarzając przy tym lepsze możliwości dostosowania się do zapotrzebowania rynku.

Zmiany w strukturze zasiewów oraz ograniczanie liczebności zwierząt (spadek obsady inwentarza ogółem o 42%) w przeciągu siedmiu lat spowodowały zmniejszenie się o 40% poziomu intensywności organizacji gospodarstw obli-

czonej metodą punktową wg B. Kopcia [Kopeć 1983]. W strukturze organizacji gospodarstw zarysował się zdecydowany udział bardziej opłacalnej produkcji roślinnej (wzrost w okresie siedmiu lat z 69% do 79%).

W siódmym roku od chwili podjęcia kredytu zanotowano obniżenie się o 17% innowacyjności rolników wyrażonej w punktach [Ryznar 1995] przyjętych innowacji (z blisko 165 punktów na gospodarstwo do 136 punktów). Wpłynęło na to między innymi zmniejszenie się skali zakupów sprzętu rolniczego oraz innowacji z zakresu ekonomiki i organizacji gospodarstwa (nabywanie gruntów). W strukturze przyjętych innowacji na pierwszą pozycję wysunęła się produkcja roślinna (wzrost udziału z 27% do 44% w przeciągu siedmiu lat). Wprowadzanie nowości w tym zakresie (wymiana materiału siewnego, nowe odmiany, pestycydy i nawozy) przy dominującej pozycji działu w strukturze organizacji było bez znaczenia dla sytuacji dochodowej gospodarstw.

Rolnicy rozwijający gospodarstwa otrzymywali wsparcie doradców rolnych. Rodzaj, strukturę oraz intensywność oddziaływań doradczych w przeliczeniu na jedno gospodarstwo przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Nakłady pracy doradczej (%)

| Wyszczególnienie | Gospodarstwa z kredytem | | | Grupa kontrolna |
|---|-------------------------|--------|-------|-----------------|
| | 1 rok | 4 lata | 7 lat | |
| Szkolenia | 59,4 | 49,3 | 44,9 | 21,4 |
| Lustracje pól | 2,9 | – | – | – |
| Pokazy | 4,3 | 6,2 | 5,4 | 3,8 |
| Demonstracje | 0,5 | – | – | 1,2 |
| Wycieczki | 4,9 | 5,7 | 8,2 | 3,4 |
| Wystawy | 8,0 | 6,5 | 5,8 | 3,6 |
| Doświadczenia rolnicze | 0,5 | – | – | – |
| Doradztwo indywidualne w tym: | 197,1 | 94,2 | 75,6 | 66,6 |
| – technologia produkcji rolniczej | 73,8 | 62,5 | 34,0 | 42,9 |
| – ekonomika i organizacja gospodarstwa | 7,0 | 31,7 | 27,9 | 23,7 |
| – sporządzanie biznesplanu | 116,3 | – | 13,7 | – |
| Razem | 277,6 | 161,9 | 139,9 | 100 |
| Wskaźnik intensywności pracy doradczej (w punktach na 1 gospodarstwo) | 24,0 | 14,0 | 12,1 | 8,6 |

Źródło: Obliczenia własne.

Doradztwo rolnicze dysponuje różnorodnymi środkami i metodami oddziaływań ukierunkowanych na rolnika. Doradztwo poprzez aktualizację posiadanej przez rolnika wiedzy oraz biorąc pod uwagę uwarunkowania ekonomiczne i spo-

teczne, usprawnia wprowadzanie do gospodarstw szeroko pojętego postępu [Wawrzyniak 2000]. Staje się tym samym ważnym elementem instytucjonalnej aktywizacji rolników do działań przedsiębiorczych.

Jak wynika z przeprowadzonych badań w grupie rolników modernizujących gospodarstwa nakłady pracy doradczej zdecydowanie przekraczały poziom wskaźników w grupie kontrolnej. W działalności doradców dominowały metody indywidualne. Ich istota polega na bezpośrednim oddziaływaniu jednostki na jednostkę, stwarzające możliwości wysoce efektywnego doradztwa poprzez koncentrację na określonych problemach rolnika z wyłączeniem dodatkowych czynników zakłócających przebieg porady [Ryznar 1995]. W ujęciu psychologicznym cechuje je wysoka trwałość, znaczna przystępność i aktualność przekazu. Udział tych metod w strukturze nakładów pracy doradczej wynosił 71% w roku rozpoczęcia modernizacji gospodarstw, 58% w czwartym roku obserwacji i 54% w roku siódmym. W gospodarstwach porównawczych doradztwo indywidualne stanowiło 2/3 wszystkich oddziaływań. Intensywna współpraca z doradcami w pierwszym roku unowocześniania gospodarstw wiązała się z opracowaniem biznesplanów, koniecznych dla uzyskania kredytów [Ryznar, Kalinowski 1999]. Proces ich sporządzania wymagał częstych konsultacji i osobistego kontaktu doradcy i rolnika w gospodarstwie oraz w siedzibie ośrodka doradztwa. Był pracochłonny, stanowiąc blisko 60% całości nakładów indywidualnego poradnictwa i ponad 40% wszystkich nakładów pracy służb. Drugą z kolei najważniejszą pozycję w doradztwie indywidualnym zajęły zagadnienia technologii produkcji rolniczej. Ważne dla rolnika przy wyborze procesów technologicznych, ich optymalizacji, stosowaniu nowych środków produkcji. Wpływające na poziom i jakość wyników produkcyjnych. Ich udział zmniejszył się w przeciągu siedmiu lat o połowę z 74% do 34%, przyjmując za punkt odniesienia (100%) wielkość nakładów pracy doradczej w grupie kontrolnej. Natomiast znaczenia dla rolników wykazujących przedsiębiorczość i modernizujących gospodarstwa nabierała zaczęły treści z zakresu ekonomiki i organizacji produkcji. Ich udział w oddziaływaniach doradczych wzrósł w czwartym roku badań do blisko 32% nieznacznie obniżając się w siódmym roku prowadzenia obserwacji. Zainteresowanie rolników tą problematyką wiązało się ze spłacanym kredytem i w związku z tym z koniecznością prowadzenia uproszczonej rachunkowości.

Największe znaczenie w realizacji pracy doradców miały dla wszystkich badanych rolników szkolenia. Należą one do grupowych metod pracy [Ryznar 1995]. Przeprowadzane mogą być metodami podającymi (np. wykład), lub aktywizującymi uczestników (min. pogadanka heurystyczna, dyskusja, metoda sytuacyjna, przypadku, „burzy mózgów”). Ze względu na znajomość przez uczestników zagadnień fachowych, przy zróżnicowaniu poziomu ich wiedzy, wieku, wykształcenia, doświadczenia praktycznego szkolenia wymagają odpowiedniego przygotowania i przeprowadzenia z podaniem aktualnych treści odnoszących się

do potrzeb środowiska [Ryznar 1995]. Podstawowa tematyka szkoleń dotyczyła upowszechniania wyników doświadczeń odmianowego oraz nowych technologii w produkcji roślinnej, dając rolnikom możliwości poprawy jakości i wysokości plonów.

Mniej wypowiedzi rolników dotyczyło takich metod grupowych, oddziaływania pośredniego, jak wycieczki, wystawy oraz pokazy. Ich ważną cechą polega na prezentowaniu nowych rozwiązań, nie wywołując swoistej presji stosowania poznawanych zagadnień, łączy się przy tym z pogłębieniem i wiarygodnością. Wycieczki i wystawy dawały rolnikom możliwość zapoznania się z praktycznymi zastosowaniami osiągnięć naukowych, nowym sprzętem rolniczym i technikami wytwarzania. Duże znaczenie mają pokazy w konkretnych warunkach, przedstawianie konkretnych rozwiązań i technik produkcyjnych. Metody te sprzyjają integracji rolników w danym środowisku, w poszukiwaniu rozwiązań podobnych problemów swoich gospodarstw.

4. Wnioski

1. Gospodarka rynkowa skłania rolników do działań przedsiębiorczych, których następstwem jest rozwój gospodarstw. Jednym z elementów realizacji ich zamierzeń jest kredyt oferowany na preferencyjnych warunkach.
2. Doradztwo rolnicze pełni ważną rolę wspierania przedsiębiorczości rolników. Zaangażowanie doradców we współpracę z rolnikami największe było w pierwszym roku zmian w gospodarstwach (wskaźnik intensywności pracy doradczej wyniósł 24 punkty na gospodarstwo). Poziom oddziaływań doradczych w kolejnych latach uległ zmniejszeniu (do 14 i 12 punktów), jednak znacznie przekraczał wskaźnik w grupie kontrolnej (około 9 punktów).
3. Praca doradcza z wszystkimi rolnikami odbywała się przede wszystkim w oparciu o metody indywidualne (197% w strukturze całości oddziaływań doradczych w gospodarstwach z kredytem w pierwszym roku zadłużenia, 94% w czwartym, 76% w siódmym w odniesieniu do grupy kontrolnej, gdzie porady indywidualne stanowiły 67%).
4. Najważniejszymi metodami grupowymi w pracy doradców były szkolenia rolnicze, stanowiąc początkowo od 59% ogółu oddziaływań do 45% w siódmym roku zmian w gospodarstwach, w stosunku do grupy porównawczej, gdzie miały 21% udział. Podstawowa tematyka szkoleń dotyczyła produkcji roślinnej.

LITERATURA

1. Bylicki L., Szafranek R. Cz. (1996): Pojęcie przedsiębiorczości działalności gospodarczej w teorii i praktyce. *Wieś i rolnictwo*, nr 4, 55-69.
2. Daniłowska A. (1997): Wpływ kredytu na ekonomikę gospodarstw chłopskich w gospodarce rynkowej. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 1, 81-84.
3. Drucker P. F. (1992): *Innowacje i przedsiębiorczość - praktyka i zasady*. PWE, Warszawa, 37.
4. Duczkowska-Małysz K., Duczkowska-Piasecka M. (1993): Pozarolnicza działalność gospodarcza – kierunki i możliwości rozwoju przedsiębiorczości. Studium na przykładzie gminy Myślibórz. [w:] *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. W stronę wsi wielofunkcyjnej*. IRWiR PAN, Fundacja na rzecz nauki polskiej, Warszawa.
5. Gałąj D. (1993): Przedsiębiorczość jako czynnik przeobrażeń gospodarstw chłopskich. [w:] *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. W stronę wsi wielofunkcyjnej*. IRWiR PAN, Fundacja na rzecz nauki polskiej, Warszawa.
6. Hunk T. (1993): Makroekonomiczne uwarunkowania „small businessu” na terenach wiejskich. [w:] *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. W stronę wsi wielofunkcyjnej*. IRWiR PAN, Fundacja na rzecz nauki polskiej. Warszawa.
7. Jerzak M. (1977): Stanowisko i specyfika pracy instruktora gminnego. Referat na konferencję NOT, Bydgoszcz.
8. Kaczor-Pańkow G. (1993): Psychospołeczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości. [w:] *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. W stronę wsi wielofunkcyjnej*. IRWiR PAN, Fundacja na rzecz nauki polskiej, Warszawa.
9. Kopeć B. (1983): *Metodyka badań ekonomicznych w gospodarstwach rolnych*. AR Wrocław, nr 269.
10. Kozielski J. (1988): *O człowieku wielowymiarowym. Eseje psychologiczne*, Warszawa.
11. Pajestka J. (1988): *Reforma gospodarcza na nowym etapie. Studia i materiały*. INE PAN, z. 7.
12. Pietrasiński Z. (1975): *Ogólne i psychologiczne zagadnienia innowacji*. PWN, Warszawa.
13. Ryznar J. (1995): *Doradztwo rolnicze w zarysie*. AR Wrocław, nr. 410.
14. Ryznar J., Kalinowski J. (1999): Wybrane aspekty oddziaływania kredytów preferencyjnych na kondycję ekonomiczną i rozwój gospodarstw rodzinnych w kontekście pracy doradczej (na przykładzie byłego województwa wrocławskiego). *Postępy Nauk Rolniczych*, nr 6, 89-99.
15. Sobczyk G. (1995): *Funkcjonowanie małych firm w warunkach zmian systemowych*. UMCS, Lublin, 11.
16. Wawrzyniak B. M. (2000): *Doradztwo w agrobiznesie*. Włocławek.
17. Wiatrak P. A. (1995): Środki sposoby rozwijania przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, nr 2, 26-36.

JULIAN KALINOWSKI

**WSPARCIE DORADCZE ROLNIKÓW MODERNIZUJĄCYCH GOSPODARSTWA
I KORZYSTAJĄCYCH Z KREDYTÓW PREFERENCYJNYCH**

STRESZCZENIE

Uwarunkowania gospodarki rynkowej skłoniły rolników do działań przedsiębiorczych. Ich aktywność w tym zakresie sprzyja rozwojowi gospodarstw rolnych. Wprowadzenie zmian i nowych rozwiązań ułatwił system kredytów preferencyjnych. Jednym z czynników wsparcia postaw przedsiębiorczych wśród rolników jest instytucja doradztwa rolniczego. W swoich oddziaływaniach posługuje się różnorodnymi środkami i metodami. Do najczęstszych metod pracy doradców w analizowanych gospodarstwach należały metody doradztwa indywidualnego, realizowane w bezpośrednich, osobistych kontaktach z rolnikami. Najważniejszymi metodami grupowego doradztwa okazały się szkolenia.

JULIAN KALINOWSKI

**ADVISERS SUPPORT FOR FARMERS MODERNIZING FARMS AND TAKING
ADVANTAGE FROM PREFERENTIAL CREDITS**

SUMMARY

The introduction of market economy conditions resulted in the necessity of starting entrepreneurial activities by farmers. The introduction of changes and new methods were simplified by a system of preferential loans. Agricultural extension services are one of the elements supporting the farmers in their activities. Agricultural extension services using a variety of training forms. Individual advisory work carried out in direct and personal cooperation with farmers were the most often used methods by the advisors. Group trainings were the most important and the most efficient elements of advisory work.

MARIAN BŁAŻEK
Akademia Rolnicza w Poznaniu

DOBRE PRAKTYKI ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ W AGROBIZNESIE

1. Wstęp

Współczesny rynek jest rynkiem klienta i o sukcesie przedsiębiorstwa decydują relacje między dostawcami a odbiorcami. Odbiorcy na całym świecie domagają się od swoich dostawców spełnienia zapisanych w kontrakcie wymagań i oczekiwań dotyczących: ceny, terminu dostaw i surowców, produktów lub usług najwyższej jakości. Klasyczne metody kontroli jakości okazały się już od dawna nieskuteczne i muszą ustępować miejsca systemom kompleksowego zapewnienia jakości. Systemy zapewnienia jakości ogarniają wszystkie obszary działania organizacji, wszystkie procesy i wszystkie stanowiska pracy. Integracja Polski ze światowym systemem gospodarczym nie przyniesie nam oczekiwanych korzyści, jeżeli nie zostanie podniesiony poziom jakości polskich wyrobów i usług tak, aby sprostać międzynarodowej konkurencji i wymaganiom międzynarodowej współpracy. Zarządzanie przez jakość dotyczy nie tylko doskonalenie wyrobów i usług, lecz także kreowania jakości pracy i życia. Lepsza praca i zadowoleni ludzie są czynnikami sukcesu polskich przemian, sukcesu, który wymaga wszechstronnego, zbiorowego wysiłku.

Celem pracy jest próba ukazania problematyki jakości w rolnictwie i agrobiznesie w aspekcie stosowania systemów dobrej praktyki jakości z uwzględnieniem ekonomiki jakości. Istota podjętych rozważań nad organizacyjną i ekonomiczną problematyką jakości wynika z ewolucji form zarządzania i organizacji przedsiębiorstw oraz z doskonalenia systemów jakości. Przedmiotem badania były przedsiębiorstwa rolno-spożywcze z regionu Wielkopolski w latach 2001-2003.

2. Uwarunkowania procesu tworzenia jakości w rolnictwie

Podejmując próbę określenia uwarunkowań wpływających na proces tworzenia jakości w rolnictwie należy przede wszystkim podkreślić, że problem ten

należy rozpatrywać zarówno w odniesieniu do gospodarki kraju, jak i do rolnictwa jako gałęzi, a także do gospodarstwa lub przedsiębiorstwa rolnego. Występujące tu wzajemne powiązania decydują o konkurencyjności jako podstawowej strategii rozwoju. W odniesieniu do gospodarki kraju niezwykle istotna jest jej zdolność konkurencyjna i otwarcie na międzynarodowe otoczenie. Te, bowiem uwarunkowania w poważnym stopniu wpływają nie tylko na jej rozwój, ale także pozostałych gałęzi i przedsiębiorstw. Ponadto nowy sposób integracji z gospodarką światową może przyczynić się do racjonalnego wykorzystywania zasobów krajowych poprzez wdrażanie m.in. nowych technologii. Z punktu widzenia rolnictwa jako gałęzi gospodarki krajowej problem jakości wynika z organizacji agrobiznesu w Polsce. Rozwój polskiego agrobiznesu uzależniony jest od wypracowania koncepcji jego strategii w obliczu integracji z Unią Europejską. Aktualnie jest to problem kluczowy i jego znaczenie jest tym większe, iż państwa Unii i to w znacznej większości, bazują na kilkudziesięcioletnich doświadczeniach projakościowych. W Polsce jest to dopiero początek realizacji jego pierwotnej fazy. Z analizy różnorodnych koncepcji rozwojowych agrobiznesu państw Unii Europejskiej i jego struktury organizacyjnej wynika, że wykazują one bardzo wysoki stopień podziału pracy [Błażek 2003a]. Kształtujący się w warunkach polskich kierunek zmian obrazuje, że miejsce tradycyjnego rolnictwa będzie wypełniał rynkowy system agrobiznesu. Przyjęcie takiej strategicznej koncepcji zakłada istnienie określonych powiązań pomiędzy polskim systemem gospodarki żywnościowej a systemem gospodarki żywnościowej państw Unii i gospodarki światowej. W organizacyjnym ujęciu systemu gospodarki żywnościowej zakłada się, że rolę wiodącą spełnia żywność jako produkt finalny. Powiązania te są konieczne i należy je uwzględniać we wszelkich kreowanych scenariuszach rozwojowych gospodarki żywnościowej. Dotyczą one przede wszystkim następujących obszarów struktury organizacyjnej, a mianowicie: wytwarzania środków produkcji dla gospodarki żywnościowej, produkcji i pozyskiwania surowców żywnościowych, przetwarzania surowców żywnościowych, usług produkcyjnych i przetwarzania surowców żywnościowych. Najbliższe lata w rozwoju rolnictwa polskiego skoncentrują znaczną uwagę na problemie konkurencji na rynku niezwykle trudnym w czasie integracji z Unią Europejską. Zatem, jakie problemy należy dzisiaj dogłębnie rozwiązywać, by sprostać coraz to bardziej wysublimowanej konkurencji na rynku. Podejmując próbę ich bliższego określenia należy wskazać na: zarządzanie przez jakość, organizację procesu produkcji powiązaną z preferencjami konsumentów, organizację agrobiznesu, elastyczność - jako zdolność do skutecznego reagowania na zmiany, innowacje procesu wytwórczego i produktu oraz zintegrowane łańcuchy rynkowe i ich strukturę organizacyjną. Jesteśmy w sytuacji, że nie musimy rozpoczynać wielu działań od nowa. Obserwując uważnie rozwój gospodarki rynkowej w innych państwach, a także organizację agrobiznesu, winniśmy dążyć do pozyskania kapitału zagranicznego

przede wszystkim w wymiarze bezpośrednio finansowym, w formie know-how i dostępu do rynków zbytu i kanałów dystrybucji. Promowanie takiej filozofii, odnosi się szczególnie do grupy przedsiębiorstw rolnych dynamicznie rozwijających się. Przedsiębiorstwa te chcąc przetrwać i prosperować na rynku powinny kształtować swój zakres i zasięg działania oraz rozmieszczenie zasobów tak, aby: uzyskać obszar działania, na którym panujące warunki konkurencji umożliwiają przedsiębiorstwu skuteczne konkurowanie, osiągnąć możliwą do utrzymania przewagę konkurencyjną. Zdecydowanie należy podkreślić, że w tych nowych warunkach jest miejsce dla polskich przedsiębiorstw, które bardzo często postrzegane niezbyt chlubnie jako producenci średniej klasy dowodzą, że potrafią działać wielowymiarowo i to zarówno na rynku krajowym jak i międzynarodowym. Mocną stroną polskich przedsiębiorstw rolnych i agrobiznesu na rynkach międzynarodowych jest wysoka jakość oferowanych produktów. Dotyczy to w szczególności m. in.: jabłek, cebuli, szparagów, pieczarek, mleka, piwa, wódek, bażantów, skór lisich. usług łowieckich i turystycznych, koni itd. Zatem te produkty już zdobywają rynki konkurentów. Przyszłość dla tego kierunku - zdobywania rynków leży głównie w tym, by oprócz wyżej wymienionych trafiały tam również produkty najwyższej przetworzone jako produkty finalne przetwórstwa surowców żywnościowych. Tempo zachodzących przemian jest znaczne. Jeszcze do niedawna takie elementy jak: produkty - usługi i produkty dostarczane zewnętrznym i wewnętrznym odbiorcom, procesy - procesy ekonomiczne we wszystkich działach/pionach, ludzie - organizacja, kultura handlowa i potencjał ludzki, postrzegane przez pryzmat gospodarki centralnie sterowanej nie miały większego znaczenia. Obecnie w rynkowym systemie gospodarowania są to bardzo istotne kryteria pozwalające ocenić firmę na tle konkurencji i umożliwiające opracowanie planu zdobycia dominacji na rynku [Bank 1996]. Posiadanie dziś informacji o konkurentach pozwala planować i wdrażać skuteczne strategie ekonomiczne. Ich przydatność jest tym większa im bardziej potrafimy wykorzystać je w szeroko rozumianym procesie zarządzania firmą. Mając na uwadze różnorodne podmioty gospodarcze działające w systemie gospodarki żywnościowej warto podkreślić, że zarówno dla małych, średnich, jak i dużych firm występują pewne wspólne wartości w ich filozofii działania. Otóż obecnie ludzkość opowiada się z wielu względów za jakością, która to jako wartość centralna, stanowi źródło wszystkich pozostałych wartości - systemów, strategii, struktury, stylu, umiejętności i doboru ludzi [Peters, Waterman 1982]. Liczne obserwacje w tym zakresie dowodzą, że stawiając jakość w centrum zainteresowania przedsiębiorstwa, zarządzanie poprzez jakość uwzględnia potrzebę zmiany szeregu podstawowych przekonań, które umożliwią przejście od dotychczas stosowanych praktyk do zamierzonych działań [Bank 1996].

Powyższe rozważania uwidaczniają jak wiele decyzji musi być podjętych dla najlepszego działania firmy na rynku. Z dotychczas przeprowadzonych badań

w tym zakresie wynika, że przedsiębiorca musi dokonywać podstawowego wyboru między zmiennie zachowującym się rynkiem a planem strategicznym działania firmy. Plan taki musi uwzględniać, m.in. ekonomiczne zorganizowanie przedsiębiorstwa względem otoczenia według kryterium opłacalności. Na obecnym etapie dokonujących się zmian problem ten dotyczy grupy około 600 tysięcy gospodarstw i przedsiębiorstw rolnych, których dochody i zyski kształtowane są z działalności rolniczej. Warto podkreślić, że gospodarstwa te skupiają około 60% powierzchni użytków rolnych i dostarczają około 70% produkcji towarowej rolnictwa. Można przyjąć założenie, że ta grupa będzie w najbliższym czasie kształtowała obraz polskiego rolnictwa w aspekcie integracji z rynkiem rolnym Unii Europejskiej. Dla gospodarstw i przedsiębiorstw rolnych oznacza to trudny okres związany z dynamicznym prognozowaniem działań w przyszłości. Ważne jest, by producentom rolnym udało się nakreślić, a następnie zrealizować obraz przyszłości swojej firmy w ujęciu obiektywnym. Podejście subiektywne w tym przypadku może spowodować występowanie nieprzewidywalnych kosztów inwestowania i stworzyć bariery efektywnej działalności gospodarstwa lub przedsiębiorstwa rolnego. Pojawia się tu ważny problem kierunków inwestowania, mianowicie: czy ma ono dotyczyć organizacji procesu wytwarzania, majątku gospodarstwa lub przedsiębiorstwa, czy ma być to inwestowanie w człowieka. W tym kontekście należy również zakreślić granice inwestowania, które mogą być pochodną substytucyjności czynników produkcji znajdujących się już w danej jednostce i tych, które będą pozyskiwane. W tym momencie dochodzimy do problemów finansowych, gdyż tylko pełna ocena bieżących, jak i przyszłych nakładów inwestycyjnych w konfrontacji z posiadanymi zasobami finansowymi, a także z możliwymi do pozyskania środkami może stworzyć dogodne warunki do realizacji nakreślonej wizji strategicznej. Stąd uzasadniony jest wniosek, wynikający z badań prowadzonych od początku okresu transformacji gospodarki, że mechanizm rozwoju gospodarstw i przedsiębiorstw w Polsce wymaga znacznych środków finansowych. Trzeba zdecydowanie podkreślić, iż środki te mogą być pozyskiwane przez te jednostki pod warunkiem, że przekonają one podmioty funkcjonujące na rynku o swojej dobrej kondycji ekonomicznej. Dla polskiego rolnictwa jest to problem bardzo poważny, gdyż otaczający nas rynek międzynarodowy jest wysoce wysublimowany i szczególnie czuły w zakresie standardów jakościowych produkcji rolniczej jej przetwórstwa i produktów żywnościowych. Podsumowując, należy podkreślić, że na proces tworzenia jakości w rolnictwie wpływają następujące grupy warunków, mianowicie: warunki naturalne - klimat i gleba; warunki zewnętrzne - postęp: biologiczny, techniczny, technologiczny, organizacyjny i ekonomiczny; warunki wewnętrzne - kierunki produkcji, jakość zarządzania, organizacja produkcji, zasoby: kadrowe, finansowe, techniczne, technologiczne i materiałowe; czynnik ludzki - w aspekcie sfery zarządzającej i wykonawczej. Zarówno w odniesieniu do skali makro, jak i mikro istotna jest ocena efektywności realizowanych systemów jakości z punktu widze-

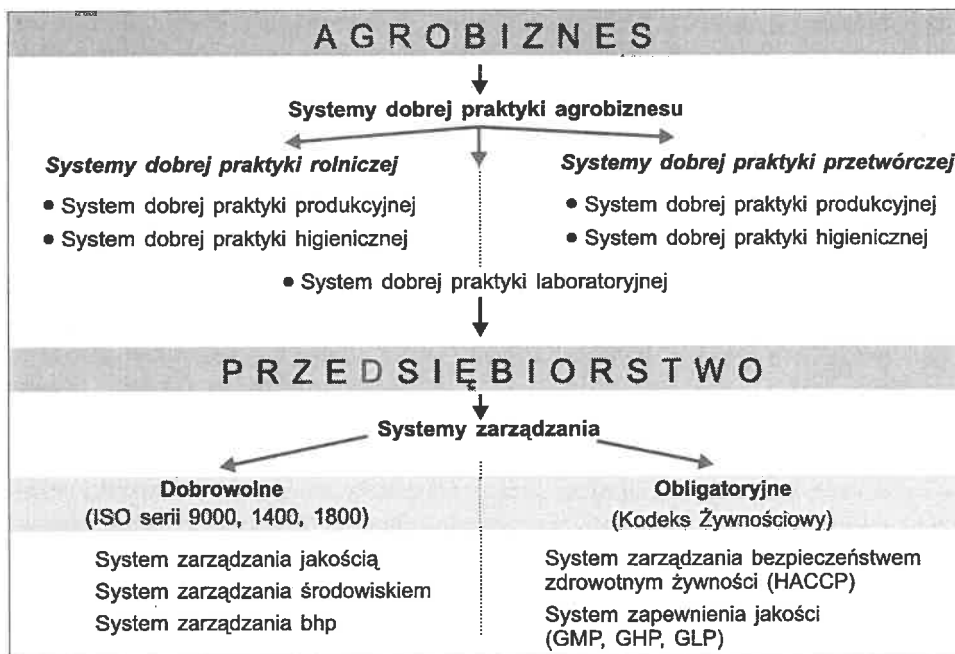
nia skutków ekonomicznych. Ujęcie jej w całokształcie niniejszych rozważań wynika stąd, że do tej pory zrozumienie i uznanie wpływu jakości na działalność gospodarczą przekłada się dosyć wolno na uzyskiwane efekty ekonomiczne. Duże, zatem możliwości tkwią w sferze mentalnościowej i edukacyjnej samych producentów i przetwórców.

3. Zarządzanie jakością w agrobiznesie

Nowe regulacje prawne w zakresie prawa żywnościowego na obszarze Unii Europejskiej jako nadrzędne względem przepisów krajowych w swej istocie zmierzają do usuwania barier w obrocie produktami żywnościowymi i zapewnienia szeroko rozumianej ochrony konsumenta. Aby ten instrument wspólnotowej polityki w zakresie bezpieczeństwa i obrotu żywnością mógł być rzeczywiście realizowany przez wszystkie kraje członkowskie (zarówno obecne jak i przyszłe) niezbędne jest wdrożenie systemu dobrej praktyki agrobiznesu. Istota tego systemu powinna obejmować zarządzanie jakością i jej zapewnienie przez wszystkie podmioty agrobiznesu, rysunek 1.

Rysunek 1

Systemy dobrej praktyki i zarządzania jakością w agrobiznesie i przedsiębiorstwie



Źródło: Opracowanie własne.

Systemy zapewnienia jakości są częścią systemu zarządzania jakością w organizacji i skupiają się na budowaniu zaufania, że żądania, co do jakości będą spełnione. Objęcie systemowym podejściem jakościowym całego łańcucha żywnościowego wymaga szybkiego tworzenia systemu Dobrej Praktyki Rolniczej (DPR) [IUNG 1999]. Systemy te na podstawie wzajemnych powiązań, powinny tworzyć grupę systemów dobrej praktyki agrobiznesu (DPA). Przyjęcie zasad dobrej praktyki w agrobiznesie powinno doprowadzić do zmiany obecnych relacji pomiędzy widocznym zaawansowaniem zarządzania jakością w przedsiębiorstwach przetwórczych, a stosunkowo nikłym w przedsiębiorstwach surowcowych, którym brakuje norm ISO. Przyszłość tych relacji w agrobiznesie musi ulec zmianie, bowiem istota działania przetwórcy w łańcuchu żywnościowym zależy od jakości surowca, co ujmuje w odniesieniu do zarządzania jakością nowa norma ISO 9001:2000 [Norma ISO]. Przedsiębiorstwa przetwórstwa rolno-spożywczego doskonaląc sterowanie jakością w systemach zarządzania jakością silnie akcentują znaczenie zdolności jakościowej dostawców. Zdolność ta będzie podstawą tworzenia rankingu dostawców na podstawie oceny jakościowej dostarczonego surowca np. mleka, żywca drobiowego, trzodowego czy wołowego, zboża, buraków cukrowych, warzyw, owoców, ryb i innych. Jedną z podstawowych zasad systemów zapewnienia jakości jest nieustanna poprawa procesów, a temu służy doskonalenie kontroli i prewencja. Współczesne koncepcje zarządzania przedsiębiorstwem szeroko akcentują znaczenie problematyki jakości w walce konkurencyjnej na rynkach produktów i usług żywnościowych. W tym celu przedsiębiorstwa wdrażają systemy zarządzania jakością, środowiskiem oraz bezpieczeństwem i higieną pracy, opierające się na normach ISO serii 9000, 14000 i 18000, stosowane obecnie dobrowolnie, a także system zarządzania bezpieczeństwem zdrowotnym żywności¹ (HACCP) i systemy zapewnienia jakości² (GHP, GMP, QACP, GLP) opierające się na kodeksie żywnościowym, stosowane obligatoryjnie. Normy ISO 9000 stały się międzynarodowym standardem zarządzania procesowego, mającym na celu stworzenie w firmie takiego systemu organizacyjnego, który zapewnia wysoką i, co ważne, powtarzalną jakość produktów lub usług. W tym miejscu warto podkreślić, że sprawność systemów dobrej praktyki agrobiznesu jest pochodną sprawności systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach agrobiznesu. W każdym przedsiębiorstwie zarządzanie jakością realizuje się poprzez układ funkcji zarządczych i jego strukturę. Działalność przedsiębiorstw w warunkach gospodarki rynkowej bardzo istotnie uwydatnia płaszczyznę ekonomiczną w zarządzaniu jakością, bowiem

¹ HACCP – Hazard Analysis and Critical Control Point – Analiza Zagrożeń i Krytyczny Punkt Kontrolny.

² GHP – Good Hygienic Practice – Dobra Praktyka Higieniczna, GMP – Good Manufacturing Practice – Dobra Praktyka Produkcyjna, QACP – Quality Assurance Control Point – Punkty Kontrolne Zagwarantowania Jakości.

ma ona uzasadniony wpływ na intensyfikację konkurencji: jakościowej w zakresie ofert obsługi klientów oraz kosztowo-cenowej w zakresie kształtowania ekonomicznych warunków zakupu. Ekonomiczna problematyka jakości w przedsiębiorstwie powinna obejmować: ekonomiczne przyczyny i skutki zarządzania jakością (w tym przypadku również w jego otoczeniu), rachunek ekonomicznej efektywności i optymalizacji jakości, projakościową stymulację ekonomiczną [Błażek 2003a]. Reasumując, zarządzanie jakością w agrobiznesie i przedsiębiorstwach wymaga stosowania integracji systemów zarządzania jakością. Natomiast, integracja i jej efekty ekonomiczne powinny być obiektem badań ekonomiki jakości. Łączne, zatem podejmowanie złożonej problematyki zarządzania jakością powinno obejmować dorobek wspomnianych dziedzin nauki, co niewątpliwie stanowi przesłanki do metodycznej oceny zarówno w agrobiznesie i jego przedsiębiorstwach.

4. Koszty produkcji w procesie kształtowania przewagi konkurencyjnej

Zarządzanie jakością wpływa na wszystkie rodzaje działalności przedsiębiorstwa, które można scharakteryzować zgodnie z łańcuchem wartości [Porter 1990]. Według tej koncepcji przedsiębiorstwo jest zyskowne, gdy wartość, jaką uzyskują jego produkty przewyższa koszty ich wytworzenia. Działania jednego ogniwa w tym łańcuchu przenoszą swoje efekty na inne ogniwa poprzez funkcje główne, tj.: produkcję, logistykę wewnętrzną i zewnętrzną (zarówno na wejściu, jak i na wyjściu), marketing i sprzedaż, usługi z udziałem funkcji pomocniczych, tj.: infrastrukturą przedsiębiorstwa, zarządzaniem zasobami ludzkimi, rozwijaniem technologii i zaopatrzeniem. Łańcuch wartości może być z powodzeniem stosowany w agrobiznesie krajowym w miejsce tradycyjnych powiązań organizacyjno-rynkowych rolnictwa [Błażek 1996]. Monitorowanie łańcucha wartości w sterowaniu procesami produkcji żywności poprzez system HACCP umożliwia m. in. redukcję kosztów kontroli surowców nabywanych przez przedsiębiorstwo, obniżenie zapasów i materiałów wejściowych do procesów dzięki skutecznej ich logistyce. Bezpieczeństwo produktu żywnościowego jest szczególnie istotne w realizacji koncepcji zarządzania just-in-time w dostawach takich surowców, jak m. in.: warzywa, owoce, grzyby, mleko, mięso, ryby itp. Efektywność funkcjonowania tego systemu w badanych przedsiębiorstwach, które wprowadziły system zarządzania jakością wskazuje na dużą zależność z wielkością kosztów jednostkowych wytworzenia produktów. Z badań przeprowadzonych w latach 1999-2001 nt. wpływu wprowadzonego systemu zarządzania jakością na konkurencyjność przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego w Polsce [Zalewski 2002] oraz badań autorów nt. wpływu integracji systemu zarządzania jakością na kształtowanie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw wynika, że istotną składową strategii przewagi konkurencyjnej jest kształtowanie kosztów produkcji, tabela 1.

Tabela 1

Sposoby kształtowania kosztów produkcji w badanych przedsiębiorstwach

| Lp. | Wyszczególnienie | Badania 2000* | | Badania 2002** | |
|-----|---|---------------|--------------|----------------|--------------|
| | | Średnia ocen | Ranking ocen | Średnia ocen | Ranking ocen |
| 1. | Koordinacja i kontrola | 7,21 | 1 | 7,50 | 2 |
| 2. | Racjonalizacja zużycia materiałów | 7,15 | 2 | 7,25 | 3 |
| 3. | Dobór surowca pod względem jakości | 7,05 | 3 | 8,75 | 1 |
| 4. | Wpływ na ceny zakupów surowców i materiałów | 6,90 | 4 | 5,50 | 6 |
| 5. | Zwiększanie wydajności maszyn i urządzeń | 6,39 | 5 | 4,32 | 8 |
| 6. | Zwiększanie skali produkcji/obrotu | 6,33 | 6 | 7,00 | 4 |
| 7. | Specjalizacja produkcji/usług | 5,35 | 7 | 4,50 | 7 |
| 8. | Zmniejszenie liczby zatrudnionych | 5,16 | 8 | 2,25 | 10 |
| 9. | Optymalizacja kosztów transportu | 5,11 | 9 | 5,75 | 5 |
| 10. | Przerzucanie części kosztów na dostawcę | 3,83 | 10 | 3,75 | 9 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: * [Zalewski 2002], ** [Błażek, Błażek 2003].

Z badań Zalewskiego w latach 1999-2000 (populacja krajowa przedsiębiorstw, n=36) wynika, że w grupie sposobów kształtowania kosztów produkcji ocenianych jako istotne znalazły się w kolejności: koordynacja i kontrola, racjonalizacja zużycia materiałów, dobór surowca pod względem jakości, wpływ na ceny zakupu surowców i materiałów oraz zwiększenie wydajności maszyn i urządzeń, zwiększenie skali produkcji, zmniejszenie zatrudnienia oraz optymalizacja kosztów transportu, jako mało istotne przerzucanie części kosztów na dostawcę. Z kolei wg badań autorów w latach 2001-2002 (populacja regionalna przedsiębiorstw, n=16) oceniono następujące sposoby kształtowania kosztów produkcji, jako bardzo istotne (oceny 8,00-10,00): dobór surowca pod względem jakości, jako istotne (oceny 4,00-7,99): koordynację i kontrolę, racjonalizację zużycia materiałów, zwiększenie skali produkcji, optymalizację kosztów transportu, wpływ na ceny zakupów surowców i materiałów, specjalizację produkcji oraz zwiększenie wydajności maszyn i urządzeń, jako mało istotne (oceny 1,00-3,99): przerzucanie części kosztów na dostawcę oraz zmniejszenie zatrudnienia. Przyjęte skala i zakres oceny w kontekście łańcucha wartości produktu uwidaczniają, że wiodącymi sposobami kształtowania jednostkowych kosztów produkcji są: dobór surowca pod względem jakości, koordynacja i kontrola oraz racjonalizacja zużycia materiałów. Z badań wynika, że populacja regionalna przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego w latach 2001-2002 koncentrowała się na optymalizacji kosztów transportu, które składają się na łańcuch logistyczny produktu na całej długości powiązań dostawca-przedsiębiorstwo-odbiorca.

5. Koszty jakości w przedsiębiorstwach agrobiznesu

W tabeli 2 przedstawiono udział kosztów jakości w badanych przedsiębiorstwach.

Tabela 2

Udział kosztów jakości w badanych przedsiębiorstwach

| Kategoria kosztów | Przedsiębiorstwa rolno-spożywcze | | | |
|----------------------------|----------------------------------|-------------------|-------------------------------|----------------------------|
| | Uszlachetnianie surowca | Przetwórstwo zbóż | Przetwórstwo owocowo-warzywne | Produkcja mrozonek i lodów |
| Koszty błędów wewnętrznych | do 30% | do 10% | do 10% | do 30% |
| Koszty błędów zewnętrznych | do 20% | do 10% | do 10% | do 20% |
| Koszty oceny i prewencji | do 40% | do 40% | do 10% | do 60% |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

We wszystkich przypadkach koszty błędów stanowiły około 50% całkowitych kosztów jakości jednak rozbieżność pomiędzy przedsiębiorstwami była bardzo duża. W przedsiębiorstwach przetwórstwa: zbożowego i owocowo-warzywnego, zarówno koszty błędów zewnętrznych, jak i koszty błędów wewnętrznych nie przekraczały progu 10% a taki stan rzeczy był uzyskiwany przy odpowiednio 40% i 10% poziomie kosztów oceny i prewencji. Taki poziom kosztów błędów w przedsiębiorstwach jest pożądanym i powinien być utrzymywany. W przedsiębiorstwach przetwórstwa owocowo-warzywnego rozkład poszczególnych kategorii kosztów był wręcz modelowy. Na podstawie uzyskanych wyników badań zaliczono je do tzw. sfery obojętności, w której to znajduje się poszukiwane i najbardziej korzystne optimum pomiędzy jakością i czynnikami kosztowymi. W przedsiębiorstwach zbożowo-młynarskich występuje niski poziom błędów, lecz poziom kosztów oceny i prewencji znacznie przewyższa optymalny poziom 10%. Taki bilans kosztów oznaczałby, że przedsiębiorstwa te znajdują się w strefie wysokich kosztów oceny i przeznaczają znaczną część środków na usprawnianie jakości. Jednak takie założenie byłoby sprzeczne z uzyskanymi wcześniej wynikami, na podstawie, których można wnioskować, że przedsiębiorstwa te nie traktują wysokiej jakości produktu gotowego priorytetowo. Dla nich kontrola jakości nie stanowi istotnego działania. Wysoki poziom kosztów oceny i prewencji można tutaj wytłumaczyć zaliczeniem do tej kategorii kosztów wdrożenia systemu zarządzania jakością. Wszelkie poniesione na ten cel wydatki zostały zaliczone do tego rodzaju kosztów i zgodnie z oczekiwaniami przedsiębiorstw wdrożenie SZJ przyniosło w skutkach wzrost ich poziomu. Sytuacja wysokich kosztów oceny i prewencji występuje w pozostałych przedsiębiorstwach gdzie kształtują się one na poziomie 40% w przypadku przedsiębiorstw uszlachetniających surowiec i 60% w przedsiębiorstwach produkujących mrozonek i lody.

W tych dwóch grupach przedsiębiorstw wysoki poziom przyjmują także koszty błędów, które w obu przypadkach łącznie stanowią ok. 50% całkowitych kosztów jakości. Jest to zapewne wynikiem nieprawidłowo funkcjonującego jeszcze systemu kontroli jakości. W przeciwieństwie do przedsiębiorstw przetwarzających zboże, przedsiębiorstwa uszlachetniające surowiec dostrzegają wagę wysokich kosztów błędów oraz wysokich kosztów oceny i prewencji, stąd dostrzegają pilną potrzebę analizy kosztów jakości. Większość badanych przedsiębiorstw posiada certyfikat SZJ od niespełna pół roku, w związku z tym, problem kosztów jakości nie zaistniał jeszcze na tyle istotnie, aby mogły one same perfekcyjnie prowadzić ich analizę. Wszystkie przedsiębiorstwa są na etapie odnajdywania się w nowych warunkach systemu zarządzania jakością. Funkcjonują w otoczeniu nowo wdrożonych procedur i instrukcji modyfikując i ciągle udoskonalając system zarządzania jakością. Prowadzenie kompleksowego rachunku kosztów jakości jest stosunkowo trudnym problemem [Błażek 2003b]. Przedsiębiorstwa muszą wykazać się umiejętnością dążenia do optymalizacji kosztów, w tym kosztów jakości, które stanowią dobry i zweryfikowany w praktyce sprawdzian skuteczności zarządzania przedsiębiorstwem. Identyfikacja kosztów organizacji to pierwszy etap ich optymalizacji. Bardzo istotny wpływ na kształtowanie poziomu kosztów jakości w badanych przedsiębiorstwach miały ceny zakupu materiałów, zwiększenie skali produkcji, a w następnej kolejności dobór surowca pod względem jakości, (tabela 3).

Tabela 3

Uzyskane efekty wdrożenia systemów zarządzania jakością

| Rodzaj perspektywy | Przedsiębiorstwa przetwórstwa rolno-spożywczego | | | | | | | |
|---------------------------------------|---|------|-------------------|------|-------------------------------|------|----------------------------|------|
| | Uszlachetnianie surowca | | Przetwórstwo zbóż | | Przetwórstwo owocowo-warzywne | | Produkcja mrożonek i lodów | |
| | 2001 | 2002 | 2001 | 2002 | 2001 | 2002 | 2001 | 2002 |
| 1. Perspektywa finansowa | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 2. Perspektywa klienta | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 3. Perspektywa potencjału wytwórczego | 0 | 0 | -1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 4. Perspektywa innowacyjności | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 |

Legenda: Ocena syntetyczna perspektywy: wzrost 1, stagnacja 0, spadek -1.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Istotne znaczenie przejawia także zwiększenie wydajności maszyn i urządzeń, optymalizacja kosztów transportu czy racjonalizacja zużycia materiałów. Dla przedsiębiorstw zbożowo – młynarskich bardzo istotnym źródłem minimalizacji kosztów, oprócz ceny zakupu materiałów i wzrostu skali produkcji, okazała się możliwość przerzucenia części kosztów na dostawcę. Takie postępowanie jest charakterystyczne dla tego typu branży, gdzie koszt transportu surowca,

w tym wypadku zboża, pokrywany jest przez dostawcę – rolnika. Z przeprowadzonych badań wynika, że przedsiębiorstwa poszukują możliwości optymalizacji kosztów. Starają się zidentyfikować obszary ich występowania, aby w dalszym etapie opracować sposoby ich redukcji. Praktyka dowodzi, że nie uwzględnianie problematyki kosztów jakości w decyzjach strategicznych i operacyjnych przedsiębiorstw jest poważnym błędem. Przedsiębiorstwa powinny zdać sobie sprawę, że konkurowanie jakością ma sens wówczas, gdy choćby w przybliżeniu można policzyć koszty jakości, dlatego tak ważne jest sięganie do rachunku i analizy kosztów jakości. Ponadto, jeśli mowa o kosztach jakości, to konieczne jest uświadomienie sobie efektu mnożącego te koszty w trakcie trwania spirali jakości, która rozpoczyna się u klienta i na nim kończy. Nieodzwonne jest także uzmysłowienie istnienia zasady dziesięciokrotności, która dowodzi, że konieczne jest jak najwcześniejsze szukanie miejsc i przyczyn wadliwości, bowiem wykrycie błędu na etapie projektowania kosztować może przedsiębiorstwo umowną złotówkę, w trakcie trwania procesu produkcji dziesięć złotych, a u konsumenta już sto złotych. Oznacza to, że wysiłki każdego przedsiębiorstwa, które chce liczyć się na konkurencyjnym rynku muszą być skupione na optymalizacji kosztów. Problem wyodrębniania kosztów jakości – a w zasadzie kosztów braku jakości – ma olbrzymie znaczenie dla każdego przedsiębiorstwa chcącego podejmować działania w celu poprawienia konkurencyjności. Oszacowanie kosztów błędów wywołuje zazwyczaj potrzebę wprowadzenia programu poprawy jakości. Problem kosztów braku jakości powinien być, zatem kluczowym zagadnieniem dla każdej organizacji.

6. Efekty wdrożenia systemów zarządzania jakością

Ocenę efektów wdrożenia systemów zarządzania jakością (SZJ) przeprowadzono wg pomiaru wyników przedsiębiorstwa w czterech perspektywach: finansowej, klienta, potencjału wytwórczego oraz innowacyjności. Koncepcja ta umożliwia uzyskanie oceny syntetycznej, łączącej mierniki finansowe i niefinansowe [Lichtarski 1999]. Dla potrzeb syntetycznej oceny przyjęto w poszczególnych perspektywach następujące mierniki: perspektywa finansowa: rentowność sprzedaży, rentowność aktywów, płynność finansową, przepływy gotówkowe, perspektywa klienta: udział w rynku, zaufanie klienta, pozyskanie nowych klientów i zatrzymanie klienta, perspektywa potencjału wytwórczego: skalę produkcji, wielkość zasobów, specjalizację, perspektywa innowacji: innowację produktową i procesową, inwestycje. Przystosowanie przedsiębiorstwa do wdrożenia systemów zarządzania jakością wymaga poniesienia określonych kosztów, stąd istotny jest czas uzyskania efektu wdrożenia. W badanej populacji regionalnej przedsiębiorstw uzyskano zróżnicowane oceny obrazujące wzrost, stagnację czy wręcz spadek efektów (tabela 3). Najszybciej efekty wdrożenia SZJ uzyskały przedsię-

biorstwa przetwórstwa owocowo-warzywnego oraz produkcji mrożonek i lodów, uczestniczące głównie na rynkach zdominowanych przez odbiorców detalicznych. Najdłużej na efekty wdrożenia oczekiwały przedsiębiorstwa uszlachetniające surowce i zajmujące się przetwórstwem zbóż, uczestniczące głównie na rynkach zdominowanych przez odbiorców hurtowych. W ocenie przekrojowej wyróżniają się przedsiębiorstwa przetwórstwa owocowo-warzywnego oraz produkcji mrożonek i lodów z dłuższym stażem certyfikatu ISO, większą innowacyjnością produktową i rosnącą stopą inwestowania.

7. Potencjalne instrumenty konkurowania przedsiębiorstw wielkopolskiego agrobiznesu

Potencjał konkurencyjności badanej populacji regionalnej przedsiębiorstw ($n=16$) określono na podstawie analizy 22 instrumentów konkurowania stosowanych przez przedsiębiorstwa rolno-spożywcze na rynkach UE i na świecie, tj. jakość i jej kontrola, głębokość przetworzenia, zdobywanie specyficznych segmentów rynków, nowe technologie i procesy, dobry wizerunek przedsiębiorstwa, rozwój produktu i innowacje, marka, zdolność do wytwarzania specyficznych produktów żywnościowych, zakres świadczonych usług przedsprzedażowych, szerokość asortymentu, promocja sprzedaży, reklama, jakość świadczonych usług posprzedażowych, kontrola kanałów dystrybucji poprzez więzi funkcjonalne, cena, budowa znaku firmowego, efektywność finansowa i operacyjna, warunki płatności, budowa więzi kooperacyjno-integracyjnych z dostawcami, warunki gwarancji, ekonomia skali produkcji standardowej [Stankiewicz 1999]. Prezentacja w ramach niniejszego opracowania obejmuje tylko dziesięć uznanych za najważniejsze i stosowanych najczęściej przez badane przedsiębiorstwa (tabela 4).

W ocenie przekrojowej badanej populacji regionalnej przedsiębiorstw za najważniejsze instrumenty konkurowania w latach 2001-2002 przedsiębiorcy uznali w kolejności: niski koszt jednostkowy wyrobu, jakość i kontrolę, głębokość przetworzenia, dobry wizerunek firmy oraz markę. Wg badań populacji krajowej przedsiębiorstw z 2000 roku za najważniejsze uznano w kolejności: jakość i kontrolę, głębokość przetworzenia, zdobywanie specyficznych segmentów rynków, nowe technologie i procesy oraz niski koszt jednostkowy wyrobu [Zalewski 2002]. W Unii Europejskiej przedsiębiorstwa rolno-spożywcze stosują najczęściej: jakość wyrobów, markę produktu, wizerunek firmy i cenę. W badanych przez autora przedsiębiorstwach cena uplasowała się na 11 miejscu, a w badanych przez Zalewskiego, na 14, co w porównaniu z przedsiębiorstwami państw UE oznacza, że polskie przedsiębiorstwa wdrażające system zarządzania jakością dosyć ostrożnie stosują takie instrumenty konkurowania jak: cena, warunki płatności, gwarancji, więzi integracyjne z dostawcami.

Tabela 4

Ranking najważniejszych instrumentów konkurencyjności wg przedsiębiorców

| Lp. | Wyszczególnienie | Badania 2000* | | Badania 2002** | |
|-----|--|---------------|--------------|----------------|--------------|
| | | Średnia ocen | Ranking ocen | Średnia ocen | Ranking ocen |
| 1. | Jakość i kontrola | 2,62 | 1 | 1,75 | 2 |
| 2.. | Głębokość przetworzenia | 3,00 | 1,90 | 3 | 3 |
| 3. | Zdobywanie specyficznych segmentów rynku | 3,40 | 3 | 2,50 | 6 |
| 4. | Nowe technologie i procesy | 3,91 | 4 | 2,75 | 7 |
| 5. | Niski koszt jednostkowy wyrobu | 4,28 | 5 | 1,50 | 1 |
| 6. | Dobry wizerunek firmy | 4,71 | 6 | 2,00 | 4 |
| 7. | Rozwój produktu i innowacje | 4,81 | 7 | 2,85 | 8 |
| 8. | Marka | 4,85 | 8 | 2,25 | 5 |
| 9. | Zakres świadczonych usług przedsprzedażowych | 5,00 | 9 | 3,15 | 10 |
| 10. | Szerokość asortymentu | 5,14 | 10 | 2,95 | 9 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: * Normy ISO 9001:2000, ** badania autora.

8. Podsumowanie

W warunkach nasilającej się konkurencji jakość staje się celem strategicznym przedsiębiorstw, a poziom jakości, obsługi klienta, poziom kosztów oraz terminy realizacji przesądzają bardzo często o losie producenta. Jakość w ujęciu strategicznym to przewaga konkurencyjna, to efekt właściwego zarządzania i organizacji przedsiębiorstwa. Praktyka dowodzi, że jakość to nie efekt przypadku, to wynik inteligentnego trudu oraz świadomego i systemowego oddziaływania czynników technicznych, ekonomicznych, organizacyjnych i ludzkich. Jakość to nawyk, a nie zdarzenie. Jakość to z całą pewnością podstawowy fundament wydajności ekonomicznej i stabilności procesów [Skrzypek 2000]. Jest to ważny atrybut w ujęciu marketingowym, zaś w teorii zarządzania jakość to ciągła obserwacja rynku oraz utrzymanie prymatu potrzeb klienta i jego zadowolenia. Z doświadczeń wielu firm na świecie wynika, że jakość to główny parametr konkurencji, to najważniejsza broń w konkurencji rynkowej. Strategia projakościowa wymaga nadania jej cech bezwzględnej konieczności w realizowanych celach gospodarczych, podjęcie zarządzania jakością to ważna szansa uzyskania wysokiej efektywności gospodarowania. Efekty przemian jakościowych w rolnictwie i agrobiznesie są spożytkowane nie tylko bezpośrednio przez podmioty gospodarcze, ale także pośrednio mogą być inspiracją dla projakościowego rozwoju obszarów wiejskich.

LITERATURA

1. Bank J. (1996): Zarządzanie przez jakość. Gebethner & Ska, Warszawa.
2. Błażek M. (1996): Polski agrobiznes w świetle dostosowania rolnictwa polskiego do rynku Unii Europejskiej. [w:] Agrobiznes w aspekcie prognozowania zjawisk gospodarczych w regionie. Wyd. AR Szczecin, s. 221-234.
3. Błażek M., Błażek M.A. (2003): Jakościowe i ekonomiczne aspekty kształtowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw rolno-spożywczych w Wielkopolsce. Roczniki. Nauk. SERiA. T.V, z. 2, s. 18-23.
4. Błażek M. (2003a): Zarządzanie jakością w aspekcie konkurencyjności wielkopolskiego agrobiznesu. [w:] Agrobiznes 2003. Jakość jako podstawowy instrument konkurencyjności w agrobiznesie. Wyd. AE Wrocław, T. 1, s. 86-93.
5. Błażek M. (2003b): Analiza kosztów jakości w przedsiębiorstwach agrobiznesu w Wielkopolsce. [w:] Zarządzanie w przedsiębiorstwach agrobiznesu w aspekcie integracji z Unią Europejską. Wyd. ATR Bydgoszcz, s. 11-20.
6. IUNG (1999): Kodeks Dobrej Praktyki Rolniczej. Puławy.
7. Lichtarski J. (1999): Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Wyd. AE Wrocław.
8. Norma ISO 9001:2000 (2000): Quality Management System.
9. Peters T., Waterman R. (1982): In Search of Excellence. Nowy Jork. Harper and Row.
10. Porter M. E. (1990): The Competitive Advantages of Nations, The Free Press, New York.
11. Skrzypek E. (2000): Efektywność zintegrowanego systemu zarządzania jakością w przedsiębiorstwie. [w:] Zmieniające się przedsiębiorstwo w zmieniającej się politycznie Europie. WIE, Kraków, s. 456-466.
12. Stankiewicz M. (1999): Budowanie potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa. TNOiK, Toruń.
13. Zalewski R. (2002): Zarządzanie jakością w produkcji żywności. Wyd. AE, Poznań.

MARIAN BŁAŻEK

DOBRE PRAKTYKI ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ W AGROBIZNESIE

STRESZCZENIE

W pracy analizowano problematykę systemów dobrej praktyki zarządzania jakością i ekonomiki jakości w agrobiznesie. Strategia procesu tworzenia jakości w polskim agrobiznesie powinna uwzględniać: sterowanie jakością, organizację produkcji powiązaną z preferencjami konsumentów, organizację agrobiznesu, elastyczność, jako zdolność do skutecznego reagowania na zmiany, innowacje procesu wytwórczego i produktów oraz zintegrowane łańcuchy rynkowe i ich strukturę organizacyjną. Ponadto istotny jest monitoring kosztów jakości.

MARIAN BŁAŻEK

GOOD PRACTICES IN QUALITY MANAGEMENT IN AGROBUSINESS AREA

SUMMARY

In the article were analysed good practices in quality management systems and quality economics in agrobusiness. The strategy of quality rising in Polish agrobusiness should include: quality management, production organization geared towards the satisfaction of customer needs, agrobusiness organization, flexibility understood as the ability to accommodate effectively to changes, innovations in production processes and new-product development, integrated market chains and their organizational structure. Quality costs control is also important.

ARTUR J. KOŻUCH
Akademia Podlaska w Siedlcach

CZYNNIKI DEPREKJACJI KAPITAŁU LUDZKIEGO

1. Wstęp

Ewolucja gospodarki światowej odbywa się od wytwarzania dóbr o niskim do dóbr o wysokim stopniu przetworzenia. Znaczenia nabierają sektory, które wytwarzają albo zarządzają nadwyżką ekonomiczną. W nich rozgrywa się walka o korzyści ekonomiczne i dominację, a w efekcie, o wyposażenie w wiedzę i umiejętności.

Współczesna polityka gospodarcza wiązać się musi z odpowiednim oddziaływaniem na kapitał ludzki. Literatura przedmiotu w znacznej większości traktuje to oddziaływanie jako wszelkie czynności nakierowane na popieranie rozwoju kwalifikacji i koordynowanie wykorzystania jakościowych cech zasobów ludzkich dla sprawnego i skutecznego osiągnięcia celu. Rzadko natomiast porusza się problem deprecjacji posiadanego kapitału. Zagadnienie szczególnie ważne w gospodarce, w której jednym z najbardziej palących problemów społeczno-gospodarczych jest bezrobocie.

O uciążliwości tego zjawiska świadczą szczególnie takie fakty, jak: wydłużający się przeciętny okres trwania bezrobocia, wysoki udział bezrobocia długookresowego, a także rosnący odsetek bezrobotnych absolwentów. Brak perspektyw pozytywnych zmian czynników determinujących bezrobocie oraz prognozy dotyczące wzrostu bezrobocia do poziomu 26% w roku 2005 stanowią, że redukcja bezrobocia powinna stać się priorytetowym celem w polityce gospodarczej naszego państwa.

Celem niniejszego opracowania jest ocena, spowodowanej wysokim poziomem bezrobocia, deprecjacji kapitału ludzkiego na terenach regionu ostrołęckiego¹, a także próba określenia i ukierunkowania działań mających na celu zaha-

¹ Ze względu na spowodowaną reformą administracyjną likwidację województwa ostrołęckiego w niniejszym opracowaniu wprowadzono pojęcie regionu ostrołęckiego, który stanowi odpowiednik 5 powiatów wchodzących w skład byłego województwa. Jest to pojęcie umowne, ale oddające istotę definiowania regionu gospodarczego składającego się z podobnych jednostek elementarnych, wykazujący powiązania wewnętrzne i zewnętrzne, mający określony potencjał wytwórczy i wyspecjalizowany w określonym rodzaju produkcji. Obszar tej charakteryzuje się również podobnymi problemami rozwoju.

mowanie tego procesu w regionie. Cele te wydają się być zasadne z racji ogromnej roli, jaką odgrywa kapitał ludzki w rozwoju gospodarczym oraz z faktu, że straty wartości kapitału ludzkiego stanowią istotne ograniczenie dla możliwości osiągnięcia sukcesu rynkowego.

Analizą objęto lata 1999 i 2003, co spowodowane jest faktem przejścia przez organy samorządu terytorialnego, od dnia 1 stycznia 2000 roku, zarządzania Funduszem Pracy na poziomie dysponenta trzeciego szczebla. Od tej daty Powiatowy Urząd Pracy podlega Starostwu Powiatowemu.

2. Bezrobocie jako czynnik deprecjacji kapitału ludzkiego

Zjawisko bezrobocia towarzyszy polskiej gospodarce od 1990 roku. Do najważniejszych jego przyczyn zalicza się upadłość wielu zakładów pracy, liberalizację handlu zagranicznego, import towarów oraz recesję gospodarczą, której w latach 1991-1993 towarzyszył znaczący wzrost kosztów produkcji, a w efekcie trudności ze zbyt wytwarzanych dóbr i świadczonych usług [Glikman, Kabaj i Muszkiet 1997; Meller i Zieliński 1994]. Zjawisko to w badanym regionie zostało spotęgowane po 1998 roku, kiedy to w wyniku reformy administracyjnej Ostrołęka utraciła status miasta wojewódzkiego.

Na koniec 1998 roku w byłym województwie ostrołęckim zarejestrowanych było 29 600 bezrobotnych. Z danych wynika, że w latach 1998-2003 bezrobocie na badanym terenie wzrosło o 10 553. Największy przyrost liczby bezrobotnych odnotowano w latach 1999-2000, a więc bezpośrednio po utracie statusu województwa. W okresie tym pracę straciło około 18,4% liczby zarejestrowanych [WUS 2004].

Istotnym w zakresie analizy bezrobocia w regionie ostrołęckim jest kształtowanie się stopy bezrobocia. W 1998 roku wynosiła ona 15,0% przy notowanej dla kraju na poziomie 10,4%. Jak wynika z danych w 2003 osiągnęła ona dla regionu średni poziom 19,8%, co odpowiada wzrostowi o 4,8 punktu procentowego (w kraju o 9,6%) [WUS 2004].

Odnotowane zmiany stopy bezrobocia wskazują, iż zaostrenie się recesji gospodarczej i problemów ze znalezieniem zatrudnienia miało w regionie miejsce wcześniej niż na terenie kraju. W latach późniejszych nastąpiło wyrównanie wskaźników i obecnie region charakteryzuje się zbliżonym do średniego w kraju poziomem stopy bezrobocia. Należy jednak pamiętać, że region ostrołęcki jest częścią województwa mazowieckiego, w którym stopa bezrobocia kształtuje się na poziomie 13,7%. Może to prowadzić do mylnych wniosków dotyczących stanu gospodarczego regionu i ograniczenia działań pomocowych. Zależności te są szczególnie istotne w regionie o wyraźnie rolniczym charakterze i niskim poziomie infrastruktury, w którym około 59,0% bezrobotnych stanowią mieszkańcy wsi.

Tabela 1

Bezrobotni zarejestrowani według czasu pozostawania bez pracy
w 2003 roku (liczba bezrobotnych ogółem = 100%)

| Wyszczególnienie | Czas pozostawania bez pracy | | | | | | | |
|------------------|-----------------------------|------|---------------|------|----------------|------|----------------------|------|
| | do 6 miesięcy | | 6-12 miesięcy | | 12-24 miesięcy | | 24 miesiące i więcej | |
| | 1999 | 2003 | 1999 | 2003 | 1999 | 2003 | 1999 | 2003 |
| Polska | 40,0 | 32,0 | 21,4 | 15,5 | 18,3 | 18,8 | 20,3 | 33,7 |
| Województwo | 38,2 | 29,3 | 21,8 | 15,4 | 18,0 | 18,7 | 22,0 | 36,6 |
| Region | 33,5 | 25,1 | 19,4 | 13,8 | 19,0 | 18,8 | 28,1 | 42,3 |

Źródło: Obliczenia własne na podstawie [GUS 2004 i WUS 2004].

Wzrost stopy bezrobocia znajduje również odzwierciedlenie w czasookresie pozostawania bez pracy (tabela 1). Region ostrołęcki charakteryzuje się wysokim (wyższym o 8,6% pkt. procentowego od notowanego w Polsce) udziałem pozostających bez pracy ponad 24 miesiące. Prowadzi do nasilenia się - związanych z długim okresem pozostawania bez pracy - negatywnych skutków społecznych, moralnych i psychologicznych, a jednocześnie stanowi o znacznym zmniejszeniu się wartości kapitału ludzkiego. Okres pozostawania bez pracy znajduje bowiem swoje negatywne odzwierciedlenie szczególnie w przypadkach zawodów i umiejętności, które podlegają szybkiemu „zużyciu” ekonomicznemu na skutek postępu technologicznego, czy zmian organizacyjnych. W szczególności dotyczy to sektorów informatycznych i wysokich technologii (high-tech). Równocześnie też wskazuje na fakt znacznej stagnacji notowanej na rynku pracy regionu. Stagnacji, która spowodowana została likwidacją zakładów pracy oraz ograniczaniem przez nie zatrudnienia w momencie utraty przywilejów związanych ze statusem województwa.

Analiza zasobów pracy, a szczególnie niewykorzystanego ich potencjału, wiąże się nieodłącznie z wykształceniem osób bezrobotnych. One to bowiem stanowią mogą o konkurencyjności regionów, a ich kwalifikacje i mobilność dają szansę natychmiastowego wykorzystania rysujących się możliwości rozwoju.

W regionie ostrołęckim (tabela 2) w 2003 roku odnotowano znacznie niższy niż w kraju i województwie udział osób z wykształceniem wyższym w ogólnej liczbie bezrobotnych (analogicznie 1,4 i 2,1 pkt. proc.). Świadczy to o istotnym znaczeniu wykształcenia w osiąganiu przewagi konkurencyjnej na regionalnym rynku pracy. Osoby o wyższym wykształceniu mają większe możliwości znalezienia pracy. Pracodawcy natomiast - wykorzystując sytuację - mają możliwość budowy organizacji dobrze wyposażonej w kapitał ludzki i dającej możliwości uzyskania przewagi na rynku i osiągnięcia sukcesu gospodarczego. Zatrudnianie osób lepiej wykształconych powoduje, co jest zjawiskiem pozytywnym, że straty spowodowane deprecjacją kapitału ludzkiego są ograniczane i w mniejszym stopniu dotyczą osób, w stosunku do których poniesiono odpowiednio wyższe koszty inwestycji.

Istotne znaczenie dla problemów deprecjacji kapitału ludzkiego ma również wykształcenie osób długotrwale bezrobotnych. W 2003 roku było wśród nich 385 osób z wykształceniem wyższym oraz 4841 osób z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym. W efekcie można zauważyć, że około 13,0% bezrobotnych regionu utraciło istotną część posiadanej wiedzy i umiejętności, których wytworzenie wiązało się z poniesieniem przez ogół społeczeństwa rozłożonych na lata, znacznych kosztów. Zjawisko to w powiązaniu z faktem, iż region ostrołęcki charakteryzuje się wysokim udziałem wśród bezrobotnych osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym, gimnazjalnym i niższym (w 2003 roku osoby takie stanowiły 69,1% ogółu bezrobotnych) świadczy o rysującym się coraz wyraźniej problemie związanym z zabezpieczeniem kapitału o odpowiedniej wartości dla tworzących się przedsiębiorstw i organizacji. Brak możliwości podnoszenia kwalifikacji może doprowadzić do rozszerzenia się braku kadr i stworzenia wąskiego gardła w procesie rozwoju gospodarczego. Jednocześnie też brak działań mających na celu zahamowanie utraty wartości kapitału ludzkiego powodować będzie dalszy spadek jego wartości i doprowadzi w efekcie do istotnego ograniczenia możliwości rozwoju regionu.

Tabela 2

Bezrobotni zarejestrowani według poziomu wykształcenia
w 2003 roku (liczba bezrobotnych ogółem = 100%)

| Wyszczególnienie | Wykształcenie | | | | | | | | | |
|------------------|---------------|------|-------------------------------|------|--------------------------|------|---------------------|------|-----------------------|------|
| | Wyższe | | Policealne i średnie zawodowe | | Średnie ogólnokształcące | | Zasadnicze zawodowe | | Gimnazjalne i poniżej | |
| | 1999 | 2003 | 1999 | 2003 | 1999 | 2003 | 1999 | 2003 | 1999 | 2003 |
| Polska | 2,0 | 4,4 | 20,6 | 21,2 | 6,0 | 6,5 | 38,2 | 35,5 | 33,2 | 32,4 |
| Województwo | 2,2 | 5,1 | 20,6 | 22,4 | 6,0 | 6,5 | 37,8 | 34,2 | 33,4 | 31,8 |
| Region | 1,3 | 3,0 | 20,9 | 22,3 | 4,5 | 5,6 | 40,6 | 38,9 | 32,7 | 30,2 |

Źródło: Jak w tabeli 1.

Tabela 3

Bezrobotni zarejestrowani według stażu pracy w 2003 roku.
(liczba bezrobotnych ogółem = 100%)

| Wyszczególnienie | Bez stażu pracy | Ze stażem | | | | |
|------------------|-----------------|-----------|------|------|-------|----------------|
| | | Do 1 roku | 1-5 | 5-10 | 10-20 | Powyżej 20 lat |
| Polska | 24,1 | 14,8 | 18,6 | 13,6 | 16,6 | 12,3 |
| Województwo | 25,9 | 16,1 | 17,5 | 13,0 | 15,4 | 12,1 |
| Region | 33,8 | 17,3 | 18,6 | 11,2 | 11,6 | 7,5 |

Źródło: Jak w tabeli 1.

Struktura bezrobotnych regionu wskazuje również na pogłębiające się dysproporcje w zakresie posiadanych kwalifikacji i doświadczenia zawodowego (tabela 3). Ponad 51,1% (w Polsce 38,9%) bezrobotnych nie ma żadnego stażu

pracy (33,8%) lub ich staż nie przekroczył 1 roku (17,3%). Tak duży udział bezrobotnych o niskim stażu pracy, w liczbie bezrobotnych ogółem, wskazuje na obciążenie regionu zasobami ludzkimi charakteryzującymi się brakiem doświadczenia zawodowego. Prowadzi to do degradacji wytworzonego w procesie inwestowania kapitału ludzkiego, który skazany jest na funkcjonowanie w izolacji od rynku pracy, co wiąże się z szeregiem negatywnych zjawisk socjologicznych.

3. Ograniczenie deprecjacji kapitału ludzkiego jako czynnika unieruchamiającego aktywność zawodową

Rozważania nad kapitałem ludzkim należy wiązać również ze zwiększeniem skłonności do ryzyka związanego z działaniami mającymi na celu ograniczenie deprecjacji kapitału ludzkiego spowodowanej bezrobociem. Obecnie daje się zaobserwować na rynku pracy dominowanie krótkookresowej kalkulacji, wykluczającej inwestycje w kapitał ludzki, jako amortyzujący się w dłuższym okresie. Takie rozumowanie jest właściwe dla samorządów lokalnych oraz dla małych i średnich przedsiębiorstw posiadających ograniczone środki, mogących zaniechać inwestycji w kapitał ludzki z obawy, że duże firmy przejmą ich wykwalifikowanych pracowników. Dotyczy to też osób poszukujących pracy, które stają przed koniecznością wysokiego zadłużenia się na poniesione koszty swojego doskonalenia zawodowego lub podjęcie działalności gospodarczej na własny rachunek.

Zadania prowadzące do zwiększenia konkurencyjności w zdecydowanej mierze opierają się więc na zwiększaniu aktywności zawodowej. Brak pracy jest jednym z ważniejszych przyczyn deprecjacji kapitału ludzkiego i w efekcie stanowi o ograniczeniu możliwości rozwojowych.

Jednym z najważniejszych zadań państwa i jednostek samorządowych w sferze ekonomicznej jest przeciwdziałanie bezrobociu oraz dążenie do obniżenia jego kosztów i negatywnych skutków. Zadanie to realizowane jest poprzez aktywną politykę rynku pracy oraz pro zatrudnieniową politykę gospodarczą.

Polityka rynku pracy obejmuje ogół środków zmierzających do takiego ukształtowania rynku pracy i możliwości zatrudnieniowych pracodawców, które pozwalają na osiągnięcie zamierzonych celów gospodarczych. O jej skuteczności decydują: wysokość stopy bezrobocia, środki finansowe przeznaczone na programy rynku pracy, efektywność wykorzystania środków publicznych oraz miejsce polityki rynku pracy w polityce społeczno-gospodarczej [Kabaj 1998].

Zgodnie z ustawą z dnia 16 października 1991 roku o zatrudnianiu i bezrobociu² utworzony został Fundusz Pracy (FP). Zarządzanie tym funduszem od 1 stycznia 2000 przekazano samorządom, a zgromadzone przez ten fundusz środki przeznaczono na finansowanie aktywnych i pasywnych form zwalczania bezrobocia.

² Dz. U. z 1991 roku nr 106 poz. 457.

Negatywne znaczenie dla zagadnień analizowanych w niniejszym opracowaniu ma fakt dominacji pasywnych programów przeciwdziałania bezrobociu, a szczególnie zasiłków dla bezrobotnych. Jest wiadomym, że formy pasywne nie sprzyjają aktywizacji bezrobotnych i zahamowaniu zmniejszania wartości kapitału ludzkiego. Za pozytywne należy uznać wszelkie działania mające na celu wzrost udziału aktywnych form zwalczania bezrobocia w wydatkach ponoszonych przez Fundusz Pracy.

W regionie ostrołęckim (tabela 4) podobnie jak w kraju, największą część wydatków Funduszu Pracy stanowią pasywne formy zwalczania skutków bezrobocia. Negatywnym zjawiskiem jest rysujący się w latach 1999-2003 wzrost udziału tych form (o 5,8 pkt. proc.) w strukturze wydatków. Wskazany wzrost nie znalazł odzwierciedlenia w zmianach odnotowanych dla zasiłków dla bezrobotnych. Ich udział w strukturze wydatków na podobnym poziomie wskazuje, że w opisywanym okresie zwiększył się udział środków na zasiłki i świadczenia przedemerytalne. Świadczy to o rosnącym udziale bezrobotnych w wieku przedemerytalnym w strukturze bezrobotnych regionu oraz o omawianym wcześniej wzroście ilości bezrobotnych pozostających bez pracy dłużej niż rok.

Tabela 4

Struktura wykorzystania środków Funduszu Pracy w regionie ostrołęckim w latach 1999-2003

| Wyszczególnienie | 1999 | 2003 |
|---------------------------------------|------|------|
| • Formy pasywne w tym: | 78,1 | 83,9 |
| – zasiłki dla bezrobotnych | 63,5 | 63,6 |
| • formy aktywne w tym: | 21,9 | 16,1 |
| – szkolenia | 1,9 | 0,9 |
| – prace interwencyjne | 8,3 | 4,1 |
| – roboty publiczne | 3,7 | 3,6 |
| – pożyczki na działalność gospodarczą | 2,5 | 1,2 |
| – aktywizacja zawodowa młodocianych | 4,7 | 1,6 |

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WUP filia w Ostrołęce.

W strukturze wydatków poniesionych w regionie na formy aktywne największe znaczenie miały roboty publiczne i prace interwencyjne, które w 2003 roku stanowiły łącznie 7,7% wydatków ogółem. Po 1999 roku nastąpiło wyraźne ograniczenie tej działalności (łącznie o 4,3 pkt. proc.). Odnotowany w tym okresie spadek udziału środków przeznaczonych na aktywne formy zwalczania bezrobocia powoduje, że region należy zaliczyć do zagrożonych utratą możliwości rozwoju przy wykorzystaniu posiadanych, wolnych zasobów kapitału ludzkiego.

W procesie zwalczania bezrobocia i łagodzenia jego skutków szczególnie ważna jest efektywność stosowanych programów. W ostatnim okresie wystąpiły

wahania wartości realnych, przeznaczonych na aktywne formy zwalczania bezrobocia, do których należy zaliczyć m. in.: szkolenia, prace interwencyjne, roboty publiczne, pożyczki, pośrednictwo i doradztwo zawodowe. Nadal jednak środki te są znacznie niższe niż w krajach OECD.

Jednym z warunków podwyższania ogólnej efektywności Funduszu Pracy jest racjonalne i efektywne wykorzystanie środków przeznaczonych na aktywne formy zwalczania bezrobocia, zwiększenie wydatków na te formy, między innymi poprzez eliminację zasiłków pobieranych bezzasadnie oraz ograniczenie okresu pobierania zasiłku w miastach o niskim poziomie bezrobocia.

Region ostrołęcki należy do zaniedbanych w korzystaniu ze środków Funduszu Pracy na szkolenia dla bezrobotnych, które w sposób bezpośredni oddziałują na wartość zagrożonego deprecjacją kapitału ludzkiego. Znaczenie szkoleń w tym procesie wynika też z faktu iż ich efektywność jest ponad dwukrotnie wyższa od notowanej dla prac interwencyjnych i robót publicznych [Brylska 1996, Hasińska 1966, Sztanderska 1996]. W 1999 roku udział ten w skali kraju wynosił 4,0% [WUS 2004]. W regionie kształtował się na poziomie 1,9%. Na tak niską jego wartość wpłynęły w szczególności wskaźniki notowane dla powiatów: wyszkowskiego (1,3%) i makowskiego (1,5%) [Kozuch 2003].

4. Zakończenie

Najważniejszą cechą uwarunkowań rynkowych jest globalizacja, która oznacza nieodłączny wzrost konkurencji. Ten wzrost konkurencyjności wiąże się między innymi z potrzebą dostosowania posiadanego kapitału ludzkiego do wymogów zmieniającej się gospodarki. Każde odstępstwo powoduje upośledzenie w walce konkurencyjnej i prowadzi do stagnacji i upadku. Nie ulega bowiem wątpliwości, że w nowoczesnej grze rynkowej nie ma granic, a zachodzące procesy podlegają pewnego rodzaju upowszechnieniu, co skutkuje tym, że uczestniczą w nich wszyscy i przez cały czas [Majchrzak 2001].

Z przedstawionych rozważań wynika, iż istnieje potencjalna możliwość zwiększenia efektywności działań mających na celu ograniczenie utraty wartości kapitału ludzkiego. Wykorzystanie tej możliwości przyniesie znaczące pozytywne efekty ekonomiczne i społeczne. Jednak warunkiem spełnienia tych oczekiwań jest ścisła kontrola i koordynacja działań związanych z wykorzystaniem aktywnych form zwalczania bezrobocia dla ograniczenia strat nim spowodowanych w posiadanym zasobie kapitału ludzkiego. Jest to szczególnie istotne w sytuacji współuczestniczenia samorządów powiatowych w zarządzaniu wydatkami Funduszu Pracy, co obliuguje do racjonalnego gospodarowania posiadanymi środkami oraz ich wykorzystania dla osiągnięcia efektów w zakresie ograniczenia deprecjacji kapitału ludzkiego na podległym regionie.

Szczególne znaczenie ma dopasowanie programów szkoleń do zapotrzebowania zgłaszanego przez regionalny rynek pracy. Takie dostosowanie jest jednym z głównych zadań stojących przed zarządzającymi wydatkami z Funduszu Pracy. Powinny one też dążyć do poprawy efektywności działania w tym zakresie również poprzez: dobór do współpracy najlepszych jednostek szkolących; prawidłową i prowadzoną w porozumieniu z jednostką szkolącą, kwalifikację kandydatów na szkolenia; monitoring szkolenia prowadzony przez przedstawicieli urzędów pracy i kuratoriów oświaty oraz ocenę poziomu realizacji programu szkolenia i analizę jego efektywności³. Analiza nakładów ponoszonych na uruchomienie programów aktywizacji zawodowej wskazuje bowiem, że jeżeli tylko istnieją pożądane na rynku kierunki szkoleń i możliwość ich podjęcia przez bezrobotnych, to jest to najtańszy sposób na wprowadzenie posiadanych zasobów na rynek pracy.

W gestii samorządów leży również oddziaływanie na kształt i formy prowadzenia robót publicznych. Nie można bowiem dopuścić aby pełniły one tylko rolę środka polityki socjalnej i były kosztowniejsze, co zdarzało się w dotychczasowej praktyce, od zasiłków dla bezrobotnych. Potrzeba dyskwalifikacji tych form ze względów efektywnościowych nie może jednak zdyskredytować ich ważnych funkcji socjalnych. Z badań wynika, że efektywność prac interwencyjnych i robót publicznych może być zwiększona tylko wówczas, gdy spotkają się z zainteresowaniem i efektywną podażą pracy, co również leży w gestii samorządów terytorialnych [Zieliński 1995].

Stąd też jednym z najważniejszych zadań stojących przed organizacjami samorządowymi jest stworzenie odpowiedniej strategii rozwoju gospodarczego, a więc wyznaczenie najważniejszych kierunków rozwoju. Należy wskazać na zasadnicze obszary problemowe rozwoju gospodarczego, w tym dotyczące inwestowania i deprecjacji kapitału ludzkiego, a w ich ramach cele i działania strategiczne służące ich realizacji. Rola samorządów lokalnych jest szczególnie istotna ze względu na ich umiejscowienie jako gospodarza regionu, przyjmowanie odpowiedzialności za jego rozwój oraz związki z uczestniczącymi w realizacji działań, do których są powołane, podmiotami niezależnymi.

Intensyfikacja działań objętych omówionymi zagadnieniami daje możliwość osiągnięcia korzyści w dłuższym okresie. Posiadanie znacznej wartości kapitału ludzkiego oraz ograniczenie niezależnej od działalności samorządów terytorialnych, jego deprecjacji stanowi bowiem o konkurencyjności regionu i w sposób zasadniczy wpływa korzystnie na realizowane efekty gospodarcze.

³ Nierzadko, stosuje się do oceny efektywności szkolenia analizę wskaźników zatrudnienia uczestników kursów, w zróżnicowanych przedziałach czasowych: do 1 miesiąca, licząc od dnia zakończenia szkolenia, do 3 miesięcy; do 6 miesięcy i do 12 miesięcy. W niektórych Urzędach Pracy prowadzone są również badania, w których próbuje się, poprzez analizę dalszej drogi zawodowej, ocenić, w jaki sposób szkolenie przyczyniło się do rozwoju zawodowego uczestników.

LITERATURA

1. Brylska B. (1996): Efektywność szkoleń organizowanych dla bezrobotnych województwa lubelskiego. „Wiadomości Statystyczne”, nr 7, s. 82.
2. Glikman P., Kabaj M., Muszkiet T. (1997): Ciągłość i transformacja gospodarki. Wydawnictwo Key Text, Warszawa, s. 132-136.
3. GUS 2004 – www.stat.gov.pl
4. Hasińska Z. (1996): Aktywne formy przeciwdziałania bezrobociu w opinii pracowników Rejonowych Urzędów Pracy i pracodawców województwa wrocławskiego. „Rynek Pracy”, nr 10, s. 22.
5. Kabaj M. (1996): Metody badania i poprawy efektywności programów przeciwdziałania bezrobociu. „Polityka Społeczna”, nr 2.
6. Kabaj M. (1998): Modele i programy promowania zatrudnienia i przeciwdziałania bezrobociu. IPiSS, maszynopis powielony, Warszawa, s. 3-10.
7. Kożuch A. J. (2003): Inwestowanie w kapitał ludzki a rozwój obszarów wiejskich. (praca doktorska), IRWiR PAN, Warszawa.
8. Majchrzak J. (2001): Przekształcenia polskich przedsiębiorstw w świetle zmian organizacyjnych. Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań, s. 11.
9. Meller J., Zieliński M. (1994): Rola państwa w kształtowaniu rynku pracy. [w:] Rola państwa w społecznej gospodarce rynkowej. AE, Katowice, s. 107.
10. Nonaka I., Takeuchi H. (2000): Kreowanie wiedzy w organizacji. Poltext, Warszawa.
11. Sztanderska U. (1996): Aktywna polityka rynku pracy, wyniki badania ankietowego. „Polityka Społeczna”, nr 2, s. 20-26.
WUS 2004 - www.wus.mazowsze.pl
12. Zieliński M. (1995): Cechy demograficzne i społeczno-ekonomiczne określające grupy ryzyka na rynku pracy. „Rynek Pracy”, nr 8, s. 15.

ARTUR J. KOŻUCH

CZYNNIKI DEPRECJACJI KAPITAŁU LUDZKIEGO**STRESZCZENIE**

Zmiany jakie dokonują się w gospodarce wymagają oddziaływania na kapitał ludzki. Celem oddziaływania powinno być w szczególności popieranie rozwoju kwalifikacji i koordynowanie wykorzystania jakościowych cech zasobów ludzkich. Polityka gospodarcza nie może pomijać, szczególnie ważnego w warunkach polskich, problemu deprecjacji.

Zjawiskiem o największym znaczeniu dla spadku wartości kapitału ludzkiego jest bezrobocie, którego rozmiary są w naszym kraju na niepokojąco wysokim poziomie. Odnotowane na terenach wiejskich zmiany stopy bezrobocia wskazują, że pogłębia się tu recesja gospodarcza.

Kapitał ludzki wymaga zwiększenia skłonności do ryzyka związanego z działaniami mającymi na celu ograniczenie jego deprecjacji. W szczególności dotyczy to inwestycji, których celem jest zwiększanie aktywności zawodowej posiadanych zasobów. Jest to jedno

z najważniejszych zadań państwa i jednostek samorządowych i musi być realizowane poprzez aktywną politykę rynku pracy oraz prozatrudnieniową politykę gospodarczą.

ARTUR J. KOŻUCH

THE FACTORS OF HUMAN CAPITAL DEPRECIATION

SUMMARY

The aim of the paper is to attempt to show the main factors of human capital depreciation. An adequate level of skills and knowledge was recognised as the main factor of long-lasting growth of regional economy. For this reason, modern socio-economic policy has to be oriented to human capital development. In the beginning of this process the waste of high level of human resources should be stopped.

Provided investigations revealed that in Poland high level of unemployment and lack of financial sources for activate entrepreneurial behaviour of unemployed are main factors of the of human capital depreciation. These factors have caused ineffective public finance management and missing opportunities for improvement process of human capital development in a region. It is also necessary to take into consideration the activity of local government in this domain.

TOMASZ SIUDEK
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

PROCES KONSOLIDACJI W SEKTORZE BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH W POLSCE

1. Wstęp

Istotą konsolidacji banków jest połączenie kapitałowe i organizacyjne. Tendencja do koncentracji w bankowości wynika głównie z korzyści skali i zwiększenia zakresu usług finansowych. Duże banki mają przewagę nad małymi, ponieważ mogą:

- udzielać kredytów o wyższej wartości ze względu na korzystniejsze normy ich koncentracji;
- wykorzystywać lepsze rozwiązania w zakresie informacji o sytuacji rynkowej.

Przedmiotem dyskusji są metody przeprowadzania konsolidacji, czy następuje ona samoistnie, czy też jest wymuszona odgórnie pod presją państwa. Przeciwno temu drugiemu rozwiązaniu wysuwane są następujące zastrzeżenia:

- metody mogą zostać podporządkowane aktualnym interesom budżetu państwa;
- zmniejsza się konkurencyjność banku wobec otoczenia w okresie dokonywania konsolidacji;
- brak dostatecznych informacji potrzebnych do podejmowania odpowiednich decyzji konsolidacyjnych.

Większe banki cechuje mniejsze ryzyko upadłości, spowodowanej warunkami zewnętrznymi, większa możliwość dywersyfikacji źródeł dochodów, posiadanie środków na opłacenie wysoko kwalifikowanych kadr i profesjonalnego doradztwa zewnętrznego, duże zaufanie opinii publicznej.

Konsolidowanie banków, dzięki koncentracji środków umożliwia: podejmowanie kredytowania zadań o zasadniczym znaczeniu dla gospodarki narodowej, zwiększenie efektywności działania, zwiększenie stopnia odporności na powstające zagrożenia, lepsze wykorzystanie kadry fachowej, zwiększenie możliwości

inwestowania i eksperymentowania oraz wdrażanie innowacji, umacnianie pozycji banków na rynkach międzynarodowych, rozszerzenie współpracy z bankami zagranicznymi.

2. Cel, zakres i metody badań

Celem badań było udzielenie odpowiedzi na następujące pytania:

- czy proces konsolidacji był dobrowolny, czy też był wymuszony w sektorze banków spółdzielczych;
- jakie były główne utrudnienia banków spółdzielczych w procesie konsolidacji;
- jakie były korzyści bądź straty banków spółdzielczych z tytułu ich konsolidacji.

Badania przeprowadzono w 2001 r. na próbie 100 banków spółdzielczych rozmieszczonych na terenie całej Polski. Do badań wybrano banki w oparciu o kryterium warstwowo-losowe. Najpierw wydzielono grupy banków ze względu na ich wartość kapitałów własnych: do 300 tys. euro, 300-500 tys. euro, 500-1000 tys. euro i powyżej 1 mln euro, a potem z nich dokonano wyboru losowego. Dane źródłowe zebrano w oparciu o kwestionariusz wywiadu przeprowadzony z prezesami 100 banków spółdzielczych. Przy opracowywaniu danych zastosowano program statystyczny Quantum. Ze względu na ograniczenie objętości artykułu, część wyników badań przedstawiono w formie opisowej, natomiast pozostałą przedstawiono w formie graficznej na wykresach.

3. Wyniki i dyskusja

Proces konsolidacji banków spółdzielczych był wymuszony uchwałą Komisji Nadzoru Bankowego z dnia 9 sierpnia 1998 r., na mocy której wszystkie banki spółdzielcze do końca 2001 r. musiały osiągnąć próg kapitałowy w wysokości 300 tys. euro.

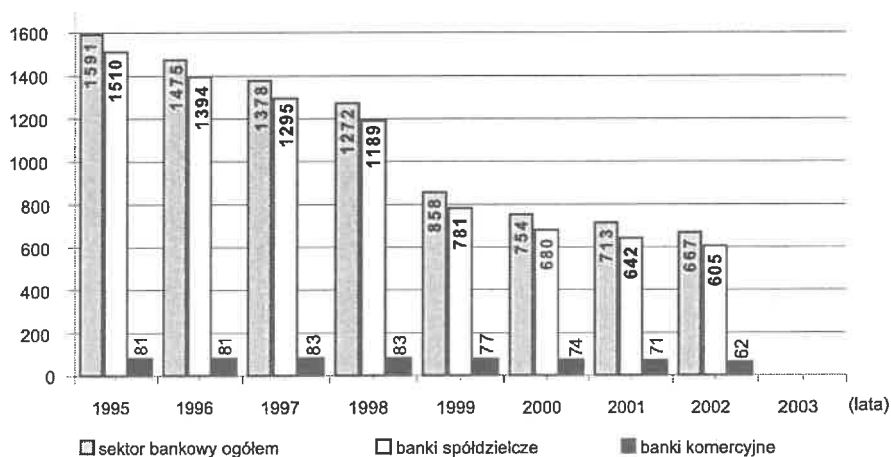
W wyniku procesu konsolidacji banków spółdzielczych ich liczba obniżyła się ze stanu 1610 w 1995 r. do 605 banków w 2002 r. (rysunek 1). Główną przyczyną spadku liczby BS-ów było wprowadzenie, przez Komisję Nadzoru Bankowego, minimum kapitałowego w wysokości 300 tys. euro. Banki musiały się łączyć, ponieważ z wypracowanego zysku nie miały możliwości uzyskania wymaganego poziomu kapitałów własnych. Największą liczbę fuzji banków spółdzielczych odnotowano w 1999 r.

Dynamika nominalna i realna kapitałów własnych przypadających na 1 bank spółdzielczy w latach 1995-2002 wzrosła odpowiednio o 1566,6% i 819,6% (rysunek 2). Najwyższa dynamika wzrostu kapitałów własnych miała miejsce w latach 1998-2002. W 1995 r. wartość kapitałów własnych przypadających na 1 bank spółdzielczy wynosiła 0,21 mln zł, podczas gdy w 2002 r. aż 3,44 mln zł.

Najwięcej banków spółdzielczych posiadało kapitały własne w przedziale 300-500 tys. euro (27%) oraz 500-1000 tys. euro (24%) (rysunek 3). Nie spełniało minimum kapitałowego 23% ogółu badanych banków spółdzielczych. Dość wysoki odsetek (16%) banków spółdzielczych posiadało bardzo wysokie kapitały własne powyżej 1 mln euro. Średnio na jeden bank przypadało około 760 tys. euro kapitałów własnych.

Rysunek 1

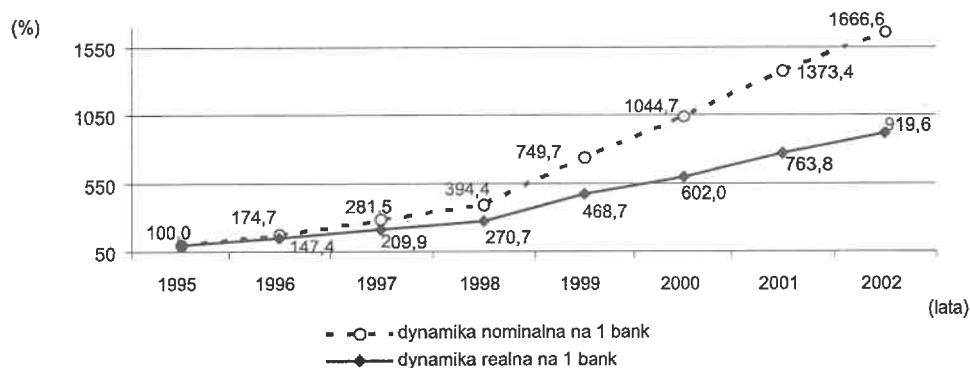
Liczba banków w Polsce w latach 1995-2002



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GINB.

Rysunek 2

Dynamika zmian kapitałów własnych w bankach spółdzielczych w Polsce w latach 1995-2002 (1995=100%)

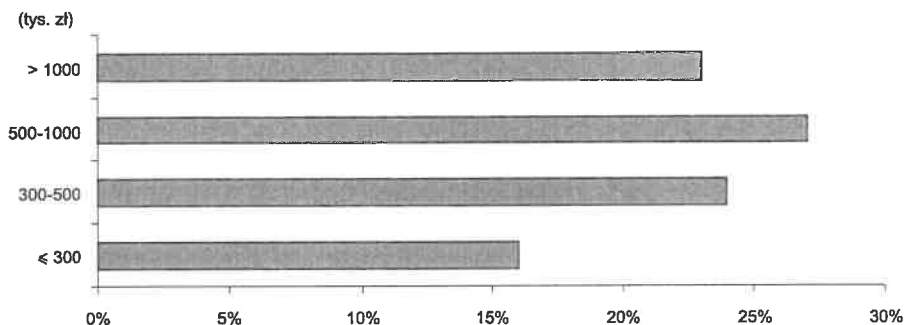


Źródło: Badania własne.

Bardzo trudną sytuację miały banki spółdzielcze, które nie uzyskały progu kapitałowego 300 tys. euro. Większość z nich nie miała szans na osiągnięcie minimum kapitałowego z wypracowanego zysku. Jedynym wyjściem dla tych banków było łączenie się z innymi bankami spółdzielczymi.

Rysunek 3

Poziom funduszy własnych w bankach spółdzielczych w Polsce



Źródło: Opracowanie własne.

Pozytywnym elementem był wysoki odsetek BS-ów (16%) posiadających bardzo wysokie kapitały (powyżej 1 mln euro), dzięki którym mogłyby one prowadzić działalność samodzielnie, tak jak inne banki komercyjne.

Czynnikami, które miały największy wpływ na wzrost funduszy własnych BS-ów były:

- zwolnienia banków z obowiązku odprowadzania podatku dochodowego (73%),
- zwolnienia banków z obowiązku odprowadzania rezerwy obowiązkowej (48%),
- fuzje banków (44%),
- wzrost zakresu i wielkości usług bankowych oferowanych przez BS-y (40%),
- dopłaty ARiMR do kredytów preferencyjnych (32%),
- wykup wierzytelności w ramach obligacji serii D (28%),
- pożyczki z BFG udzielane na procesy naprawcze (22%),
- pomoc wekslowa NBP (12%),
- konsolidacja banków w ramach zrzeszenia regionalnego (6%),
- wypracowane zyski własne (3%).

Reasumując, można powiedzieć, że największy wpływ na wzrost kapitałów własnych w bankach spółdzielczych miały instytucje państwowe takie jak: Ministerstwo Finansów, Narodowy Bank Polski, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz Bankowy Fundusz Gwarancyjny. Poprzez wprowadzenie

ulg, pożyczek i dotacji instytucje te przyczyniły się do mniejszego obciążenia finansowego banków, co umożliwiło im wypracowanie większych zysków.

Dużą rolę odegrała uchwała Komisja Nadzoru Bankowego o progach kapitałowych dla BS-ów, która zmusiła wiele banków do łączenia się, co spowodowało, że banki w bardzo krótkim czasie zwiększyły swoje fundusze własne.

Korzyściami banków spółdzielczych z tytułu ich konsolidacji był przede wszystkim wzrost:

- bezpieczeństwa banku (81%),
- zakresu oferowanych produktów i usług bankowych (59%),
- pozycji na lokalnym rynku finansowym (49%),
- efektywności działania banku (42%),
- liczby obsługiwanych klientów (32%).

Największym problemem w procesie konsolidacji dla banków spółdzielczych było ujednolicenie:

- oprogramowania komputerowego (81%),
- struktury organizacyjnej (15%),
- dokumentów i procedur bankowych (5%),
- produktów bankowych (3%),
- wszystkie wymienione (47%).

Korzyściami jakie uzyskiwały banki spółdzielcze dzięki przynależności do zrzeszenia regionalnego było:

- zagwarantowanie przez banki regionalne pomocy w zakresie instruktażu i szkoleń (62%); banki regionalne w ramach zrzeszenia organizowały liczne szkolenia, w celu podwyższenia kwalifikacji pracowników BS-ów,
- zagwarantowanie przez banki regionalne pomocy w zakresie udzielanych pożyczek, gwarancji i poręczeń (31%),
- zagwarantowanie bieżącej płynności banku przez pozostałe banki zrzeszenia (26%); niedobór środków pieniężnych występujący w niektórych momentach działalności banku mógł być uzupełniony przez inne banki, należące do tego samego zrzeszenia,
- lepsze wykorzystanie posiadanych środków finansowych (25%) - wszelkie nadwyżki środków pieniężnych BS-ów mogły być wykorzystywane przez inne banki należące do zrzeszenia,
- odpowiedzialność w zakresie koncentracji kredytów, norm płynności finansowych, wypłacalności oraz ryzyka bankowego rozłożona była na wszystkie banki zrzeszenia (6%),
- inne (2%),
- banki nie uzyskiwały żadnych korzyści (17%).

Głównymi przeszkodami BS-ów w osiągnięciu minimum kapitałowego były:

- zbyt krótki okres dochodzenia do wymaganego progu kapitałowego (60%). Banki spółdzielcze zostały zaskoczone uchwałą KNB, która wprowadziła obligatoryjnie minimum kapitałowe 300 tys. euro. Czas, w którym BS-y musiały osiągnąć ten próg kapitałowy wynosił tylko 2,5 roku. Banki nie mogły osiągnąć takiego poziomu funduszy własnych z wypracowanych zysków. Jedynym sposobem spełnienia tych wymogów były fuzje banków;
- osiągane niskie zyski (20%) spowodowane pogarszającą się sytuacją finansową ludności wiejskiej i małych miast, słabą koniunkturą w polskiej gospodarce, obniżeniem dopłat ARiMR do kredytów preferencyjnych, wzrostem konkurencji ze strony innych banków oraz spadkiem stóp procentowych;
- zbyt wysoki próg kapitałowy (14%). Trudno oceniać poziom minimum kapitałowego banków spółdzielczych. W dużej mierze wprowadzenie jego było uwarunkowane wymogami Unii Europejskiej w okresie przedakcesyjnym;
- inne przeszkody (6%).

Jednym z barier wzrostu wartości kapitałów własnych w bankach spółdzielczych było głosowanie na walnym zgromadzeniu według zasady 1 udział – 1 głos. Z powodu tego przepisu BS-y miały trudności z pozyskaniem nowych udziałowców. Żaden podmiot, czy osoba fizyczna nie była zainteresowana wniesieniem wysokiego kapitału do banku mając tylko jeden głos. Taki podmiot nie miałby żadnego wpływu na zarządzanie tym bankiem. Ustalenie strategii działania przez udziałowców w BS-ach było utrudnione, ponieważ występowało duże rozproszenie kapitału udziałowego.

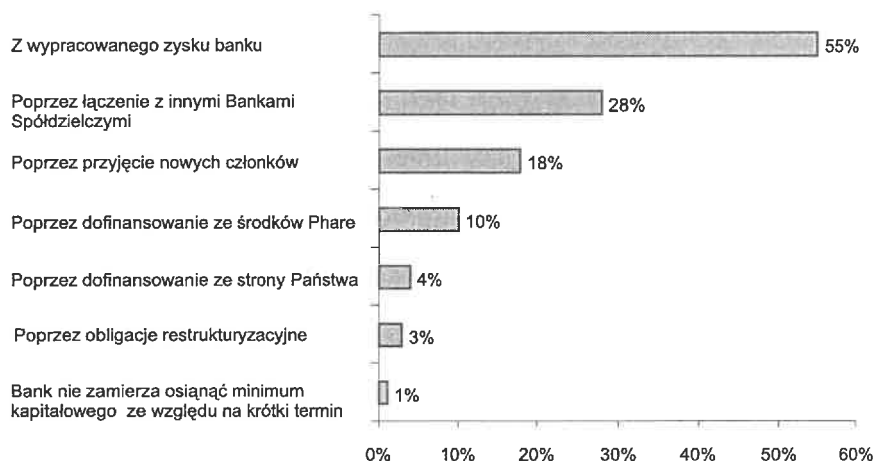
Banki spółdzielcze zamierzały osiągnąć minimum kapitałowe (rysunek 4):

- z wypracowanego zysku (55%) - dotyczyło to banków, którym do progu kapitałowego 300 tys. euro brakowały niewielkie kwoty funduszy;
- poprzez fuzje z innymi bankami spółdzielczymi (28%) - banki, które nie miały szans na osiągnięcie progu kapitałowego z wypracowanych zysków były zmuszone połączyć się z innymi bankami spółdzielczymi;
- poprzez przyjęcie nowych członków (18%) - ze względu na zasadę głosowania 1 udział – 1 głos banki te będą miały duże trudności z pozyskaniem nowych członków;
- poprzez dofinansowanie ze środków Phare (10%) - dotychczas nie było środków celowych z Unii Europejskiej na podwyższanie funduszy własnych BS-ów;
- poprzez dofinansowanie ze strony państwa (4%) - ze względu na trudności budżetowe państwa istnieje małe prawdopodobieństwo zasilenia BS-ów środkami z budżetu;
- poprzez obligacje restrukturyzacyjne (3%) - sposób ten również jest wątpliwy, ponieważ przekazanie obligacji bankom w sposób nieodpłatny powoduje dodatkowe obciążenie dla budżetu państwa;

- banki nie zamierzały osiągnąć minimum kapitałowego ze względu na krótki termin (1%) - dla banków, które nie spełniły wymogów kapitałowych groziła likwidacja, dlatego jedynym rozsądnym wyjściem dla nich było przyłączenie się do innego banku, który spełniał te wymogi.

Rysunek 4

Sposoby uzyskania minimum kapitałowego przez banki spółdzielcze w Polsce



Źródło: Badania własne.

Z wypowiedzi prezesów BS-ów wynika, że gdyby nie wprowadzono w życie uchwały KNB w dniu 9 sierpnia 1998 r., na mocy której wszystkie banki spółdzielcze musiałyby osiągnąć próg kapitałowy 300 tys. euro, to banki w większości nie łączyłyby się między sobą, chcąc zachować swoją tożsamość i samodzielność (rysunek 5). Taki pogląd wyraziło aż 73% prezesów BS-ów. Tylko 12% odpowiedziało, że banki łączyłyby się między sobą, chcąc podnieść swoje kapitały. Nie miało zdania na ten temat 15% prezesów banków.

Rysunek 5

Zachowania banków spółdzielczych w sytuacji, gdyby nie było uchwały Komisji Nadzoru Bankowego, wprowadzającej progi kapitałowe dla banków



Źródło: Badania własne.

Ogólnie można powiedzieć, że łączenie się banków jest zjawiskiem korzystnym, ponieważ podwyższa kapitały własne banków, podnosi ich efektywność, obniża koszty działania, zwiększa ich bezpieczeństwo na rynku finansowym oraz poszerza zakres oferowanych produktów i usług bankowych.

Podsumowanie i wnioski końcowe

1. W wyniku procesu konsolidacji w latach 1995-2002 obniżyła się ponad 2,5-krotnie liczba banków spółdzielczych w Polsce. Głównym powodem takiego zjawiska były liczne fuzje banków, które umożliwiły im uzyskanie minimum kapitałowego 300 tys. euro, nałożonego przez Komisję Nadzoru Bankowego. Najwyższa dynamika wzrostu kapitałów własnych BS-ów miała miejsce w latach 1998-2002. W 1995 r. wartość kapitałów własnych przypadających na 1 bank spółdzielczy wynosiła 0,21 mln zł, podczas gdy w 2002 r. aż 3,44 mln zł.
2. Korzyściami banków spółdzielczych z tytułu ich konsolidacji był wzrost: bezpieczeństwa banków, zakresu oferowanych produktów i usług bankowych, pozycji na lokalnym rynku oraz efektywności działania banków. Oprócz tego banki spółdzielcze z tytułu przynależności do zrzeszenia miały zagwarantowaną ze strony banku regionalnego pomoc w zakresie instruktażu i szkoleń, pożyczek, gwarancji i poręczeń. Cała odpowiedzialność w zakresie koncentracji kredytów, wypłacalności oraz ryzyka bankowego rozłożona była na wszystkie banki zrzeszenia.
3. Największymi trudnościami banków spółdzielczych w procesie konsolidacji było ujednoczenie oprogramowania komputerowego, struktury organizacyjnej, dokumentów i procedur bankowych oraz produktów bankowych.
4. Proces fuzji banków spółdzielczych został wymuszony na mocy uchwały Komisji Nadzoru Bankowego, wprowadzającej minimum kapitałowe 300 tys. euro. Z wypowiedzi 73% prezesów BS-ów wynika, że gdyby nie było uchwały KNB, to nie dochodziłoby do fuzji banków, ponieważ chciałyby one zachować swoją autonomię.
5. Czynniki mającymi największy wpływ na wzrost kapitałów własnych w bankach spółdzielczych miały: zwolnienia z obowiązku odprowadzenia podatku dochodowego i rezerwy obowiązkowej, fuzje banków, wzrost zakresu produktów i usług bankowych, dopłaty ARiMR do kredytów preferencyjnych dla rolników oraz pomoc finansowa ze strony NBP i BFG.

LITERATURA

1. Fabrycki W., Kunik K. (1995): Konsolidacja – łączenie i zrzeszanie się banków. Bank, nr 6, 7-10.
2. Kulawik J. (2001): Przygotowanie do konsolidacji w bankach spółdzielczych. Bank Spółdzielczy, nr 6-7, 11-13.
3. Leksińska W. (1998): Konsolidacja banków spółdzielczych w ramach zrzeszenia regionalnego. Prawo bankowe, nr 1, 97-106.
4. Masiukiewicz P. (1998): Efektywność konsolidacji. Bank, nr 8, 43-44.
5. Narożny T. (1999): Aspekty organizacyjno-prawne restrukturyzacji i konsolidacji banków spółdzielczych. Bezpieczny Bank, nr 1-2, 99-108.
6. Poliński R. (1996): Zasady konsolidacji sektora bankowego w Polsce. Bank, nr 8, 10-13.
7. Szmbelańczyk J. (1996): Próba oceny procesu restrukturyzacji i konsolidacji banków spółdzielczych. Bank, nr 5, 35-36.
8. Tupin R. (1998): Co z dalszą konsolidacją banków spółdzielczych i BGŻ S.A. Bank Spółdzielczy, nr 1, 18-21.
9. Tupin R. (1998): Fuzja, czy konsolidacja. Bank Spółdzielczy, nr 10, 12-14.
10. Weiland E. (1998): Model skonsolidowanego zrzeszenia regionalnego. Bank, nr 6, 40-45.
11. Weiland E. (1998): Model skonsolidowanego zrzeszenia regionalnego – przyczynek do konsolidacji. Głos banków spółdzielczych, nr 4, 13-20.
12. Wenerski R. (1998): Konsolidacja finansowa zrzeszeń regionalnych. Bank spółdzielczych, nr 9, 9-10.

TADEUSZ SIUDEK

PROCES KONSOLIDACJI W SEKTORZE BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH W POLSCE

STRESZCZENIE

W artykule opisano konsolidację kapitałową i organizacyjną w sektorze banków spółdzielczych w Polsce. Przedstawiono korzyści i trudności, wynikające z procesu konsolidacji, wymieniono czynniki mające największy wpływ na wzrost funduszy własnych w bankach spółdzielczych oraz sposoby osiągnięcia minimum kapitałowego (300 tys. euro), wyznaczonego przez Komisję Nadzoru Bankowego.

Według autora, korzyściami banków spółdzielczych z tytułu ich konsolidacji był wzrost: bezpieczeństwa wypłacalności, zakresu oferowanych produktów i usług bankowych, pozycji na lokalnym rynku finansowym oraz efektywności działania. Największymi trudnościami banków spółdzielczych w procesie konsolidacji było ujednoczenie: oprogramowania komputerowego, struktury organizacyjnej, dokumentów, procedur bankowych oraz produktów bankowych.

TADEUSZ SIUDEK

**CONSOLIDATION PROCESS IN THE SECTOR OF CO-OPERATIVE BANKS
IN POLAND**

SUMMARY

In the paper, Author has explained funds and organisational consolidation in the sector of co-operative banks in Poland. He has presented benefits and difficulties resulting from this process. Furthermore, he has identified main factors influencing the growth of own funds in the co-operative banks as well as methods that help them meeting the minimum capital requirements (300 000 euro) set by the Commission for Bank Supervision.

According to the Author, co-operative banks consolidation provides them with several benefits, such as: improving security of solvency, larger offer of banks services and products for their customers, strengthening of their position in local financial markets and better operational effectiveness. Major difficulties faced by banks in the consolidation process were those concerning harmonization of: software development, organizational structure, bank procedures and bank products.

MAREK SMOLEŃ, ALINA WALENIA
Uniwersytet Rzeszowski

ROLA SPÓŁDZIELCZEGO SYSTEMU BANKOWEGO W WYMIARZE LOKALNYM

1. Wprowadzenie

W obecnej sytuacji warunkiem efektywnego działania banków spółdzielczych i przekształcania ich w silną finansowo i społecznie strukturę, jest wypełnianie misji polegającej na całkowitym zaspokajaniu potrzeb na usługi finansowe klientów indywidualnych i instytucjonalnych w środowisku lokalnym [Szabelańczyk 2000].

Rosnąca rola spółdzielczości bankowej wynikająca z przemian strukturalnych gospodarki, w tym sektora żywnościowego, wymusza zmiany w dotychczasowym modelu działania.

Znaczenie spółdzielczego sektora bankowego w Polsce można rozpatrywać z różnych punktów widzenia, na przykład biorąc pod uwagę jego:

- sieć (rozmieszczenie geograficzne banków),
- potencjał ekonomiczny,
- udział w rynku bankowym,
- rolę w życiu gospodarczym kraju [Orzeszko 1998].

Atutem banków spółdzielczych jest znajomość środowiska lokalnego, a dzięki rozwiniętej sieci placówek, podstawowe produkty dostępne są dla każdego klienta, nawet w niewielkich miejscowościach.

Bliskość banków, elastyczność przy udzielaniu kredytów, doświadczenie pracowników oraz wszechstronna znajomość klientów sprawiają, że banki spółdzielcze obdarzają ich swoim zaufaniem. W tej sytuacji koszty monitoringu kredytów są mniejsze. Jednak taka postawa niesie ryzyko ponoszenia strat [Szabelańczyk 2000].

Należy zaznaczyć, że banki spółdzielcze są przede wszystkim własnością rolników i innych osób związanych z terenami wiejskimi.

Wśród klientów tych banków można wyróżnić podstawowe grupy: rolnicy, lokalne jednostki budżetowe, instytucje ubezpieczeniowe, przedsiębiorstwa indywidualne, osoby prywatne, spółki i spółdzielnie.

Klienci mieszkający na wsi są przyzwyczajeni do „swoich” banków spółdzielczych i ta instytucja jest przez nich powszechnie akceptowana. Z mniejszą ufnością traktują nowo powstające banki, a siła przyzwyczajenia jest tutaj bardzo ważnym kryterium wyboru banku jako instytucji finansowej i rachunkowej.

Nie ulega wątpliwości, że banki spółdzielcze są i nadal będą sprzymierzeńcami samorządu terytorialnego podstawowego szczebla.

Obecne formy obsługi gmin zostały udoskonalone, a gmina traktowana jest jako strategiczny klient każdego banku spółdzielczego. Ta partnerska współpraca samorządu z bankami może przynieść jedynie obopólne korzyści [Stanisławiszyn 1999].

Istotę samorządu terytorialnego tworzą takie elementy jak:

- podmiot, czyli społeczność zamieszkała na określonym terenie,
- przedmiot, czyli zarządzanie sprawami wspólnoty,
- prowadzenie administracji.

Do tych trzech składników dodaje się jeszcze samodzielność finansową rozumianą jako prawo do decydowania o budżecie komunalnym, nie może być mowy o lokalnej niezależności bez odrębności finansowej.

Prawidłowe funkcjonowanie samorządu terytorialnego wymaga zaopatrzenia w środki finansowe, dzięki którym będzie spełniał wszystkie postawione przed nim zadania. Zakres współpracy z bankiem spółdzielczym nie jest obwarowany żadnymi ograniczeniami.

Wśród wymagań dotyczących usług banku, gminy wymieniają najczęściej: pewność, szybkość dokonywania operacji bankowej, gwarancje bezpieczeństwa wkładów, rzetelność i skrupulatność.

Rynek wiejski był dotychczas niedoceniany przez banki komercyjne, które szukały w pierwszej kolejności klientów ze swojego najbliższego otoczenia. Wraz z rozwojem konkurencji, banki te zaczęły poszerzać rejony swojego działania. Rynek małych miejscowości stał się bardzo atrakcyjny, jeżeli chodzi o korzystanie z nowoczesnych produktów bankowych na przykład kart płatniczych i bankomatów itp. [Sadurski 1998].

Banki spółdzielcze, by sprostać konkurencji muszą przystąpić do rywalizacji rynkowej [Pałuch, Tyczyński 2001].

Ścisłe związki lokalnych banków i organów władzy samorządowej mogą być podstawą do wzrostu szeroko rozumianej „siły finansowej regionów”. Banki spółdzielcze powinny być włączone w opracowywanie lokalnych programów rozwoju, gdyż dzięki znajomości rynku mogą trafnie określić potrzeby i opracować założenia finansowe, a następnie oferując swe usługi zapewnić ich współfinansowanie [Wroński 1999].

Banki spółdzielcze prowadzą obsługę budżetów około 60% polskich gmin; w tym 15% miejskich, 55% miejsko-wiejskich oraz prawie 70% wiejskich. Tak duża – choć mniejszą niż kilka lat temu - przewagę banków spółdzielczych nad bankami komercyjnymi, pod względem obsługi lokalnych jednostek budżetowych można uznać za tzw. specyfikę tego segmentu rynkowego.

Banki spółdzielcze są wciąż liderami na rynku gmin. Jednak od niedawna wzrasta liczba placówek komercyjnych, a przede wszystkim PKO BP S.A. i Pekao S.A., które oferują prowadzenie rozliczeń lokalnych jednostek budżetowych oraz kredyty preferencyjne dla rolnictwa i gospodarki żywnościowej.

Utrzymujące się duże wpływy rynkowe banków spółdzielczych w segmencie gmin, wynikają przede wszystkim z uwarunkowań historycznych. O sile presji konkurencji świadczy fakt, że co czwarta gmina dokonała w ostatnich latach zmiany swojego banku podstawowego. Uwarunkowane jest to tym, że banki komercyjne dysponują znacznie wyższym potencjałem ekonomicznym i coraz częściej uwzględniają w swoich strategiach rynek gmin [Paluch, Tyczyński. 2001].

Banki spółdzielcze często nie są konkurencyjne, gdyż charakteryzują się:

- niższym poziomem technologii bankowej,
- wyższym udziałem kosztów działania banku w kosztach i przychodach ogółem,
- niższą ofertą usług bankowych i finansowych,
- niższą rentownością [Wroński 1999].

Poprawa sytuacji banków spółdzielczych zależy od wielu czynników, jednak należy podkreślić, że banki nie rozwiążą tych problemów samodzielnie. Zasadnicze zmiany ustrojowe i gospodarcze, do których doszło w Polsce po 1989 roku, wykazały słuszność działań bankowego sektora spółdzielczego. Sektor ten powoli staje się ważnym i znaczącym ogniwem polskiego systemu bankowego [Orzeszko 1998].

Celem opracowania jest ukazanie tendencji zmian w funkcjonowaniu banku spółdzielczego w latach 1996-2002.

2. Zmiany organizacyjno-prawne w spółdzielczości bankowej

Banki spółdzielcze mają do spełnienia swoistą misję jako banki lokalne i regionalne, ściśle powiązane z samorządem gminnym, powiatowym służąc tym regionom. Utrzymanie polskiego spółdzielczego sektora bankowego jest konieczne i leży w interesie gospodarki narodowej.

Mimo licznych pozytywnych aspektów, które charakteryzują sektor bankowości spółdzielczej występuje wiele barier i przeszkód w jej rozwoju przejawiających się zarówno w sferze organizacyjnej, ekonomicznej jak i finansowej. Bariery ograniczające rozwój banków spółdzielczych można zaliczyć do trzech

podstawowych grup, tj. politycznych określanych jako poszukiwanie tożsamości spółdzielczej, miejsca w nowej rzeczywistości oraz ekonomicznych i prawnych. Istotnym utrudnieniem w rozwoju spółdzielczości bankowej były niewielkie zasoby finansowe oraz rozdrobnienie tytułów własności. Stan taki wymusił poszukiwanie rozwiązań, metod i sposobów, które pozwoliłyby na zniwelowanie dysproporcji między bankami spółdzielczymi, a pozostałymi grupami banków.

Obecny kształt spółdzielczego systemu bankowego w Polsce jest wynikiem wprowadzenia w życie ustawy z dnia 24 czerwca 1994 roku o restrukturyzacji banków spółdzielczych i Banku Gospodarki Żywnościowej. Celem ustawy było utworzenie nowoczesnej trójstopniowej struktury spółdzielczego sektora bankowego, u którego podstaw miały się znaleźć autonomiczne banki spółdzielcze, banki regionalne oraz Bank Gospodarki Żywnościowej zorganizowany w formie spółki akcyjnej. Ustawa stanowiła kompleksowy akt prawny regulujący zasady tworzenia i organizacji wielostopniowej struktury bankowości spółdzielczej obejmującej banki spółdzielcze będące spółdzielniami, jak i posiadające formę spółki akcyjnej – banki regionalne, zrzeszające banki spółdzielcze i bank krajowy zrzeszający banki regionalne.

Ze względu na trudną sytuację finansową banki spółdzielcze koncentrowały się na ratowaniu realnej wartości udziałów członkowskich lub powiększaniu funduszy własnych banku, co w wielu przypadkach było niezbędne, aby utrzymać istnienie. Porzucono zasadę działania na rzecz słabszych ekonomicznie członków spółdzielni; jej miejsce zajęła zasada pomnażania zysków i zwiększanie konkurencyjności, jako jedyny efektywny sposób na podtrzymanie i rozwój banków spółdzielczych w istniejącym otoczeniu prawnym.

Bankowy sektor spółdzielczy składający się z banków spółdzielczych, 9 banków regionalnych, 2 banków zrzeszających w formie spółek akcyjnych i Banku Gospodarki Żywnościowej wraz z Oddziałami – stanowi jeden z podstawowych trzonów polskiego systemu bankowego. Sektor spółdzielczy odgrywał zasadniczą rolę w finansowaniu rolnictwa i rzemiosła, informują o tym następujące dane, tj. według stanu na koniec 2002 roku około 50% wszystkich kredytów dla rolnictwa było realizowanych przez banki spółdzielcze, banki zrzeszające i regionalne oraz przez BGŻ S.A. Sieć banków spółdzielczych w Polsce jest dobrze rozwinięta i obejmuje swoim zasięgiem tereny, które są zamieszkałe przez 30% ogółu ludności kraju, co oznacza, że banki te i ich struktury, w których są zrzeszone mogą liczyć na około 30% udziału na rynku usług bankowych tak jak w krajach Europy Zachodniej, gdzie sieć banków spółdzielczych jest dobrze rozwinięta. W okresie od 1991 roku systematycznie zmniejszała się sieć banków spółdzielczych w Polsce. Wyrazem rozmiarów powstałego kryzysu była także liczba BS upadłych i przejętych przez inne banki. W 1994 roku z sektora bankowego w wyniku upadłości przestało funkcjonować 23 banki spółdzielcze, a w kolejnym rekordowym 1995 roku 57. Ogółem w latach 1999-2002 sądy

ogłosiły upadłość 134 banków spółdzielczych. Zachodzące zmiany w spółdzielczym systemie bankowym w Polsce w latach 1991–2002 przedstawione zostały w tabeli 1.

Tabela 1

Zmiany dotyczące liczby banków spółdzielczych w Polsce
w latach 1991–2002

| Lata | Ogólna liczba banków spółdzielczych | Liczba banków upadłych | BS przejęte przez inne banki |
|------|-------------------------------------|------------------------|------------------------------|
| 1991 | 1664 | 0 | 0 |
| 1992 | 1663 | 1 | 1 |
| 1993 | 1653 | 10 | 0 |
| 1994 | 1612 | 23 | 18 |
| 1995 | 1510 | 57 | 46 |
| 1996 | 1394 | 30 | 86 |
| 1997 | 1295 | 6 | 93 |
| 1998 | 1189 | 4 | 102 |
| 1999 | 968 | 1 | 296 |
| 2000 | 860 | 1 | 220 |
| 2001 | 780 | 1 | 310 |
| 2002 | 778 | 1 | 220 |

Źródło: Rocznik statystyczny GUS z 2003 roku.

Dane przedstawione w tabeli nr 1 wskazują, że sieć banków spółdzielczych w Polsce w okresie od 1991 roku do 2002 roku zmniejszyła się z 1664 do 778.

Poprawa kondycji ekonomiczno – finansowej banków spółdzielczych to konieczność przebudowy sieci placówek polegająca na zrzeszaniu się w większe bardziej wyspecjalizowane jednostki. Kierunki restrukturyzacji nakreśliła ustawa, która zobowiązywała do stworzenia zrzeszeń na szczeblu regionalnym i krajowym. Efektem zmian polegających na zrzeszaniu powinno być zwiększanie kapitałów i dysponowanie przez banki spółdzielcze znacznymi środkami finansowymi pozwalającymi obniżyć koszty ich funkcjonowania między innymi poprzez centralizację obsługi umożliwiającą rozwój działalności edukacyjnej i doradczej celem świadczenia lepszych usług klientom oraz ujednoczenie charakteru świadczonych usług. Banki spółdzielcze zmuszone zostały przyspieszyć procesy przekształceń wewnętrznych i zróżnicowania zakresu usług odpowiednio do potrzeb klientów stosownie do procedur i wymagań UE. Proces ten następował również w krajach Europy Zachodniej, tj. łączenia się banków spółdzielczych, zmniejszania się liczby banków regionalnych i organizowania przez

banki regionalne wspólnych przedsięwzięć w celu obniżki kosztów i poprawy efektywności działania.

Pojawienie się w ostatnich latach nowych rodzajów usług bankowych, dynamiczny rozwój technik bankowych, komputeryzacja, a zwłaszcza gwałtowny wzrost konkurencyjności ze strony innych banków oraz zaostrzone wymagania wprowadzone w wyniku dostosowania podstawowych norm działalności banków do standardów obowiązujących w krajach Unii Europejskiej powodowały, że banki spółdzielcze znalazły się w szczególnie trudnej sytuacji. Warunkiem ich przetrwania i dalszego rozwoju było dostosowanie się do nowej praktyki ekonomicznej i wymogów gospodarki rynkowej, a więc szybkie zwiększenie efektywności i skuteczności działania oraz wzmocnienia bezpieczeństwa. Nie jest to jednak możliwe bez stworzenia silnych i trwałych powiązań organizacyjnych i kapitałowych całego spółdzielczego systemu bankowego oraz wykreowania nowej roli banku spółdzielczego. Poprawa sytuacji nie zależy wyłącznie od samych banków spółdzielczych, działania w tym zakresie muszą być wsparte przez bank krajowy oraz inne instytucje, np. Narodowy Bank Polski, Bankowy Fundusz Gwarancyjny, Związek Banków Polskich i Spółdzielczych.

3. Zmiany w funkcjonowaniu Banku Spółdzielczego w Jasionce

Różnice w funkcjonowaniu spółdzielczości bankowej zachodzące w okresie ostatnich lat, przeanalizowane zostały w oparciu o dane i informacje uzyskane w Banku Spółdzielczym w Jasionce w województwie podkarpackim. Dokonano analizy dotyczącej organizacji Banku Spółdzielczego, liczby członków i wysokości udziałów i wkładów członkowskich, pozyskiwania kapitału własnego i obcego, wywiązywania się Banku z przestrzegania ustalonych progów kapitałowych oraz działalności kredytowej i depozytowej. Przedstawiono wpływ zachodzących zmian na wynik finansowy i pozycję ekonomiczną analizowanego Banku na lokalnym rynku usług bankowych. Oceniono wpływ zachodzących zmian na asortyment oferowanych przez BS w Jasionce produktów i usług bankowych oraz na liczbę klientów korzystających z usług analizowanego Banku.

Analizowany Bank Spółdzielczy w Jasionce rozpoczął działalność z dniem 1 kwietnia 1985 roku i prowadził obsługę bankową głównie dla mieszkańców z terenu gminy Trzebownisko, która obejmuje 10 miejscowości.

Zgodnie z postanowieniami statutu BS w Jasionce jako spółdzielnia działa w interesie swoich członków, prowadzi działalność bankową na rzecz osób fizycznych, osób prawnych oraz jednostek organizacyjnych nie posiadających osobowości prawnej. Bank ten zgodnie z ustawą „Prawo Bankowe” wykonuje podstawowe czynności, tj., prowadzi rachunki bankowe i rozliczenia pieniężne zarówno osób fizycznych jak i podmiotów gospodarczych działających na wymienionym obszarze. BS udziela pożyczek i kredytów długoterminowych i krót-

koterminowych osobom fizycznym, osobom prawnym oraz jednostkom gospodarczym. Przyjmuje i obsługuje wkłady oszczędnościowe i lokaty terminowe. Udziela kredytów preferencyjnych dla rolników oraz kredytów celowych przeznaczonych na rozwój gminy, tj. kanalizacji, telefonizacji wsi. Bank może również wykonywać inne czynności bankowe wyłącznie w imieniu i na rzecz Rzeszowskiego Banku Regionalnego S.A. w Rzeszowie, zwanego dalej „RBR” w granicach udzielonych pełnomocnictw lub w imieniu własnym na podstawie uzyskanego od RBR zezwolenia. Inne operacje realizowane przez BS w Jasionce to między innymi udzielanie gwarancji i poręczeń, przechowywanie przedmiotów i papierów wartościowych, wykonywanie operacji czekowych i dyskonta weksli, wydawanie kart płatniczych oraz operacji przy ich udziale, dokonywanie czynności obrotu dewizowego w zakresie udzielonego upoważnienia (decyzja Nr 5531/180/99 Prezesa Narodowego Banku Polskiego). Pomimo tej decyzji BS w Jasionce nie prowadził czynności obrotu dewizowego.

Zgodnie ze statutem BS może prowadzić działalność społeczną i oświatowo-kulturalną na rzecz swoich członków i ich środowiska. BS w Jasionce za zgodą Rzeszowskiego Banku Regionalnego może uczestniczyć w różnego rodzaju przedsięwzięciach inwestycyjnych.

Dużym zagrożeniem dla BS w Jasionce były banki mające swoją siedzibę w dużej aglomeracji miejskiej, jaką jest miasto Rzeszów. Większość zakładów pracy mieszczących się w Rzeszowie, zakłada konta rozliczeniowo-oszczędnościowe tak zwane ROR-y, swoim pracownikom w bankach zlokalizowanych w Rzeszowie. Fakt ten powodował zmniejszenie liczby osób korzystających z tego typu usług oferowanych przez analizowany BS. Klienci pochodzący z terenu działania BS w Jasionce mający rachunki ROR w innych bankach, korzystają również z innych usług oferowanych przez te banki.

BS w Jasionce poza działalnością prowadzoną na terenie miejskim obsługuje również teren rolniczy. Większość banków miejskich nie udziela kredytów typowo rolniczych np. kredytów preferencyjnych z przeznaczeniem na zakup gospodarstwa czy jego wyposażenia. Stanowi to duży plus dla BS w Jasionce, który takie kredyty oferuje dla swoich klientów. Z przeprowadzonych badań w niniejszej pracy wynika, że kredyty preferencyjne w latach 1996–2002 stanowiły od 63% do 96% ogólnej sumy udzielonych przez BS w Jasionce kredytów z przeznaczeniem dla rolników

Największy poziom rezygnacji z członkostwa BS, bo aż 701 członków nastąpiło w 1996 roku z powodu nie uregulowania wysokości udziału podwyższonego do kwoty 30 zł. Wykluczenia członków BS dokonywano zgodnie z postanowieniami statutu BS, tj. po uprzednim pisemnym ich poinformowaniu.

Zmiany liczby członków w BS w Jasionce w latach 1996–2002, tj. liczby członków wykluczonych i nowoprzyjętych przedstawia tabela 2.

Tabela 2

Struktura liczby członków BS w Jasionce w latach 1996–2002

| Lata | Liczba członków BS w Jasionce | | |
|------|-------------------------------|---------------------|--------------|
| | Ogółem (na koniec roku) | Nowo zgłoszonych | Wykluczonych |
| 1996 | 1450 | 68 | 16 |
| 1997 | 1446 | 21 | 25 |
| 1998 | 1448 | 4 | 2 |
| 1999 | 1416 | 7 | 39 |
| 2000 | 1417 | 8 | 7 |
| 2001 | 1417 | 7 | 7 |
| 2002 | 1417 | 8 | 8 |

Źródło: Obliczenia własne.

Fundusze własne tworzone w trybie obowiązkowym przez BS w Jasionce tj. według ustawy „Prawo Spółdzielcze” to fundusz udziałowy, zasobowy i rezerwowy.

Fundusz udziałowy BS w Jasionce tworzony był z wpłat udziałów członkowskich. Wysokość i tryb wnoszenia udziałów członkowskich określa statut. Wysokość funduszu udziałowego jest zmienna i uzależniona od liczebności członków banku, wysokości udziałów, liczby udziałów posiadanych przez poszczególnych członków oraz sposobu ich wnoszenia. Według statutu BS w Jasionce udziały członkowskie są własnością członków i mogą być wycofane w każdej chwili co również wpływa na rozmiar funduszu udziałowego. Fundusz udziałowy jest jednym ze źródeł finansowania działalności banku i stanowi źródło pokrycia ewentualnych strat poniesionych przez bank.

Udział kapitału własnego w ogólnej sumie bilansowej pasywów BS w Jasionce przedstawia tabela 3.

Tabela 3

Udział kapitału własnego w pasywach BS w Jasionce w latach 1996–2002 (w tys. zł)

| Lata | Pasywa | Kapitał własny | Udział w % |
|------|--------|-------------------|---------------|
| 1996 | 9 020 | 498 | 5,5 |
| 1997 | 8 958 | 806 | 9 |
| 1998 | 9362 | 1115 | 12 |
| 1999 | 10713 | 1294 | 12 |
| 2000 | 11568 | 1513 | 13 |
| 2001 | 11980 | 1513 | 12 |
| 2002 | 11910 | 1616 | 13 |

Źródło: Obliczenia własne.

Fundusz zasobowy BS w Jasionce tworzony był z wpłat przez członków wpisowego, z części nadwyżki bilansowej lub innych źródeł opisanych w odrębnych przepisach. Zgodnie z treścią „Prawa Spółdzielczego” co najmniej 5% nadwyżki bilansowej powinno być przeznaczone na zwiększenie funduszu zasobowego, jeżeli fundusz ten nie osiągał wysokości wniesionych udziałów obowiązkowych.

Fundusz rezerwowy BS w Jasionce tworzony był z części rocznego zysku netto, niezależnie od funduszu ryzyka, z przeznaczeniem na pokrycie określonych strat i wydatków banku lub inne cele. Fundusze te mogą być przeznaczone tylko na pokrycie strat bilansowych banku według założeń programu postępowania naprawczego lub w przypadku upadłości banku.

Ponadto BS w Jasionce tworzy również nieobowiązkowe fundusze własne uzupełniające przeznaczone na finansowanie działalności banku, których podstawowym źródłem jest głównie część nadwyżki bilansowej. Do takich funduszy w BS w Jasionce zalicza się fundusz ryzyka, świadczeń socjalnych, społeczno-kulturalny i nagród.

Szczegółową zmianę funduszy własnych BS w Jasionce w latach 1996–2002 przedstawia tabela 4.

Tabela 4

Struktura funduszy własnych BS w Jasionce
w latach 1996–2000 (w tys. zł)

| Fundusze własne | Lata (dane wg stanu na 31.12.) | | | | | | |
|--------------------|--------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
| Fundusz udziałowy | 100 | 118 | 147 | 127 | 169 | 179 | 189 |
| Fundusz zasobowy | 349 | 618 | 863 | 1063 | 1194 | 1195 | 1287 |
| Fundusze rezerwowe | 49 | 63 | 103 | 103 | 148 | 139 | 139 |
| Ogółem | 498 | 800 | 1115 | 1294 | 1513 | 1513 | 1616 |

Źródło: Obliczenia własne.

W latach 1996–2002 kapitał obcy w BS w Jasionce kształtował się w wysokości ponad 80% sumy bilansowej pasywów i systematycznie ulegał zmniejszeniu. W 1996 roku stanowił 92% sumy bilansowej pasywów BS, w 1997 roku - 87%, w 1998 roku - 85%, w 1999 roku - 86%, a w 2000 roku - 84% oraz w 2002 roku - 80%.

Udział kapitału obcego w sumie bilansowej pasywów w BS w Jasionce w latach 1996–2002 przedstawia tabela 5.

Tabela 5

Struktura udziału kapitału obcego w sumie bilansowej pasywów w BS w Jasionce w latach 1996–2002 (w tys. zł)

| Lata | Suma bilansowa pasywów | Kapitał obcy | % udziałów sumie bilansowej pasywów |
|------|------------------------|--------------|-------------------------------------|
| 1996 | 9020 | 8288 | 92 |
| 1997 | 8958 | 7841 | 87 |
| 1998 | 9362 | 8040 | 85 |
| 1999 | 10713 | 9225 | 86 |
| 2000 | 11568 | 9768 | 84 |
| 2001 | 11980 | 9423 | 78 |
| 2002 | 11910 | 9567 | 80 |

Źródło: Obliczenia własne.

Strukturę udzielonych kredytów dla podmiotów gospodarczych w latach 1996–2002 w stosunku do ogólnej liczby kredytów udzielonych przez BS w Jasionce przedstawia tabela 6.

Tabela 6

Struktura kredytów dla podmiotów gospodarczych udzielonych przez BS w Jasionce w latach 1996–2002 (w tys. zł)

| Wyszczególnienie | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|
| Kredyty dla podmiotów gospodarczych | 596 | 534 | 360 | 2128 | 2562 | 2345 | 2398 |
| Ogólna suma kredytów | 2792 | 2935 | 3423 | 4492 | 4009 | 5120 | 5450 |
| Udział kredytów na działalność gospodarczą w ogólnej sumie kredytów w % | 21,3 | 18,2 | 10,5 | 48,2 | 63,9 | 45,8 | 44,1 |

Źródło: Obliczenia własne.

Kredyty preferencyjne były udzielane na bardzo korzystnych warunkach ze znacznie niższym oprocentowaniem. Oferta kredytów preferencyjnych BS w Jasionce obejmowała między innymi kredyty na zakup środków do produkcji, maszyn rolniczych, zakup gruntów rolnych, na modernizację i rozwój gospodarstwa. W 1999 r. został wprowadzony nowy kredyt preferencyjny dla młodych rolników.

Działalność depozytową BS w Jasionce w latach 1996–2000 należy ocenić pozytywnie, ponieważ liczba i łączna kwota depozytów systematycznie zwiększała się.

Wskaźnik stopy zwrotu z aktywów (ROA) określa stopień wykorzystania majątku BS do generowania zysku. Wysoka jego wartość informuje o korzystnej sytuacji finansowej.

W okresie objętym badaniem, tj. w latach 1996–2002 w BS w Jasionce kształtował się on na różnym poziomie. W roku 1999 roku był najniższy i wy-

nosił 1,93%, natomiast w roku 1997 kształtował się na najwyższym poziomie i wyniósł 2,66%. Wskaźnik stopy zwrotu z kapitału własnego (ROE) określający rentowność zaangażowanego kapitału własnego w analizowanym BS kształtował się na zmiennym poziomie, tj. najwyższy wskaźnik wystąpił w 1996 r. i wyniósł 31,57%. Najniższy wskaźnik wynoszący 15% odnotowano w roku 1999 r. Pomimo spadku współczynnik ROE w analizowanym BS był na wysokim poziomie.

Strukturę rentowności majątku i kapitału własnego BS w Jasionce przedstawia tabela 7.

Tabela 7

Wskaźniki rentowności majątku i kapitału własnego w BS w Jasionce w latach 1996–2002

| Lata | Stopa zwrotu z aktywów ROA w % | Stopa zwrotu z kapitału własnego ROE w % |
|------|--------------------------------|--|
| 1996 | 2,03 | 31,57 |
| 1997 | 2,66 | 29,97 |
| 1998 | 2,26 | 18,59 |
| 1999 | 1,93 | 15,01 |
| 2000 | 2,57 | 18,94 |
| 2001 | 2,61 | 17,98 |
| 2002 | 2,64 | 18,01 |

Źródło: Obliczenia własne.

Wskaźnik ogólnego zadłużenia informujący jaką część majątku BS w Jasionce finansował w latach 1996–2002 kapitał obcy wynosił ponad 80%. Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego w BS kształtował się na poziomie wyższym niż 1, co oznaczało, że wartość kapitału obcego znacznie przewyższa wartość kapitału własnego.

Wskaźnik długu informujący, o stopniu finansowania działalności BS w Jasionce w latach 1996–2002 kapitałem obcym długoterminowym był stosunkowo wysoki i kształtował się na poziomie od 7,8%, w 1996 roku do 4,0%, w 1999 roku, a w 2002 roku – 3,9%. Ocenę poziomu zadłużenia BS w Jasionce przedstawia tabela 8.

Tabela 8

Ocena poziomu zadłużenia BS w Jasionce w latach 1996–2002

| Lata | Wskaźnik ogólnego zadłużenia w % | Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego w % | Wskaźnik zadłużenia długoterminowego w % |
|------|----------------------------------|---|--|
| 1996 | 81 | 14,7 | 7,8 |
| 1997 | 81 | 9,2 | 7,4 |
| 1998 | 81 | 6,9 | 4,3 |
| 1999 | 83 | 6,8 | 4,0 |
| 2000 | 80 | 6,1 | 4,2 |
| 2001 | 85 | 6,7 | 4,1 |
| 2002 | 87 | 6,8 | 3,9 |

Źródło: Obliczenia własne.

4. Podsumowanie

Pozytywnym zjawiskiem, które wystąpiło w latach 1996–2002 było zwiększenie kapitału własnego oraz poprawa kondycji finansowej Banku, tj. wzrost wyniku finansowego brutto i netto. Na podkreślenie zasługuje zagospodarowanie nadwyżki bilansowej, która w analizowanych latach w ponad 80% przeznaczana była na zwiększenie funduszu zasobowego czyli majątku BS w Jasionce. Nie-wielkie kwoty nadwyżki bilansowej przeznaczane były na cele konsumpcyjne tj. na fundusz społeczno – kulturalny i wypłaty nagród przeznaczano około 2 do 3% oraz na zwiększanie udziałów członkowskich około 17–18%. Nastąpił również wzrost kapitału własnego.

W latach 1996-1997 fundusze własne kształtowały się poniżej 10% ogólnej sumy bilansowej pasywów natomiast w latach 1998-2000 osiągnęły wskaźnik około 12–13%. Zwiększenie się funduszy własnych i ich udziału w pasywach w istotny sposób wpływało na sprawność funkcjonowania Banku, a także poprawiało zabezpieczenie depozytów. Ponieważ im wyższy kapitał własny banku i jego udział w sumie bilansowej, tym bezpieczniejsza jest działalność depozytowa banku. Konieczność zwiększenia kapitału własnego Banku wynikała również z dyrektyw UE ustalających wymagane progi kapitałowe funduszy własnych.

Korzystna była także ocena rentowności i ryzyka, określona wskaźnikami ROA informującym o wysokim stopniu wykorzystania aktywów do generowania zysku w Banku oraz wskaźnikiem ROE określającym wysoki stopień uzyskiwanego zysku z każdej złotówki kapitału własnego. Wyliczone wskaźniki płynności informowały o zdolności Banku do bieżącego regulowania swoich zobowiązań. Wskaźnikiem, który oceniał wysoki stopień bezpieczeństwa depozytów w banku bardzo istotnym dla jego klientów był wskaźnik ryzyka kapitałowego, który w 1996 roku wynosił 5,5%, a w 2000 roku wzrósł do 13%. Wskaźnik zadłużenia mieścił się w również w obowiązujących normach.

Pozytywnie należy ocenić także działalność depozytową BS w Jasionce ponieważ liczba i łączna kwota depozytów systematycznie zwiększała się. Na podkreślenie zasługuje szeroki asortyment oferowanych przez Bank depozytów terminowych i wkładów bieżących. Wzrost deponowanych środków pieniężnych w Banku w analizowanych latach informował, że Bank posiadał dobrą renomę i uznanie w oczach swoich klientów. Działalność kredytowa banku w latach 1996–2002 była jedną z najważniejszych czynności bankowych i w istotny sposób wpływała na wynik finansowy, informował o tym wysoki udział kredytów w aktywach bilansu. Wzrost udzielonych kredytów w zestawieniu z dużą konkurencją na rynku usług bankowych (w pobliżu banki zlokalizowane w Rzeszowie) wskazywał na dobrze prowadzony przez bank marketing swoich produktów i usług.

Wejście ustawy z dnia 24 czerwca 1994 roku wprowadziło istotne zmiany w przepisach dotyczących funkcjonowania organów banku spółdzielczego mających na celu głównie wyraźniejsze określenie kompetencji tych organów i dostosowanie ich do zmieniających się warunków gospodarczych. Nie mniej jednak ustawa ta nie wprowadziła istotnych zmian w organizacji analizowanego banku. Najważniejszą decyzją było zrzeszenie się Banku w Rzeszowskim Banku Regionalnym na podstawie umowy zrzeszenia sporządzonej w dniu 14 października 1997 roku. W analizowanym Banku nie wystąpiły również istotne zmiany organizacyjne związane z funkcjonowaniem jego organów. Organy Banku, tj.: Zarząd, Rada Nadzorcza, Walne Zebranie Przedstawicieli powoływane były zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi i prowadziły działalność z pełnym wykorzystaniem swoich kompetencji

LITERATURA

1. Orzeszko T. (1998): Banki spółdzielcze w Polsce. Ekonomiczne i finansowe warunki rozwoju. WSB Poznań.
2. Paluch M., Tyczyński J. (2001): Banki spółdzielcze na tle systemu bankowego. Bank Spółdzielczy nr 1/2001.
3. Sadurski K. (1998): Postawa członków banków spółdzielczych w okresie transformacji. Bank Spółdzielczy nr 6/1998.
4. Stanisławiszyn T. (1999): Bank dla gminy. Bank i Rolnictwo nr 1/99.
5. Szabelańczyk J. (2000): Bank spółdzielczy dla społeczności lokalnych. Bank Spółdzielczy nr 1/2000.
6. Wroński S. (1999): Rola i zadania banków. Bank Spółdzielczy nr 11/1999.

MAREK SMOLEŃ, ALINA WALENIA

ROLA SPÓŁDZIELCZEGO SYSTEMU BANKOWEGO W WYMIARZE LOKALNYM

STRESZCZENIE

W opracowaniu przedstawiono znaczenie banku spółdzielczego w lokalnym środowisku gospodarczym Podkarpacia. Ukazano istotę spółdzielczości bankowej oraz zmiany organizacyjno-prawne jakie mają miejsce w okresie przeobrażeń gospodarczych.

Szczegółowa analiza opiera się na wybranym podmiocie bankowym i eksponuje zmiany w funkcjonowaniu, w strukturze członków oraz udziału kapitału własnego.

W pracy zaprezentowano również strukturę kredytów udzielanych przez badany bank podmiotom gospodarczym, a także parametry wynikowe ekonomicznej sprawności działalności banku.

MAREK SMOLEŃ, ALINA WALENIA

THE ROLE OF CO-OPERATIVE SYSTEM OF BANKING IN LOCAL CONDITIONS

SUMMARY

The paper discusses the importance of Co-operative Banks in the business life of the Podkarpackie province. The essence of co-operative banking as well as the on-going organizational and legislative changes in the time of economic transformation is also presented. A detailed study was done on selected banks, elaborating on changes in their functioning, membership structure as well as the percentage participation of own capital.

The pattern of credits given to businesses by the bank in question as well as economic indicators of its business efficiency is also dealt with.

STANISŁAW MAŃKO
Akademia Techniczno-Rolnicza w Bydgoszczy

ZMIANY W SYTUACJI EKONOMICZNEJ GOSPODARSTW KORZYSTAJĄCYCH Z KREDYTÓW PREFERENCYJNYCH „MR” I PROWADZĄCYCH RACHUNKOWOŚĆ W LATACH 1999-2002

1. Wprowadzenie

Podstawowym celem opracowania jest określenie kierunków inwestowania przez rolników korzystających z linii kredytowej „MR” umownie nazywanych „młodymi rolnikami” oraz ocena sytuacji ekonomicznej prowadzonych przez nich gospodarstw w latach 1999-2002. Podstawowym źródłem danych były informacje z bazy danych gromadzone w ramach zunifikowanego systemu rachunkowości gospodarstw rolniczych pod nadzorem Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa przez Ośrodki Doradztwa Rolniczego w całej Polsce.

Spośród ogólnej liczby gospodarstw prowadzących rachunkowość wykorzystano dane z tych gospodarstw, które w analizowanym okresie prowadziły nieprzerwanie rachunkowość, i z których dane źródłowe spełniały podstawowe kryteria jakościowe. W zależności od roku, wstępnie przetworzono dane z 11–12 tys. gospodarstw. Po analizie kompletności danych, przeprowadzonej za pomocą specjalnie opracowanych algorytmów i programów komputerowych, do badań zaakceptowano informacje z 128 gospodarstw nieprzerwanie prowadzących rachunkowość w analizowanym okresie i spełniały założone kryteria poprawności. Główną przyczyną eliminowania gospodarstw z badań były niezbilansowane powiązania wewnętrzne i luki w danych źródłowych, zwłaszcza w pierwszym roku prowadzenia ewidencji.

Analizę sytuacji ekonomicznej gospodarstw przeprowadzono dokonując oceny ich potencjału produkcyjnego, organizacji produkcji oraz wyników działalności wraz z oceną niektórych wskaźników finansowych.

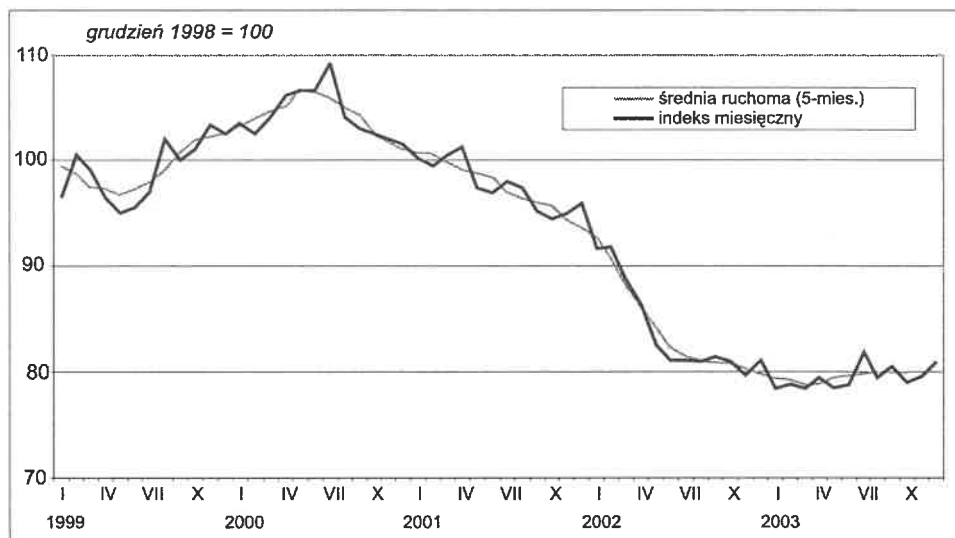
2. Rynkowe uwarunkowania sytuacji ekonomicznej gospodarstw

Często, oceniając rolników i ich zachowania, formułowany jest pogląd, że rolnicy oczekują tylko pomocy z zewnątrz, sami nie starają się dostosowywać do sytuacji rynkowej i niechętnie stosują nowoczesne rozwiązania w zakresie organizacji i technologii produkcji. Zastanówmy się, czy teza ta może być w ogóle prawdopodobna.

Rezultaty działalności gospodarczej w rolnictwie kształtowane są przez czynniki zależne i niezależne od rolnika. Wśród czynników niezależnych najważniejszą rolę odgrywa sytuacja rynkowa, zarówno w ujęciu makroekonomicznym jak i lokalnym. Systematyczne badania makroekonomiczne prowadzone są przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej w Warszawie i publikowane w serii wydawniczej „Raporty rynkowe”. Wyniki tych badań [Rynek 1999-2004] wskazują, że od połowy 1999 do połowy 2000 r. koniunktura w rolnictwie ulega systematycznej poprawie (rysunek 1). Relacje cen płaconych rolnikom w stosunku do cen środków produkcji, co miesiąc były wyższe od analogicznych relacji w okresie poprzednim. W połowie 2000 r. nastąpiło gwałtowne zahamowanie poprawy relacji cen aż od połowy 2002 r. W ostatnich miesiącach analizowanego okresu relacje cen ustabilizowały się na poziomie około 80% poziomu z grudnia 1998 r.

Rysunek 1

Relacje cen artykułów rolniczych do cen środków produkcji w latach 1999-2003 (relacja w grudniu 1998 = 100)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Rynku rolnego” z lat 1999-2004.

Wychodząc z przedstawionych relacji cen można ocenić skutki dla gospodarstw rolnych. Przyjmując założenie, że gdyby rolnicy nie dostosowywali się do aktualnej sytuacji rynkowej i nie dokonywali istotnych zmian w organizacji produkcji i stosowanych technologiach wytwarzania, to wyniki działalności ich gospodarstw powinny być dość korzystne w latach 1999-2000 i wyraźnie niższe w latach 2001 i 2002.

3. Potencjał ekonomiczny gospodarstw

Analizowana grupa gospodarstw, pod względem użytkowanej powierzchni należy, jak na warunki polskie, do stosunkowo dużych. Przeciętny obszar użytków rolnych, zależnie od roku, wynosił od 55 do 66 ha i w badanym okresie wyraźnie się zwiększył (tabela 1). Obszar użytków rolnych w roku 1999 stanowił podstawę klasyfikacji gospodarstw. Ze względu na niezbyt dużą zbiorowość badanych gospodarstw wyodrębniono 5 klas obszarowych. We wszystkich wyodrębnionych grupach gospodarstw w badanym okresie zwiększył się ich przeciętny obszar, jednak względnie największy przyrost zaobserwowano w gospodarstwach od 30 do 100 ha (o około 25%), a najniższy w gospodarstwach największych (o 15%) i najmniejszych (o 12%). Wraz z wielkością obszarową gospodarstw zwiększa się wyraźnie udział gruntów dzierżawionych, z kilku procent w gospodarstwach małych, aż do ponad pięćdziesięciu w gospodarstwach największych.

Na uwagę zasługuje wysoki udział plantacji trwałych w gospodarstwach najmniejszych i praktyczny brak w gospodarstwach dużych. Świadczy to o dążeniu tej grupy rolników do urządzania swych gospodarstw w sposób zgodny z wielkością i strukturą podstawowych czynników produkcji.

Analizując wielkość zaangażowanej siły roboczej w poszczególnych grupach gospodarstw (tabela 1) można stwierdzić, że niezależnie od wielkości obszarowej i ekonomicznej gospodarstw, rodzina średnio zapewnia zatrudnienie 1,5 osoby (mierzonej w JSR - jednostkach pełnosprawnej siły roboczej). Zatrudnienie ogółem jest nieco wyższe i wynosi od 2 do 3,5 osoby na gospodarstwo. Różnice między poszczególnymi grupami gospodarstw nie są jednak duże, co oznacza, że małe gospodarstwa stosują głównie technologie pracochłonne, a gospodarstwa największe pracooszczędne. Z punktu widzenia konieczności zatrudnienia znacznych nadwyżek siły roboczej na wsi, można stwierdzić, że takie szanse dają gospodarstwa rozwojowe niezależnie od wielkości obszarowej.

Tabela 1

Zasoby ziemi i siły roboczej w gospodarstwach „młodych rolników”
prowadzących rachunkowość w latach 1999-2002

| Wyszczególnienie | Rok | Gospodarstwa wg powierzchni UR w 1999 r. | | | | | |
|---|-------------|--|----------|----------|----------|-----------|-----------------|
| | | Średnio | do 15 ha | 15-30 ha | 30-50 ha | 50-100 ha | 100 ha i więcej |
| Liczba gospodarstw w grupach | 1999 - 2002 | 128 | 34 | 32 | 20 | 22 | 20 |
| Powierzchnia użytków rolnych w ha | 1999 | 55,5 | 7,2 | 21,5 | 37,3 | 73,3 | 190,6 |
| | 2000 | 60,4 | 7,7 | 23,9 | 51,0 | 76,7 | 199,5 |
| | 2001 | 64,0 | 8,1 | 25,8 | 45,6 | 80,7 | 220,1 |
| | 2002 | 66,0 | 8,1 | 26,0 | 47,2 | 91,4 | 219,4 |
| Udział gruntów dzierzawionych (%) | 1999 | 20,0 | 2,2 | 11,6 | 23,2 | 30,6 | 49,0 |
| | 2000 | 21,6 | 3,3 | 12,8 | 27,4 | 31,7 | 50,0 |
| | 2001 | 21,0 | 2,7 | 13,3 | 22,4 | 30,4 | 52,8 |
| | 2002 | 20,7 | 1,9 | 14,4 | 21,8 | 29,1 | 52,2 |
| Udział plantacji trwałych (%) | 1999 | 16,7 | 47,6 | 16,0 | 0,1 | 0,0 | 0,0 |
| | 2000 | 16,3 | 45,9 | 16,2 | 0,1 | 0,0 | 0,0 |
| | 2001 | 17,1 | 45,7 | 19,4 | 0,1 | 0,0 | 0,2 |
| | 2002 | 17,7 | 46,2 | 21,6 | 0,1 | 0,0 | 0,2 |
| Zasoby pracy własnej (JSR) ¹ | 1999 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,3 | 1,5 |
| | 2000 | 1,5 | 1,4 | 1,6 | 1,5 | 1,3 | 1,4 |
| | 2001 | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 1,5 | 1,5 | 1,6 |
| | 2002 | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 1,8 | 1,4 | 1,7 |
| Zatrudnienie ogółem (JSR) | 1999 | 2,2 | 2,2 | 1,9 | 2,2 | 2,0 | 2,8 |
| | 2000 | 2,5 | 2,5 | 2,2 | 2,8 | 2,3 | 2,7 |
| | 2001 | 2,8 | 2,8 | 2,6 | 3,3 | 2,6 | 2,7 |
| | 2002 | 3,1 | 3,2 | 3,0 | 2,9 | 2,7 | 3,5 |
| Obsada siły roboczej (JSR na 100 ha UR) | 1999 | 16,9 | 48,5 | 9,3 | 6,3 | 2,9 | 1,7 |
| | 2000 | 19,1 | 54,6 | 10,5 | 7,4 | 3,1 | 1,5 |
| | 2001 | 23,0 | 67,7 | 11,1 | 8,7 | 3,8 | 1,6 |
| | 2002 | 23,3 | 68,2 | 12,6 | 7,6 | 3,3 | 1,9 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych źródłowych ZSRGR.

¹ Podstawą obliczenia jednostek siły roboczej (JSR) są współczynniki uwzględniające wiek, płeć, sprawność fizyczną oraz przepracowaną liczbę robotnikogodzin [Skarżyńska 2003, s. 39].

Tabela 2

Wielkość ekonomiczna, wartość majątku oraz zadłużenie gospodarstwa „młodych rolników” prowadzących rachunkowość w latach 1999-2002

| Wyszczególnienie | Rok | Gospodarstwa wg powierzchni UR w 1999 r. | | | | | |
|---|------|--|-----------|----------|----------|-----------|-----------------|
| | | Średnio | do 15 ha | 15-30 ha | 30-50 ha | 50-100 ha | 100 ha i więcej |
| Wielkość ekonomiczna gospodarstw w zł (SGM ²) | 1999 | 126 569 | 36 690 | 83 536 | 123 538 | 169 011 | 283 244 |
| | 2000 | 138 518 | 41 294 | 100 266 | 145 924 | 176 174 | 293 824 |
| | 2001 | 157 827 | 49 986 | 114 533 | 164 317 | 222 135 | 309 438 |
| | 2002 | 170 403 | 52 679 | 121 757 | 166 000 | 243 510 | 345 917 |
| Wartość majątku gospodarstwa w zł (aktywa) | 1999 | 661 546 | 682 737 | 560 480 | 520 378 | 714 781 | 869 833 |
| | 2000 | 851 377 | 859 002 | 708 781 | 710 673 | 921 879 | 1 129 719 |
| | 2001 | 959 606 | 1 050 308 | 738 990 | 772 986 | 1 060 043 | 1 234 540 |
| | 2002 | 1 013 361 | 1 112 108 | 839 816 | 782 035 | 1 062 048 | 1 300 931 |
| Kapitał własny rolnika (zł) | 1999 | 513 852 | 540 414 | 470 206 | 419 893 | 546 552 | 596 520 |
| | 2000 | 607 917 | 626 007 | 543 823 | 515 440 | 651 246 | 724 528 |
| | 2001 | 659 439 | 677 669 | 572 398 | 578 420 | 720 351 | 781 731 |
| | 2002 | 701 709 | 729 022 | 661 281 | 586 540 | 718 264 | 816 922 |
| Zadłużenie ogółem (zł) | 1999 | 147 693 | 142 323 | 90 274 | 100 485 | 168 230 | 273 313 |
| | 2000 | 243 460 | 232 995 | 164 958 | 195 233 | 270 634 | 405 192 |
| | 2001 | 300 167 | 372 639 | 166 592 | 194 566 | 339 692 | 452 809 |
| | 2002 | 311 652 | 383 086 | 178 535 | 195 495 | 343 785 | 484 009 |
| Wskaźnik zadłużenia (%) | 1999 | 22,3 | 20,8 | 16,1 | 19,3 | 23,5 | 31,4 |
| | 2000 | 28,6 | 27,1 | 23,3 | 27,5 | 29,4 | 35,9 |
| | 2001 | 31,3 | 35,5 | 22,5 | 25,2 | 32,0 | 36,7 |
| | 2002 | 30,8 | 34,4 | 21,3 | 25,0 | 32,4 | 37,2 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych źródłowych ZSRGR.

W tabeli 2 zamieszczono także dane o tzw. wielkości ekonomicznej gospodarstw (ESU - European Size Unit), mierzonej wielkością standardowej nadwyżki bezpośredniej (SGM – Standard Gross Margin), obliczonej według zasad FADN [Farm Accountancy Data Network 1989]. Podstawą naliczenia wartości SGM w danym gospodarstwie są tzw. współczynniki SGM 2000 [Skarżyńska 2003]. Ciekawą informacją jest to, że zakres zróżnicowania gospodarstw z punktu widzenia ich wielkości ekonomicznej jest znacznie mniejszy, niż mierzony wielkością obszarową. Przeciętny obszar gospodarstw z największych ponad 26

² Standardowa nadwyżka bezpośrednia (Standard Gross Margin).

razy większy niż gospodarstw najmniejszych, podczas gdy różnica wielkości ekonomicznej tych grup jest około 7-krotna. Koresponduje to z danymi z Powszechnego Spisu Rolnego 2002, z których wynika, że gospodarstwa najmniejsze obszarowo znalazły się zarówno w grupie do 0,5 ESU jak i 250 i więcej ESU [Systematyka 2003]. Świadczy to zrazem, że rolnicy prowadzący nawet bardzo małe obszarowo gospodarstwa są w stanie poprzez odpowiednie wyposażenie i organizację produkcji, znacznie zwiększyć ich potencjał wytwórczy, powiększając tym samym zdolność do wytwarzania produkcji i generowania dochodu [Mańko 2000]. Przyrost standardowej nadwyżki bezpośredniej w analizowanym okresie wyniósł około 35%, przy czym w gospodarstwach mniejszych był o około 20% wyższy niż w gospodarstwach o największym obszarze użytków rolnych.

Ważną informacją związaną z potencjałem produkcyjnym poszczególnych grup gospodarstw jest wartość majątku (aktywów) zaangażowanego w gospodarstwie (tabela 2). Szczególnie wysoką wartością aktywów charakteryzują się zarówno gospodarstwa najmniejsze jak i największe. Najmniejszą wartość aktywów obserwuje się w gospodarstwach o powierzchni od 30 do 50 ha użytków rolnych. We wszystkich grupach przyrost majątku w okresie 4 lat jest podobny i kształtuje się na poziomie około 50%. Przez cały więc okres większość gospodarstw realizowało inwestycje powiększając tym samym potencjał produkcyjny.

Wartość kapitału własnego w poszczególnych grupach gospodarstw kształtuje się podobnie jak wartość aktywów (tabela 2). Jednak przyrost kapitału własnego w analizowanym okresie jest wyraźnie niższy i nie przekracza 40%. Oznacza to, że zwiększenie aktywów nastąpiło w drodze systematycznego zadłużania się gospodarstw, którego przyrost wyniósł od blisko 80% w gospodarstwach największych do prawie 170% w gospodarstwach najmniejszych. W ujęciu względnym poziom zadłużenia w zależności od grupy gospodarstw oraz roku wynosi od 16 do 37% (tabela 2), co jak na warunki polskie można uznać za dość wysoki, stanowi więc znaczne obciążenie dla gospodarstw i wpływa niewątpliwie na bieżącą sytuację finansową rolników. Poziom zadłużenia w badanym okresie we wszystkich grupach gospodarstw wzrasta, co może wynikać z zakresu inwestycji i ich rozłożenia w czasie oraz z przejściowych trudności w spłacie kredytu inwestycyjnego.

4. Organizacja produkcji

Organizację produkcji scharakteryzowano poprzez wielkość pogłowia i obsadę podstawowych gatunków zwierząt (tabela 3) oraz udział wybranych grup roślin (tabela 4).

We wszystkich grupach gospodarstw „młodych rolników” utrzymuje się bardzo mało bydła (tabela 2). Przeciętnie na gospodarstwo przypada od 8 do 11 szt. bydła, w tym niewiele ponad 5 szt. krów, jedynie gospodarstwa z grupy 50-100 ha UR utrzymują wyraźnie więcej tych zwierząt. Szczególnie mało bydła znajduje się w gospodarstwach najmniejszych oraz największych. Wśród analizowanych gospodarstw praktycznie nie spotyka się gospodarstw spełniających kryteria uznania ich za nastawione na chów bydła [Goraj, Mańko 2004, Mańko 2000, 2001]. O ile może być to zrozumiałe w grupie gospodarstw najmniejszych ze względu na konieczność zapewnienia własnej bazy paszowej, to niepokoić może brak nastawiania się na ten kierunek w gospodarstwach większych obszarowo, mimo stosunkowo dużego udziału trwałych użytków zielonych w niektórych gospodarstwach.

Inaczej jest z chowem trzody chlewnej (tabela 2). Średni stan pogłowia, zależnie od grupy gospodarstw i roku, waha się od 20 do 40 szt. w gospodarstwach najmniejszych obszarowo do ponad 265 szt. w roku 2000 w gospodarstwach największych. Na uwagę zasługuje wysoka dynamika przyrostu pogłowia trzody w analizowanych latach w grupie gospodarstwach najmniejszych.

Obsada zwierząt w analizowanych gospodarstwach nie jest szczególnie wysoka, zwłaszcza w gospodarstwach większych obszarowo. We wszystkich grupach gospodarstw w badanym okresie przyrost obsady zwierząt, jednak w gospodarstwach powyżej 100 ha użytków rolnych, jest on stosunkowo niewielki (o niespełna 10%).

Niepokojącym zjawiskiem jest bardzo duży udział zbóż w strukturze zasiewów w gospodarstwach średnich i dużych. W większości grup gospodarstw udział zbóż przekracza 60% a w niektórych nawet 80%. Tylko w gospodarstwach najmniejszych uprawiających stosunkowo dużo roślin ogrodniczych i roślin specjalnych, zboża nie przekraczają 30% powierzchni zasiewów. Wysoki udział zbóż ma niewątpliwie związek ze znacznym pogłowiem trzody chlewnej, w żywieniu której ponad połowę pasz stanowią pasze treściwe wyprodukowane we własnym zakresie.

W grupie gospodarstw 15-30 ha UR kilkanaście procent powierzchni zajmują okopowe i warzywa, przy czym w tych gospodarstwach obserwuje się proces zastępowania roślin okopowych warzywami. W gospodarstwach małych ponad 20% powierzchni zasiewów przeznaczają się pod plantacje wieloletnie. Większość więc mniejszych gospodarstw, to gospodarstwa ogrodnicze.

Na tle omówionego potencjału produkcyjnego i organizacji produkcji warto przyjrzeć się bardzo interesującym wynikom rocznej działalności (tabela 5).

Tabela 3

Organizacja produkcji zwierzęcej w gospodarstwach „młodych rolników”
prowadzących rachunkowość w latach 1999-2002

| Wyszczególnienie | Rok | Gospodarstwa wg powierzchni UR w 1999 r. | | | | | |
|--|------|--|----------|----------|----------|-----------|-----------------|
| | | Średnio | do 15 ha | 15-30 ha | 30-50 ha | 50-100 ha | 100 ha i więcej |
| Bydło ogółem (liczba sztuk fizycznych) | 1999 | 9,9 | 0,2 | 8,5 | 6,7 | 23,0 | 17,4 |
| | 2000 | 8,3 | 0,1 | 8,8 | 9,4 | 17,4 | 10,0 |
| | 2001 | 9,4 | 0,2 | 10,4 | 10,9 | 24,1 | 6,0 |
| | 2002 | 11,1 | 0,1 | 10,5 | 12,4 | 29,2 | 9,5 |
| Liczba krów (sztuki fizyczne) | 1999 | 3,2 | 0,1 | 4,4 | 3,4 | 6,5 | 2,9 |
| | 2000 | 3,8 | 0,1 | 4,9 | 4,7 | 7,9 | 2,6 |
| | 2001 | 5,1 | 0,1 | 5,9 | 6,1 | 13,2 | 2,3 |
| | 2002 | 5,8 | 0,1 | 6,3 | 6,9 | 16,3 | 2,1 |
| Trzoda chlewna ogółem (liczba sztuk fizycznych) | 1999 | 87,4 | 17,6 | 51,3 | 123,3 | 122,1 | 189,5 |
| | 2000 | 95,6 | 20,1 | 61,4 | 143,4 | 120,0 | 203,9 |
| | 2001 | 110,7 | 32,7 | 74,2 | 152,8 | 143,4 | 223,6 |
| | 2002 | 130,2 | 40,2 | 83,4 | 152,5 | 194,2 | 265,1 |
| Liczba macior (sztuki fizyczne) | 1999 | 8,6 | 2,2 | 4,6 | 12,6 | 10,6 | 19,8 |
| | 2000 | 9,7 | 2,3 | 5,6 | 18,6 | 10,2 | 19,6 |
| | 2001 | 10,6 | 3,5 | 6,5 | 19,8 | 11,1 | 19,4 |
| | 2002 | 13,9 | 5,6 | 7,5 | 19,4 | 19,2 | 27,2 |
| Razem zwierzęta w sztukach przeliczeniowych (SP) | 1999 | 28,2 | 4,7 | 19,9 | 35,2 | 42,9 | 58,4 |
| | 2000 | 29,3 | 5,1 | 22,5 | 42,1 | 40,0 | 56,9 |
| | 2001 | 34,1 | 8,0 | 26,8 | 46,1 | 54,3 | 56,2 |
| | 2002 | 41,0 | 10,4 | 30,1 | 46,1 | 70,4 | 73,3 |
| Obsada zwierząt (SP/100 ha UR) | 1999 | 69,6 | 68,8 | 89,1 | 94,1 | 58,0 | 27,8 |
| | 2000 | 72,2 | 69,0 | 95,1 | 106,3 | 53,3 | 28,0 |
| | 2001 | 88,6 | 106,7 | 100,7 | 121,9 | 71,3 | 24,4 |
| | 2002 | 90,5 | 97,5 | 112,9 | 116,7 | 78,1 | 30,3 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych źródłowych ZSRGR.

³ Sztuki przeliczeniowe obliczono stosując współczynniki stosowane w FADN. Sztuka przeliczeniowa jest porównywalna ze stosowaną w Polsce sztuką dużą (SD).

Tabela 4

**Organizacja produkcji roślinnej w gospodarstwach „młodych rolników”
prowadzących rachunkowość w latach 1999-2002**

| Wyszczególnienie | Rok | Gospodarstwa wg powierzchni UR w 1999 r. | | | | | |
|---|------|--|----------|----------|----------|-----------|-----------------|
| | | Średnio | do 15 ha | 15-30 ha | 30-50 ha | 50-100 ha | 100 ha i więcej |
| Udział zbóż w strukturze zasiewów (%) | 1999 | 57,7 | 27,9 | 59,1 | 76,1 | 71,6 | 72,3 |
| | 2000 | 60,2 | 32,2 | 59,8 | 76,9 | 71,3 | 79,4 |
| | 2001 | 56,6 | 25,3 | 56,6 | 71,8 | 69,6 | 80,7 |
| | 2002 | 54,4 | 23,9 | 52,0 | 71,2 | 65,1 | 81,4 |
| Udział roślin przemysłowych w strukturze zasiewów (%) | 1999 | 5,5 | 0,0 | 3,5 | 5,6 | 11,1 | 11,9 |
| | 2000 | 3,7 | 0,0 | 1,6 | 1,5 | 10,0 | 8,9 |
| | 2001 | 4,7 | 0,5 | 1,9 | 3,7 | 11,7 | 9,8 |
| | 2002 | 5,5 | 1,9 | 5,9 | 4,6 | 7,8 | 9,4 |
| Udział roślin okopowych w strukturze zasiewów (%) | 1999 | 6,1 | 4,2 | 10,8 | 6,8 | 5,5 | 1,4 |
| | 2000 | 5,5 | 3,5 | 9,0 | 6,7 | 5,0 | 2,5 |
| | 2001 | 4,1 | 0,1 | 9,0 | 6,3 | 3,0 | 1,8 |
| | 2002 | 4,0 | 0,0 | 7,8 | 6,4 | 4,8 | 1,7 |
| Udział warzyw w strukturze zasiewów (%) | 1999 | 4,2 | 0,6 | 8,6 | 6,3 | 4,3 | 0,9 |
| | 2000 | 4,3 | 1,7 | 7,8 | 5,9 | 4,2 | 1,5 |
| | 2001 | 5,6 | 4,9 | 8,8 | 7,2 | 4,8 | 0,8 |
| | 2002 | 6,0 | 4,9 | 10,8 | 8,0 | 3,5 | 1,2 |
| Udział plantacji trwałych w strukturze zasiewów (%) | 1999 | 6,9 | 20,9 | 5,3 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| | 2000 | 8,1 | 24,0 | 6,8 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| | 2001 | 8,0 | 24,7 | 5,8 | 0,0 | 0,0 | 0,2 |
| | 2002 | 10,1 | 27,1 | 11,8 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych źródłowych ZSRGR.

5. Ekonomiczne wyniki działalności

Jak już wcześniej stwierdziliśmy, dwa pierwsze lata analizowanego okresu charakteryzowały się nieco lepszą koniunkturą od okresu ostatniego. Wyniki produkcyjne wskazują jednak, że rolnicy dość dobrze poradzili sobie z tym problemem. We wszystkich grupach gospodarstw przychody ogółem wzrosły od 40% (gospodarstwa 15-30 ha) do nawet 90% w gospodarstwach największych. Warto przy tym zwrócić uwagę, że przychody i koszty gospodarstw najmniejszych (do 15 ha) przewyższają te wielkości w gospodarstwach o obszarze 15-50 ha. Przypomnieć jednak należy, że małe gospodarstwa poniosły szczególnie duży wysiłek inwestycyjny o czym świadczyły wartości majątku i wielkość zadłużenia.

Tabela 5

**Wyniki i efektywność ekonomiczna gospodarstw „młodych rolników”
prowadzących rachunkowość w latach 1999-2000**

| Wyszczególnienie | Rok | Gospodarstwa wg powierzchni UR w 1999 r. | | | | | |
|---|------|--|----------|----------|----------|-----------|-----------------|
| | | Średnio | do 15 ha | 15-30 ha | 30-50 ha | 50-100 ha | 100 ha i więcej |
| Razem przychody gospodarstwa (zł) | 1999 | 222 580 | 186 175 | 173 600 | 172 853 | 239 614 | 393 827 |
| | 2000 | 279 850 | 214 818 | 235 100 | 254 471 | 298 415 | 466 965 |
| | 2001 | 329 351 | 265 290 | 243 694 | 293 276 | 381 562 | 553 952 |
| | 2002 | 378 641 | 303 851 | 245 601 | 286 964 | 431 744 | 751 915 |
| Koszty produkcji (zł) | 1999 | 173 898 | 129 612 | 121 611 | 137 469 | 202 163 | 338 180 |
| | 2000 | 211 914 | 152 828 | 175 262 | 179 768 | 227 718 | 385 768 |
| | 2001 | 254 111 | 207 163 | 180 977 | 217 666 | 302 103 | 434 589 |
| | 2002 | 293 541 | 240 653 | 189 908 | 202 373 | 352 366 | 575 723 |
| Dochód gospodarstwa rolniczego (zł) | 1999 | 49 220 | 56 563 | 51 989 | 38 823 | 37 451 | 55 647 |
| | 2000 | 68 037 | 61 990 | 59 951 | 74 874 | 70 967 | 81 197 |
| | 2001 | 75 438 | 58 127 | 62 717 | 75 799 | 79 657 | 120 215 |
| | 2002 | 85 455 | 63 198 | 55 693 | 84 728 | 79 983 | 177 656 |
| Nadwyżka na samofinansowanie (zł) | 1999 | 19 776 | 42 154 | 39 502 | 15 138 | 2 264 | -25 927 |
| | 2000 | 32 081 | 47 370 | 43 164 | 31 878 | 20 962 | 789 |
| | 2001 | 39 077 | 39 037 | 44 373 | 31 630 | 35 315 | 42 256 |
| | 2002 | 38 194 | 34 328 | 36 377 | 34 907 | 15 736 | 75 662 |
| Dochód gospodarstwa rolniczego w zł/osobę własnej siły roboczej | 1999 | 33 483 | 38 218 | 35 609 | 25 375 | 28 372 | 36 134 |
| | 2000 | 46 601 | 43 655 | 37 469 | 49 916 | 52 960 | 57 181 |
| | 2001 | 48 669 | 36 558 | 38 477 | 51 564 | 54 936 | 76 086 |
| | 2002 | 53 409 | 39 999 | 34 168 | 48 141 | 58 382 | 106 381 |
| Produktywność ziemi w zł/ha UR | 1999 | 3 961 | 25 738 | 8 037 | 4 606 | 3 218 | 2 016 |
| | 2000 | 4 561 | 27 544 | 9 771 | 4 955 | 3 818 | 2 269 |
| | 2001 | 5 102 | 32 550 | 9 425 | 6 367 | 4 665 | 2 492 |
| | 2002 | 5 685 | 37 439 | 9 391 | 6 028 | 4 674 | 3 390 |
| Koszty gospodarcze zł/ha | 1999 | 13 626 | 38 962 | 6 882 | 4 472 | 3 172 | 2 000 |
| | 2000 | 15 698 | 43 800 | 9 253 | 5 202 | 3 456 | 2 199 |
| | 2001 | 19 775 | 58 417 | 8 697 | 6 204 | 4 451 | 2 235 |
| | 2002 | 22 247 | 67 246 | 9 203 | 5 738 | 4 355 | 2 812 |
| Wskaźnik opłacalności (%) | 1999 | 128,0 | 143,6 | 142,7 | 125,7 | 118,5 | 116,5 |
| | 2000 | 132,1 | 140,6 | 134,1 | 141,6 | 131,0 | 121,0 |
| | 2001 | 129,6 | 128,1 | 134,7 | 134,7 | 126,3 | 127,5 |
| | 2002 | 129,0 | 126,3 | 129,3 | 141,8 | 122,5 | 130,6 |
| Wskaźnik efektywności kapitału własnego (%) | 1999 | 9,6 | 10,5 | 11,1 | 9,2 | 6,9 | 9,3 |
| | 2000 | 11,2 | 9,9 | 11,0 | 14,5 | 10,9 | 11,2 |
| | 2001 | 11,4 | 8,6 | 11,0 | 13,1 | 11,1 | 15,4 |
| | 2002 | 12,2 | 8,7 | 8,4 | 14,4 | 11,1 | 21,7 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych źródłowych ZSRGR.

Dochód gospodarstwa rolniczego w pierwszym roku analizowanego okresu we wszystkich grupach gospodarstw był dość wyrównany. Jedynie gospodarstwa o powierzchni 30-100 ha UR odbiegały na niekorzyść. W ostatnich jednak latach ujawniła się wyraźnie przewaga gospodarstw większych obszarowo, w których dochód uległ podwojeniu a nawet potrojeniu. Być może ma to związek z długim okresem dochodzenia do pełnej zdolności produkcyjnej w gospodarstwach ogrodniczych, które dominują w grupie gospodarstw najmniejszych.

Z punktu widzenia dalszych możliwości rozwojowych gospodarstw, szczególnie jest ważna nadwyżka, którą można w danym roku przeznaczyć na samofinansowanie inwestycji. W gospodarstwach małych i średnich nadwyżka ta jest dość wysoka i stabilna, a znaczny jej przyrost obserwowany jest w gospodarstwach największych, w których w roku 1999 wykazywała wartość ujemną. Można więc stwierdzić, że mimo znacznego obciążenia gospodarstw inwestycjami i zadłużania gospodarstw rolnicy utrzymują ich bezpieczny poziom.

Skutkiem poprawy wyników działalności jest systematyczny przyrost produktywności ziemi (tabela 5). Szczególnie wysoka produktywność ziemi jest w gospodarstwach najmniejszych, kilka nawet kilkanaście razy przewyższając produktywność w gospodarstwach średnich i dużych. Z wielkościami tymi wprost korespondują dane o wysokości kosztów przeliczonych na hektar, wskazujące na poziom intensywności poszczególnych grup gospodarstw.

Opłacalność produkcji w poszczególnych grupach gospodarstw wykazuje duży związek z wielkością obszarową. W gospodarstwach małych ulega systematycznemu obniżeniu, w dużych zaś wyraźnie wzrasta. Podobnie zachowuje się efektywność kapitału własnego.

6. Wnioski

1. Gospodarstwa prowadzące rachunkowość rolną pod nadzorem ARiMR i ODR, zwane potocznie gospodarstwami „młodych rolników”, charakteryzują się większym potencjałem produkcyjnym niż gospodarstwa przeciętne i wykazują stałe tendencje rozwojowe. Zmiany zachodzące w gospodarstwach świadczą, że rolnicy starają się tak ukształtować potencjał produkcyjny gospodarstw i organizować produkcję, aby nawet w trudnych, a okresowo pogarszających się warunkach gospodarowania, nie obniżyć ekonomicznych rezultatów działalności i zapewnić zdolność do dalszego rozwoju.
2. Procesy modernizacji podjęte przez rolników w analizowanej grupie gospodarstw są jak na warunki polskie dość istotne o czym świadczą m.in.: poziom zadłużenia oraz znaczne zmiany w zakresie potencjału produkcyjnego gospodarstw i organizacji produkcji. Wyniki ekonomiczne działalności wskazują, że są one racjonalne i przynoszą wymierne korzyści ekonomiczne. Można więc uznać, że zaciągnięte przez rolników kredyty

preferencyjne dofinansowywane przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa ze środków budżetowych, spełniły swoją rolę.

3. Wyniki działalności większości analizowanych gospodarstw w badanym okresie wskazują na poprawę ich kondycji ekonomicznej, co oznacza, że rolnicy prowadzący te gospodarstwa, znaleźli swoje miejsce na rynku i potrafią dostosować się do zmieniających się warunków gospodarowania. Można więc sądzić, że potrafią się także dostosować do konkurencji w ramach Unii Europejskiej.

LITERATURA

1. Farm Accountancy Data Network. An A to Z of Methodology. Commission of the European Communities. Brussel-Luxemburg, 1989.
2. Goraj L., Mańko S. (2004): Systemy monitorowania sytuacji ekonomicznej i produkcyjnej gospodarstw rolnych. [w:] Rachunkowość rolnicza. Difin sp. z o.o., Warszawa.
3. Józwiak W., Niewęgłowska G., Świetlik J., Krasowicz S., Materiko K., Okularczyk S. (1998): Pomiar wielkości ekonomicznej gospodarstw rolniczych. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 2-3/1998.
4. Karwat-Woźniak B. (1995): Młodzi rolnicy i ich gospodarstwa. IERiGŻ, Komunikaty Raporty Ekspertyzy. Warszawa.
5. Mańko S. (2001): Analiza finansowa gospodarstwa rolniczego. Program Leonardo da Vinci. ODR Minikowo.
6. Mańko S. (2000): Przykłady dotychczasowego wykorzystania danych gromadzonych w ramach wdrażanego systemu rachunkowości do oceny sytuacji ekonomicznej gospodarstw. [w:] Materiały na konferencję: Zadania i organizacja Polskiego FADN. IERiGŻ, Warszawa, RCDRRiOW Przysiek.
7. Mańko S. (1995): Założenia zmodyfikowanego programu KSIĄŻKA jako propozycja sposobu prowadzenia w 1996 r. rachunkowości w gospodarstwach, które korzystają z kredytu preferencyjnego dla - młodych rolników". CDiEWR. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, nr 4/95.
8. Rynek rolny. Notowania, ceny, tendencje (nr 1/1999-3/2004. IERiGŻ, Warszawa).
9. Skarżyńska A. (2003): Założenia metodyczne i wykorzystanie standardowych nadwyżek bezpośrednich SGM-2000". Materiały na konferencję: Zadania i organizacja Polskiego FADN. IERiGŻ, RCDRRiOW Przysiek.
10. Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych. Powszechny Spis Rolny 2002. GUS, Warszawa, 2003.
11. Ziętara W., Olko-Bagińska T. (1986): Zadania z analizy działalności gospodarczej i planowania w gospodarstwie rolniczym. PWRiL, Warszawa.

STANISŁAW MAŃKO

**ZMIANY W SYTUACJI EKONOMICZNEJ GOSPODARSTW KORZYSTAJĄCYCH
Z KREDYTÓW PREFERENCYJNYCH „MR” I PROWADZĄCYCH RACHUNKO-
WOŚĆ W LATACH 1999-2002**

STRESZCZENIE

Przedmiotem opracowania jest ocena zmian jakie zachodzą w procesie modernizacji gospodarstw przez rolników, którzy zaciągnęli preferencyjny kredyt z linii „dla młodych rolników” i zobowiązani zostali do prowadzenia rachunkowości rolnej. Analizą objęto zmiany w zakresie potencjału wytwórczego, organizacji produkcji oraz w wynikach działalności gospodarczej i efektywności gospodarowania w latach 1999-2002. Wyniki badań wskazują na umiejętności rolników w dostosowaniu się do trudnej sytuacji rynkowej, a poprawa sytuacji ekonomicznej wszystkich analizowanych grup gospodarstw dowodzi, że wprowadzane zmiany utrwalają, a nawet poprawiają, dobrą pozycję rynkową gospodarstw. Można więc optymistycznie sądzić, że rolnicy ci znajdą swoje miejsce także w ramach Unii Europejskiej.

STANISŁAW MAŃKO

**THE CHANGES OF ECONOMIC SITUATION OF FARMS USING PREFERENTIAL
CREDITS THE „MR” AND LEADERING THE ACCOUNTANCY IN THE YEARS
1999-2002**

SUMMARY

The subject matter of the study is evaluation of changes taking place in the process of modernisation of farms by farmers, who have take up a preferential credit from the line „for young farmers” („MR”) and have been obliged to run farms accountancy. The directions of changes in the sphere of production potential, production organisation and in effects of economic activity and a farms efficiency in the years 1999-2002 have been included in this analysis. The results of these investigations point out at the abilities of farmers to adjust to a difficult market situation, and the improvement of economical standing of all the analysed groups of farms proves, that introduced changes strengthen and even improve good market position of farms. So one may optimistically think, that these farmers shall find their place also within the frames of the European Union.

RYSZARD KATA
Uniwersytet Rzeszowski

ZNACZENIE GOSPODARSTW ROLNICZYCH W DZIAŁALNOŚCI KREDYTOWEJ BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH W OBSZARZE ROLNICTWA ROZDROBNIONEGO

1. Wstęp

Warunkiem efektywnego działania banku spółdzielczego (BS) i przekształcenia go w silną finansowo i społecznie strukturę jest wypełnianie misji polegającej na efektywnym zaspokajaniu potrzeb na usługi finansowe klientów indywidualnych i instytucjonalnych w środowisku lokalnym i ku jego pożytkowi [Szambelańczyk 1999]. Podstawową formą zarobkowania banku jest działalność kredytowa, która ma decydujący wpływ na jego wyniki finansowe i kondycję ekonomiczną. Zakres i skala działalności kredytowej, są uzależnione od wielkości banku, jego specjalizacji, usytuowania na rynku, a także od pozycji banku wynikającej z dotychczasowej działalności, tradycji i marki funkcjonującej w świadomości potencjalnych klientów [Majka, Kata 2001]. Czynniki te decydują również o zróżnicowaniu działalności kredytowej w zakresie podmiotowym i przedmiotowym rynku kredytowego.

Usytuowanie banków spółdzielczych w środowisku wiejskim, predysponuje BS do zajmowania szczególnej roli w systemie finansowania rolnictwa. Wpływa to również, z doświadczenia i tradycji działalności BS w sferze rolnictwa oraz ich silnej asymilacji z lokalnym środowiskiem. Ze względu na te cechy oraz - zazwyczaj szeroką - rolniczą współwłasność, bank spółdzielczy jest naturalnym partnerem rolników w finansowaniu zarówno działalności bieżącej jak i inwestycyjnej w gospodarstwach [Wroński 2000]. Finansowanie rolnictwa jest nierozzerwalnie związane z funkcjonowaniem BS jako banku społeczności lokalnej [Szambelańczyk 2000]. Wpływa to na dobry wizerunek BS i postrzeganie go przez całą społeczność lokalną jako „swój bank”, co jest niezwykle istotnym elementem przewagi jaką banki spółdzielcze wypracowały konkurując z pośrednikami komercyjnymi na lokalnych rynkach finansowych.

Z drugiej strony, kryzys i dekoniunktura w rolnictwie wywierają negatywny wpływ na stan ekonomiczno-finansowy banków spółdzielczych silnie zaangażowanych w finansowanie tej sfery [Alińska 2000]. Rolnictwo ze swej natury należy do sektorów najbardziej narażonych na oddziaływanie wahań koniunkturalnych i ograniczeń kredytowych. Wynika to ze specyfiki produkcji rolnej, a przede wszystkim jej sezonowości, zależności od warunków przyrodniczych oraz dominującego udziału ziemi i trwałych aktywów rzeczowych w strukturze czynników wytwórczych [Kulawik 2003]. Dla potencjalnych kredytodawców oznacza to konieczność zaakceptowania dłuższych okresów zaangażowania kapitału oraz podwyższone ryzyko, będące pochodną obiektywnych czynników przyrodniczych, specyfiki rynku rolnego - wrażliwego na zmiany w podaży produktów rolnych - oraz wpływu oddziaływań makroekonomicznych.

Zapotrzebowanie na kredyty w rolnictwie zależy od jego fazy rozwoju i sytuacji strukturalnej oraz rozwoju infrastruktury rynku i otoczenia finansowego tego sektora. Gospodarstwa charakteryzujące się niskimi zasobami ziemi, słabym wyposażeniem w kapitał trwały, luźnymi kontaktami z rynkiem i infrastrukturą finansową nie wykazują na ogół zapotrzebowania na kredyty z formalnego (zinstytucjonalizowanego) rynku kredytowego lub wykazują je bardzo sporadycznie [Kulawik 2000]. Takie gospodarstwa dominują w strukturze rolnictwa rozdrobnionego, charakterystycznego dla regionu podkarpackiego. Kredytowanie tego typu rolnictwa, wiąże się z jednostkowo niskim zapotrzebowaniem kapitałowym rolników, podnosząc tym samym koszty udzielenia i monitorowania kredytu. Cechuje je również duże zdetalizowanie i rozproszenie akcji kredytowej oraz niestabilność popytu na kredyty [Kata 2003]. W warunkach strukturalnych rolnictwa rozdrobnionego ujawniają się zatem różnego rodzaju ograniczenia kredytowe, których przejawem, z jednej strony, jest brak zainteresowania lub niechęć pośredników finansowych - zwłaszcza dużych, komercyjnych - do kredytowania gospodarstw rolnych, z drugiej zaś niechęć lub obawa rolników przed korzystaniem z kredytu jako źródła finansowania gospodarstwa i jego rozwoju¹.

2. Cel i metodyka badań

Celem prowadzonych badań było określenie znaczenia gospodarstw rolniczych w działalności kredytowej banków spółdzielczych w obszarze rolnictwa rozdrobnionego, na przykładzie regionu podkarpackiego. W badaniach założono, że miarą tego znaczenia jest udział kredytów rolnych w wolumenie kredytów ogółem, oraz wskaźniki pokrycia przez banki zapotrzebowania kredytowego rol-

¹ J. Kulawik [2001] określa taką postawę mianem „przedkapitalistycznej mentalności kredytowej”.

ników wyrażonego w formie złożonych wniosków kredytowych. Obok tych mierników analizie poddano także szereg czynników jakościowych decydujących o relacjach kredytowych banków z rolnikami. Źródłem materiału empirycznego do badań była ankieta obejmująca najważniejsze charakterystyki działalności operacyjnej banków spółdzielczych. Ankiety skierowano do wszystkich BS regionu podkarpackiego funkcjonujących jako samodzielne jednostki na dzień 30.06.2000 r. W badaniach przeprowadzonych w roku 2001 wzięło udział łącznie 35 jednostek, tj. 55% populacji podkarpackich BS². Uzyskane tą drogą dane ukazują stan badanej rzeczywistości (poglądy, opinie) z roku 2001, zaś kompleksowe dane ekonomiczno-finansowe obejmują okres od 1996 do końca 1999 roku. Wyniki ankiety uzupełniono danymi uzyskanymi z Generalnego Inspektoratu Nadzoru Bankowego w Warszawie, Oddziału Okręgowego NBP w Rzeszowie oraz ARiMR w Warszawie.

3. Udział gospodarstw rolniczych w portfelach kredytowych banków spółdzielczych

Banki spółdzielcze na Podkarpaciu posiadają dominującą pozycję w finansowaniu gospodarstw rolniczych o czym świadczy ich udział w wolumenie kredytów rolnych całego sektora bankowego. W roku 2000 udział ten wynosił 72,1% i był wyższy od udziału całego sektora spółdzielczego w kraju, wynoszącego wówczas 62,9%. W drugiej połowie lat 90-tych podkarpackie BS systematycznie umacniały swoją pozycję w tej sferze. Nie szło to jednak w parze ze wzrostem poziomu kredytowania tego sektora (poziom ten zmniejszył się z 9,8 tys. zł/100 ha UR do 8,4 tys. zł). Przyczyną takiego stanu był - notowany od 1998 r. - spadek popytu na kredyty rolne, zwłaszcza inwestycyjne. W latach 1996-97 na każde 1000 gospodarstw rolniczych w regionie podkarpackim, przeciętnie 12-13 wykazywało zapotrzebowanie na kredyty inwestycyjne, natomiast w latach 1998-2000, już tylko przeciętnie 3-4 [Sprawozdanie ARiMR].

Głęboki spadek wolumenu akcji kredytowej w rolnictwie notowany od roku 1998 wskazuje, iż wzmocnienie pozycji banków spółdzielczych w kredytowaniu gospodarstw rolniczych wynikało w dużej mierze z czynników zewnętrznych. Poziom kredytowania rolnictwa, jaki utrzymały BS w okresie załamania popytu na kredyty rolne pozwolił im znacząco zwiększyć udział w tym rynku, w sytuacji wycofywania się z niego innych pośredników finansowych. Było to szczególnie widoczne w regionie podkarpackim, którego rolnictwo z uwagi na strukturalne rozdrobnienie i niski potencjał rozwojowy - w warunkach dekonjunkury - szybko znalazło się poza sferą zainteresowań dużych, komercyjnych pośredników

² Ankieta była elementem szerszych badań w ramach grantu KBN 2 H02C 004 22 pt.: „Rola banków spółdzielczych w finansowaniu gospodarstw rolniczych (na przykładzie regionu podkarpackiego)”.

finansowych. Podobna tendencja, zarysowała się również w całym kraju, ale z pewnym opóźnieniem i z mniejszą siłą niż na Podkarpaciu [Kata 2003].

Tabela 1

Struktura działalności kredytowej banków spółdzielczych - wg kryterium segmentu kredytobiorców i rodzaju kredytów (stan na koniec roku 1999)

| Wyszczególnienie | Udział (w %) | | | | | |
|-------------------------|--------------|-------------------------|--------------------------------|----------------|------------------|------|
| | Ogółem | Segment kredytobiorców* | | | | |
| | | Gospodarstwa rolne | Podmioty gosp. osób fizycznych | Osoby fizyczne | Przedsiębiorstwa | Inni |
| Kredyty ogółem w tym; | 100,0 | 19,5 | 28,4 | 43,4 | 8,0 | 0,7 |
| a) kredyty konsumpcyjne | 37,9 | 3,0 | 0,2 | 34,7 | 0,0 | 0,0 |
| b) kredyty obrotowe | 37,0 | 13,1 | 18,2 | 0,0 | 5,2 | 0,5 |
| c) kredyty inwestycyjne | 25,1 | 3,4 | 10,0 | 8,7 | 2,8 | 0,2 |

* Segmentacja kredytobiorców wynika ze struktury bankowego planu kont, który umożliwia ewidencję kredytów wg takiego podziału.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Spadek wolumenu kredytowania rolnictwa przez BS przełożył się na znaczące zmniejszenie udziału kredytów rolnych w kwocie należności kredytowych banków. W roku 1999 największą pozycję w wolumenie udzielonych przez BS kredytów zajmowały kredyty dla osób fizycznym (tabela 1). Stanowiły one 43,4% kwoty kredytów ogółem, przy czym 4/5 z nich miało charakter konsumpcyjny, zaś pozostała część była przeznaczona na cele inwestycyjne (inwestycje budowlano-mieszkaniowe). Drugą pozycję w portfelu kredytowym BS stanowiły kredyty na finansowanie drobnej przedsiębiorczości osób fizycznych (28,4%), zaś znaczącą, ale dopiero trzecią pozycję kredyty dla gospodarstw rolniczych. Łączna suma udzielonych rolnikom kredytów stanowiła 19,5% w strukturze kredytów ogółem, z tego niespełna 67,2% to kredyty obrotowe, zaś tylko 19,6% inwestycyjne. Pozostałą część kredytów pobranych przez rolników, tj. 13,2% stanowiły kredyty konsumpcyjne. Udział przedsiębiorstw (spółki cywilne, jawne, spółdzielnie i inne podmioty gospodarcze posiadające osobowość prawną) w globalnej kwocie kredytów wynosił 8,0%. W strukturze kredytów finansujących przedsiębiorczość ogółem 61,2% stanowiły kredyty obrotowe, pozostałą część kredyty inwestycyjne. Udział innych podmiotów (głównie gmin) w strukturze kredytowania BS wynosił zaledwie 0,7% sumy udzielonych kredytów.

Podmiotowa struktura portfela kredytowego banków spółdzielczych w latach 1996-1999 uległa znaczącym zmianom. W okresie 4 lat udział dominującej pozycji, tj. kredytów dla osób fizycznych wzrósł o 5,5%. Z pozycji drugiej na trzecią przesunęły się kredyty dla gospodarstw rolnych, których udział w roku

1999 w porównaniu z rokiem 1996 zanotował aż 11% spadek. Na ich miejsce przesunęły się kredyty dla podmiotów gospodarczych osób fizycznych, których udział w wolumenie kredytów ogółem wzrósł o 5,8%. Udział przedsiębiorstw w strukturze portfela kredytowego, utrzymał się na podobnym poziomie jak w roku 1996, nieznacznie natomiast wzrósł udział jednostek samorządu terytorialnego.

Zmiany w strukturze portfela kredytowego banków spółdzielczych w latach 1996-1999, szły w kierunku zwiększenia udziału osób fizycznych i drobnej przedsiębiorczości, kosztem zmniejszenia udziału indywidualnych gospodarstw rolnych. Taka tendencja widoczna była w tym okresie w całym sektorze bankowości spółdzielczej w kraju, jednakże w przypadku BS na Podkarpaciu, okazała się ona jeszcze silniej zarysowana. Przyczyną tej sytuacji było znaczne pogorszenie warunków funkcjonowania rynku kredytów rolnych, mające swoje podłoże zarówno po stronie popytowej jak i podażowej (polityka interwencjonizmu kredytowego państwa). W przypadku rolnictwa rozdrobnionego symptomy tej niekorzystnej sytuacji pojawiły się wcześniej i zadziały mocniej niż w regionach, gdzie rolnictwo nie wykazuje tak wielu problemów strukturalnych. W tej sytuacji BS, jeżeli miały taką możliwość, chętnie angażowały środki w innych segmentach rynku kredytowego, cechujących się większą „pojemnością popytową” oraz szybszym „obiegim” kapitału. Większe możliwości dywersyfikacji portfela kredytowego i finansowania pozarolniczych segmentów rynku kredytowego, miały banki funkcjonujące w rejonach o zróżnicowanej przestrzeni gospodarczej. Dotyczyło to głównie BS działających w gminach miejsko-wiejskich lub wiejskich sąsiadujących z większymi ośrodkami miejsko-przemysłowymi (np. gminy w pobliżu Rzeszowa), ale również takich, w których dobrze rozwijała się przedsiębiorczość pozarolnicza na wsi. Banki działające na obszarach monofunkcyjnych - o dużej wadze rolnictwa w lokalnej gospodarce - miały takie możliwości znacznie bardziej ograniczone.

Odzwierciedleniem tej sytuacji było duże zróżnicowanie udziału gospodarstw rolniczych w wolumenie portfela kredytowego BS. W roku 1999 zmienność tego parametru - wyrażona wskaźnikiem zmienności - wynosiła 70,1%, zaś jego rozpiętość kształtowała się od udziału 6,9% do 88,2%. Najwięcej, tj. 40% banków cechowało się udziałem kredytów rolnych na poziomie 10-30% wolumenu kredytów ogółem, zaś co 5-ty bank - na poziomie od 30,1% do 50% (tabela 2). Banki spółdzielcze, w których udział kredytów dla gospodarstw rolniczych przekraczał 50% sumy kredytów ogółem, to przeważnie banki małe, o stosunkowo niedużym wolumenie akcji kredytowej, operujące głównie na terenie wiejskim. W grupie banków, w których analizowany parametr nie przekraczał 10% znajdowały się natomiast banki duże (o wysokich kapitałach własnych i sumie bilansowej), operujące - poprzez swoją centralę lub oddziały - także na obszarze miejskim.

Tabela 2

Rozkład zbiorowości banków spółdzielczych ze względu na udział kredytów dla gospodarstw rolniczych w kwocie kredytów ogółem (stan na koniec 1999 roku)

| Udział kredytów dla gospodarstw rolniczych w kwocie kredytów ogółem | Odsetek BS (w %) | Średnia kwota kredytów ogółem w grupie (w tys. zł) |
|---|------------------|--|
| powyżej 70% | 11,4 | 1.986,3 |
| 50,1 - 70% | 14,3 | 2.446,7 |
| 30,1 - 50% | 20,0 | 1.902,5 |
| 10 - 30 % | 40,0 | 6.957,6 |
| poniżej 10% | 14,3 | 22.504,5 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Statystyczna ocena powiązań pomiędzy udziałem kredytów dla gospodarstw rolniczych w portfelu kredytowym BS, a wolumenem kredytów ogółem oraz wartością sumy bilansowej i funduszy własnych banków, wykazuje istotną ujemną korelację (tabela 3). Zależności pomiędzy tymi zmiennymi pokazują, że wzrostowi sumy bilansowej i sumy funduszy własnych banków, a także wolumenu akcji kredytowej, towarzyszy malejący udział kredytów dla gospodarstw rolnych w strukturze ich portfela kredytowego. Nie wykazano natomiast statystycznie istotnej zależności pomiędzy rozpatrywanym parametrem, a liczbą gospodarstw rolniczych znajdujących się na terenie operacyjnym banku. Determinujący wpływ na podmiotową strukturę portfela kredytowego BS ma zatem ich potencjał ekonomiczno-finansowy. Duże i silne BS o znaczeniu powiatowym lub nawet regionalnym, są w stanie wyjść poza barierę popytową na kredyty w rolnictwie i efektywnie lokować środki pieniężne w innych segmentach rynku kredytowego. Małe banki z uwagi na ograniczony potencjał konkurencyjny w tym zakresie, w większym stopniu są zależne od rolnictwa, co znajduje odzwierciedlenie w wysokim udziale tego segmentu w wolumenie ich kredytów.

Odzwierciedleniem zachodzących zmian w strukturze działalności kredytowej BS jest hierarchia wskazań naczelników działów kredytowych banków, w kwestii najbardziej rozwojowych - w ich opinii - segmentów lokalnego rynku kredytowego (tabela 4). Respondenci poproszeni o takie wskazania uznali, iż najbardziej rozwojowe dla banków będzie kredytowanie osób fizycznych (41,1% wskazań na 1 lub 2 miejscu), a dalej drobnej prywatnej przedsiębiorczości „miejskiej” oraz przedsiębiorczości pozarolniczej na wsi. Na kolejnej pozycji w tej hierarchii znalazła się sfera samorządowa i budżetowa, zaś dopiero za nią rolnictwo (15,7% wskazań na 1 lub 2 miejscu). Jednocześnie dla co 4-go kierownika działu kredytowego BS, finansowanie gospodarstw rolniczych jest jednym z najmniej perspektywicznych segmentów rynku kredytowego. Jeszcze niżej niż kre-

dytowanie samego rolnictwa, respondenci ocenili perspektywy finansowania segmentów ściśle z nim związanych, tj. przetwórstwa rolno-spożywczego, handlu i usług rolnych oraz agroturystyki (tabela 4). Ponieważ - jak twierdzi van Ampel [1999], instytucje finansowe z reguły analizują perspektywy i ryzyko finansowania całego łańcucha żywnościowego a nie tylko rolnictwa - dezintegracja i słaby rozwój sektora agrobiznesu na Podkarpaciu, wpływa na postrzeganie poszczególnych jego elementów przez pryzmat słabości całego kompleksu.

Tabela 3

Współczynniki korelacji pomiędzy udziałem kredytów rolnych w kwocie kredytów ogółem BS a parametrami określającymi siłę ekonomiczną i wolumen akcji kredytowej banków

| Wyszczególnienie | Udział kredytów dla gospodarstw rolnych w wolumenie kredytów ogółem |
|----------------------------------|---|
| Kwota kredytów ogółem | -0,337* |
| Suma bilansowa | -0,364* |
| Wartość funduszy własnych brutto | -0,373* |

(liczba obserwacji = 35)

* istotność przy prawdopodobieństwie $p = 0,1$

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Tabela 4

Hierarchia najbardziej rozwojowych segmentów rynku kredytowego w opinii kierownictwa banków spółdzielczych

| Lp.* | Segment rynku | Odsetek wskazań na 1 lub 2 miejscu | Odsetek wskazań na 7 lub 8 miejscu | Wsp. zmienności (w %) |
|------|--|------------------------------------|------------------------------------|-----------------------|
| 1. | Osoby fizyczne | 41,1 | 8,3 | 58,0 |
| 2. | Drobna przedsiębiorczość „miejska” (podmioty gosp. osób fizycznych, spółki cywilne itp.) | 21,4 | 17,1 | 64,5 |
| 3. | Przedsiębiorczość pozarolnicza na wsi (handel, drobna wytwórczość, usługi) | 20,1 | 14,3 | 49,2 |
| 4. | Sfera samorządowa i budżetowa (powiat, gmina, instytucje budżetowe) | 19,1 | 14,3 | 46,3 |
| 5. | Rolnictwo (gospodarstwa rolne) | 15,7 | 25,7 | 62,9 |
| 6. | Przedsiębiorstwa osób prawnych | 10,6 | 40,0 | 46,2 |
| 7. | Handel i usługi rolne, agroturystyka | 5,9 | 45,7 | 37,9 |
| 8. | Przetwórstwo rolno-spożywcze | 1,0 | 34,3 | 32,8 |

* segmenty uszeregowane w skali porządkowej od najbardziej rozwojowych 1 miejsce, do najmniej rozwojowych – 8 miejsce.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Bankowcy dokonując hierarchizacji rynku pod względem ryzyka kredytowania uznali, że największe ryzyko związane jest z finansowaniem przedsiębiorczości osób fizycznych prowadzących działalność poza obszarami wiejskimi. Na drugim miejscu znalazły się spółki cywilne i przedsiębiorstwa osób prawnych, a dalej osoby fizyczne i drobna przedsiębiorczość wiejska (tabela 5). Jednocześnie segmenty te były postrzegane jako najbardziej rozwojowe w zakresie działalności kredytowej. Na ich korzyść, zmieniła się również struktura portfela kredytowego banków. W tym kontekście wyniki badań, mogą świadczyć, że banki były i nadal będą skłonne zaakceptować nieco większe ryzyko dla uzyskania lepszych efektów finansowych lub ulokowania nadwyżek kapitału kredytowego. Wiele BS boryka się bowiem z problemem niskiego zapotrzebowania na kredyty, co w istotny sposób kształtować musi „optykę” ich działalności kredytowej. Badania dowodzą, iż trwały problem niskiego popytu na kredyty dotyka 28,6% badanej populacji BS, zaś w przypadku 42,8%, problem taki występuje okresowo (sporadycznie). Jedynie nieco ponad 1/4 banków nie dotyka taki problem, przy czym do grupy tej należą banki, w których udział kredytów rolnych w kwocie kredytów ogółem nie przekraczał 30%. Dowodzi to, że banki te dysponują większymi możliwościami lokowania kapitału kredytowego w segmentach pozarolniczych.

Tabela 5

Hierarchia ryzyka w finansowaniu poszczególnych segmentów kredytobiorców w opinii kierownictwa banków spółdzielczych

| Lp. | Rodzaj kredytobiorców | Udział w sumie wskazań* | Odsetek wskazań na miejscu | | |
|--------------|---|-------------------------|----------------------------|--------------|--------------|
| | | | 1 | 2 | 3 |
| 1. | Przedsiębiorcy indywidualni prowadzący działalność poza obszarami wiejskimi | 20,0 | 22,9 | 20,0 | 11,4 |
| 2. | Spółki cywilne, przedsiębiorstwa osób prawnych | 19,0 | 25,7 | 17,1 | 2,9 |
| 3. | Osoby fizyczne | 18,6 | 14,3 | 22,9 | 22,9 |
| 4. | Przedsiębiorcy indywidualni działający na wsi | 17,6 | 11,4 | 20,0 | 31,4 |
| 5. | Gospodarstwa rolne | 12,9 | 20,0 | 2,9 | 11,4 |
| 6. | Spółdzielnie | 9,5 | 5,7 | 11,4 | 17,1 |
| 7. | Sfera samorządowa i budżetowa | 2,4 | 0,0 | 5,7 | 2,9 |
| 8. | Instytucje finansowe | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Razem | | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

* po uwzględnieniu ich wagi; miejsce 1 – 3 pkt., 2 – 2 pkt., 3 – 1 pkt.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Tylko co trzeci bankowiec, wskazał gospodarstwa rolne jako segment, z którym związane jest duże ryzyko kredytowe, co świadczy, że banki postrzegają rolników jako dobrych i solidnych klientów. Analiza sprawozdawczości kredy-

towej banków wskazuje również, że kredyty rolne należą do najlepiej spłacanych. Jedynie około 6% rolników, którzy pobrali w bankach kredyty, wykazywało problemy z ich spłatą (głównie w aspekcie terminowości spłaty rat kredytowych). Udział kredytów rolnych - w sytuacji zagrożonej - w portfelach kredytowych BS nie przekraczał 2% i był niższy niż w sektorze bankowości spółdzielczej w kraju (przeciętnie o 0,9%), jak i w sektorze bankowym ogółem.

4. Relacje kredytowe banków spółdzielczych z rolnikami

Jednym z elementów wpływających na udział gospodarstw rolniczych w działalności kredytowej banków jest właściwe ułożenie stosunków kredytowych pomiędzy bankiem spółdzielczym, a rolnikami jego klientami. Stosunki te kształtowane są przez takie czynniki jak relacje banków z rolnikami w zakresie udzielenia kredytów i ich monitorowania, ryzyko towarzyszące transakcjom kredytowym, swobodny dostęp do informacji o sytuacji ekonomicznej kredytobiorców oraz wskaźniki spłaty kredytów. Doświadczenia banków z tego tytułu mogą zarówno stanowić bodziec zachęcający je do rozwijania działalności finansowej w tym sektorze bądź wywoływać postawę pasywną, nacechowaną nadmierną ostrożnością.

Współpraca banków spółdzielczych z rolnikami - kredytobiorcami, w ocenie kierownictwa objętych badaniem BS, układała się pozytywnie. Zdecydowana większość prezesów banków oceniała ją jako bardzo dobrą (28,6%) lub poprawną (57,1%), zaś jedynie 14,3% wskazywało na występowanie „różnych problemów”. Żaden z prezesów nie określił jej jako złej. W strukturze wskazań daje się zauważyć pewną różnicę ocen pomiędzy bankami działającymi jedynie na obszarze wiejskim, a tymi które ze względu na usytuowanie swojej siedziby lub placówek działały na obszarze miejsko-wiejskim. Spośród prezesów banków zaliczanych do pierwszej grupy, a zatem takich, które z racji swojego usytuowania były silniej uzależnione od rolnictwa, 37,5% oceniło współpracę z rolnikami jako bardzo dobrą, 58,3% jako poprawną, zaś jako „problemową” jedynie 4,2%. Natomiast w przypadku banków działających na obszarze miejsko-wiejskim, co trzeci prezes oceniał relacje z rolnikami jako wiążące się z różnymi problemami. Pośród tych problemów, bankowcy wskazywali na niską zdolność kredytową rolników, brak właściwych form zabezpieczeń w rolnictwie oraz brak możliwości wiarygodnego określania zdolności kredytowej i kondycji finansowej gospodarstw rolniczych (co wynikało z faktu, że jedynie co czwarty rolnik wnioskujący o kredyt inwestycyjny prowadził rachunkowość). Wśród problemów prezesi wymienili także wady merytoryczne wniosków kredytowych rolników, tj. ich niedopasowanie do kryteriów określonych linii preferencyjnych, niedoskonałość przyjmowanych założeń i prognoz w planach inwestycyjnych oraz nieuzasadnio-

ny - zdaniem prezesów - optymizm co do opłacalności finansowanych kredytem przedsięwzięć.

Pomimo tych problemów, zapotrzebowanie na kredyty inwestycyjne ogółem, wyrażone w liczbie przedłożonych przez rolników w BS wniosków kredytowych, przeciętnie w badanym okresie pokrywane było przez banki w 95,7%, zaś w kwocie wnioskowanych kredytów w 95,1%. W całym sektorze bankowym w latach 1994-1999 wskaźnik ten wynosił odpowiednio 81,1% w zakresie liczby wnioskowanych kredytów i 66,6% w zakresie ich kwoty [Podstawka, Nawrocki 2001]. Z kolei w segmencie kredytów obrotowych, zapotrzebowanie rolników pokrywane było przeciętnie w 85% wnioskowanych kwot. Najważniejszymi przyczynami negatywnych rozstrzygnięć wniosków o kredyty inwestycyjne były czynniki wynikające z słabości ekonomicznej gospodarstw (niska zdolność kredytowa rolnika, brak dobrych form zabezpieczenia kredytu), krytyczna ocena ekonomicznej racjonalności przedsięwzięcia ze strony banku oraz niespełnianie wymogów określonej linii kredytowej (subsydiowanej przez ARiMR). W przypadku kredytów obrotowych najpoważniejszą przyczyną było wyczerpanie dostępnych dla banku środków w ramach linii preferencyjnych oraz przeciąganie się procedury kredytowej i opóźnienia w otrzymywaniu dopłat - w szczególności do kredytów „nawozowych”.

Tabela 6

Opinie kierownictwa banków spółdzielczych na temat strategii jaką winien przyjąć bank w zakresie finansowania rolnictwa

| Typ strategii | Odsetek wskazań prezesów BS | | |
|--|-----------------------------|--------------------------|--------------------|
| | Ogółem | Działających na obszarze | |
| | | wiejskim* | miejsko-wiejskim** |
| 1. PASYWNA • bank winien ograniczać swoje zaangażowanie finansowe w tej sferze z uwagi na malejącą rentowność kredytowania rolnictwa i związane z tym ryzyko oraz niski popyt na kredyty rolne. | 2,9 | 0,0 | 9,1 |
| 2. NEUTRALNA • poziom zaangażowania w finansowanie rolnictwa bank winien uzależniać od poziomu interwencjonizmu budżetowego i środków pomocowych kierowanych do tej sfery. | 68,6 | 58,3 | 90,9 |
| 3. AKTYWNA • bank będzie zainteresowany kreowaniem popytu na kredyty poprzez obniżanie swojej marży, przejęcie części ryzyka, uproszczenie procedur, działania marketingowe itp. | 28,5 | 41,7 | 0,0 |
| Razem | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

* BS działające na obszarze gmin wiejskich,

** BS których centrala lub oddziały są umiejscowione na terenie miasta.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

W podsumowaniu badań prezesi BS zostali poproszeni o sformułowanie typu strategii jaką w zakresie finansowania gospodarstw rolniczych winny przyjmować banki spółdzielcze (tabela 6). Rozkład wypowiedzi respondentów, wskazuje iż większość prezesów BS uzależniała strategię silnego zaangażowania banku w finansowanie rolnictwa od poziomu środków kierowanych do tego sektora, w ramach interwencjonizmu państwa i instytucji pozabudżetowych. Charakterystyczne jest, iż prezesi banków małych, działających wyłącznie na obszarze wiejskim wykazywali większą skłonność do przyjmowania strategii aktywnej, co wiąże się z faktem, iż rolnictwo wciąż bardzo mocno waży w ich działalności finansowej. Natomiast prezesi dużych, wielooddziałowych BS, mających szerszą możliwość dywersyfikacji portfela kredytowego, wykazywali postawę bardziej ostrożną w aktywnym podejściu do tej sfery rynku kredytowego. Niemniej dla wszystkich BS rolnictwo pozostaje wciąż bardzo istotnym segmentem rynku finansowego (jedynie 2,9% BS deklarowało strategię ograniczania zaangażowania finansowego w tej sferze).

5. Wnioski

1. Kredytowanie rolnictwa stanowi istotną pozycję w działalności operacyjnej banków spółdzielczych. Zaobserwowana tendencja do spadku udziału gospodarstw rolniczych w wolumenie należności kredytowych banków, na rzecz osób fizycznych i podmiotów z działów o szybszym tempie obrotu kapitału, upodabniają jednak strukturę portfela kredytowego BS do portfela banków komercyjnych. Jest to wyrazem ogólnego trendu, wskazującego na słabnące znaczenie rolnictwa dla rynku finansowego.
2. W ostatnich latach największą dynamikę rozwoju akcji kredytowej banki spółdzielcze notowały w segmencie obsługi ludności oraz drobnej przedsiębiorczości lokalnej, zmniejszał się zaś poziom kredytowania gospodarstw rolniczych. Także w przeszłości bankowcy oczekiwali, iż w wymienionych pozarolniczych segmentach lokalnego rynku kredytowego oraz w zakresie finansowania sfery samorządowej możliwości rozwoju akcji kredytowej będą większe niż w rolnictwie.
3. Rolnicy byli postrzegani przez banki spółdzielcze jako solidni i wiarygodni kredytobiorcy. Świadczy o tym także niski poziom kredytów rolnych w sytuacji zagrożonej w portfelach kredytowych BS. Jednocześnie pośród trudnień w kredytowaniu gospodarstw rolniczych banki wskazywały na niską zdolność kredytową rolników oraz brak dobrych form zabezpieczeń.
4. Wysoki stopień pokrycia popytu na kredyty rolne przez banki spółdzielcze (znacząco wyższy niż przeciętnie w sektorze bankowym) wskazywać może na ich dużą gotowość do świadczenia usługi, w tym także finansowania niskich kwotowo kredytów. Jest to efektem bardziej zindywidu-

alizowanych relacji BS z rolnikami niż ma to miejsce w przypadku innych banków, opartych często na wzajemnym zaufaniu, znajomości rolnika i jego gospodarstwa, a także problematyki produkcji rolnej i uwarunkowań lokalnego rynku.

5. Banki silniejsze kapitałowo i organizacyjnie oraz działające w rejonach o zróżnicowanej przestrzeni gospodarczej, a zatem mające większe możliwości rozwoju akcji kredytowej w sferze pozarolniczej, charakteryzuje niższy udział kredytów rolnych w ich portfelach kredytowych, w porównaniu do banków małych, działających jedynie na obszarach wiejskich.
6. Znaczenie gospodarstw rolniczych w działalności kredytowej banków spółdzielczych jest pochodną ich interesu ekonomicznego, ograniczonych możliwości rozszerzania działalności kredytowej na sfery pozarolnicze (duża konkurencja banków komercyjnych), ale także realizacji misji BS jako banku społeczności lokalnej. Rolnicy są we wszystkich tych aspektach ważnymi klientami dla banków spółdzielczych.
7. Banki spółdzielcze nie zamierzając zmniejszać swojej roli w finansowaniu gospodarstw rolniczych, jednocześnie wykazują dużą ostrożność w aktywnym podejściu do tej sfery rynku kredytowego. Wynika to z przekonania bankowców o ograniczonych możliwościach popytowych rolnictwa w zakresie kredytów. Skłania to banki do silnego wiązania perspektywy rozwoju ich działalności kredytowej od poziomu i jakości budżetowego i pozabudżetowego (unijnego) wsparcia finansowego dla tej sfery.

LITERATURA

1. Alińska A. (2000): Procesy dostosowawcze banków spółdzielczych do warunków gospodarki rynkowej. Streszczenie rozprawy doktorskiej. Zagadnienia Ekonomiki Rolnictwa, nr 1, s. 81-85.
2. Kata R. (2003): Rola banków spółdzielczych w finansowaniu rolnictwa regionu podkarpackiego. Uniwersytet Rzeszowski, Wyd. Oświatowe FOSZE, Rzeszów.
3. Kulawik J. (2000): Ograniczenia kredytowe w rolnictwie. Rodzaje, skutki i możliwości ich łagodzenia. Bank i Kredyt nr 9, W-wa, s. 31-41.
4. Kulawik J. (2001): Polityka kredytowa a modernizacja rolnictwa. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 1, s. 17-26.
5. Kulawik J. (2003): Kredytowanie i finansowanie rolnictwa w przededniu integracji z Unią Europejską. cz. 1, Bank i Kredyt nr 7, s. 29-42.
6. Majka A., Kata R. (2000): Poziom zaangażowania banków spółdzielczych w kredytowanie rolnictwa a ich efektywność ekonomiczno-finansowa. [w:] Strategie rozwoju firm handlowych. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, s. 347-353.

7. Podstawka M., Nawrocki T. (2001): Perspektywy kredytowania gospodarstw rolniczych przez Bank Gospodarki Żywnościowej. Wyd. SGGW, Warszawa, s. 9-68.
8. Sprawozdanie z działalności ARiMR w 2000 r. ARiMR, Warszawa, 2001.
9. Szambelańczyk J. (2000): Bank spółdzielczy dla społeczności lokalnych. Bank Spółdzielczy nr 4, s. 19-21.
10. Szambelańczyk J. (1999): Ekonomika banku spółdzielczego. Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa, s. 17.
11. Van Ampel G. (1999): Preferential Credits in Countries in Transition from Perspective of a Commercial Bank. [w:] Agricultural Finance and Credit Infrastructure in Transition Economies. Proceeding of OECD Expert Meeting, Moscow, OECD Paris.
12. Wroński S. (2000): Rola i zadania bankowości spółdzielczej w restrukturyzacji rolnictwa i terenów wiejskich. Wieś i Rolnictwo, nr 107, s. 11-20.

RYSZARD KATA

**ZNACZENIE GOSPODARSTW ROLNICZYCH W DZIAŁALNOŚCI KREDYTOWEJ
BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH W OBSZARZE ROLNICTWA RÓZDROBNIONEGO**

STRESZCZENIE

Miejsce jakie w gospodarce wiejskiej zajmują banki spółdzielcze oraz waga rolnictwa w tej strukturze skłaniają do poszukiwania odpowiedzi o charakter więzi pomiędzy nimi. W tym aspekcie, istotne jest określenie znaczenia gospodarstw rolniczych w działalności kredytowej banków spółdzielczych. Problem ten - rozpatrywany w obszarze rozdrobnionego rolnictwa podkarpackiego - jest przedmiotem niniejszego opracowania.

RYSZARD KATA

**THE MEANING OF FARMS IN CREDIT ACTIVITY OF CO-OPERATIVE BANKS
IN AREA OF DISPERSED AGRICULTURE**

SUMMARY

The place of cooperative banks in rural economy as well as weight of agriculture in this structure induce to searches of answer about character of their relations. In this aspect, essential is qualification of meaning of agricultural farms in credit activity of cooperative banks. This problem - considered in area of dispersed agriculture in the Podkarpacki region - is the object of this elaboration.

ZOFIA KOŁOSZKO-CHOMENTOWSKA
Politechnika Białostocka

WPŁYW WYDAJNOŚCI PRACY NA DOCHODY Z PRODUKCJI ROLNICZEJ*

1. Uwagi wstępne

Wydajność pracy jest powszechnie uznawana za jeden z najważniejszych wskaźników charakteryzujących procesy rozwojowe w gospodarce. Współczesne wyzwania, jakie stoją przed polską gospodarką akcentują bardzo wyraźnie tę problematykę. Niska wydajność pracy stanowi jedno z istotnych ograniczeń w dostosowaniu do efektywnej gospodarki krajów unijnych. Ponadto w dużej mierze będzie przesądzać o dynamice i kosztach procesów integracyjnych, zarówno w skali europejskiej, jak i globalnej. Podstawową słabością polskiego rolnictwa jest niska wydajność pracy, natomiast jej zmiany nie wskazują na wyraźne symptomy wzrostowe [Pocza 1994, Wojciechowska-Ratajczak 2000, Ziętara 2000]. Rolnictwo pełni rolę amortyzatora napięć na krajowym rynku pracy. Dzieje się to kosztem obniżenia efektywności ekonomicznej i spadku dochodów ludności rolniczej, a także kosztem wzrostu bezrobocia na wiejskim rynku pracy. Według danych GUS w 2001 r. liczba zarejestrowanych bezrobotnych na wsi wynosiła 1083 tys. [Rocznik 2002]. Należy również uwzględnić bezrobocie utajone, którego skalę ocenia się na około 1 mln.

Praktyka krajów rozwiniętych gospodarczo potwierdza tezę, że o poziomie dojrzałości społeczno-ekonomicznej obszarów wiejskich przesądza efektywność wykorzystania zasobów pracy, zwłaszcza w rolnictwie.

2. Cel, metody badań

Celem pracy było określenie współzależności między wydajnością pracy, a wysokością dochodu z gospodarstwa i dochodu ogólnego rodziny rolniczej.

* Wykonano w ramach badań własnych W/WZ/6/04.

Przedmiotem analizy były gospodarstwa rodzinne pochodzące z regionu białostockiego i bydgoskiego. Doboru gospodarstw dokonano w sposób celowy.

Ze względu na możliwość uzyskania wiarygodnych danych, wybrano gospodarstwa współpracujące z Ośrodkiem Doradztwa Rolniczego. Zakres badań ograniczono do gospodarstw rodzinnych, które spełniały następujące kryteria:

- gospodarstwa położone na terenie gmin wiejskich i miejsko-wiejskich (wylimitowano gminy miejskie),
- gospodarstwa typowo rolnicze (z pominięciem gospodarstw z dużym udziałem działalności specjalnych).

Sporządzono listę gospodarstw spełniających te warunki. Liczebność próby ustalono na podstawie wzoru, przy czym skorzystano ze wzoru dla cech jakościowych. Z każdego regionu wybrano metodą losowania prostego, bez zwracania, po 200 gospodarstw [Nowaczyk 1985]. Przyjęcie jednakowej liczebności obydwu grup było uwarunkowane możliwością uzyskania takiej samej precyzji oszacowania parametrów w jednej i drugiej próbie¹. Dla każdej próby losowano dodatkowo 5% gospodarstw na wypadek wystąpienia okoliczności uzasadniających zamianę gospodarstwa.

Gospodarstwa sklasyfikowano według poziomu wartości dodanej przeliczonej na 1 osobę pełnozatrudnioną². Przyjęta do analizy kategoria wartości dodanej może stanowić użyteczne narzędzie pomiaru sytuacji dochodowej gospodarstw, z uwagi na fakt, że jej głównym składnikiem jest dochód z gospodarstwa. Na dochód ogólny rodziny rolniczej składały się dochody z gospodarstwa oraz dochody z innych źródeł, które obejmowały dochody z pracy poza gospodarstwem oraz dochody o charakterze socjalnym (renty, emerytury, zasiłki).

3. Wyniki badań

W strukturze gospodarstw regionu białostockiego największy udział miały gospodarstwa o niskiej wydajności pracy (klasa II). Stanowiły one prawie 70%, a w roku 2000 nawet 71,5% całej populacji. Natomiast udział gospodarstw o wysokiej wydajności nie przekraczał 4,5% (tabela 1). Struktura gospodarstw regionu bydgoskiego pod względem wydajności pracy była podobna. Najliczniejszą grupę stanowiły gospodarstwa klasy II, a więc o niskiej wydajności pracy, ale ich udział nie przekraczał 51% (tabela 2). Region ten charakteryzował się również

¹ W badaniach przyjęto precyzję oszacowania parametrów na poziomie 5% oraz poziomie istotności = 0,05.

² Osoby pełnozatrudnione wliczono na podstawie faktycznie pracujących w gospodarstwie. Wyodrębniono 4 klasy wydajności pracy:
klasa I: 0 zł/pełnozatrud. (gospodarstwa o ujemnej wydajności pracy),
klasa II: 0-10 000 zł/pełnozatrud. (gospodarstwa o niskiej wydajności pracy),
klasa III: 10 000-20 000 zł/pełnozatrud. (gospodarstwa o średniej wydajności pracy),
klasa IV: 20 000 zł/pełnozatrud. (gospodarstwa o wysokiej wydajności pracy).

relatywnie dużym udziałem gospodarstw o wysokiej wydajności pracy. Gospodarstwa tej grupy stanowiły od 16% w roku 1998 do 30,5% w roku 2000.

Przeciętny poziom wydajności pracy w analizowanej populacji gospodarstw był znacznie niższy niż wydajność pracy w gospodarce narodowej kraju. W przypadku gospodarstw regionu bydgoskiego wskaźnik ten był prawie 2,5-krotnie niższy, a w przypadku gospodarstw regionu białostockiego nawet 5-krotnie mniejszy.

Tabela 1

Charakterystyka gospodarstw regionu białostockiego według poziomu wydajności pracy

| Klasa wydajności pracy | 1998 | 1999 | 2000 |
|--|----------|----------|----------|
| liczba gospodarstw | | | |
| I | 28 | 12 | 9 |
| II | 136 | 139 | 143 |
| III | 27 | 43 | 40 |
| IV | 9 | 6 | 8 |
| struktura gospodarstw (%) | | | |
| I | 14,0 | 6,0 | 4,5 |
| II | 68,0 | 69,5 | 71,5 |
| III | 13,5 | 21,5 | 20,0 |
| IV | 4,5 | 3,0 | 4,0 |
| przeciętny poziom wydajności pracy (zł) | | | |
| I | -1323,17 | -773,11 | -718,45 |
| II | 4043,30 | 5123,31 | 5115,76 |
| III | 12403,24 | 13761,08 | 14436,11 |
| IV | 26351,28 | 24202,14 | 31320,45 |
| ogółem | 5424,44 | 7195,39 | 7758,62 |
| przeciętny poziom wydajności pracy w gospodarce narodowej = 100¹ | | | |
| I | -104,3 | -102,3 | -101,8 |
| II | 13,3 | 15,0 | 12,9 |
| III | 40,9 | 40,2 | 36,4 |
| IV | 87,0 | 70,8 | 78,9 |
| ogółem | 17,9 | 21,0 | 19,6 |

* Wydajność pracy w gospodarce narodowej wg GUS. Rocznik Stat. RP 1999, tab. 6 (156), s. 131 i tab. 2 (546), s. 539; Rocznik Stat. RP 2000, tab. 6 (153), s. 132 i tab. 2 (540), s. 526; Rocznik Stat. RP 2001, tab. 6 (155), s. 136 i tab. 2 (544), s. 541.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie wyników badań.

Tabela 2

Charakterystyka gospodarstw regionu bydgoskiego według poziomu wydajności pracy

| Klasa wydajności pracy | 1998 | 1999 | 2000 |
|---|----------|----------|----------|
| liczba gospodarstw | | | |
| I | 3 | 4 | 13 |
| II | 88 | 102 | 66 |
| III | 77 | 54 | 60 |
| IV | 32 | 40 | 61 |
| struktura gospodarstw (%) | | | |
| I | 1,5 | 2,0 | 6,5 |
| II | 44,0 | 51,0 | 33,0 |
| III | 38,5 | 27,0 | 30,0 |
| IV | 16,0 | 20,0 | 30,5 |
| przeciętny poziom wydajności pracy (zł) | | | |
| I | -1463,66 | -1166,14 | -1336,13 |
| II | 5691,59 | 6532,91 | 5454,93 |
| III | 13796,18 | 13521,61 | 14741,82 |
| IV | 27458,42 | 37756,13 | 34337,24 |
| ogółem | 12187,22 | 14938,24 | 16608,68 |
| przeciętny poziom wydajności pracy w gospodarce narodowej = 100' | | | |
| I | - 104,8 | -103,4 | -103,4 |
| II | 18,8 | 19,1 | 13,7 |
| III | 54,5 | 39,5 | 37,2 |
| IV | 90,7 | 110,4 | 86,5 |
| ogółem | 40,2 | 43,7 | 41,9 |

* wydajność pracy w gospodarce narodowej wg GUS. Rocznik Stat. RP 1999, tab. 6 (156), s. 131 i tab. 2 (546), s. 539; Rocznik Stat. RP 2000, tab. 6 (153), s. 132 i tab. 2 (540), s. 526; Rocznik Stat. RP 2001, tab. 6 (155), s. 136 i tab. 2 (544), s. 541.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie wyników badań.

Ranga dochodu z gospodarstwa rolniczego uzależniona była od poziomu wydajności pracy. W gospodarstwach generujących straty w produkcji rolniczej (klasa I) sytuację materialną determinowały dochody ze świadczeń socjalnych i działalności poza gospodarstwem. Warto przy tym zwrócić uwagę na fakt, że ranga świadczeń socjalnych była w całym badanym okresie wyższa niż zarobkowanie poza gospodarstwem.

W miarę wzrostu wydajności pracy zwiększała się rola dochodu z gospodarstwa w dochodzie ogólnym rodziny rolniczej.

W gospodarstwach o niskiej wydajności pracy (klasa II) wystąpiła wyraźna dominacja dochodu z działalności rolniczej. Wyniki badań wskazują jednak, że zaszły zmiany struktury dochodowej. Dotyczą one zmniejszenia roli dochodu z gospodarstwa rolniczego (w gospodarstwach regionu białostockiego z 84,7% do 73% i w gospodarstwach regionu bydgoskiego z 81,2% do 72,3%) oraz wzrostu znaczenia świadczeń socjalnych (z 11,6% do 17,9% w regionie białostockim i z 11,3% do 16,3% w regionie bydgoskim). W niewielkim stopniu wzrosło również znaczenie pozarolniczego zarobkowania (z 3,1% do 7,9% w regionie białostockim i z 6,5% do 9,5% w regionie bydgoskim), aczkolwiek rola tego źródła dochodu jest niewielka.

W klasach o średniej i wysokiej wydajności pracy sytuację materialną rodzin wyznaczały w bardzo wysokim stopniu dochody z gospodarstwa rolniczego (ponad 90%). Jednak i tu występowały inne źródła dochodu.

Dochody z działalności pozarolniczej, z wykorzystaniem własnego majątku miały miejsce w każdej grupie, ale znaczenie tego źródła dochodu jest marginalne.

Wydajność pracy bardzo silnie różnicuje gospodarstwa pod względem sytuacji materialnej wyrażonej poziomem dochodu ogólnego w przeliczeniu na jednego członka rodziny. Analizując dane przedstawione w tabeli 3 i 4 można wskazać trzy poziomy statusu materialnego. Pierwszy tworzą gospodarstwa o wydajności pracy do 10 000 zł na pełnozatrudnionego, w których łączny dochód na członka rodziny wahał się w przedziale 189,24-288,48 zł. Poziom drugi skupia gospodarstwa o relatywnie wysokiej wydajności pracy (10 000-20 000 zł na pełnozatrudnionego). Ich dochody ogólne mieściły się w przedziale 531,64-656,74 zł i 532,83-669,29 zł na osobę.

Zasadnicze zmiany sytuacji materialnej generuje jednak dopiero wysoka wydajność pracy. Przekroczeniu poziomu 20 000 zł wartości dodanej na pełnozatrudnioną jednostkę pracy odpowiadały bowiem ponad 2-krotnie wyższe niż przeciętne dochody ogółem na jednego członka rodziny.

Przeprowadzone badania wskazują również na symptomy wzmocnienia polaryzacji sytuacji materialnej gospodarstw. W gospodarstwach o wydajności pracy do 10 000 zł na pełnozatrudnionego zmiany struktury dochodów spowodowały bardzo niewielkie zmiany w poziomie dochodów ogółem. Natomiast inny kierunek rozwoju sytuacji materialnej był charakterystyczny dla gospodarstw przekraczających ten poziom wydajności pracy. W klasie III i IV zaobserwowano wzrostową tendencję strumienia dochodów. Realny dochód ogólny na członka rodziny wzrósł w latach 1998-2000 odpowiednio: o 25,6% (kl. III) i o 36,6% (kl. IV) w regionie bydgoskim i o 16,1% (kl. III) i o 24,2% w regionie białostockim.

Tabela 3
Struktura dochodów i parytet dochodowy w zależności od wydajności pracy w regionie białostockim

| Wydajność pracy zł/ pełnozatr. | Rok | Źródła dochodów (%) | | | Dochód z gospod. na 1 pełnozatrud. | Dochód ogólny | |
|-----------------------------------|------|---------------------|--------------------------|---------------------------|------------------------------------|----------------------|--------------------------------------|
| | | Dochód z gospod. | Działalność pozarolnicza | Zarobkowanie poza gospod. | | Świadczenia socjalne | w zł na członka rodziny ^a |
| <0 | 1998 | -36,9 | 1,3 | 72,7 | -1620,88 | 189,24 | 36,2 |
| | 1999 | -69,4 | 1,1 | 75,6 | -1426,33 | 210,63 | 37,6 |
| | 2000 | -50,9 | 1,9 | 67,4 | -1627,95 | 243,18 | 39,8 |
| 0 – 10 000 | 1998 | 84,7 | 0,6 | 3,1 | 3442,98 | 273,16 | 52,2 |
| | 1999 | 70,9 | 1,5 | 9,8 | 4343,06 | 238,57 | 42,6 |
| | 2000 | 73,0 | 1,2 | 7,9 | 4261,07 | 288,48 | 47,3 |
| 10000- 20 000 | 1998 | 97,3 | 0,3 | 1,0 | 11372,17 | 531,64 | 101,7 |
| | 1999 | 85,8 | 0,9 | 5,2 | 12456,01 | 656,74 | 117,2 |
| | 2000 | 90,3 | 0,6 | 3,4 | 13204,37 | 616,97 | 101,1 |
| >20 000 | 1998 | 99,3 | - | 0,3 | 25587,75 | 1263,31 | 241,6 |
| | 1999 | 91,9 | 0,1 | 3,7 | 21277,90 | 1209,96 | 215,8 |
| | 2000 | 89,3 | 0,2 | 2,9 | 30294,08 | 1569,15 | 257,0 |
| Ogółem | 1998 | 89,2 | 0,2 | 3,1 | 4794,23 | 226,93 | 43,4 |
| | 1999 | 76,6 | 1,3 | 6,7 | 6249,23 | 324,95 | 54,7 |
| | 2000 | 79,5 | 1,4 | 6,3 | 6826,05 | 334,22 | 57,9 |

^a w przeliczeniu na pełnozatrudnioną jednostkę pracy w gospodarstwie.

^b wskaźnik parytetowy obliczono na podstawie dochodów nominalnych, odzwierciedla on stosunek miesięcznego dochodu ogółem badanych gospodarstw do miesięcznego dochodu rozporządzalnego gospodarstw domowych w kraju w zł/osobę, GUS (1998-2000). Dochód rozporządzalny na gospodarstwo domowe wynosił: 1998 – 522,93 zł/osobę, 1999 – 560,43 zł/osobę, 2000 – 610,51 zł/osobę [Rocznik Stat. RP 2000, s. 177-181, i Rocznik Stat. RP 2002, s. 189-190].

Źródło: Badania własne.

Tabela 4
Struktura dochodów i parytet dochodowy w zależności od poziomu wydajności pracy w regionie bydgoskim

| Wydajność pracy zł/petozatr. | Rok | Źródła dochodów (%) | | | | Dochód z gospod. na 1 pełnozatrud. | Dochód ogólny | |
|------------------------------------|------|---------------------|-----------------------------|------------------------------|-------------------------|--|---|--|
| | | Dochód z gospod. | Działalność pozarolnicza | Zarobkowanie poza gospod. | Świadczenia socjalne | | w zł na członka rodziny ^a | w % przeciętnego dochodu gospodarstw domowych w kraju ^b |
| <0 | 1998 | -22,4 | 0,7 | 52,4 | 69,3 | -2121,39 | 188,57 | 36,1 |
| | 1999 | -35,8 | 0,6 | 46,7 | 88,5 | -1651,34 | 211,50 | 37,7 |
| | 2000 | -67,8 | 1,8 | 74,7 | 91,3 | -1615,48 | 232,44 | 38,1 |
| 0 – 10 000 | 1998 | 81,2 | 1,0 | 6,5 | 11,3 | 3582,63 | 223,78 | 42,8 |
| | 1999 | 75,3 | 1,4 | 9,7 | 13,6 | 4503,61 | 287,51 | 51,3 |
| | 2000 | 72,3 | 1,9 | 9,5 | 16,3 | 3582,63 | 238,27 | 39,0 |
| 10000-20 000 | 1998 | 90,3 | 0,5 | 3,5 | 5,7 | 11547,68 | 532,83 | 101,9 |
| | 1999 | 91,9 | 0,2 | 3,4 | 4,5 | 10705,57 | 661,95 | 118,1 |
| | 2000 | 93,2 | 0,1 | 3,2 | 3,5 | 12742,99 | 669,29 | 109,6 |
| >20 000 | 1998 | 95,9 | 0,1 | 1,9 | 2,1 | 23429,75 | 1173,21 | 224,3 |
| | 1999 | 96,6 | 0,1 | 1,6 | 1,7 | 27358,26 | 1375,81 | 245,5 |
| | 2000 | 97,5 | 0,1 | 1,2 | 1,2 | 29443,62 | 1603,18 | 262,6 |
| Ogółem | 1998 | 90,1 | 0,7 | 3,4 | 5,8 | 9971,12 | 480,22 | 91,8 |
| | 1999 | 89,7 | 0,6 | 3,5 | 6,2 | 10946,84 | 611,74 | 109,2 |
| | 2000 | 92,7 | 0,4 | 2,8 | 4,1 | 13880,46 | 621,57 | 101,8 |

^a w przeliczeniu na pełnozatrudnioną jednostkę pracy w gospodarstwie.

^b wskaźnik parytetowy obliczono na podstawie dochodów nominalnych, odzwierciedla on stosunek miesięcznego dochodu ogółem badanych gospodarstw do miesięcznego dochodu rozporządzalnego gospodarstw domowych w kraju w zł/osobie, wg GUS (1998-2000). Dochód rozporządzalny na gospodarstwo domowe wynosił: 1998 – 522,93 zł/osobie, 1999 – 560,43 zł/osobie, 2000 – 610,51 zł/osobie [Rocznik Stat. RP 2000, s. 177-181, i Rocznik Stat. RP 2002, s. 189-190].

Źródło: Badania własne.

Z punktu widzenia relacji dochodu ogólnego do przeciętnych dochodów gospodarstw domowych w kraju, graniczny poziom wydajności pracy, umożliwiający uzyskanie parytetu dochodowego, przekraczał w badanych latach 10 000 zł na pełnozatrudnioną jednostkę pracy. W świetle przyjętej klasyfikacji gospodarstw wymaga on zatem relatywnie wysokiej wydajności pracy. Graniczna jej wartość miała jednak tendencję wzrostową, z wyjątkiem klasy III, gdzie najkorzystniejszy parytet dochodowy był w roku 1999 i wynosił 117,2% w regionie białostockim i 118,1% w regionie bydgoskim, a w roku 2000 spadł do 101,1% i 109,6%.

4. Podsumowanie

Przedstawione badania wskazują bardzo wyraźnie na problem niskiej wydajności pracy w rolnictwie, która rzutuje na sytuację materialną rodzin rolniczych. Niezależnie od poziomu tej wydajności, w strukturze dochodu ogólnego występowały różne źródła dochodów. W gospodarstwach o ujemnej wydajności pracy podstawowe znaczenie mają dochody o charakterze socjalnym i pochodzące z pracy poza gospodarstwem. W miarę wzrostu wydajności pracy rośnie również ranga dochodów z działalności w sferze wytwórczości rolniczej.

Można przypuszczać, że polaryzacja gospodarstw ze względu na dochód uzyskiwany z działalności rolniczej będzie postępowała. Coraz mniejsza liczba gospodarstw będzie uzyskiwać dochody porównywalne z dochodami innych gospodarstw domowych, natomiast realizacja parytetu dochodowego wymaga wysokiej wydajności pracy.

LITERATURA

1. Hellwig Z. (1980): Elementy rachunku prawdopodobieństwa i statystyki matematycznej. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa, s. 204.
2. Nowaczyk Cz. (1985): Podstawy metod statystycznych dla pedagogów. PWN Warszawa-Poznań, s. 134.
3. Poczta W. (1994): Rolnictwo polskie a rolnictwo EWG (Studium komparatywne). Rozprawy Naukowe, z. 247, AR Poznań.
4. Rocznik Statystyczny RP, GUS Warszawa 2002.
5. Wojciechowska-Ratajczak B. (2000): Uwarunkowania wzrostu efektywności ekonomicznej zasobów pracy na obszarach wiejskich w Polsce. Wieś i Rolnictwo nr 2: 21-30.
6. Ziętara W. (2000): Ekonomiczna i społeczna wydajność pracy w rolnictwie i w różnych typach gospodarstw rolniczych. Zeszyty Naukowe SGGW, Seria: Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 41: 19-34.

ZOFIA KOŁOSZKO-CHOMENTOWSKA

WPLYW WYDAJNOSCI PRACY NA DOCHODY Z PRODUKCJI ROLNICZEJ

STRESZCZENIE

W pracy analizowano wysokość dochodu z gospodarstwa i dochodu ogólnego rodziny rolniczej w zależności od wydajności pracy. Badania przeprowadzone w dwóch regionach (białostockim i bydgoskim) potwierdzają ogólnie znaną opinię o niskiej wydajności pracy w rolnictwie. W gospodarstwach o ujemnej wydajności podstawowe znaczenie miały dochody o charakterze socjalnym i pochodzące z pracy poza gospodarstwem. W miarę wzrostu wydajności pracy rosła również ranga dochodów z działalności w sferze wytwórczości rolniczej. Wydajność pracy bardzo silnie różnicuje gospodarstwa pod względem sytuacji materialnej wyrażonej poziomem dochodu ogólnego w przeliczeniu na członka rodziny. Graniczny poziom wydajności pracy umożliwiający uzyskanie parytetu dochodowego przekraczał w badanych latach 10 000 zł na pełnozatrudnioną jednostkę pracy.

ZOFIA KOŁOSZKO-CHOMENTOWSKA

THE INFLUENCE OF PRODUCTIVITY OF LABOUR ON THE INCOME FROM AGRICULTURAL PRODUCTION

SUMMARY

The paper analyses an amount of farm and general family farm income depending on productivity of labour. The findings of the study involving two regions (i.e. of Białystok and Bydgoszcz) are in favour of the well-known opinion on low productivity in agriculture. In the farms with adverse productivity, the income of social-benefits nature and out-of-farm activity was of a substantial importance. As productivity increased, a rank of income derived from the activity in the sphere of the agricultural production also has been raised. Productivity of labour diversified the farms as to their financial position expressed by an amount of general income per a farm family member strongly. The marginal level of productivity of labour that enabled to get the parity of income went beyond an amount of 10,000 PLN for a full-employed labour unit in the years under investigation.

JAN SPIAK

Akademia Rolnicza we Wrocławiu

KONDYCJA EKONOMICZNA PRZEDSIĘBIORSTW ROLNYCH ZARZĄDZANYCH PRZEZ SPÓŁKI PRACOWNICZE – STUDIUM PRZYPADKU

1. Wstęp

W procesie przekształceń własnościowych sektora państwowego w rolnictwie spółki pracownicze uczestniczyły na równych zasadach z innymi oferentami biorąc udział w przetargach na dzierżawę majątku po byłych PGR. Spółki tworzone przez załogi likwidowanych PGR miały na celu zachowanie dotychczasowych miejsc pracy, a dzierżawa od AWRSP gospodarstwa rolnego, w którym dotychczas pracowali, stwarzała taką szansę. W dalszej perspektywie zakładano możliwość ich stopniowego wykupienia z wypracowanych środków własnych.

Ograniczeniem w szerszym udziale załóg pracowniczych w procesie prywatyzacji sektora państwowego w rolnictwie były bariery kapitałowe oraz brak przygotowania kadry kierowniczej do nowych wyzwań gospodarki wolnorynkowej.

Wśród gospodarstw dzierżawionych od AWRSP, wyniki ekonomiczne gospodarstw zarządzanych przez spółki pracownicze w latach 2000-2002 według badań IERiGŻ, wykazały pogorszenie wskaźnika rentowności z 3,7 do 1,2%, podczas gdy dla ogółu badanych spółek dzierżawiących grunty wskaźnik ten zwiększył się 1,3 do 2,8% [Guzewicz, Osuch, Zdzieborska 2003].

Wyniki najlepszych gospodarstw dzierżawionych w latach 2000-2002, publikowane w „Rankingu 300” (podranking poszczególne formy prawno – organizacyjne), potwierdzały stopniowy wzrost wskaźnika rentowności działalności gospodarczej z 4,15 do 6,43%. Poziom tego wskaźnika był najwyższy spośród analizowanych grup gospodarstw wielkoobszarowych [Guzewicz, Kulawik, Osuch 2003].

2. Cel, metodyka, materiał

Celem badań było określenie rentowności działalności przedsiębiorstw rolnych zarządzanych przez spółki pracownicze oraz ich sytuacji finansowej w kontekście integracji z UE.

Badaniami objęto dwa celowo wybrane gospodarstwa wielkoobszarowe o różnych kierunkach produkcji zarządzane przez spółki pracownicze – typu kapitałowego (sp. z o.o.) działające w podobnych warunkach ekonomiczno-przyrodniczych.

Przedmiotem badań była ocena wydajności czynników produkcji oraz efektywności ekonomicznej gospodarowania przedsiębiorstw dzierżawionych w latach 2000-2002, na tle grupy porównawczej najlepszych gospodarstw dzierżawionych w kraju według „Rankingu 300” [Guzewicz, Kulawik, Osuch 2001-2003]. Porównanie wskaźników analizy ekonomicznej w układzie dynamicznym na tle grupy porównawczej miało wykazać charakter zachodzących zmian w badanych gospodarstwach oraz dzielące je różnice od gospodarstw najlepszych w kraju.

Badane gospodarstwa rolne zarządzane były przez spółki z o.o. o zróżnicowanym składzie udziałowców. W gospodarstwie rolnym o symbolu – GR udziałowcem większościowym była kadra kierownicza, natomiast w gospodarstwie rolnym o symbolu – GW kadra menedżerska była udziałowcem mniejszościowym.

3. Wyniki badań

Gospodarstwo rolne – GR prowadziło działalność ukierunkowaną na produkcję roślinną na obszarze 486 ha dzierżawionych użytków rolnych, w których udział gruntów ornych stanowił 71,6% (wskaźnik bonitacji 0,95 pkt). Wielkość zatrudnienia w badanym okresie utrzymywała się na niskim poziomie i wynosiła 1,8 robotnika przeliczeniowego (RP) na 100 ha UR. Wartość posiadanego majątku trwałego (bez majątku dzierżawionego) wynosiła 0,5 tys. zł/ha, a wartość majątku obrotowego 1,6 tys. zł/ha i utrzymywało się na podobnym poziomie w analizowanym okresie.

Gospodarstwo rolne – GW prowadziło wielokierunkową działalność rolniczą na dzierżawionych użytkach rolnych o powierzchni 436 ha. Udział gruntów ornych wynosił 81,4% użytków rolnych, a wskaźnik bonitacji 1,12 pkt. Wysoki poziom zatrudnienia 4,2 RP/100 ha UR wynikał z ponoszonych dużych nakładów pracy w chowie bydła mlecznego. Wartość majątku trwałego wynosiła 2,4 tys. zł, natomiast majątku obrotowego 2,7 tys. zł na 1 ha UR i wykazywała niewielki wzrost w badanych latach.

Badane przedsiębiorstwa różniły się posiadanymi zasobami siły roboczej oraz poziomem wyposażenia w środki trwałe i obrotowe. W stosunku do grupy

porównawczej gospodarstw posiadały mniejszą o około powierzchnię użytków rolnych oraz podobne pod względem jakości gleby.

W analizowanym okresie gospodarstwa nie wykazywały istotnych zmian w strukturze produkcji. Przychody netto ze sprzedaży surowców roślinnych stanowiły w GR ponad 95%, natomiast w GW były zbliżone do uzyskiwanych z produkcji zwierzęcej i wynosiły około 50% ogółu przychodów w gospodarstwie. W strukturze zasiewów obu gospodarstw dominowały zboża których udział w GR wynosił prawie 90% oraz w GW ponad 60%. Uzyskiwane średnie plony trzyletnie zbóż wynosiły w GR 35,4 dt/ha i były porównywalne z plonami w GW, które wynosiły 36,5 dt/ha. Prowadzony chów bydła mlecznego w gospodarstwie – GW został rozszerzony, a wielkość obsady bydła zwiększyła się z 34,7 do 37,6 SD/100 ha.

Zestawienie wskaźników wydajności czynników produkcji w latach 2000–2002 dla badanych gospodarstw przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Wskaźniki wydajności czynników produkcji w gospodarstwach
o różnych kierunkach produkcji w latach 2000–2002

| Wyszczególnienie | J. m. | Gospodarstwo - GR | | | | | Gospodarstwo - GW | | | | |
|-----------------------|------------|-------------------|------|--------------------------------|------|--------------------------------|-------------------|------|--------------------------------|------|--------------------------------|
| | | 2000 | 2001 | $\frac{2001}{2000} \times 100$ | 2002 | $\frac{2001}{2000} \times 100$ | 2000 | 2001 | $\frac{2001}{2000} \times 100$ | 2002 | $\frac{2001}{2000} \times 100$ |
| Wskaźniki wydajności: | | | | | | | | | | | |
| – użytków rolnych | tys. zł/ha | 1,4 | 1,2 | 85,7 | 0,9 | 75,0 | 3,6 | 2,9 | 80,5 | 2,9 | 100,0 |
| – siły roboczej | zł/1RP | 77,5 | 72,0 | 92,9 | 55,8 | 77,5 | 69,2 | 72,2 | 104,3 | 69,4 | 96,1 |
| – majątku trwałego | zł/zł | 2,7 | 2,3 | 85,2 | 1,6 | 69,6 | 0,8 | 0,7 | 87,5 | 0,6 | 85,7 |

Źródło: Obliczenia własne i wyniki „Lista 300” [Leopold, Ziętara 2003].

Produktywność użytków rolnych w analizowanych latach wykazywała większą tendencję spadkową w gospodarstwie o ukierunkowaniu roślinnym od 15 do 25% i była prawie dwukrotnie niższa jak w gospodarstwie wielostronnym. W badanym okresie gospodarstwa nie wykazywały zmian powierzchni użytków rolnych, stąd efekt zmniejszenia ich produktywności wynikał ze spadku przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik wydajności siły roboczej w przeliczeniu na robotnika przeliczeniowego (RP), przy stałym poziomie zatrudnienia wykazywał stopniowy spadek z 77 do 56 tys. zł w przedsiębiorstwie GR oraz wartość 69 tys. w gospodarstwie GW, z wyjątkiem 2001 roku, gdy osiągnął wartość 72 tys. zł. Produktywność majątku trwałego netto była ponad 2 razy wyższa w gospodarstwie o ukierunkowaniu roślinnym, przy niższym o połowę wyposażeniu w majątek trwały netto, jak w gospodarstwie wielostronnym.

Przeprowadzona analiza wskaźników wydajności czynników produkcji w latach 2000-2002 wykazuje ich stopniowy spadek w obu typach produkcyjnych, co przy stabilnym poziomie wyposażenia w czynniki produkcji wskazuje na zmniejszanie intensywności produkcji.

Analiza ekonomiczna badanych gospodarstwach dzierżawionych (tabela 2) wykazała, że tendencja spadkowa przychodów ogółem wystąpiła w obu gospodarstwach. Wartość przychodów ogółem zmniejszyła się z 1,40 do 1,10 tys. zł/ha, tj. o 21,43% w przedsiębiorstwie – GR oraz w przedsiębiorstwie – GW z 3,80 do 3,10 tys. zł/ha UR, tj. o 18,72%. Odmierna sytuacja wystąpiła w grupie porównawczej gospodarstw dzierżawionych, w której przychody ogółem zwiększyły się z 4,48 do 4,76 tys. zł/ha UR (wzrost o 6,25%). W rezultacie prowadzonych działań dostosowawczych do wymogów rynku wynik finansowy stopniowo zmniejszał się w gospodarstwie o ukierunkowaniu roślinnym oraz zwiększał się w gospodarstwie wielostronnym. Poziom uzyskiwanego zysku netto na 1 ha UR był wielokrotnie niższy jak w grupie porównawczej, co wskazuje na niską efektywność gospodarowania w analizowanych gospodarstwach dzierżawionych przez spółki pracownicze. Zarządy spółek dzierżawionych gospodarstw wiążą duże nadzieje z możliwością otrzymania dopłat bezpośrednich do rolnictwa, które jak szacuje się mogą wynosić 118 euro do 1 ha wybranych upraw oraz 45 euro do 1 ha użytków rolnych. Jak podaje Kulawik „...łącznie wszystkie formy wsparcia rolnictwa z funduszy UE miałyby już w pierwszym roku członkostwa doprowadzić do wzrostu dochodów rolniczych o 25-30%...” [Kulawik 2003].

Tabela 2

Wybrane wskaźniki ekonomiczne w gospodarstwach dzierżawionych w latach 2000-2002

| Wyszczególnienie | J. m. | GR | | | | | GW | | | | |
|-----------------------|-----------|------|------|--------------------------------|------|--------------------------------|------|------|--------------------------------|-------|--------------------------------|
| | | 2000 | 2001 | $\frac{2001}{2000} \times 100$ | 2002 | $\frac{2001}{2000} \times 100$ | 2000 | 2001 | $\frac{2001}{2000} \times 100$ | 2002 | $\frac{2001}{2000} \times 100$ |
| Przychody ogółem | tys.zł/ha | | | | | | | | | | |
| - gospodarstwo badane | | 1,40 | 1,20 | 85,7 | 1,10 | 91,7 | 3,80 | 3,20 | 84,2 | 3,10 | 96,9 |
| - grupa porównawcza | | 4,48 | 4,70 | 104,9 | 4,76 | 101,3 | 4,48 | 4,70 | 104,9 | 4,76 | 101,3 |
| Zysk netto | tys.zł/ha | | | | | | | | | | |
| - gospodarstwo badane | | 0,16 | 0,08 | 50,0 | 0,02 | 25,0 | 0,01 | | 0,03 | 300,0 | 266,7 |
| - grupa porównawcza | | 0,24 | 0,25 | 104,2 | 0,18 | 72,0 | | 0,24 | 0,25 | 104,2 | 72,0 |

Źródło: Obliczenia własne i wyniki „Lista 300” [Leopolid, Ziętara 2003].

Wyniki z analizy wskaźnikowej gospodarstw dzierżawionych w latach 2000-2002 przedstawiono w tabeli 3. Wskaźniki rentowności potwierdzają niski stopień zyskowności zarówno działalności gospodarczej jak i kapitału własnego badanych gospodarstw w stosunku do grupy porównawczej gospodarstw dzierżawionych. Kreowanie wartości dodanej w gospodarstwach zarządzanych przez spółki pracownicze było wyższe jak w pozostałej grupie gospodarstw dzierżawionych. Zarządy badanych spółek prowadziły ostrożną politykę w zakresie zaciągania zobowiązań długo i krótkoterminowych, stąd wysokie wskaźniki potwierdzające płynność finansową, znacznie wyższe jak w grupie porównawczej. Podobnie wysoki wskaźnik pokrycia zobowiązań nadwyżką finansową w badanych gospodarstwach jak w grupie porównawczej wskazuje na małe ryzyko ponoszone w zaciąganiu zobowiązań. Dzięki takim działaniom spółki pracownicze dzierżawiące gospodarstwa rolne pragną zachować pełną samodzielność w zarządzaniu, ale ograniczają przez to możliwości wykorzystania kapitałów obcych [Spiak 2002].

Tabela 3

Wskaźniki efektywności finansowej gospodarstw dzierżawionych
w latach 2000-2002

| Wyszczególnienie | GR | | | GW | | | Grupa porównawcza | | |
|--|------|------|------|-------|-------|-------|-------------------|-------|-------|
| | 2000 | 2001 | 2002 | 2000 | 2001 | 2002 | 2000 | 2001 | 2002 |
| Wskaźniki rentowności: | | | | | | | | | |
| – działalności gospodarczej (%) | 10,7 | 6,8 | 1,6 | 0,19 | 0,92 | 2,59 | 4,15 | 5,31 | 6,43 |
| – kapitału własnego (%) | 8,6 | 4,2 | 0,85 | 0,11 | 0,44 | 1,14 | 17,57 | 19,32 | 15,41 |
| Wskaźnik wartości dodanej (%) | 66,7 | 58,2 | 50,4 | 50,30 | 52,45 | 48,94 | 34,23 | 36,79 | 35,56 |
| Wskaźnik płynności: | | | | | | | | | |
| – bieżący (zł/zł) | 41,1 | 63,4 | 33,5 | 3,05 | 3,03 | 3,61 | 1,60 | 1,79 | 1,79 |
| – szybki (zł/zł) | 10,4 | 29,6 | 19,8 | 1,46 | 1,13 | 1,03 | 0,60 | 0,71 | 0,72 |
| Pokrycie aktywów kapitałem własnym (%) | 31,1 | 32,1 | 33,3 | 39,3 | 37,2 | 47,2 | 36,5 | 36,0 | 47,1 |
| Pokrycie zobowiązań nadwyżką finansową (zł/zł) | 8,89 | 9,68 | 2,96 | 0,26 | 0,39 | 0,47 | 0,15 | 0,19 | 0,22 |

Źródło: Obliczenia własne i wyniki „Rankingu 300” [Guzewicz, Kulawik, Osuch].

4. Podsumowanie

Działania dostosowawcze badanych gospodarstw, dzierżawionych przez spółki pracownicze, do wymogów rynku w zakresie struktury produkcji polegały na uproszczeniu produkcji w gospodarstwie GR o ukierunkowaniu roślinnym, uprawie zbóż (90-92% zasiewów) oraz rzepaku. W gospodarstwie o ukierunkowaniu wielostronnym rolniczym GW, w produkcji roślinnej nastawiono się na

uprawę zbóż i rzepaku (80-82% zasiewów) oraz zwiększeniu chowu bydła mlecznego (o 8,5%).

Przeprowadzona analiza wydajności czynników produkcji w latach 2000-2002 wykazała stopniowe zmniejszanie się wskaźników produktywności zasobów, przy utrzymaniu wyposażenia na zbliżonym poziomie. Uzyskane wyniki ekonomiczne (zysk netto na ha użytków rolnych) w badanych gospodarstwach, były kilkakrotnie niższe jak w grupie gospodarstw dzierżawionych, co potwierdziło pogorszenie efektywności gospodarowania.

Porównanie wskaźników płynności finansowej oraz pokrycia zobowiązań nadwyżką finansową wskazuje na ostrożne korzystanie przez spółki pracownicze z kapitałów obcych oraz zachowanie wysokiej zdolności do spłaty zobowiązań.

Właściciele badanych spółek pracowniczych widzą szansę na poprawę sytuacji finansowej gospodarstw w zmniejszaniu kosztów działalności poprzez modernizację parku maszynowego i unowocześnianie technologii produkcji, wykorzystując w tym celu środki z funduszy unijnych i dopłat bezpośrednich dla rolnictwa.

LITERATURA

1. Guzewicz W., Kulawik J., Osuch D. (2003): Ranking 300 najlepszych przedsiębiorstw rolnych. Nowe Życie Gospodarcze – dodatek do nr 20/2003, 22/2002, 21/2001.
2. Guzewicz W., Osuch D., Zdzieborska M. (2003): Wyniki produkcyjno-ekonomiczne wielkoobszarowych gospodarstw powstałych z majątku byłych PGR. IERiGŻ, Warszawa.
3. Kulawik J. (2003): Integracja polskiego rolnictwa z Unią Europejską a jego finansowanie. Zagadnienia Ekonomiki Rolnictwa, nr 2, 8-24.
4. Lepold A., Ziętara W. (2003): Liderzy polskiego rolnictwa. Nowe Życie gospodarcze – dodatek do nr 20, 4-5.
5. Spiak J. (2002): Ekonomiczna efektywność działalności gospodarstw wielkoobszarowych w latach 1998-2000. Roczniki Naukowe SERiA, tom IV, zeszyt 4, 157-160.

JAN SPIAK

KONDYCJA EKONOMICZNA PRZEDSIĘBIORSTW ROLNYCH ZARZĄDZANYCH PRZEZ SPÓŁKI PRACOWNICZE – STUDIUM PRZYPADKU

STRESZCZENIE

Przeprowadzone badania miały na celu określenie rentowności działalności gospodarczej oraz sytuacji finansowej gospodarstw dzierżawionych przez spółki pracownicze w kontekście integracji z UE. Działania dostosowawcze gospodarstw w zakresie struktury produkcji polegały na uproszczeniu do dwóch lub trzech gałęzi produkcji roślinnej oraz zmniejszeniu intensywności produkcji. W analizowanych latach 2000-2002 wystą-

pił spadek wskaźników wydajności czynników produkcji, co wpłynęło na pogorszenie efektywności gospodarowania. Spółki pracownicze obawiając się utraty płynności finansowej zachowywały dużą ostrożność w zaciąganiu zobowiązań długoterminowych. Dzierżawcy, jako ważne źródło finansowania nakładów inwestycyjnych w gospodarstwie, wymienili przyszłe dopłaty bezpośrednie do rolnictwa.

JAN SPIAK

ECONOMIC FORM OF AGRICULTURAL ENTERPRISES ADMINISTERED BY WORKER PARTNERSHIPS – STUDY OF CASE

SUMMARY

Main aim of this research was to define profitable of economic activity and financial status of agricultural farm rented by working companies in context of integration with EU. Adapted operations of farms, in range of production factor relied in reduction to 2 or 3 species of vegetable production and decrease of production intensity. In analyzed 2000-2002 years index efficiency of production factor diminished, what effected deterioration of efficiency of farming. Working companies fearing losses of financial liquidity maintained big precaution in dragging long-term obligation. Leasers mentioned future direct surcharges to agriculture as important source of finance of investment outlay in farm.

IZABELA WIELEWSKA
Akademia Techniczno-Rolnicza w Bydgoszczy
DARIA SIKORSKA
Kujawsko-Pomorska Szkoła Wyższa w Bydgoszczy

DZIAŁALNOŚĆ POZAROLNICZA NA TERENACH WIEJSKICH POWIATU CHOJNICKIEGO A ŹRÓDŁA DOCHODÓW GOSPODARSTW DOMOWYCH

1. Wstęp

W opinii Europy i świata Polska należy do krajów, w których rolnictwo jest słabo rozwinięte. Polskie rolnictwo stało się nieopłacalne i przestało być dla wielu rolników źródłem utrzymania dla nich i ich rodzin.

Nadzieja rolników tkwi w koncepcji rozwoju obszarów wiejskich. Rozwój tych obszarów wymaga działań o charakterze innowacyjnym nie tylko w sferze nowych technologii, ale również w sferze zmiany źródeł dochodów gospodarstw domowych mieszkańców wsi. Taką możliwość daje umiejętność rozwijania przedsiębiorczości pozarolniczej na obszarach wiejskich.

Celem artykułu jest ukazanie sytuacji dotyczącej pozarolniczej działalności na terenach wiejskich powiatu chojnickiego, na tle województwa pomorskiego, przy pomocy analizy danych statystycznych zaczerpniętych z biuletynów Urzędu Statystycznego w Gdańsku i uzyskanych z Urzędu Statystycznego w Chojnicach.

2. Źródła dochodów ludności wiejskiej

W procesie rozwoju obszarów wiejskich czynnik osiągania dochodów pozarolniczych nabiera szczególnego znaczenia. Istotne staje się przenoszenie lub budowanie od podstaw małych i średnich firm do wiejskich rejonów peryferyjnych. Związane jest to nie tylko z transformacją strukturalną, ale przede wszystkim z odpływem siły roboczej z rolnictwa i kryzysem wielkich aglomeracji wiejskich [Hunek 2000].

Siła robocza zgromadzona na wsi nie znajduje już miejsc pracy w rolnictwie. Często też sami rolnicy muszą szukać alternatywnych źródeł dochodu, gdyż

dochód z gospodarstwa rolnego nie jest w stanie zapewnić im utrzymania. Rolnicy nie emigrują do miast, jak dawniej, ponieważ życie na wsi jest tańsze, w miastach brak tanich mieszkań, a przede wszystkim wolnych miejsc pracy.

Z czego ludność wiejska utrzymuje się, jakie są jej źródła dochodów?

Za główne źródło utrzymania ludności wiejskiej uznaje się:

- dochody (zarobki) z pracy osobiście wykonywanej niezależnie od charakteru zatrudnienia,
- nie zarobkowe źródło (w tym między innymi emerytury, renty, zasiłki),
- inne dochody pochodzące z własności lub z najmu,
- pozostawanie na utrzymaniu innych osób posiadających własne źródła dochodów [Pawłowska-Tyszkó 2003].

W województwie pomorskim w 2002 roku 1 269,0 tys. osób posiadało własne źródło dochodów (tabela 1), którymi mogły być dochody z pracy, dochody pochodzące ze świadczeń społecznych lub dochody z własności, tj. z tytułu oddanych w dzierżawę gruntów rolnych, dochodów z lokat kapitałowych, z odsetek z oszczędności i udziału w zyskach przedsiębiorstw.

Udział osób, posiadających własne dochody, w ogólnej liczbie ludności województwa pomorskiego wynosił 58,2%, podczas gdy w 1988 roku 59,9% (spadek o 1,7 punktu). Konsekwencją tej zmiany było zwiększenie liczby osób będących na utrzymaniu, chociaż ich udział w ogólnej strukturze ludności województwa wyniósł w 2002 roku, podobnie jak w spisie powszechnym 1988 roku 40,1%.

W 1988 roku wśród 649,0 tys. ludności wiejskiej 146,7 tys. stanowiły osoby otrzymujące dochody z pracy poza rolnictwem W 2002 roku z dochodów z pracy poza rolnictwem utrzymywało się 156,9 tys. osób, a liczba ludności zamieszkującej wieś wynosiła wówczas 695,1 tys.

Z dochodów z rolnictwa utrzymywało się w 1988 roku 127,5 tys. osób. Liczba ta drastycznie zmalała do roku 2002 i wynosiła tylko 47,9 tys. osób. Jest to najlepszy dowód na to, że praca w gospodarstwie przestaje być rentowna.

Nie zarobkowe źródło dochodów na wsi w 1988 roku posiadało 93,2 tys. osób, podczas gdy w 2002 roku 163,7 tys.

Liczbę gospodarstw indywidualnych według udziału dochodów z działalności rolniczej w dochodach ogółem dla powiatu chojnickiego przedstawia tabela 2.

Analizując dane zawarte w tabeli 2 można stwierdzić, że poniżej 10% udziału dochodów z działalności rolniczej, w dochodach ogółem gospodarstwa domowego w gminie miejskiej Chojnice, ma 44,4% gospodarstw z ogółu, 32,7% z gminy miejsko-wiejskiej Brusy, 35,8% z gminy miejsko-wiejskiej Czersk oraz 27,2% z gminy wiejskiej Chojnice i 20,5 z gminy wiejskiej Konarzyny. Od 10 do 30% udziału dochodów posiada 13,3% gospodarstw gminy miejskiej Chojnice, 7,2% gminy miejsko-wiejskiej Brusy i 21,3% gminy miejsko-wiejskiej Czersk, a także

16,7% gospodarstw gminy wiejskiej Chojnice i 19% gospodarstw gminy wiejskiej Konarzyny.

Tabela 1

Ludność województwa pomorskiego według głównego źródła utrzymania z podziałem na wieś i miasto w latach 1988 i 2002

| Wyszczególnienie | 1988 | | 2002 | | |
|-------------------------------|--------|-------------|--------|-------------|------------|
| | w tys. | w odsetkach | w tys. | w odsetkach | 1988 = 100 |
| Ogółem | 2095,1 | 100,0 | 2179,9 | 100,0 | 104,0 |
| – miasta | 1446,2 | 69,0 | 1484,8 | 68,1 | 102,7 |
| – wieś | 649,0 | 31,0 | 695,1 | 31,9 | 107,1 |
| w tym: dochody z pracy | 907,2 | 43,3 | 711,7 | 32,6 | 78,4 |
| poza rolnictwem | 753,7 | 36,0 | 658,9 | 30,2 | 87,4 |
| – miasta | 607,0 | 29,0 | 502,0 | 23,0 | 82,7 |
| – wieś | 146,7 | 7,0 | 156,9 | 7,2 | 106,9 |
| w rolnictwie | 153,5 | 7,3 | 52,8 | 2,4 | 34,4 |
| – miasta | 25,9 | 1,2 | 4,9 | 0,2 | 18,8 |
| – wieś | 127,5 | 6,1 | 47,9 | 2,2 | 37,6 |
| Niezarobkowe źródło | 347,8 | 16,6 | 555,7 | 25,5 | 159,7 |
| – miasta | 254,6 | 12,2 | 392,0 | 18,0 | 154,0 |
| – wieś | 93,2 | 4,4 | 163,7 | 7,5 | 175,5 |
| Dochody z własności | – | – | 1,6 | 0,1 | – |
| Na utrzymaniu | 840,1 | 40,1 | 873,9 | 40,1 | 104,0 |
| Nieustalone źródło utrzymania | – | – | 37,0 | 1,7 | – |

Źródło: Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarczych w województwie pomorskim w 2002 r., US, Gdańsk 2003, s. 51.

Tabela 2

Gospodarstwa indywidualne według udziału dochodów z działalności rolniczej w dochodach ogółem gospodarstwa domowego w powiecie chojnickim

| Gminy | Ogółem w liczbach bezwzgl. | Według udziału dochodów z działalności rolniczej w dochodach ogółem gospodarstwa domowego | | | | | |
|--------------------------|----------------------------------|---|---------|---------|---------|---------|------------|
| | | poniżej 10% | 10 – 30 | 30 – 50 | 50 – 67 | 67 – 90 | 90 – 100 % |
| | | w odsetkach | | | | | |
| Gminy miejskie: | | | | | | | |
| – Chojnice | 90 | 44,4 | 13,3 | 10,0 | 1,1 | 10,0 | 21,1 |
| Gminym miejsko-wiejskie: | | | | | | | |
| – Brusy | 1203 | 32,7 | 7,2 | 4,1 | 5,5 | 5,8 | 44,7 |
| – Czersk | 977 | 35,8 | 21,3 | 7,0 | 11,0 | 7,2 | 17,8 |
| Gminy wiejskie: | | | | | | | |
| – Chojnice | 1331 | 27,2 | 16,7 | 7,1 | 7,1 | 10,2 | 31,7 |
| – Konarzyny | 268 | 20,5 | 19,0 | 5,6 | 9,3 | 16,8 | 28,7 |

Źródło: Wybrane elementy sytuacji ekonomicznej gospodarstw rolnych województwa pomorskiego, US, Gdańsk 2003, s. 85.

3. Działalność gospodarcza gospodarstw rolnych

Na 76 722 gospodarstwa rolne w województwie pomorskim działalność rolniczą prowadzi 52 665 gospodarstw, czyli 68,64% (tabela 3 i 4).

Tabela 3

Liczba gospodarstw rolnych w województwie pomorskim według grup obszarowych powierzchni użytków rolnych i prowadzenia działalności rolniczej

| Grupy obszarowe użytków rolnych w ha | Ogółem | Prowadzące działalność rolniczą | Nie prowadzące działalności rolniczej | Ogółem | Prowadzące działalność rolniczą | Nie prowadzące działalności rolniczej |
|--|--------------------------|---------------------------------|---------------------------------------|-------------|---------------------------------|---------------------------------------|
| | w liczbach bezwzględnych | | | w odsetkach | | |
| Ogółem | 76722 | 52665 | 24057 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Gospodarstwa rolne do 1 ha użytków rolnych włącznie (działki rolne i właściciele zwierząt gospodarskich) | | | | | | |
| Ogółem | 22818 | 12702 | 10116 | 29,7 | 24,1 | 42,1 |
| 0 – 0,1 | 1240 | 1236 | 4 | 1,6 | 2,4 | 0,0 |
| 0,1 – 0,2 | 5450 | 3110 | 2340 | 7,1 | 5,9 | 9,7 |
| 0,2 – 0,5 | 9034 | 4762 | 4272 | 11,8 | 9,0 | 17,8 |
| 0,5 – 1 | 7094 | 3594 | 3500 | 9,2 | 6,8 | 14,6 |

Źródło: Wybrane elementy sytuacji ekonomicznej gospodarstw rolnych województwa pomorskiego. US, Gdańsk 2003, s. 144–145.

Tabela 4

Liczba gospodarstw rolnych według prowadzenia działalności rolniczej w podregionie słupskim i powiecie chojnickim

| Wyszczególnienie | Ogółem | Prowadzące działalność rolniczą | Nie prowadzące działalności rolniczej | Prowadzące działalność rolniczą | Nie prowadzące działalności rolniczej |
|-----------------------------------|--------------------------|---------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------------|
| | w liczbach bezwzględnych | | | w % ogółem | |
| Województwo | 76722 | 52665 | 24057 | 68,6 | 31,4 |
| Podregion słupski | 24423 | 15949 | 8474 | 65,3 | 34,7 |
| Powiaty: | | | | | |
| – bytowski | 5969 | 4019 | 1950 | 67,3 | 32,7 |
| – chojnicki | 4932 | 3842 | 1090 | 77,9 | 22,1 |
| – człuchowski | 3852 | 2833 | 1019 | 73,5 | 26,5 |
| – lęborski | 2128 | 1152 | 976 | 54,1 | 45,9 |
| – słupski | 6442 | 3823 | 2619 | 59,3 | 40,7 |
| Miasta na prawach powiatu: Słupsk | 1100 | 280 | 820 | 25,5 | 74,5 |

Źródło: Wybrane elementy sytuacji ekonomicznej gospodarstw rolnych województwa pomorskiego. US, Gdańsk 2003, s. 145.

Na 24 423 gospodarstwa rolne regionu słupskiego działalność rolnicza prowadzi 15 949 gospodarstw, czyli 65,3%.

W powiecie chojnickim odsetek ten jest wyższy, gdyż na 4 932 gospodarstwa działalność rolniczą prowadzi 3 842 gospodarstw, czyli 77,9% (jest to najwyższy odsetek w regionie).

Tabela 5

Gospodarstwa rolne prowadzące i nie prowadzące działalności gospodarczej

| Wyszczególnienie | Ogółem | Prowadzące działalność gospodarczą | | | | Nie prowadzące działalności gospodarczej |
|-----------------------------------|--------|------------------------------------|--------------------|-------------------------|------------------------|--|
| | | razem | wyłącznie rolniczą | rolniczą i pozarolniczą | wyłącznie pozarolniczą | |
| Województwo | 76722 | 56600 | 44656 | 8009 | 3935 | 20122 |
| Podregion słupski | 24423 | 17257 | 13619 | 2330 | 1308 | 7166 |
| Powiaty: | | | | | | |
| – bytowski | 5969 | 4334 | 3357 | 662 | 315 | 1635 |
| – chojnicki | 4932 | 3987 | 3258 | 584 | 145 | 945 |
| – człuchowski | 3852 | 2941 | 2500 | 333 | 108 | 911 |
| – lęborski | 2128 | 1322 | 990 | 162 | 170 | 806 |
| – słupski | 6442 | 4163 | 3335 | 488 | 340 | 2279 |
| Miasta na prawach powiatu: Słupsk | 1100 | 510 | 179 | 101 | 230 | 590 |

Źródło: Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych województwa pomorskiego. US, Gdańsk 2003, s. 87.

Tabela 6

Gospodarstwa indywidualne prowadzące i nie prowadzące działalności gospodarczej

| Wyszczególnienie | Ogółem | Prowadzące działalność gospodarczą | | | | Nie prowadzące działalności gospodarczej |
|-----------------------------------|--------|------------------------------------|--------------------|-------------------------|------------------------|--|
| | | razem | wyłącznie rolniczą | rolniczą i pozarolniczą | wyłącznie pozarolniczą | |
| Województwo | 76412 | 56321 | 44547 | 7906 | 3868 | 20091 |
| Podregion słupski | 24272 | 17117 | 13571 | 2289 | 1257 | 7155 |
| Powiaty: | | | | | | |
| – bytowski | 5938 | 4303 | 3350 | 653 | 300 | 1635 |
| – chojnicki | 4913 | 3971 | 3255 | 579 | 137 | 942 |
| – człuchowski | 3827 | 2918 | 2489 | 323 | 106 | 909 |
| – lęborski | 2115 | 1310 | 986 | 159 | 165 | 805 |
| – słupski | 6389 | 4114 | 3314 | 475 | 325 | 2275 |
| Miasta na prawach powiatu: Słupsk | 1090 | 501 | 177 | 100 | 224 | 589 |

Źródło: Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych województwa pomorskiego. US, Gdańsk 2003, s. 89.

Wśród 24 423 gospodarstw rolnych podregionu słupskiego 24 272 to gospodarstwa indywidualne. Prowadzących działalność gospodarczą jest w regionie 17

257, z czego 13 619 prowadzi działalność wyłącznie rolniczą, 2330 działalność rolniczą i pozarolniczą, a 1 308 wyłącznie pozarolniczą.

W powiecie chojnickim na 4932 gospodarstw rolnych 3 987 prowadzi działalność gospodarczą, w tym wyłącznie rolniczą 3 258, a rolniczą i pozarolniczą 584. Działalność wyłącznie pozarolniczą prowadzi 145 gospodarstw.

Wśród 4 913 indywidualnych gospodarstw rolnych powiatu chojnickiego 3 971 prowadzi działalność gospodarczą, z czego wyłącznie rolniczą 3 255, a 579 gospodarstw działalność rolnicza i pozarolniczą. 137 gospodarstw indywidualnych prowadzi działalność wyłącznie pozarolniczą.

Tabela 7

Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą według
wybranych sekcji w powiecie chojnickim

| Gminy | Ogółem | W tym | | | | | | |
|------------------|--------|--------------------------|-------------|---|------------------|----------------------|------------------------|-------------------------------------|
| | | przetwórstwo przemysłowe | budownictwo | transport, gospodarka magazynowa i łączność | handel i naprawy | hotele i restauracje | pośrednictwo finansowe | obsługa nieruchomości i firm, nauka |
| Województwo | 165329 | 20534 | 20041 | 15059 | 49495 | 9773 | 8091 | 22386 |
| Powiat chojnicki | 5609 | 755 | 630 | 404 | 1956 | 207 | 211 | 605 |
| w tym: | | | | | | | | |
| Miasta | | | | | | | | |
| -Brusy | 325 | 57 | 54 | 23 | 99 | 11 | 14 | 32 |
| -Chojnice | 2952 | 339 | 325 | 235 | 1082 | 81 | 141 | 361 |
| -Czersk | 723 | 123 | 60 | 49 | 308 | 25 | 12 | 73 |
| Wieś | | | | | | | | |
| -Brusy | 312 | 56 | 50 | 17 | 61 | 12 | 9 | 29 |
| -Chojnice | 598 | 62 | 56 | 34 | 204 | 38 | 21 | 56 |
| -Czersk | 618 | 103 | 69 | 39 | 188 | 36 | 14 | 49 |
| -Konarzyny | 81 | 15 | 16 | 7 | 14 | 4 | 0 | 5 |

Źródło: Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w województwie pomorskim w 2002 r. US, Gdańsk 2003, s. 53.

Działalność gospodarczą w powiecie chojnickim prowadzi 5 609 osób fizycznych, z czego 1609 na wsi. W przetwórstwie przemysłowym działalność prowadzi 755 osób fizycznych, z czego 236 na wsi. Z 630 osób fizycznych działających w powiecie na wsi prowadzi działalność 191 osób fizycznych w branży budowlanej.

W transporcie i łączności działalność na wsi prowadzi 97 podmiotów (z 404). Handlem i naprawami na terenach wiejskich zajmuje się 467 podmiotów w powiecie z liczby 1956. Hotele i restauracje na wsi prowadzi 90 osób fizycznych z 207 działających w powiecie.

J. Żmija i L. Strzelczak przedstawiają następujący podział przedsięwzięć gospodarczych, które mogą być realizowane i wdrażane na obszarach wiejskich:

1. Działalność produkcyjna:

- typowa działalność rolnicza (np. chów bydła, produkcja zbóż, chów trzody chlewnej itp.),
- produkcja rolnicza o charakterze alternatywnym (np. produkcja rzepaku),
- przetwórstwo artykułów (np. młyny, mieszalnie pasz, piekarnie, ubojnie, masarnie, mleczarnie, przetwórnice owoców),
- pozyskiwanie drewna opałowego i budowlanego, węgla drzewnego, owoców runa leśnego,
- rękodzieło i rzemiosło.

2. Działalność handlowa:

- zaopatrzenie w materiały i środki do produkcji rolnej,
- skup produktów rolnych,
- handel hurtowy i detaliczny, produktami rolniczymi.

3. Działalność usługowa:

- usługi produkcyjne (np. mechanizacyjne, remontowo-budowlane, ochrona roślin),
- warsztaty naprawcze,
- agroturystyka (organizacja wypoczynku, urlopów, gastronomia, hotelarstwo),
- jeździectwo i hipoterapia,
- pielęgnacja krajobrazu i ochrona środowiska,
- muzea regionalne, skanseny, zabytki, tereny rekreacyjne [Żmija, Strzelczak 2000].

Działalność gospodarcza na obszarach wiejskich powiatu chojnickiego jest prowadzona w wielu przytoczonych dziedzinach. Ze statystyki REGON wynika, iż przedsiębiorczość we wsiach powiatu chojnickiego prowadzona jest przez:

- firmy skupu, magazynowania, sortowania i pakowania, transportu oraz handel hurtowy i detaliczny,
- firmy przetwarzające artykuły rolnicze – piekarnie, ubojnie, masarnie, przetwórnice owoców, warzyw i runa leśnego,
- punkty zaopatrujące rolników w maszyny i urządzenia, a także środki produkcji rolnej,
- gospodarstwa agroturystyczne, bary, motele,
- warsztaty naprawcze, zakłady specjalistyczne, składy materiałów budowlanych.

Jak wynika z powyższego, działalność pozarolnicza w powiecie chojnickim jest szeroko prowadzona, podobnie jak na innych obszarach wiejskich w kraju.

4. Wnioski

W powiecie chojnickim 3 987 gospodarstw rolnych prowadzi działalność gospodarczą, w tym wyłącznie rolniczą 3 258, a rolniczą i pozarolniczą 584. Wyłącznie pozarolniczą działalność w powiecie prowadzi 145 gospodarstw rolnych.

Na obszarach wiejskich badanego powiatu prowadzona jest zarówno działalność produkcyjna, handlowa, jak i usługowa. Charakter działalności jest podobny do prowadzonej działalności na innych obszarach wiejskich w kraju.

Rozwijanie działalności gospodarczej na obszarach wiejskich daje możliwość wyjścia z kryzysu wielu gospodarstwom domowym oraz umożliwia poprawę sytuacji ekonomicznej i gospodarczej tych obszarów.

Drobna przedsiębiorczość pozarolnicza stanowi szansę i jest wiodącą drogą do zapewnienia wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich.

LITERATURA

1. Hunek T. (2000): Dylematy polityki rolnej. Integracja polskiej wsi i rolnictwa z UE. FAPA, Warszawa.
2. Pawłowska-Tyszko J. (2003): Źródła dochodów gospodarstw rolniczych. [w:] Roczniki Naukowe SERiA, Tom V, Warszawa – Poznań - Koszalin.
3. Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych województwa pomorskiego. US, Gdańsk 2003.
4. Wybrane elementy sytuacji ekonomicznej gospodarstw rolnych województwa pomorskiego. US, Gdańsk 2003.
5. Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w województwie pomorskim w 2002 r. US, Gdańsk 2003.
6. Żmija J., Strzelczak L. (red.) (2000): Zarządzanie i marketing w agrobiznesie. Wydawnictwo Czuwajmy, Kraków.

IZABELA WIELEWSKA, DARIA SIKORSKA

DZIAŁALNOŚĆ POZAROLNICZA NA TERENACH WIEJSKICH POWIATU CHOJNICKIEGO A ŹRÓDŁA DOCHODÓW GOSPODARSTW DOMOWYCH

STRESZCZENIE

Obszary wiejskie w Polsce są terenem ogromnych zmian, których tempo uzależnione jest od sytuacji społeczności lokalnej – głównie jej zasobów finansowych. Zasadniczym problemem mieszkańców obszarów wiejskich jest osiągnięcie odpowiedniego poziomu dochodów, które gwarantowałyby nie tylko wystarczającą ilość środków do życia, ale też przyspieszały przemiany. Poszukiwanie alternatywnych źródeł dochodów jest więc naczelnym zadaniem społeczności wiejskiej.

Rozwój społeczno-ekonomiczny obszarów wiejskich nie może być bowiem we współczesnych czasach oparty jedynie o rozwój działalności rolniczej. Elementem mającym istotne znaczenie dla tegoż rozwoju jest podejmowanie przez mieszkańców wsi pozarolniczej działalności gospodarczej.

IZABELA WIELEWSKA, DARIA SIKORSKA

**NON-AGRICULTURAL ECONOMIC ACTIVITY AS ONE OF THE SOURCES
OF INCOME OF HOUSEHOLDS IN THE RURAL AREAS OF CHOJNICE
ADMINISTRATIVE UNIT**

SUMMARY

Rural areas in Poland undergo great changes, the pace of which is determined by the economic situation of people living in these areas. The biggest problem of these people is to achieve the level of income enough not only to earn a living, but also to accelerate changes. In this situation, searching for alternative sources of income is the main aim of the inhabitants of the rural areas.

Nowadays, economic development of rural areas cant be based only on farming. Non-agricultural economic activities are crucial elements of this development.

STANISŁAW KRZYŚKÓW
Akademia Rolnicza we Wrocławiu

WPŁYW WARUNKÓW PRZYRODNICZO-GLEBOWYCH NA STRUKTURĘ I KIERUNKI PRODUKCJI GOSPODARSTW INDYWIDUALNYCH WOJEWÓDZTWA DOLNOŚLĄSKIEGO

1. Wstęp

W województwie dolnośląskim w roku 2002 gospodarstwa sektora prywatnego posiadały prawie 942,3 tys. ha UR, tj. 90,7% UR ogółem, natomiast gospodarstwa sektora publicznego – 9,3%. W ogólnej liczbie gospodarstw rolnych 141 336 struktura obszarowa przedstawiała się następująco: 41%, stanowiły działki do 1 ha UR, 18,1% gospodarstwa o powierzchni 1-2 ha UR, 16,2% - 2-5 ha, 11,7% - 5-10 ha, 5,4% - 10-15 ha, a udział gospodarstw powyżej 15 ha UR wynosił 7,6%. Średnia powierzchnia UR na gospodarstwo przedstawiała się następująco: w grupie do 1 ha – 0,41 ha UR, w 1-2 ha – 1,38 ha UR, 2-5 ha – 3,15 ha, 5-10 ha – 7,25 ha, 10-15 ha – 12,10 ha i w grupie powyżej 15 ha średnia powierzchnia UR na gospodarstwo wynosiła 65,28 ha UR. Średnia powierzchnia gospodarstwa powyżej 1 ha UR w 2002 r. w województwie wynosiła 12,2 ha, zaś na 1 gospodarstwo ogółem 7,95 ha UR.

Mniejsze, średnie powierzchnie użytków rolnych na gospodarstwo odnotowano w województwach: mazurskim (6,09 ha), łódzkim (5,47 ha), lubelskim (5,14 ha), świętokrzyskim (3,65 ha), podkarpackim (2,95 ha), śląskim (2,59 ha) i małopolskim (2,10 ha). Z powierzchnią 7,95 ha na 1 gospodarstwo województwo plasuje się na 9 miejscu w kraju [Systematyka 2003].

W województwie najmniejsze gospodarstwa, których powierzchnia nie przekraczała 6,0 ha, występowały w powiatach podregionu jeleniogórsko-wałbrzyskiego (od 3,88 ha do 5,89 ha): wałbrzyskim, lubańskim, jeleniogórskim, kamienogórskim, kłodzkim, lwóweckim i zgorzeleckim i dwóch powiatach podregionu legnickiego (5,71-5,76 ha) w wołowskim i m. Legnicy.

Duże gospodarstwa o powierzchni użytków rolnych powyżej 9 ha odnotowano w powiatach: strzelińskim – 10,01 ha, jaworskim 9,57 ha, złotoryjskim 9,43 ha i ząbkowickim 9,18 ha [Systematyka 2003]

Celem niniejszego opracowania była próba odpowiedzi na pytanie: jak warunki przyrodniczo-glebowe wpłynęły na strukturę gospodarstw i zależności organiczne pomiędzy produkcją roślinną i zwierzęcą.

2. Wyniki badań

Badaniem objęto gminy miejsko-wiejskie i wiejskie województwa dolnośląskiego. Materiał do oceny pochodził z Powszechnego Spisu Rolnego 2002 roku. W oparciu o wskaźnik waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej [Witek 1993] i uporządkowany szereg statystyczny, który zakłada taki podział analizowanej zbiorowości, gdzie podzbiory wydzielone z ogółu dają podstawy do obliczeń statystycznych [Freund 1981] wydzielono trzy grupy gmin:

I grupa z waloryzacją w przedziale 44-64 pkt.

II grupa 65 a 81 pkt.

III grupa 82-100 pkt.

Struktura ilościowa badanych gmin przedstawiała się następująco: I grupa 27,1%, II – 41,3%, III – 31,6%. Struktura obszarowa badanej zbiorowości kształtowała się zaś odpowiednio: 17,1%, 45,2% i 37,6% [Użytkowanie 2003].

Z oceny struktury użytków rolnych gospodarstw indywidualnych wynika, że w miarę poprawy warunków przyrodniczo-glebowych, obserwuje się malejący udział trwałych użytków zielonych. Nie zanotowano istotnych różnic jeśli idzie o udział sadów. Stwierdzono ponadto, że czym niższy wskaźnik waloryzacji, tym mniejszy udział odłogów i ugorów w strukturze użytków (tabela 1) [Użytkowanie 2003].

Tabela 1

Struktura użytków rolnych

| Grupa | Użytki rolne | Grunty orne | | | Trwałe użytki zielone | Sady |
|-------------------|--------------|-------------|--------|-------|-----------------------|------|
| | | ogółem | w tym | | | |
| | | | odłogi | ugory | | |
| % | | | | | | |
| I | 100,0 | 63,2 | 18,3 | 5,0 | 36,3 | 0,5 |
| II | 100,0 | 85,3 | 10,0 | 3,0 | 14,0 | 0,7 |
| III | 100,0 | 93,8 | 4,0 | 1,2 | 5,5 | 0,7 |
| Woj. dolnośląskie | 100,0 | 84,3 | 9,3 | 2,8 | 15,0 | 0,7 |

Źródło: [Użytkowanie 2003], obliczenia własne

Interesująca, z punktu poznawczego jest ocena średniej powierzchni gospodarstwa rolnego. W miarę wzrostu poziomu wskaźnika waloryzacji rośnie przeciętny jego obszar. Gdy porównamy to zagadnienie w zakresie średniej powierzchni to zanotowano tu dość ciekawą prawidłowość. Analizując średnią powierzchnię użytków przypadającą na gospodarstwo to praktycznie w gospodarstwach grup obszarowych poniżej 1 ha do 10-15 ha nie stwierdzono istotnego wpływu jakości warunków. Jedynie w grupie obszarowej powyżej 15 ha wraz ze wzrostem wskaźnika waloryzacji rośnie powierzchnia gospodarstwa (tabela 2).

Tabela 2

Zróżnicowanie powierzchni gospodarstw w grupach obszarowych

| Grupa | Współczynnik waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej | Średnia powierzchnia gospodarstwa (ha) | Średnia powierzchnia gospodarstwa w grupach obszarowych (ha) | | | | |
|-------------------|---|--|--|------|------|-------|-------|
| | | | <1 | 1-5 | 5-10 | 10-15 | >15 |
| I | 56,40 | 5,91 | 0,40 | 2,20 | 7,19 | 12,15 | 47,01 |
| II | 73,10 | 7,25 | 0,42 | 2,22 | 7,26 | 12,12 | 59,35 |
| III | 91,70 | 9,13 | 0,42 | 2,30 | 7,35 | 12,08 | 67,18 |
| Woj. dolnośląskie | 77,30 | 7,55 | 0,42 | 2,24 | 7,28 | 12,11 | 59,83 |

Źródło: [Systematyka 2003], obliczenia własne.

W 2002 roku spośród 141,3 tys. gospodarstw rolnych w województwie dolnośląskim tylko 106,9 tys., tj. 75,7%, prowadziło działalność gospodarczą, w tym wyłącznie rolniczą 85,9 tys. (60,8% ogółu gospodarstw), rolniczą i pozarolniczą 13,8 tys. (9,7%). Natomiast 24,3% ogółu gospodarstw nie prowadziło żadnej działalności gospodarczej [Systematyka 2003]. Między grupami badanymi stwierdzono duże zróżnicowanie. W grupie I ponad 1/3 gospodarstw nie prowadziło żadnej działalności gospodarczej, w II około 1/5, a w III 15,2% (tabela 3).

Tabela 3

Struktura gospodarstw Dolnego Śląska wg kierunków działania

| Grupa | Gospodarstwa | | | | | |
|-------------------|--------------|------------------------|----------|--------------|-------------------------|--|
| | ogółem | prowadzące działalność | | | | nie prowadzące działalności gospodarczej |
| | | razem | rolniczą | pozarolniczą | rolniczą i pozarolniczą | |
| % | | | | | | |
| I | 100,0 | 63,5 | 47,5 | 7,5 | 8,5 | 36,5 |
| II | 100,0 | 78,4 | 65,5 | 3,6 | 9,3 | 21,6 |
| III | 100,0 | 84,8 | 69,8 | 3,8 | 11,2 | 15,2 |
| Woj. dolnośląskie | 100,0 | 75,7 | 60,9 | 5,1 | 9,7 | 24,3 |

Źródło: [Systematyka 2003], obliczenia własne.

Spośród gospodarstw prowadzących działalność rolniczą ok. 25% produkowało wyłącznie na własne potrzeby. W miarę wzrostu powierzchni odsetek gospodarstw produkujących głównie na rynek zwiększa się z 4.0% do 1 ha, do 96,2% w gospodarstwach o powierzchni 50 ha i więcej [Systematyka 2003, Wybrane 2003].

Ocenę istotnych korelacji pomiędzy warunkami przyrodniczo-glebowymi, wyrażoną wskaźnikiem waloryzacji, a kierunkami produkcji roślinnej i zwierzęcej zilustrowano obliczeniami statystycznymi w tabeli 4. Dobre warunki nie są istotne w uprawie ziemniaków i produkcji zwierzęcej. Dział produkcji zwierzęcej współzależny jest dodatnio z udziałem trwałych użytków zielonych, szczególnie tam gdzie w produkcji dominowało bydło. Z danych makroekonomicznych wynika, że wysoki udział zbóż w strukturze zasiewów nie ma związku z jakością warunków przyrodniczo-glebowych, a wprost przeciwnie, największy udział zbóż uprawia się w grupie I, a więc o najgorszych parametrach waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej (tabela 4) [Bilski 1997].

Tabela 4

Istotne zależności w sektorze gospodarstw indywidualnych pomiędzy produkcją roślinną a zwierzęcą ($r_t = 0,215$; $p > 0,01$)

| Wyszczególnienie | Wskaźnik waloryzacji | Udział (%) | | | | Zwierzęta gospodarskie SD/100 ha UR | Bydło | Trzoda chlewna | Owce | Konie |
|---------------------------------------|----------------------|------------|-----------|-----------------|--------------------|-------------------------------------|-------|----------------|------|-------|
| | | TUZ | pow. zbóż | pow. ziemniaków | pow. przemysłowych | | | | | |
| Wskaźnik waloryzacji | 1 | | | | | | | | | |
| Udział TUZ | -0,743 | 1 | | | | | | | | |
| Udział pow. zbóż | x | x | 1 | | | | | | | |
| Udział pow. ziemniaków | -0,461 | x | -0,504 | 1 | | | | | | |
| Udział pow. przemysłowych | 0,751 | -0,525 | -0,337 | -0,435 | 1 | | | | | |
| Zwierzęta gospodarskie (SD/100 ha UR) | -0,262 | 0,266 | x | x | -0,328 | 1 | | | | |
| Bydło SF/100 ha UR | -0,407 | 0,494 | x | x | -0,314 | x | 1 | | | |
| Trzoda chlewna (SF/100 ha UR) | x | -0,403 | x | -0,279 | x | x | 1 | | | |
| Owce (SF/100 ha UR) | x | 0,600 | x | x | x | x | x | x | 1 | |
| Konie (SF/100 ha UR) | x | x | x | x | x | x | x | x | x | 1 |

Źródło:[Użytkowanie 2003], obliczenia własne.

Związki o charakterze organicznym pomiędzy produkcją roślinną i zwierzęcą w miarę zwiększającego się oddziaływania rynku, tracą na wyrażistości. Produkcja jest w coraz większym stopniu zależna nie tylko od relacji produkty roślinne do produktów zwierzęcych, ale także warunków ekonomicznych, tj. sprzedaży i płatności [Krzyśków 2003].

3. Wnioski

1. Wraz ze wzrostem wskaźnika waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej w województwie rośnie udział gruntów ornyczych w strukturze użytków rolnych.
2. Średnia powierzchnia gospodarstwa rolnego rośnie wraz ze wzrostem jakości warunków naturalnych.
3. Nie zanotowano istotnego wpływu warunków przyrodniczo-glebowych na średnią powierzchnię gospodarstw w grupach obszarowych od 1 do 15 ha UR.
4. Odsetek gospodarstw prowadzących działalność rolniczą zwiększa się w miarę wzrostu wskaźnika waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej.
5. Rachunek zależności pomiędzy produkcją roślinną a zwierzęcą dowodzi, że z jakością rolniczej przestrzeni produkcyjnej dodatnio skorelowana była tylko uprawa roślin przemysłowych. Produkcja zwierzęca dodatnio była współzależna z udziałem trwałych użytków zielonych, a ujemnie z udziałem upraw przemysłowych w strukturze zasiewów.

LITERATURA

1. Bilski S., Gołaś Z. (1997): Czynniki kształtujące dochody indywidualnych gospodarstw rolnych. *Więś i Rolnictwo* Nr 2, Warszawa, 74-87.
2. Freund J. E. (1981): *Podstawy nowoczesnej statystyki*. PWE, Warszawa.
3. Krzyśków S. (2003): Ocena produkcji zwierzęcej gospodarstw indywidualnych rolnictwa Dolnego Śląska na tle kraju. *Prace Naukowe AE im. O. Łangego we Wrocławiu*. Nr 980, 235-241.
4. Marszałkiewicz T. (1986): *Metody statystyki opisowej w badaniach ekonomiczno-rolniczych*. SGGW, Warszawa 1986, 340-343.
5. *Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych*. WUS, Wrocław 2003.
6. *Użytkowanie gruntów, 2003. Powierzchnia zasiewów i pogłowie zwierząt gospodarskich*. WUS, Wrocław.
7. Witek T. i wsp. (1993): *Waloryzacja rolniczej przestrzeni produkcyjnej Polski według gmin*. Puławy.
8. *Wybrane elementy sytuacji ekonomicznej gospodarstw rolnych, 2003*. WUS, Wrocław.

STANISŁAW KRZYŚKÓW

**WPLYW WARUNKÓW PRZYRODNICZO-GLEBOWYCH NA STRUKTURĘ
I KIERUNKI PRODUKCJI GOSPODARSTW INDYWIDUALNYCH WOJEWÓDZTWA
DOLNOŚLĄSKIEGO**

STRESZCZENIE

Przedmiotem opracowania była analiza rolnictwa indywidualnego na Dolnym Śląsku. Materiał badawczy pochodził z Powszechnego Spisu rolnego 2002. Gospodarstwa podzielono według wskaźnika waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej. Stwierdzono, że warunki produkcji mają istotny wpływ na kierunki działalności, szczególnie roślinnej. Zauważono istotne związki pomiędzy produkcją roślinną, a jakością jeśli idzie o udział zbóż i przemysłowych w strukturze zasiewów. Obsada zwierząt jest ujemnie skorelowana z jakością warunków i udziałem upraw przemysłowych, a dodatnio z udziałem łąk i pastwisk w strukturze użytków rolnych.

STANISŁAW KRZYŚKÓW

**INFLUENCE OF NATURE AND SOIL CONDITIONS ON THE STRUCTURE
AND PRODUCTION DIRECTIONS OF INDIVIDUAL FARMS IN LOWER
SILESIA REGION**

SUMMARY

Investigative material data was used according to Public Rural Book. The farms has been derided in accordance with valorization of form area production ratio. The researches shows that conditions of production have an important influence especially for directors of farm production. There us also an essential relationships between plant production and sow structure (especially wheat share). The livestock is correlated negatively with quality of condition and industrial corps.

MAREK NOWAK, KRYSZYNA SZYBIGA
Akademia Rolnicza we Wrocławiu

PERSPEKTYWY MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁU MIĘSNEGO Z TERENU DOLNEGO ŚLĄSKA

1. Wstęp

Polski przemysł mięsny charakteryzuje znaczne rozdrobnienie i rozproszenie produkcji. Na wielu lokalnych rynkach istnieje stan swoistej równowagi, w którym małe ubojnie i przetwórnice zaopatrują w mięso i jego przetwory miejscowych dystrybutorów i odbierają żywca od pobliskich producentów. Udział zewnętrznych podmiotów w zaopatrzeniu tych rynków jest niewielki. Sytuacja może ulec zmianie z powodu konieczności dostosowania standardów obowiązujących w polskim przemyśle mięsnym do wymogów unijnych. Artykuł niniejszy poświęcony jest ocenie stanu dostosowania dolnośląskich zakładów przemysłu mięsnego do norm Unii Europejskiej, ze szczególnym uwzględnieniem małych firm działających na rynkach lokalnych.

2. Spożycie i produkcja mięsa w Polsce

W polskich gospodarstwach domowych popyt na mięso i jego przetwory wykazuje w ostatnich latach tendencję wzrostową. W okresie 1999-2003¹ spożycie roczne na 1 mieszkańca mięsa ogółem, łącznie z podrobami, wzrosło z 68,8 kg do 72,4 kg (+8,4%), mięsa wieprzowego z 39,6 kg do 41,0 kg (+1,0%), mięsa wołowego spadło z 7,9 do 5,0 kg (-35,9%), a drobiowego wzrosło z 13,9 kg do 21,0 kg (+51,1%) [Rynek 2003]. Łączna przemysłowa produkcja przetworów mięsnych wzrosła z 967 tys. t w roku 1999 do 990 tys. t w 2003 r. (+2,4%), w tym wędlin z 873 tys. t w 1999 do 905 tys. t w 2003 r. (+3,7%). Przemysłowe uboje zwierząt rzeźnych wzrosły z 1015 tys. t wagi poubojowej w 1999 r. do 1300 tys. t w 2003 r. (+28,1%). Spadła natomiast wielkość ubojów na cele handlowe (lokalne) z 1100 tys. t w 1999 r. do 795 tys. t w 2003 r. (-27,7%) [Rynek 2003]. W przemyśle mięsnym równocześnie postępują dwa procesy:

¹ Wszystkie dane dla 2003 roku mają charakter szacunkowy.

spadku ogólnej ilości podmiotów na rynku mięsa czerwonego, z 4139 w 1999 r. do 3680 w roku 2001 i wzrostu ilości podmiotów dużych i średnich. W latach 1998-2002 powstało 46 tego typu przedsiębiorstw [Rycombel 2003]. Likwidowane były przede wszystkim małe ubojnie i zakłady przetwórcze.

3. Dostosowanie przedsiębiorstw przemysłu mięsnego do standardów Unii Europejskiej

W okresie przedakcesyjnym wprowadzono wiele zmian legislacyjnych, mających na celu zharmonizowanie zasad uboju i przetwórstwa mięsa w Polsce z unijnymi standardami obowiązującymi w tej dziedzinie. Proces dostosowania zasad funkcjonowania ubojni i przetwórci mięsa zapoczątkowało uchwalenie Ustawy z dnia 24 kwietnia 1997 r. o zwalczaniu chorób zakaźnych zwierząt, badaniu zwierząt rzeźnych i mięsa oraz o Inspekcji Weterynaryjnej. Warunki weterynaryjne określone w nowym prawie postawiły przed producentami bardzo wysokie wymagania, których spełnienie miało nastąpić w krótkim okresie czasu. Dokonana przez służby weterynaryjne w 1999 r. pierwsza ocena możliwości dostosowania polskiego przemysłu mięsnego do wymogów unijnych wykazała, że przeszło 90% zakładów nie spełniało norm techniczno-organizacyjnych, a część również sanitarnych.

W celu oceny stanu dostosowania polskich producentów mięsa do uregulowań unijnych dokonano podziału podmiotów funkcjonujących w branży mięsnej na następujące cztery kategorie:

A – podmioty spełniające wymagania określone prawem UE a tym samym uprawnione do sprzedaży produktów na obszarze Wspólnego Rynku;

B1 – podmioty, które spełnią wymogi UE do 01.05.2004 r.;

B2 – podmioty, które będą korzystać z okresów przejściowych (do końca 2007 r.);

C – podmioty, które zrezygnowały z dostosowania zakładu do norm unijnych i zakończą swoją działalność w dotychczasowej formule do dnia akcesji [Leonkiewicz 2003].

W branży mięsnej z okresów przejściowych mogą korzystać jedynie podmioty o charakterze przemysłowym, tj. realizujące produkcję w zakresie rozbioru mięsa czerwonego na poziomie powyżej 5 t tygodniowo, a produkcję przetwórczą 7,5 t tygodniowo.

Zasadniczym powodem rezygnacji z dostosowania do wymogów UE (grupa C) i korzystania z okresów przejściowych (grupa B2) była zła kondycja finansowa, charakterystyczna dla całej branży mięsnej. Poziom wskaźnika rentowności sprzedaży netto w latach 1999-2003 wzrósł z -1,69% do +0,85% (I półrocze), co świadczy o tym, że zakłady mięsne w tym czasie nie miały szans na realizację inwestycji dostosowawczych bez udziału środków zewnętrznych [Rynek 2003].

4. Metodyka i wyniki badań

Celem badań, przeprowadzonych w 2002 roku w dolnośląskich przedsiębiorstwach branży mięsnej, było określenie zdolności ubojowej oraz zdolności produkcyjnej rozbioru i przetwórstwa mięsa czerwonego co do jej wielkości i struktury. Pogłębioną analizą objęto przedsiębiorstwa małe, tj. zakwalifikowane do kategorii C. W badaniach przeprowadzonych na próbie pełnej (170 podmiotów), posłużono się ankietami których pytania dotyczyły: tygodniowej i rocznej zdolności produkcyjnej, zatrudnienia oraz planowanych inwestycji. Kategoryzacji badanych przedsiębiorstw dokonano na podstawie informacji uzyskanych w wojewódzkich służbach inspekcji weterynaryjnej.

W trakcie podjętych badań dolnośląskich producentów i przetwórców mięsa czerwonego zaklasyfikowano do kategorii: B1 – 121 przedsiębiorstw, B2 – 6 zakładów, C – 43 podmioty. Większość przedsiębiorstw (74,7%) zadeklarowała dostosowanie do unijnych standardów w terminach ustalonych dla odpowiednich kategorii. Część z nich zrezygnowała jednak z bardzo kapitałochłonnej modernizacji części ubojowej lub ograniczyła ubój do jednego gatunku zwierząt.

W 2002 roku łączna zdolność ubojowa dolnośląskich producentów i przetwórców mięsa czerwonego wyniosła 246,2 tys. jednostek przeliczeniowych², produkcyjna rozbioru 97,0 tys. t, przetwórstwa mięsa 60,5 tys. t, a mięsa mielonego 5,2 tys. t. Największą zdolność ubojową miały przedsiębiorstwa kategorii B1 – 130,8 tys. t (53,1%), mniejszą zakłady kategorii C – 80,6 tys. t (32,8%) i najmniejszą kategorii B2 – 34,8 tys. t (14,1%). W zdolności produkcyjnej rozbioru również dominowały zakłady kategorii B1 – 55,9 tys. t (57,6%) przed przedsiębiorstwami kategorii B2 – 33,5 tys. t (34,6%) i kategorii C – 7,6 tys. t (7,8%). Zdolność produkcyjna przetwórstwa była najwyższa w przedsiębiorstwach zaliczonych do kategorii B1 – 29,5 tys. t (48,7%), następnie w zakładach kategorii B2 – 27,2 tys. t (45,0%) i w przedsiębiorstwach kategorii C – 3,8 tys. t (6,3%). Mięsa mielonego najwięcej można było wyprodukować w zakładach kategorii B1 – 4,2 tys. t (82,2%), następnie w przedsiębiorstwach kategorii B2 – 900 t (17,4%) i w zakładach kategorii C – 21,0 t (0,4%).

Jak wynika z przedstawionych wyników analizy zakłady kategorii C miały znaczący udział jedynie w zdolności ubojowej (32,8%), w zdolnościach rozbioru i przetwórstwa był to udział niewielki (odpowiednio 7,8% i 6,3%), a zdolności produkcyjnej mięsa mielonego marginalny (0,4%). Pogłębioną analizą objęto wszystkie przedsiębiorstwa kategorii C (43 jednostki), a jej wyniki zawarto w tabeli 1. Jak wynika z danych tej tabeli ubój był prowadzony w dwudziestu pięciu

² W ustalaniu zdolności ubojowej zakładów przemysłu mięsnego wg wymogów UE stosuje się jednostki przeliczeniowe, wynoszące dla: 1 szt. bydła 1, dla trzody powyżej 100 kg – 0,2, a od 15 do 100 kg – 0,15, dla prosiąt 0,05, dla pozostałych gatunków 0,1. Przy ustalaniu maksymalnej rocznej zdolności produkcyjnej przyjęto czas nominalny równy 50 tygodni w roku.

spośród czterdziestu trzech badanych podmiotów. Roczna zdolność ubojowa zawierała się w przedziale od 150 do 20000 jednostek przeliczeniowych (średnio 3326). Zdolność produkcyjna rozbioru realizowanego w dwudziestu siedmiu przedsiębiorstwach wynosiła od 35 do 1000 ton, przy średniej 279,8 t. Średnia zdolność produkcyjna przetwórstwa, którym zajmowało się dwadzieścia siedem podmiotów, wynosiła 140,4 t, w przedziale od 12,5 do 450 t. Zdolność produkcyjna mięsa mielonego, wytwarzanego jedynie w czterech zakładach, kształtowała się w przedziale od 1 do 10 t, średnio 5,3 t rocznie.

W przedsiębiorstwach kategorii C zatrudnionych było 338 osób, w przedziale od 3 do 47 osób (średnio 7,8). Zatem względem kryterium wielkości zatrudnienia, wszystkie podmioty można uznać za przedsiębiorstwa małe, tj. zatrudniające poniżej 50 pracowników.

Z przeprowadzonej analizy wynika, iż procesy produkcyjne w badanych małych przedsiębiorstwach przemysłu mięsnego (kategorii C) były na różnych poziomach integracji. W dwunastu zakładach funkcjonował zintegrowany system, obejmujący wszystkie fazy produkcji: ubój, rozbiór i przetwórstwo mięsa czerwonego. Przedsiębiorstwa te miały następujące udziały w mocach produkcyjnych analizowanej grupy: ubój – 13,5%, rozbiór – 44,9%, przetwórstwo 60,4%. W dziewięciu zakładach realizowany był wyłącznie ubój, miały one 71,9% udziału w mocy ubojowej całej analizowanej grupy. Z kolei w trzynastu zakładach dokonywano wyłącznie przerobu mięsa czerwonego. Ich moce przerobowe stanowiły 36,9% potencjału wszystkich badanych przedsiębiorstw.

5. Wnioski

Niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa i stopnia zintegrowania produkcji mięsa i jego przetworów, w 2001 roku właściciele czterdziestu trzech małych zakładów mięsnych z terenu Dolnego Śląska zrezygnowali z prób dostosowywania ich do norm unijnych. Zbyt mała skala produkcji, trudności w pozyskaniu środków na modernizację oraz obawy przed konkurencją ze strony zakładów zaliczonych do wyższych kategorii skłoniły kierownictwa małych zakładów mięsnych do podjęcia decyzji o zaniechaniu działalności. Ich miejsce zajęłyby inne przedsiębiorstwa, głównie z terenu województwa dolnośląskiego i ościennych. Na rynkach lokalnych pozostałyby jedynie dystrybutorzy mięsa i przetworów dostarczanych z większych podmiotów. Dla producentów żywca oznaczałoby to konieczność sprzedawania go do odległych ubojni. W konsekwencji tych zmian większość, spośród 338 osób zatrudnionych w małych przedsiębiorstwach przemysłu mięsnego zostałaby zwolniona. Skutki likwidacji tych zakładów dotknęłyby więc nie tylko właściciele, ale również ich pracowników oraz dostawców żywca.

Tabela 1

Zdolność produkcyjna i zatrudnienie w dolnośląskich zakładach
mięśnych kategorii C

| Lp. | Średnie zatrudnienie | Roczna zdolność produkcyjna | | | |
|----------------|----------------------|-----------------------------|--------------|------------------|-------------------------------|
| | | ubój jed. przeliczeniowe) | rozbiór (t) | przetwórstwo (t) | produkcja mięsa mielonego (t) |
| 1 | 19 | | 500 | 250 | |
| 2 | 4 | | 150 | 100 | |
| 3 | 3 | | 150 | 100 | |
| 4 | 6 | | 250 | 50 | 5 |
| 5 | 4 | 1500 | | | 10 |
| 6 | 47 | 15000 | | | |
| 7 | 17 | 1500 | 750 | 350 | |
| 8 | 7 | | 250 | 150 | |
| 9 | 5 | | 175 | 125 | |
| 10 | 4 | 150 | 40 | 25 | |
| 11 | 3 | 650 | 80 | | |
| 12 | 9 | 500 | 115 | 65 | |
| 13 | 11 | 400 | 250 | 75 | |
| 14 | 4 | 350 | 210 | 160 | |
| 15 | 6 | 1000 | 450 | 450 | 5 |
| 16 | 4 | | 35 | 12,5 | 1 |
| 17 | 11 | 760 | | | |
| 18 | 4 | 200 | 250 | 200 | |
| 19 | 12 | | | 250 | |
| 20 | 4 | | 250 | 150 | |
| 21 | 5 | 1000 | | | |
| 22 | 5 | | 225 | 100 | |
| 23 | 4 | 500 | 125 | 40 | |
| 24 | 13 | 8500 | | | |
| 25 | 25 | 5250 | 550 | 390 | |
| 26 | 3 | 150 | 50 | | |
| 27 | 5 | | 50 | 60 | |
| 28 | 4 | | | | |
| 29 | 2 | | | | |
| 30 | 4 | | | | |
| 31 | 4 | | | | |
| 32 | 4 | 1000 | | | |
| 33 | 4 | | 250 | 90 | |
| 34 | 20 | 20000 | | | |
| 35 | 2 | 900 | | | |
| 36 | 10 | 600 | 150 | 125 | |
| 37 | 3 | 250 | 400 | 400 | |
| 38 | 10 | 10000 | 750 | | |
| 39 | 10 | 2500 | | 10 | |
| 40 | 4 | 1000 | 1000 | | |
| 41 | 7 | 150 | 100 | 10 | |
| 42 | 3 | | | 17,5 | |
| 43 | 3 | | | 35 | |
| Razem | 338 | 80650 | 7555 | 3790 | 21 |
| Średnia | 7,9 | 3326,0 | 279,8 | 140,4 | 5,3 |

Źródło: [Szybiga 2003].

Być może ta właśnie perspektywa, niekorzystna dla lokalnych społeczności, skłoniła władze państwowe do zmiany pierwotnego zamiaru zamknięcia wszystkich zakładów mięsnych kategorii C do 1 maja 2004 roku. Zdano sobie sprawę z niewspółmierności wymagań jakie postawiono jednocześnie wielkim eksporterom na rynki UE i małym producentom funkcjonującym na lokalnych rynkach. W 2004 roku weszły w życie nowe regulacje prawne, wprowadzające pojęcia sprzedaży bezpośredniej, kierowanej wyłącznie na rynek lokalny³. Większość, spośród dolnośląskich małych przedsiębiorstw przemysłu mięsnego, zaliczonych do kategorii C, będzie w stanie spełnić stosunkowo proste wymogi sanitarno-weterynaryjne, pozwalające kontynuować sprzedaż na rynki lokalne. Uniknąwszy likwidacji, będą się jednak musiały liczyć z tym, że narastająca konkurencja może skłonić przedsiębiorstwa funkcjonujące w innych województwach i przygranicznych regionach Niemiec i Czech do wejścia na ich teren działalności. Szansą na utrzymanie się na rynku artykułów mięsnych może być korzystanie z tradycyjnych receptur i kierowanie oferty do lokalnych nabywców, którzy doceniają walory rodzimych produktów mięsnych.

LITERATURA

1. Leonkiewicz J. (2003): Procesy dostosowawcze w branży mięsnej. *Przemysł Spożywczy* T. 57, Nr 6, 13-14.
2. Rycombel D. (2003): *Przemysł mięsny*. www.cofund.org.pl/agro-info/index
3. Rynek Mięsa. Stan i perspektywy (2003), IERiGŻ, październik, s. 24, 33.
4. Szybga K. (2003): Ocena stanu zakładów przemysłu mięsnego w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej – na przykładzie Dolnego Śląska. [w:] *Agrobiznes 2003. Jakość jako podstawowy instrument konkurencyjności w agrobiznesie*. *Prace Naukowe AE im. Oskara Langego we Wrocławiu*, Nr 983, T. 2, 387-393.

MAREK NOWAK

³ Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. o wymaganiach weterynaryjnych dla produktów pochodzenia zwierzęcego. *Dz. U.* Nr 33, poz. 288.

MAREK NOWAK
KRYSTYNA SZYBIGA

**PERSPEKTYWY MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁU MIĘSNEGO
Z TERENU DOLNEGO ŚLĄSKA**

STRESZCZENIE

W pracy przedstawiono ocenę stanu przemysłu mięsnego na Dolnym Śląsku i podział zakładów między kategorie B1, B2 i C. Ustalono wielkość i strukturę produkcji oraz stan zatrudnienia w małych zakładach mięsnych (kategoria C). Wskazano też na zagrożenia i perspektywy małych zakładów mięsnych po akcesji Polski do Unii Europejskiej.

MAREK NOWAK
KRYSTYNA SZYBIGA

THE PERSPECTIVES OF SMALL MEAT PLANTS FROM LOWER SILESIA

SUMMARY

The evaluation of the condition of meat industry in Lower Silesia and the division of meat plants in to B1, B2 and C categories have been presented in the article. The production volume and structure and the number of employees in small meat plants of C category have been estimated. The perspectives for small meat plants, coming with the Polish accession to the European Union, have also been shown.

*PIOTR SELWESIUK
SŁAWOMIR JERZY SNARSKI
Politechnika Białostocka*

ZASTOSOWANIE METODY UNITARYZACJI ZEROWANEJ W OKREŚLENIU RANKINGU GMIN WIEJSKICH WOJ. PODLASKIEGO ZE WZGLĘDU NA STOPIEŃ ZADŁUŻENIA I ABSORPCJI FUNDUSZY UNIJNYCH

1. Wprowadzenie

Po akcesji Polski do UE często dochodzi do dyskusji dotyczącej stopnia wykorzystania pomocy unijnej. Dyskusja ta jest o tyle ważna, iż brak skutecznej aplikacji o te środki doprowadzi do sytuacji, w której Polska stanie się płatnikiem netto [Kawecka-Wyrzykowska 2000]. Jednym z czynników decydujących o stopniu wykorzystania pomocy jest sytuacja finansowa beneficjenta. Badania prowadzone przez autorów na terenie woj. podlaskiego wykazały, iż ten czynnik nie był kluczowy przy ubieganiu się o środki finansowe z programu SAPARD, jednakże ograniczenia prawne dotyczące maksymalnego poziomu zadłużenia mogą stać się w przyszłości czynnikiem wpływającym negatywnie na stopień absorpcji funduszy strukturalnych. Część Jednostek Samorządu Terytorialnego (JST) zadłuża się aby zrealizować inwestycję, a następnie otrzymać refundację poniesionych wydatków z budżetu UE, natomiast inne JST nie aplikują o pomoc z zewnątrz, ale też i nie posiadają zadłużenia. Ustalenie, które z JST są w lepszej sytuacji jest dość trudne. Autorzy proponują więc, zastosowanie jednej z metod WAS (Wielowymiarowa Analiza Statystyczna) aby utworzyć ranking gmin, który będzie opisany przez kilka cech jednocześnie.

2. Metoda Unitaryzacji Zerowanej

Łatwo zauważyć, że w analizie jednowymiarowej porównania obiektów dokonuje się w prosty sposób, ale nie umożliwi ona porównania obiektów opisanych za pomocą więcej niż jednej cechy. W analizie jednowymiarowej dokonuje się bezpośredniego porównania cechy opisującej obiekty. Ze względu na to, iż

obiekty w badaniach były opisane przez dwie cechy, tj. wielkość pozyskanych funduszy oraz stopień zadłużenia, zastosowano metodę, która umożliwiła takie przedstawienie zmiennych (cech obiektów) dotyczących kilku obiektów, aby można było je bezpośrednio porównywać [Ostasiewicz 1998]. W badaniach użyto wielowymiarowej analizy porównawczej, służącej do analizy zjawisk złożonych. Jedną z metod WAS jest **Metoda Unitaryzacji Zerowanej**. Umożliwia ona unormowanie zmiennych diagnostycznych poprzez badanie rozstępu cechy [Jędrzejczyk, Kukuła, Skrzypek, Walkosz 2002]. Jest to metoda uniwersalna, może być używana do normowania różnych zmiennych niezależnie od ich rodzaju i jednostek. W zależności od charakteru zmiennej diagnostycznej normowanie odbywa się za pomocą trzech wzorów:

- a) **stymulanty** - zmienne diagnostyczne, których wzrost wartości powoduje wzrost oceny cechy badanego obiektu, wówczas zmienne normowane są liczone wg. wzoru

$$z = (x - x_{\min}) / (x_{\max} - x_{\min})$$

gdzie:

z - zmienna znormalizowana

x - zmienna przed normalizacją

x_{\max} - wartość maksymalna zmiennej w danym zbiorze

x_{\min} - wartość minimalna zmiennej w danym zbiorze

- b) **destymulanty** - zmienne diagnostyczne, których wzrost wartości powoduje spadek oceny cechy badanego obiektu, wówczas zmienne normowane są liczone wg wzoru:

$$z = (x_{\max} - x) / (x_{\max} - x_{\min})$$

gdzie:

z - zmienna znormalizowana

x - zmienna przed normalizacją

x_{\max} - wartość maksymalna zmiennej w danym zbiorze

x_{\min} - wartość minimalna zmiennej w danym zbiorze

- c) **nominanty** - zmienna diagnostyczna, która tylko dla pewnej wartości lub przedziału wartości, przybiera najwyższą ocenę (optimum), w miarę oddalania się od optimum ocena zjawiska maleje, wówczas zmienne normowane są liczone wg wzoru:

$$z = (x - x_{\min}) / (x_{\text{opt}} - x_{\min}) \text{ dla } x < x_{\text{opt}}$$

$$z = (x - x_{\max}) / (x_{\text{opt}} - x_{\max}) \text{ dla } x > x_{\text{opt}}$$

gdzie:

z - zmienna znormalizowana

x - zmienna przed normalizacją

x_{\max} - wartość maksymalna zmiennej w danym zbiorze

x_{\min} - wartość minimalna zmiennej w danym zbiorze

x_{opt} - wartość optymalna zmiennej w danym zbiorze

3. Ranking gmin wiejskich woj. podlaskiego

Jako zmienne diagnostyczne zostały wybrane następujące cechy:

- kwota dotychczas pozyskanych funduszy w zł na mieszkańca,
- stopień zadłużenia w %.

Pierwsza cecha opisuje wielkość dotychczas pozyskanych środków z budżetu UE w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Okres objęty badaniami to lata 1993-2002.

Drugą cechą jest cecha opisująca stosunek łącznej kwoty długu gminy na koniec okresu do dochodu ogółem. Ustawodawca określił, iż wartość tej cechy nie może przekroczyć 60% (ustawa o finansach publicznych).

Z danych zawartych w tabeli 1 wynika, iż istnieje duża rozbieżność pomiędzy gminami wiejskimi województwa podlaskiego w ilości środków pozyskanych z budżetu Unii Europejskiej, w przeliczeniu na jednego mieszkańca, w badanym okresie. Największa ilość środków została pozyskana w gminie wiejskiej Suwałki – 651,90 zł na jednego mieszkańca, co może świadczyć o dość dobrym przygotowaniu instytucjonalnym gminy w zakresie pozyskiwania środków unijnych. Z drugiej strony zaniepokojenie powinien budzić fakt, iż 20 spośród 82 gmin nie pozyskało żadnych środków.

Analizując stopień zadłużenia gmin można stwierdzić, iż żadna z badanych gmin nie przekroczyła ustawowo określonego progu zadłużenia. Maksymalna wartość tej cechy w badanych obiektach wyniosła 38,09% i dotyczyła gminy Puńsk. Minimalna wartość zadłużenia wynosiła 0% i zanotowano ją w 16 badanych obiektach.

Po wyborze zmiennych diagnostycznych przystąpiono do drugiego etapu tworzenia rankingu gmin, czyli do normowania zmiennych diagnostycznych.

Ze względu na brak danych dotyczących kwoty pozyskanych funduszy unijnych, gminy: Janów, Jasionówka, Michałowo, Perlejewo, Rutki, Sidra, Sztabin, Wizajny zostały pominięte w dalszej części opracowania.

W tabeli 2 przedstawiono unormowane zmienne diagnostyczne. Pierwsza zmienna należy do zbioru stymulant, gdyż pozytywnie wpływa na ocenę cechy badanego obiektu. Liczymy ją wg wzoru:

$$z = (x - x_{\min}) / (x_{\max} - x_{\min})$$

gdzie:

z - zmienna znormalizowana

x - zmienna przed normalizacją

x_{\max} - wartość maksymalna zmiennej w danym zbiorze

x_{\min} - wartość minimalna zmiennej w danym zbiorze

Druga zmienna należy do destymulant, które mają negatywny wpływ na ocenę cechy badanego obiektu. Do analizy zastosowano następujący wzór:

$$z = (x_{\max} - x) / (x_{\max} - x_{\min})$$

gdzie:

z - zmienna znormalizowana

x - zmienna przed normalizacją

x_{\max} - wartość maksymalna zmiennej w danym zbiorze

x_{\min} - wartość minimalna zmiennej w danym zbiorze

Wybrane zmienne diagnostyczne według gmin

Tabela 1

| Lp. | Gmina | Kwota pozyskanych funduszy w zł na mieszkańca | Stopień zadłużenia w % na 31.12.2002 r. | Lp. | Gmina | Kwota pozyskanych funduszy w zł na mieszkańca | Stopień zadłużenia w % na 31.12.2002 r. |
|-----|----------------------|---|---|-----|---------------------|---|---|
| 1 | Augustów | 29,52 | 1,57 | 42 | Narew | 213,02 | 0,03 |
| 2 | Bakałarzewo | 173,51 | 0,51 | 43 | Narewka | 63,54 | 27,50 |
| 3 | Bargłów Kościelny | 152,09 | 1,42 | 44 | Nowe Piekuty | 0,00 | 12,00 |
| 4 | Białowieża | 0,00 | 17,81 | 45 | Nowinka | 270,91 | 8,43 |
| 5 | Bielsk Podlaski | 182,53 | 26,96 | 46 | Nowy Dwór | 89,56 | 13,13 |
| 6 | Boćki | 0,00 | 8,58 | 47 | Nurzec-Stacja | 244,76 | 22,18 |
| 7 | Brańsk | 165,36 | 14,76 | 48 | Orla | 0,00 | 0,00 |
| 8 | Czeremcha | 94,80 | 3,08 | 49 | Perlejewo | | 1,77 |
| 9 | Czyże | 44,77 | 4,25 | 50 | Piątnica | 496,80 | 0,00 |
| 10 | Czyżew-Osada | 33,70 | 0,00 | 51 | Płaska | 0,00 | 2,47 |
| 11 | Dobrzyniewo Duże | 0,00 | 0,00 | 52 | Poświętne | 22,39 | 26,84 |
| 12 | Dubicze Cerkiewne | 25,63 | 7,44 | 53 | Przeróś | 22,14 | 2,00 |
| 13 | Dziadkowice | 0,00 | 7,09 | 54 | Przytuły | 178,43 | 0,97 |
| 14 | Filipów | 0,00 | 0,00 | 55 | Puńsk | 36,58 | 38,09 |
| 15 | Giby | 49,95 | 2,43 | 56 | Raczk | 124,00 | 15,29 |
| 16 | Grabowo | 41,83 | 0,51 | 57 | Radziłów | 84,71 | 12,53 |
| 17 | Grajewo | 50,18 | 2,90 | 58 | Rudka | 0,00 | 12,85 |
| 18 | Grodzisk | 22,72 | 15,72 | 59 | Rutka-Tartak | 89,12 | 3,14 |
| 19 | Gródek | 32,91 | 4,83 | 60 | Rutki | | 10,16 |
| 20 | Hajnówka | 13,84 | 12,21 | 61 | Sejny | 86,59 | 0,83 |
| 21 | Janów | | 26,65 | 62 | Sidra | | 0,00 |
| 22 | Jasionówka | | 7,33 | 63 | Siemiatycze | 0,00 | 8,99 |
| 23 | Jaświły | 0,00 | 0,15 | 64 | Sokoły | 82,28 | 11,82 |
| 24 | Jeleniewo | 226,84 | 3,91 | 65 | Suwałki | 651,90 | 0,00 |
| 25 | Juchnowiec Kościelny | 156,05 | 6,94 | 66 | Szepietowo | 344,95 | 4,66 |
| 26 | Klukowo | 0,00 | 2,70 | 67 | Sztabin | | 27,47 |
| 27 | Kobylin-Borzemy | 140,84 | 0,00 | 68 | Szudziałowo | 7,90 | 12,60 |
| 28 | Kolno | 23,39 | 3,91 | 69 | Szumowo | 0,00 | 2,36 |
| 29 | Kołaki Kościelne | 26,96 | 0,00 | 70 | Szpyłiszki | 3,90 | 0,20 |
| 30 | Korycin | 10,28 | 13,49 | 71 | Śniadowo | 62,09 | 13,79 |
| 31 | Krasnopol | 0,00 | 4,72 | 72 | Trzcianne | 0,00 | 19,04 |
| 32 | Krynki | 0,00 | 17,74 | 73 | Turośl | 0,00 | 2,71 |
| 33 | Krypno | 31,00 | 13,09 | 74 | Turośl Kościelna | 179,74 | 23,65 |
| 34 | Kulesze Kościelne | 0,00 | 3,96 | 75 | Wąsosz | 208,28 | 17,72 |
| 35 | Kuźnica | 11,92 | 6,76 | 76 | Wiżna | 305,86 | 10,28 |
| 36 | Łomża | 129,63 | 5,87 | 77 | Wiżajny | | 8,57 |
| 37 | Mały Płock | 17,40 | 10,62 | 78 | Wysokie Mazowieckie | 31,75 | 0,00 |
| 38 | Miastkowo | 23,17 | 0,00 | 79 | Wyszki | 28,51 | 17,38 |
| 39 | Michałowo | | 0,00 | 80 | Zambrów | 0,00 | 0,00 |
| 40 | Mielnik | 0,00 | 0,00 | 81 | Zawady | 20,83 | 0,00 |
| 41 | Milejczyce | 17,20 | 0,00 | 82 | Zbójna | 300,66 | 32,34 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z RIO Białostok i Podlaskiego Urzędu Wojewódzkiego.

Tabela 2

Unormowane zmienne diagnostyczne według gmin.

| Lp. | Gmina | Z1 | Z2 | Lp. | Gmina | Z1 | Z2 |
|-----|----------------------|------|------|-----|---------------------|------|------|
| 1 | Augustów | 0,05 | 0,96 | 38 | Milejczyce | 0,03 | 1,00 |
| 2 | Bakalarzewo | 0,27 | 0,99 | 39 | Narew | 0,33 | 1,00 |
| 3 | Bargłów Kościelny | 0,23 | 0,96 | 40 | Narewka | 0,10 | 0,28 |
| 4 | Białowieża | 0,00 | 0,53 | 41 | Nowe Piekuty | 0,00 | 0,68 |
| 5 | Bielsk Podlaski | 0,28 | 0,29 | 42 | Nowinka | 0,42 | 0,78 |
| 6 | Boćki | 0,00 | 0,77 | 43 | Nowy Dwór | 0,14 | 0,66 |
| 7 | Brańsk | 0,25 | 0,61 | 44 | Nurzec-Stacja | 0,38 | 0,42 |
| 8 | Czeremcha | 0,15 | 0,92 | 45 | Orla | 0,00 | 1,00 |
| 9 | Czyże | 0,07 | 0,89 | 46 | Piątnica | 0,76 | 1,00 |
| 10 | Czyżew-Osada | 0,05 | 1,00 | 47 | Płaska | 0,00 | 0,94 |
| 11 | Dobrzyniewo Duże | 0,00 | 1,00 | 48 | Poświętne | 0,03 | 0,30 |
| 12 | Dubicze Cerkiewne | 0,04 | 0,80 | 49 | Przerosił | 0,03 | 0,95 |
| 13 | Działkowice | 0,00 | 0,81 | 50 | Przytuły | 0,27 | 0,97 |
| 14 | Filipów | 0,00 | 1,00 | 51 | Puńsk | 0,06 | 0,00 |
| 15 | Giby | 0,08 | 0,94 | 52 | Raczki | 0,19 | 0,60 |
| 16 | Grabowo | 0,06 | 0,99 | 53 | Radziłów | 0,13 | 0,67 |
| 17 | Grajewo | 0,08 | 0,92 | 54 | Rudka | 0,00 | 0,66 |
| 18 | Grodzisk | 0,03 | 0,59 | 55 | Rutka-Tartak | 0,14 | 0,92 |
| 19 | Gródek | 0,05 | 0,87 | 56 | Sejny | 0,13 | 0,98 |
| 20 | Hajnówka | 0,02 | 0,68 | 57 | Siemiatycze | 0,00 | 0,76 |
| 21 | Jaświły | 0,00 | 1,00 | 58 | Sokoły | 0,13 | 0,69 |
| 22 | Jeleniewo | 0,35 | 0,90 | 59 | Suwałki | 1,00 | 1,00 |
| 23 | Juchnowiec Kościelny | 0,24 | 0,82 | 60 | Szepietowo | 0,53 | 0,88 |
| 24 | Klukowo | 0,00 | 0,93 | 61 | Szudziałowo | 0,01 | 0,67 |
| 25 | Kobylin-Borzymy | 0,22 | 1,00 | 62 | Szumowo | 0,00 | 0,94 |
| 26 | Kolno | 0,04 | 0,90 | 63 | Szypilski | 0,01 | 0,99 |
| 27 | Kołaki Kościelne | 0,04 | 1,00 | 64 | Sniadowo | 0,10 | 0,64 |
| 28 | Korycin | 0,02 | 0,65 | 65 | Trzcianne | 0,00 | 0,50 |
| 29 | Krasnopol | 0,00 | 0,88 | 66 | Turośl | 0,00 | 0,93 |
| 30 | Krynki | 0,00 | 0,53 | 67 | Turośl Kościelna | 0,28 | 0,38 |
| 31 | Krypno | 0,05 | 0,66 | 68 | Wąsosz | 0,32 | 0,53 |
| 32 | Kulesze Kościelne | 0,00 | 0,90 | 69 | Wizna | 0,47 | 0,73 |
| 33 | Kuźnica | 0,02 | 0,82 | 70 | Wysokie Mazowieckie | 0,05 | 1,00 |
| 34 | Łomża | 0,20 | 0,85 | 71 | Wyszki | 0,04 | 0,54 |
| 35 | Mały Płock | 0,03 | 0,72 | 72 | Zambrów | 0,00 | 1,00 |
| 36 | Miastkowo | 0,04 | 1,00 | 73 | Zawady | 0,03 | 1,00 |
| 37 | Mielnik | 0,00 | 1,00 | 74 | Zbójna | 0,46 | 0,15 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Suma zmiennych unormowanych dla poszczególnych badanych obiektów była podstawą do utworzenia rankingu gmin. Ułożenie sum: (Z1+Z2) w porządku malejącym, czyli od największej wartości do najmniejszej pozwoliło na bezpośrednie porównanie. Wyższa pozycja w rankingu świadczy o większych możliwościach absorpcji środków finansowych z UE. Tabela 3 przedstawia ranking gmin uporządkowany malejąco:

Tabela 3

Ranking gmin wiejskich woj. podlaskiego ustalony wg zmiennych unormowanych

| Lp. | Gmina | Z1+Z2 | Lp. | Gmina | Z1+Z2 |
|-----|----------------------|-------|-----|-------------------|-------|
| 1 | Suwałki | 2,00 | 38 | Kolno | 0,93 |
| 2 | Piątnica | 1,76 | 39 | Klukowo | 0,93 |
| 3 | Szepeńtowo | 1,41 | 40 | Turośl | 0,93 |
| 4 | Narew | 1,33 | 41 | Gródek | 0,92 |
| 5 | Bakałarzewo | 1,25 | 42 | Kulesze Kościelne | 0,90 |
| 6 | Przytuły | 1,25 | 43 | Krasnopol | 0,88 |
| 7 | Jeleniewo | 1,25 | 44 | Brańsk | 0,87 |
| 8 | Kobylin-Borzymy | 1,22 | 45 | Wąsosz | 0,85 |
| 9 | Wizna | 1,20 | 46 | Dubicze Cerkiewne | 0,84 |
| 10 | Bargłów Kościelny | 1,20 | 47 | Kuźnica | 0,84 |
| 11 | Nowinka | 1,19 | 48 | Sokoły | 0,82 |
| 12 | Sejny | 1,11 | 49 | Dziadkowice | 0,81 |
| 13 | Czeremcha | 1,06 | 50 | Radziłów | 0,80 |
| 14 | Juchnowiec Kościelny | 1,06 | 51 | Nurzec-Stacja | 0,79 |
| 15 | Rutka-Tartak | 1,05 | 52 | Nowy Dwór | 0,79 |
| 16 | Czyżew-Osada | 1,05 | 53 | Raczk | 0,79 |
| 17 | Grabowo | 1,05 | 54 | Boćki | 0,77 |
| 18 | Wysokie Mazowieckie | 1,05 | 55 | Siemiatycze | 0,76 |
| 19 | Łomża | 1,04 | 56 | Mały Płock | 0,75 |
| 20 | Kołaki Kościelne | 1,04 | 57 | Śniadowo | 0,73 |
| 21 | Miastkowo | 1,04 | 58 | Krypno | 0,70 |
| 22 | Zawady | 1,03 | 59 | Hajnówka | 0,70 |
| 23 | Milejczyce | 1,03 | 60 | Nowe Piekuty | 0,68 |
| 24 | Giby | 1,01 | 61 | Szudziałowo | 0,68 |
| 25 | Augustów | 1,00 | 62 | Rudka | 0,66 |
| 26 | Szypłiszki | 1,00 | 63 | Korycin | 0,66 |
| 27 | Grajewo | 1,00 | 64 | Turośl Kościelna | 0,65 |
| 28 | Dobrzyniewo Duże | 1,00 | 65 | Grodzisk | 0,62 |
| 29 | Filipów | 1,00 | 66 | Zbójna | 0,61 |
| 30 | Mielnik | 1,00 | 67 | Wyszki | 0,59 |
| 31 | Orla | 1,00 | 68 | Bielsk Podlaski | 0,57 |
| 32 | Zambrów | 1,00 | 69 | Krynki | 0,53 |
| 33 | Jaświły | 1,00 | 70 | Białowieża | 0,53 |
| 34 | Przerośl | 0,98 | 71 | Trzcianne | 0,50 |
| 35 | Czyże | 0,96 | 72 | Narewka | 0,38 |
| 36 | Szumowo | 0,94 | 73 | Poświętne | 0,33 |
| 37 | Płaska | 0,94 | 74 | Puńsk | 0,06 |

Źródło: Opracowanie własne.

4. Wnioski:

- Gminy, które zajęły pozycje od 1 do 24 charakteryzują się bardzo niskim zadłużeniem oscylującym w granicach kilku % i relatywnie wysoką ilością środków pozyskanych na jednego mieszkańca z budżetu UE. Średnie arytmetyczne wartości badanych cech w tej grupie przedstawiają się następująco:
 - ilość środków pozyskanych na jedną osobę – 164,86 zł,
 - zadłużenie gminy – 2,21%

Sytuacja tych gmin może napawać optymizmem, gdyż posiadają one już spore doświadczenie w realizacji projektów współfinansowanych ze środków unijnych, a ich obecny stopień zadłużenia nie ogranicza realizacji przyszłych inwestycji.

- Gminy, które uplasowały się w środkowej części rankingu, tj. pozycje od 25 do 59 są to gminy, które możemy podzielić na dwie grupy: jedna grupa to gminy, których zadłużenie jest niewielkie i do tej pory nie korzystały z funduszy unijnych, zaś druga grupa to gminy, które korzystały już z pomocy unijnej, ale ich zadłużenie jest większe niż w gminach, które znalazły się w pierwszej części rankingu. Analizując sytuację gmin, które znalazły się w tej grupie autorzy uważają, iż w gorszej sytuacji są gminy, które do tej pory nie korzystały z pomocy unijnej. Można domniemywać, iż gminy tej grupy są słabo przygotowane instytucjonalnie do absorpcji funduszy unijnych. Taki stan rzeczy może negatywnie skutkować przy ubieganiu się o dofinansowanie inwestycji realizowanych w ramach funduszy strukturalnych.
- Ostatnia grupa gmin, to gminy o dość dużym relatywnie zadłużeniu, sięgającym nawet 38,09%. W tej grupie znalazły się gminy, które korzystały z pomocy unijnej jak też i te, które nie otrzymały wsparcia. Średnie arytmetyczne wartości badanych cech w tej grupie przedstawiają się następująco:
 - ilość środków pozyskanych na jedną osobę – 56,99 zł,
 - zadłużenie gminy – 20,39%.

Ze względu na dość wysoki wskaźnik zadłużenia możliwości absorpcyjne tych gmin są znacznie ograniczone.

LITERATURA:

1. Kawecka-Wyrzykowska E. (2000): *Polityka Regionalna Unii Europejskiej a Instrumenty Wspierania Rozwoju Regionalnego w Polsce. Znaczenie Funduszy Pomocowych Unii Europejskiej dla Polski jako członka Unii Europejskiej*. Elipsa, Warszawa, 105-112.
2. Jędrzejczyk Z., Kukuła K., Skrzypek J., Walkosz A. (2002): *Badania operacyjne w przykładach i zadaniach*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 287-292.
3. Ostasiewicz W. (1998): *Statystyczne metody analizy danych*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław, 114-117.
4. Ustawa z dnia 26.11.1998 r. o finansach publicznych (Dz. U. 03, Nr 15, poz. 143-tekst jednolity).

PIOTR SELWESIUK, SŁAWOMIR JERZY SNARSKI
ZASTOSOWANIE METODY UNITARYZACJI ZEROWANEJ W OKREŚLENIU
RANKINGU GMIN WIEJSKICH WOJ. PODLASKIEGO ZE WZGLĘDU NA STOPIEŃ
ZADŁUŻENIA I ABSORPCJI FUNDUSZY UNIJNYCH

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest próba stworzenia rankingu gmin wiejskich woj. podlaskiego, który opiera się na analizie cech o charakterze finansowych oraz cech opisujących możliwości absorpcyjne funduszy unijnych. Dla realizacji tak określonego celu autorzy wykorzystali Metodę Unitaryzacji Zerowanej. Okresem badawczym były lata 1993-2002.

PIOTR SELWESIUK, SŁAWOMIR JERZY SNARSKI
THE USE OF THE ZERO UNITARISATION METHOD TO MAKE A RANKING
OF RURAL COMMUNITIES OF PODLASKIE VOIVODESHIP FROM THE POINT
OF VIEW OF THE LIABILITIES AND ABSORPTION OF EU FUNDS

SUMMARY

The aim of the article was to make a ranking of rural communities of the Podlaskie Voivodeship based on the set of variables, which characterize financial situation and absorption capabilities of EU funds. The ranking of the communities was made with the zero unitarisation method. The research covers the years 1993-2002.

MICHAŁ TRZĘSOWSKI
Akademia Rolnicza w Poznaniu

GŁÓWNE KIERUNKI ZMIAN RYNKOWYCH W SEKTORZE OWOCÓW I WARZYW W POLSCE

1. Wstęp

Tradycyjnie silne powiązanie naszego sektora owoców i warzyw z rynkami zewnętrznymi sprawia, że sytuacja na krajowym rynku produktów ogrodniczych jest wypadkową wielu czynników o charakterze wewnętrznym i zewnętrznym. W pierwszych latach ostatniej dekady ubiegłego stulecia rozwój sytuacji na tym rynku był determinowany przede wszystkim przez procesy wewnętrzne mające swe źródło w głębokiej transformacji systemowej. Ze względu na szybko postępujące procesy globalizacji coraz większego znaczenia w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych oraz początku nowego wieku zaczęły nabierać czynniki zewnętrzne. Procesy te uległy dalszemu nasileniu po wejściu Polski do Unii. W związku z tym rozwój sytuacji w produkcji i dystrybucji w sektorze owoców i warzyw w Polsce, w jeszcze większym niż dotychczas stopniu, determinowany jest przez zmiany na europejskim rynku produktów ogrodniczych, których główną siłą sprawczą są procesy koncentracji w ogniwie detalicznym handlu przejawiające się w ekspansji dużych sieci handlowych.

2. Zmiany rynkowe spowodowane przez procesy koncentracji w ogniwie handlu detalicznego

Analiza różnych danych źródłowych z ostatnich kilkunastu lat na europejskim rynku produktów ogrodniczych jednoznacznie wskazuje na nasilanie się zjawiska koncentracji w ogniwie detalicznym handlu. Według OECD już w 1995 r. udział supermarketów w handlu detalicznym owoców i warzyw był bardzo wysoki i wynosił ponad 50% we Francji i Wielkiej Brytanii, ponad 70% w Niemczech oraz powyżej 80% w krajach skandynawskich [OECD 1997]. W ostatnich latach proces koncentracji w detalicznym ogniwie handlu uległ dalszemu pogłębieniu w związku z tym udział dużych sieci handlowych w handlu owocami i warzywa-

mi jest jeszcze większy. Na przykład, w Niemczech w latach 1999-2002 procentowy udział w strukturze obrotów handlu detalicznego jednostek handlowych o powierzchni powyżej 400 metrów wzrósł z 84,8% w 1999 r. do 88,4% w roku 2002 [ZMP, Obst, Marketbilans 2000, 2003]. Również w Polsce procesy te w ostatnim okresie uległy znacznemu przyspieszeniu. Udział dużych sieci handlowych w handlu detalicznym w ostatnich latach wykazywał dużą dynamikę wzrostu i według różnych źródeł szacuje się go obecnie na około 25-30%.

Zmiany stosunków rynkowych, spowodowane koncentracją po stronie siły nabywczej, wpłynęły na konieczność uruchomienia określonych procesów dotyczących produkcji i dystrybucji [Tajner 2003]. Dynamiczny rozwój dużych sieci handlowych przyczynił się istotnie do zmiany mentalność klienta i wprowadził nowe komercyjne postawy w zakresie ceny, sposobu zakupu i jakości świadczonych usług oraz zachowań konsumenckich. Wywołane ekspansją sieci zmiany w logistyce i marketingu zrodziły potrzebę uruchomienia odpowiednich procesów dostosowawczych po stronie podaży, równoważących siłę rynkową sieci i ich destrukcyjne oddziaływanie na dotychczasowy stosunkowo dobrze działający układ stosunków rynkowych w sferze hurtu, nawet taki jak w perfekcyjny sposób zorganizowany system aukcyjny w Holandii [Bijman, Hendriske, Verman 2000]. Aukcyjny system sprzedaży owoców i warzyw i codziennego ustalania cen okazał się poważnym utrudnieniem w prowadzeniu przez duże jednostki handlowe akcji promocyjnych w dłuższym okresie czasu. Stopniowo zostaje zastępowany przez nowe mechanizmy cenowe, negocjowania kontraktów dotyczących cen i ilości towarów, a w ostatnim okresie rozpoczęto stosowanie nowego mechanizmu polegającego na jednostronnym ustaleniu ceny i zapraszania kupujących do licytacji określonej ilości towaru.

3. Procesy koncentracji podaży w ogniwie hurtu

Procesy koncentracji w ogniwie detalicznym handlu wymuszają określone zmiany polegające na przyspieszaniu koncentracji funkcjonalno-przestrzennej w handlu hurtowym ponieważ oferta tradycyjnych pośredników nie jest w stanie sprostać zapotrzebowaniu na rozszerzenie zakresu i podniesienie standardu świadczonych usług przez to ogniwo. Doprowadziło to do powstanie dużych organizacji zajmujących się dystrybucją i marketingiem czego przejawem są między innymi ośrodki magazynowe, centra logistyczno-dystrybucyjne, centra usług logistycznych uruchamiane przez wyspecjalizowanych operatorów do obsługi różnych uczestników określonego kanału dystrybucji [Tajner 2003].

W strukturze organizacji producenckich i rynków hurtowych widoczny jest wyraźny trend do łączenia się w większe organizacje, zwiększające obszar i zasięg klimatyczny produkcji, umożliwiające obrót świeżymi owocami w ciągu całego roku oraz postępującą specjalizację, ukierunkowaną na zaopatrzenie ryn-

ków lokalnych i eksportowych. Na szczególną uwagę zasługuje nasilający się trend w kierunku łączenia się rynków w stowarzyszenia rynków hurtowych, np. GFI Deutsche Großmärkte oraz kooperatyw i rynków, np. „The greenery”, w większe organizacje w celu wspólnej promocji i ochrony interesów oraz wypracowania wspólnych marek produktów. Niektóre organizacje łączą przedstawicieli różnych państw, a nawet kontynentów co wskazuje na postępującą ich globalizację [Bijman, Hendriske, Verman 2000].

Innym przejawem procesów integracji podaży jest tendencja do upraszczania struktur organizacyjnych i zmniejszania ilości podmiotów w ramach tzw. „organizacji matki”, zrzeszającej po kilka lub kilkanaście i więcej podmiotów gospodarczych. Pozwala to na prowadzenie długoterminowej polityki i strategii rozwoju oraz większą stabilizację podaży oraz innych parametrów rynkowych.

4. Wzrost znaczenia bezpieczeństwa żywności

W warunkach zaostrzającej się konkurencji coraz większego znaczenia, obok dostępności produktów, nabiera ich jakość i bezpieczeństwo dla zdrowia konsumentów.

Ujawnione w ostatnich latach, potencjalne i realne zagrożenia dla zdrowia, wynikające ze stosowania nowoczesnych technik i technologii w rolnictwie oraz inżynierii genetycznej sprawiają, że klient chce wiedzieć skąd pochodzi żywność którą kupuje, by wyeliminować ryzyko dla zdrowia i mieć pewność korzystania z dobrodziejstw zdrowej żywności. W obawie przed żywnością zmodyfikowaną genetycznie coraz więcej wagi przywiązuje do żywności bezpiecznej, najlepiej naturalnej lub organicznej, produkowanej przyjaznymi dla środowiska technologiami, których przestrzeganie powinno być potwierdzone określonymi certyfikatami.

Na rynku rośnie zapotrzebowanie na informacje o produktach, których jakość jest kontrolowana w poszczególnych etapach ich produkcji i dystrybucji, a w ślad za tym rośnie znaczenie wiarygodności producentów i dystrybutorów. Coraz większe znaczenie mają nowe technologie i strategie zapobiegające utracie jakości owoców po zbiorze, sposoby pakowania i nowe rodzaje opakowań dające możliwości zwiększenia zainteresowania konsumentów produktem oraz wzmocnienia pozycji marki w punkcie sprzedaży [Jacobs 2003].

Reakcją producentów i handlowców na zwiększający się niepokój o jakość produktów rolniczych oraz w celu zapewnienia konsumentom zdrowego produktu wysokiej jakości było wprowadzenie różnych systemów zapewnienia jakości potwierdzonych uzyskaniem określonych certyfikatów, np. IPO, HACCP, EU-REPGAP. Przyjęcie wspólnego, międzynarodowego, rozpoznawalnego standardu umożliwia ujednoczenie poziomu jakościowego produktów wytwarzanych w różnych częściach świata. Pozwala to na ujednoczenie wymagań i zapewnia uzyskanie produktów o takich samych walorach jakościowych w różnych rejonach.

nach produkcyjnych [EUREPGAP 2003]. Coraz powszechniejszą staje się zasada posiadania przez dostawców własnych autoryzowanych laboratoriów do sezonowej analizy gleby i gotowych produktów, co ułatwia im certyfikację swoich produktów.

5. Ciągłość dostaw świeżych owoców i warzyw

Ważną charakterystyczną cechą zglobalizowanych rynków jest ciągłości podaży świeżych owoców i warzyw, przy zapewnieniu standardów jakościowych, co wymaga przewyciężenia sezonowości ich podaży. Widoczne są tutaj dwa sposoby rozwiązania tego problemu. Pierwszy związany jest z wydłużaniem okresu podaży rodzimych produktów poprzez wykorzystanie nowoczesnych technologii w zakresie przechowywania i dystrybucji. Drugi polega na tworzeniu dużych międzynarodowych organizacji zajmujących się organizowaniem produkcji polowej i pod osłonami, w regionach o najbardziej korzystnych warunkach dla danej uprawy, tak zlokalizowanych, aby do minimum ograniczyć istniejącą sezonowość i zapewnić ciągłość sprzedaży.

W przedstawianych ofertach przez duże firmy produkcyjno-dystrybucyjne standardem jest zamieszczanie szczegółowych kalendarzy okresów podaży dla kraju, konkretnych regionów lub poszczególnych krajów (organizacje międzynarodowe) z uwzględnieniem gatunków, konkretnych odmian, sposobu pakowania i rodzaju opakowań itp. Często zamieszcza się dodatkowo informację o regionie z którego produkty pochodzą ze szczegółową mapą oraz podziałem na sezony dostępności – wiosna, lato, jesień, zima.

Niektóre z nich, dla lepszego uwiarygodnienia swojej oferty, prezentują w materiałach reklamowych całą logistykę organizacji dostaw i drogi przebiegu produktów oraz monitorowania ich jakości.

6. Skutki globalizacji dla polskiego sektora owoców i warzyw

Skutki oddziaływania globalizacji rynku produktów ogrodniczych ujawniają się na kilku płaszczyznach.

Po pierwsze, globalizacja oznacza zaostrzenie się konkurencji na polskim rynku. Stała presja ze strony podmiotów zagranicznych, wynikająca z dysproporcji siły ekonomicznej między sieciami a podmiotami krajowymi, na porządku dziennym stawia pytanie o szanse utrzymania się na rynku podmiotów i produktów krajowych.

Duża koncentracja siły nabywczej pozwala sieciom realizować nie zawsze korzystne dla innych uczestników rynku warunki handlu i strategie zakupów i je narzucać, słabszemu ogniwu jakim jest rozproszona sfera produkcji, pod groźbą wypadnięcia z rynku. Warunki te dotyczą najczęściej ceny, jakości produktów,

struktury podaży, opakowania, czasu dostaw, sposobu przygotowania produktów do sprzedaży, partycypacji w kosztach promocji, terminów płatności itp. Zjawisko to jest widoczne nie tylko w Polsce, ale również na innych rynkach znajdujących się w okresie zmian systemowych, charakteryzujących się podobnie jak u nas dużą asymetrią siły podmiotów uczestniczących w grze rynkowej.

Po drugie, w związku z globalizacją w istotny sposób zwiększy się ciągłość zaopatrzenia, wielkość i różnorodność oferty rynkowej owoców z naszej i innych stref klimatycznych.

Dla krajowych producentów oznaczać to będzie zaostrzenie konkurencji na rynku wewnętrznym oraz konieczność możliwie najdłuższego utrzymania ciągłości podaży. Proces ten jest już widoczny na krajowych rynkach owoców i warzyw, gdzie od kilku lat występuje wyraźne wydłużanie się okresu podaży z produkcji krajowej. Ponadto lepszy rozkład ich podaży wpływa na zmniejszenie wahań cen na rynku. Pozytywnym efektem napływu z importu na nasz rynek świeżych, deserowych owoców z naszej strefy klimatycznej jest podejmowanie konkurencyjnej produkcji w terminie przyspieszonym i wydłużonym przez krajowych operatorów rynku. Zjawisko to potwierdzają prowadzone przez autora systematyczne badania na WGRO S.A w Poznaniu w odniesieniu do rynku jabłek oraz truskawek i malin.

Po trzecie, rosnące wymagania sieci oraz napływ na nasz rynek wysoko wystandaryzowanych, dobrze oznakowanych i przygotowanych do sprzedaży produktów z importu zwiększa wymagania wobec krajowej produkcji. Zmusza to krajowych dostawców do większej troski o jakości i standard oraz ponoszenie dodatkowych kosztów związanych z przygotowaniem produktów do sprzedaży [Stańko 2002]. Znajduje to odzwierciedlenie w strukturze ceny detalicznej, w której udział surowca systematycznie zmniejsza się na rzecz opłat działań zwiększających udział wartości dodanej w produktach. Prowadzone przez autora od kilku lat badania potwierdzają zasadność ponoszenia w naszych warunkach dodatkowych kosztów związanych z lepszym przygotowaniem produktów ogrodniczych do sprzedaży [Trzęsowski 1993, 1997, 2001]. Korzyści wynikające z lepszego przygotowania produktów do sprzedaży były inspiracją do powstania na rynku hurtowym w Poznaniu, a później w jego bliskiej okolicy, centrów logistyczno-dystrybucyjnych.

Po czwarte, coraz większego znaczenia na rynku nabiera rodzaj i jakość stosowanych opakowań produktów.

Dokonany w ostatnich latach na naszym rynku produktów rolno-ogrodniczych postęp w zakresie przygotowania produktów do sprzedaży, ich opakowania i oznakowania pozwolił na zahamowanie ekspansji na nasz rynek produktów z importu. Pomimo obserwowanego w ostatnich latach wyraźnego postępu na polskim hurtowym rynku w zakresie poprawy i jakości standardu opakowań, ich aktualny poziom w wielu segmentach odbiega znacznie od obowiązujących

w świecie w tym zakresie standardów, co jest szczególnie widoczne w konfrontacji polskich produktów z importem, przy czym dzielący nas dystans jest mniejszy w przypadku jednostkowych opakowań detalicznych, a znacznie większy w przypadku opakowań zbiorczych i zwrotnych [Ciesielski, Cieślak, Trzęsowski 2003].

Jednocześnie trzeba podkreślić, że są obszary i segmenty rynku, w których nasze produkty i opakowania nie ustępują niczym ofercie produktów zagranicznych. Dotyczy to przede wszystkim w znacznej części rynku pomidorów i ogórków szklarniowych.

Coraz częściej, na światowym rynku włączenie się w rozbudowane nowoczesne systemy logistyczne (z czym związana jest racjonalizacja obrotu opakowaniami) wiąże się z koniecznością posiadania odpowiedniego ściśle określonego przez odbiorcę rodzaju opakowania, co w przypadku ich braku grozi eliminacją produktu z rynku.

Po piąte, zapewnienie odbiorcom wymaganych ilości produktów w odpowiednim standardzie, miejscu i czasie wymaga odpowiedniej organizacji dostaw, koncentracji podaży oraz posiadania niezbędnej nowoczesnej infrastruktury rynkowej. Z tego punktu widzenia sytuacja polskiego sektora polskich produktów rolno-ogrodniczych nie przedstawia się najkorzystniej. Pomimo posiadania znacznej, absolutnej i komparatywnej przewagi w zakresie kosztów wytwarzania bardzo widoczna staje się luka w zakresie infrastruktury rynkowej. Gorsza infrastruktura jeszcze długo ograniczała będzie konkurencyjność całego sektora. Obecny stan infrastruktury produkcji i rynku, po okresie głębokich zmian wynikających z procesów transformacji systemowej, nie gwarantuje równorzędnego partnerstwa Polski wobec krajów Unii Europejskiej.

Duże rozdrobnienie gospodarstw ogrodniczych, nierównomierna podaż w poszczególnych latach oraz w ciągu roku, różnorodność odmianowa, jakościowa osłabia pozycję przetargową producentów i w różnorodny sposób oddziałuje na sferę przetwórstwa oraz dystrybucyjno-handlową. System obrotu warzywami i owocami znamionuje powolny przepływ masy towarowej, co z jednej strony naraża produkty na utratę ich jakości podczas transportu i sprzedaży, z drugiej strony zwiększa ryzyko transakcji wynikające z braku gwarancji sprzedaży. Dodatkowo sytuację pogarsza brak sprawnych systemów kontroli jakości towarów i często nie respektowanie standardów jakościowych w obrocie krajowym [Ciechomski 2002]. W większości przypadków istniejące elementy infrastruktury nie są komplementarne do już istniejących w Unii Europejskiej. Jedyne wyjątek stanowią powstałe w ostatnim dziesięcioleciu nowoczesne dystrybucyjne rynki hurtowe wokół dużych aglomeracji miejskich. Rynki te podejmują szereg działań zmierzających do koncentracji organizacyjnej sfery produkcji. WGRO S.A. w Poznaniu kompleksowo organizuje, od kilku lat, produkcję na dużą skalę niektórych warzyw pod potrzeby przetwórstwa i eksportu. Na bazie tych doświadczeń powstała stosunkowo dobrze działająca grupa producencka w Sko-

kach. Pomimo tych osiągnięć rynkom tym nie udało się jak dotąd dokonać zasadniczego przełomu w zakresie koncentracji podaży oraz powszechnego stosowania, obowiązujących na światowych rynkach, standardów handlowych

Po szóste, coraz bardziej staje się widoczna luka między stopniem koncentracji popytu, a stopniem koncentracji podaży. Słaba ekonomicznie i rozdrobniona sfera produkcji wyraźnie nie nadąża za zmieniającymi się i rosnącymi potrzebami coraz bardziej zglobalizowanego rynku. Szczególnie odczuwalne są braki infrastrukturalne na poziomie produkcji. Koncentracja podaży przez organizacje producenckie jawi się obecnie jako ekonomiczna konieczność wobec nieuchronności zmian spowodowanych wzrostem koncentracji popytu [Ciechomski 2002].

7. Wnioski

Analiza skutków globalizacji dla polskiego sektora produktów ogrodnich prowadzi do następujących wniosków.

Kierunek zmian stosunków rynkowych w polskim sektorze owoców i warzyw jest zgodny z istniejącymi trendami na globalnych rynkach. Pomimo odnotowanego w ostatnich latach znacznego postępu w zakresie przygotowania produktów do sprzedaży, opakowania i oznakowania, skala zmian jest niewystarczająca. Coraz większego znaczenia nabiera bezpieczeństwo produktów dla zdrowia konsumentów oraz możliwość zapewnienia udokumentowanej informacji o produkcie, potwierdzonej uznawanymi w skali międzynarodowej certyfikatami. Poza wyjątkami występują problemy z zapewnieniem ciągłości dostaw dużych jednorodnych partii produktów, w wymaganych przez odbiorcę standardach handlowych, w określonym czasie oraz promocją polskich produktów szczególnie na rynkach zewnętrznych. Coraz bardziej widoczna jest stale powiększająca się luka między stopniem koncentracji sfery detalicznego handlu i sfery produkcji, co może w przyszłości grozić eliminacją z globalnego rynku naszych produktów. Poważnym mankamentem jest brak dobrze rozbudowanego pierwotnego ogniwa handlu oraz dużych krajowych dystrybutorów w sferze podaży, a także pomimo odnotowanego w ostatnich latach postępu znaczących centrów logistyczno-dystrybucyjnych o szerszym ponad lokalnym zasięgu terytorialnym. W rozwiązaniu tej ostatniej kwestii ważna rola przypada rynkom hurtowym. Muszą one jednak w większym niż dotychczas stopniu znaleźć wsparcie w organizacjach producenckich.

Reasumując należy stwierdzić, że zasadnicze kierunki zmian rynkowych powinny zmierzać do zapewnienia bezpiecznej żywności, koncentracji funkcjonalno-przestrzennej w handlu hurtowym i koncentracji w sferze produkcji oraz likwidacji luki w infrastrukturze rynkowej. Istniejące bowiem obecnie opóźnienia w zakresie rozwoju infrastruktury rynkowej w Polsce stanowią wyraźny czynnik ujemnie wpływający na konkurencyjność polskich produktów

rolno-ogrodniczych. Szczególnie odczuwalny jest brak odpowiednich rozwiązań instytucjonalnych w sferze produkcji, co uniemożliwia wykorzystanie w pełni korzyści i efektów zewnętrznych, wynikających z naszych przewag komparatywnych oraz nie pozwala na efektywne wykorzystanie niektórych elementów infrastruktury jakim są powstałe niedawno nowoczesne rynki dystrybucyjne [Trzęsowski 2002].

LITERATURA

1. Bijman J., Hendriske G., Verman C. (2000): A marketing cooperative as system of attributes, www.eur.nl, s. 1-10.
2. Ciechomski W. (2002): Uwarunkowania rozwoju sektora owocowo-warzywnego w aspekcie integracji z Unią Europejską. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 4-5, s. 45-54.
3. Ciesielski J., Cieślak W., Trzęsowski M. (2003): Opracowano system obrotu opakowaniami zwrotnymi. *Owoce Warzywa Kwiaty*, Nr 12, s. 2-3.
4. EUREPGAP (2003): General Regulations Fruit and Vegetables. Eurepgap c/o FoodplusKöln, <http://www.eurp.org>.
5. Jacobs T. (2003): Marketing warzyw szklarniowych – wybrane zagadnienia. [w:] *Nowoczesny marketing warzyw szklarniowych*. *Hasło Ogrodnicze*, Gromnice, s. 1-2.
6. Niemier R., Trzęsowski M. (1997): Wpływ dodatkowych zabiegów marketingowych na kształtowanie się cen i marż w poszczególnych kanałach dystrybucji. [w:] *Strategia rozwoju polskiego ogrodnictwa do 2010 roku*. Lublin, 1997, s. 145-155.
7. ZMP (2000): *Obst. Marketbilans*, Bonn.
8. ZMP (2003): *Obst. Marketbilans*, Bonn.
9. Vertical coordination in the fruit and vegetable sector: implications for existing market institutions and policy instruments. Paris: OECD 1997, Directorate for Food.
10. Stańko St. (2002): Ceny detaliczne żywności, a ceny surowców rolniczych. SGGW, ARR. [w:] *R.Urban: Wartość dodana i marże w przetwórstwie głównych produktów rolnych*. IERiGŻ, Warszawa, s. 35.
11. Trzęsowski M. (1993): Koszty marketingowe i ceny w kanałach dystrybucji owoców i warzyw. *Rynek owoców i warzyw*. Raport nr 5, IERiGŻ, Warszawa, s. 25-26.
12. Trzęsowski M. (2001): Opłacalność pakowania warzyw w siatki i na tacki. *Ogrodnictwo*, Nr 1, s. 7-9.
13. Trzęsowski M. (2002): Ewolucja działalności nowoczesnych rynków hurtowych w branży rolno-ogrodniczej w okresie zmian systemowych w Polsce. *Prace naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, Nr 941. [w:] *Agrobiznes*, tom II, s. 423-428.
14. Tajner S. (2003): Procesy koncentracji w handlu hurtowym krajów Unii Europejskiej. *Handel wewnętrzny*, Nr 6, s. 55-60.

MICHAŁ TRZĘSOWSKI

**GLÓWNE KIERUNKI ZMIAN RYNKOWYCH W SEKTORZE OWOCÓW I WARZYW
STRESZCZENIE**

Zmiany rynkowe w sektorze owoców i warzyw w Polsce w coraz większym stopniu determinowane są przez czynniki zewnętrzne. Szybko postępujące w Polsce procesy globalizacji w ogniwie handlu detalicznego zmuszają do uruchomienia określonych procesów dostosowawczych w ogniwie hurtu i produkcji. Wymusza to określone procesy dostosowawcze polegające na rozwoju koncentracji funkcjonalno-przestrzennej w handlu hurtowym oraz koncentracji organizacyjnej w sferze produkcji. Procesy te natrafiają jednak na poważne ograniczenia wynikające z niedostatków w zakresie infrastruktury rynkowej i dużego rozdrobnienia sfery produkcji.

MICHAŁ TRZĘSOWSKI

**THE MAIN DIRECTIONS CHANGES IN THE MARKET OF FRUITES AND
VEGETABLES SECTOR IN POLAND**

SUMMARY

Market changes in fruit and vegetable sector in Poland in growing degree are determined by outside market factors. Fast progressing globalisation processes in retail trade link in Poland enforce launching of certain accommodation processes in wholesale and production links. This enforces certain adaptation processes based on the development of space-functional concentration in wholesale trade, and in organisational concentration in production sector. However, these processes meet serious constraints rooting from lack in market infrastructure and large number of small production units.

INFORMACJE

HENRYK ANTOSIAK
Bank Gospodarki Żywnościowej
Warszawa

BANKOWE INSTRUMENTY FINANSOWE W SEKTORZE ROLNYM PO INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Po wejściu Polski w struktury Unii Europejskiej oferta finansowa Banku skierowana dla sektora rolnego zawiera:

- kompleksowe pakiety uwzględniające specyfikę klienta – gospodarstwa rolnego jako przedsiębiorstwa oraz jego rodzinę jako osoby fizyczne;
- pomoc w pozyskiwaniu i rozliczaniu środków pomocowych (funduszy strukturalnych);
- efektywny i sprawny system kredytów pomostowych, ułatwiający wykorzystanie środków unijnych;
- alternatywne produkty finansowania działalności bieżącej, w miejsce dotychczasowego systemu finansowania i interwencjonizmu na rynku rolnym (np. rachunek domicylowy, dyskonto warrantów).

Rolnictwo jest działem, który uzyska największe wsparcie finansowe i dlatego niezbędny jest efektywny i sprawny system finansowo-bankowy obsługujący środki unijne dla rolnictwa i jego otoczenia. W ramach realizacji polityk wspólnotowych w latach 2004-2006 z budżetu UE trafi do rolnictwa i na obszary wiejskie do Polski ok. 7,2 mld euro.

Kwoty te przeznaczone będą na realizację:

- **dopłat** - płatności bezpośrednich w wysokości 25%, 30% i 35%, w kolejnych latach 2004-2006, uzupełnione do poziomu 55%, 60% i 65% ze środków pochodzących z II filaru WPR oraz środków krajowych budżetowych;

- przedsięwzięć w ramach **Funduszy Strukturalnych** - Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwoju obszarów wiejskich”;
- interwencji rynkowej;
- Planu Rozwoju Obszar Wiejskich.

Dopłaty otrzyma producent rolny, czyli osoba fizyczna, prawna, oraz jednostka organizacyjna nie posiadająca osobowości prawnej, prowadząca na własny rachunek działalność rolniczą w gospodarstwie rolnym, położonym w granicach RP.

Otrzymanie dopłat przez rolnika, zgodnie z wymogami Agencji Płatniczej, wiąże się z **koniecznością posiadania rachunku bankowego**.

Bank Gospodarki Żywnościowej oferuje specjalny Pakiet Gospodarz, przeznaczony dla rolników indywidualnych i osób prowadzących działy specjalne produkcji rolnej.

Pakiet Gospodarz to produkt bankowy spełniający wymogi rachunków bankowych dla rolników, ubiegających się o dopłaty ze środków pomocowych UE. Osobom, które do 30 września 2004 r. skorzystały z pakietu, BGŻ oferował preferencyjne warunki obsługi.

Pakiet Gospodarz w BGŻ łączy w sobie rachunek bieżący z kontem osobistym, umożliwia dokonywanie operacji finansowych w formie bezgotówkowej oraz zapewnia dostęp do bankowości telefonicznej i internetowej. Dzięki Pakietowi klienci BGŻ mieli możliwość m.in. bezpłatnego otwarcia rachunku bieżącego w złotych oraz konta osobistego Integrum i bezpłatnego prowadzenia obu rachunków do końca września 2004 r. Ponadto bank proponuje bezpłatnie wydawaną kartę płatniczą Integrum Maestro do konta osobistego, która umożliwia bezpłatne dokonywanie wypłat gotówkowych i płatności za zakupione towary lub usługi.

W ramach pakietu klient może też korzystać z bezpłatnych usług: bankowości telefonicznej - TeleIntegrum oraz internetowej - e-Integrum w koncie osobistym i e-Integrum Firma. Do rachunku bieżącego BGŻ oferuje kartę Integrum Maestro Business, jak również możliwość uzyskania na zasadach uproszczonych debetu dopuszczalnego na realizację bieżących płatności w gospodarstwie. Bank nie pobiera też opłat za przemieszczanie środków finansowych między oboma rachunkami w ramach stałej dyspozycji. Opłaty za dokonywanie przelewów na rachunki w innych bankach, złożone w formie papierowej, w tym również z tytułu płatności na rzecz ZUS/KRUS oferowane są również na korzystnych warunkach cenowych.

Własny rachunek dla producentów żywności jest koniecznością. Bez własnego rachunku bankowego rolnik nie będzie mógł korzystać z należnego mu zwrotu nadwyżki podatku VAT, ani z coraz liczniejszych form wsparcia udzielanego polskiej wsi przez samorządy, ARiMR i Unię Europejską. Jednym z warunków

stawianych przez UE jest konieczność stosowania bezgotówkowej formy tych płatności, tj. przekazywanie ich na rachunek bankowy.

Bank Gospodarki Żywnościowej S.A. będąc liderem (ok. 40 % udziału w rynku) w kredytowaniu przedsięwzięć w ramach programu SAPARD, którego realizacja jest podobna do przedsięwzięć wspieranych środkami **strukturalnymi Unii Europejskiej**, jest dobrze przygotowany do obsługi unijnych funduszy strukturalnych.

Szczególne zainteresowanie się BGŻ S.A. uczestnictwem w obsłudze programu SAPARD wynikało z kilku ważnych przesłanek:

1. Zakres przedmiotowy zagadnień, którym przysługiwało wsparcie finansowe w ramach czterech najważniejszych działań programu (przetwórstwo artykułów rolnych i rybnych, inwestycje w gospodarstwach rolnych, rozwój infrastruktury obszarów wiejskich, różnicowanie działalności gospodarczej na obszarach wiejskich) w znacznym stopniu pokrywa się z obszarem dotychczasowych doświadczeń i specjalizacji Banku.
2. Podmioty podejmujące przedsięwzięcia z zakresu wymienionych czterech działań, tj. zakłady przetwórstwa rolno-spożywczego, rolnicy i jednostki samorządu terytorialnego stanowią bardzo istotną część obecnych i potencjalnych klientów Banku.
3. Przygotowaniem do obsługi unijnych funduszy strukturalnych po wejściu Polski do Unii.

Powyższe względy zadecydowały, że BGŻ S.A. bardzo aktywnie włączył się w realizację programu SAPARD i rozpoczął obsługę bankową uczestników tego programu już od 15 lipca 2002 r., czyli w niespełna dwa tygodnie po uruchomieniu tego programu w Polsce.

BGŻ został zaproszony przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa do prac nad ustaleniem sposobu prefinansowania przedsięwzięć realizowanych w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich” oraz Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich. BGŻ S.A. jest również reprezentowany przez Parlamentarny Zespół ds. absorpcji środków unijnych.

Oprócz działań podejmowanych na szerszym forum, BGŻ S.A. prowadzi szereg prac wewnętrznych, służących przygotowaniu się do obsługi przedsięwzięć realizowanych w ramach programów operacyjnych. W Banku utworzone zostało Biuro ds. Funduszy Strukturalnych i Programów Europejskich, mające koordynować działalność z tego zakresu. Dzięki temu nasi klienci będą mogli skorzystać z fachowych i praktycznych porad jak uzyskać środki dla nich przeznaczone w ramach Funduszy Strukturalnych. Prowadzona jest także działalność szkoleniowa (przede wszystkim w oddziałach Banku) z zakresu wykorzystania funduszy strukturalnych Unii.

Bank Gospodarki Żywnościowej S.A. po wejściu Polski do Unii Europejskiej oferuje kredyt, który został tak opracowany, aby maksymalnie ułatwić Klientom wykorzystanie dostępnych w Unii Europejskiej Funduszy Strukturalnych. Kredyt ma niższy od komercyjnego kredytu inwestycyjnego wymagany udział własny, niższe prowizje i oprocentowanie, jego spłata jest odroczone karencją do czasu zwrotu dotacji na konto Klienta.

W trosce o zadowolenie swoich Klientów BGŻ S.A. stale wzbogaca swoją ofertę produktową, podwyższa poziom obsługi Klientów i pragnie być aktywnym partnerem dla wszystkich przedsiębiorstw działających na terenie Rzeczypospolitej Polskiej.

BGŻ oferuje wszystkim podmiotom, kompleksową ofertę produktów i usług bankowych pomocnych w zarządzaniu finansami każdego rodzaju firmy.

Wśród szerokiej oferty produktów bankowych, które szczególnie mogą zainteresować sektor rolny można wymienić:

➔ **dyskonto warrantów** – produkt przeznaczony na finansowanie skupu i przechowywanie zapasów złożonych na skład w domu składowym. Polega na udzieleniu kredytu pod zastaw dowodu składowego.

Zalety produktu:

- szybki dostęp do środków finansowych,
- zachowanie lub poprawa płynności finansowej klientów domów składowych,
- wspieranie działalności Klientów domów składowych poprzez finansowanie ich działalności w oparciu o złożone towary na skład,
- możliwość uzyskania przez Klienta domu składowego dogodniejszej ceny za towary rolne złożone na skład.

Cechy produktu:

1. Należność Banku z tytułu dyskonta warrantów ewidencjonowana jest w rachunku kredytowym.
2. Każdorazowe przyjęcie do dyskonta warrantów jest równoznaczne z zawarciem umowy o dyskonto warrantów.
3. Okres dyskontowania warrantów nie może być dłuższy niż 1 rok, przy czym termin płatności każdego ze zdyskontowanych warrantów nie może przekraczać 30 czerwca danego roku przed rozpoczęciem nowej kampanii żniwnej.
4. Dyskontowaniu podlega 80% najniższej kwoty - określającej wartość towarów złożonych na skład, stanowiących zabezpieczenie każdego przedłożonego warrantu do dyskonta – ustalonej:
 - a) wg cen interwencyjnych,
 - b) wg wartości ubezpieczenia określonej w treści warrantu,

- c) jako różnica pomiędzy kwotą określoną do zapłaty w pierwszym indosie warrantu, a sumą obciążeń należnych od posiadacza dowodu składowego określoną w treści warrantu.
5. Zapłata przez Bank za zdyskontowany warrant następuje w dwóch ratach:
- I rata w wysokości 80% wartości towaru będącej podstawą ustalenia kwoty podlegającej dyskontowaniu,
 - II rata po otrzymaniu przez Bank zapłaty za zdyskontowany warrant w pełnej kwocie określonej w pierwszym indosie warrantu - w wysokości różnicy pomiędzy kwotą określoną w pierwszym indosie warrantu a kwotą przyjętą do dyskonta.
6. Odsetki dyskontowe pobierane są z góry za cały okres dyskontowania warrantów.
7. Odsetki dyskontowe i należna prowizja potrącane są z kwoty wypłacanej za zdyskontowany warrant, tj. z pierwszej raty.
8. Oczekiwanie na rozpatrzenie wniosku o dyskonto warrantów nie powinno przekroczyć:
- 7 dni roboczych - w przypadku, gdy transakcja kredytowa nie wymaga weryfikacji,
 - 14 dni roboczych – w przypadku, gdy transakcja kredytowa wymaga weryfikacji, od dnia przedłożenia wniosku przez klienta wraz z wymaganymi dokumentami.

► **faktoring - wykup wierzytelności handlowych przez BGŻ S.A.** - wykup przez Bank wierzytelności pieniężnych pochodzących z transakcji handlowych, udokumentowanych fakturami z odroczonym terminem płatności, w celu dostarczenia środków pieniężnych Zbywcy wierzytelności przed terminem zapłaty faktury.

Zalety faktoringu:

- faktoring to nie tylko finansowanie, ale kompleksowe narzędzie wspomagające zarządzanie należnościami, poprzez obsługę księgową, dyscyplinowanie płatności oraz możliwość przejęcia przez Bank ryzyka wypłacalności dłużników;
- możliwość wykorzystania sprzętu, wiedzy i doświadczenia Banku w prowadzeniu kont dłużników, monitowaniu i egzekwowaniu należności;
- poprawa płynności finansowej firmy (poprzez „odmrożenie” należności);
- poprawa bilansu firmy poprzez zamianę przyszłych należności na gotówkę (w przypadku dyskonta wierzytelności bez regresu);
- znaczne ograniczenie ryzyka związanego z niesolidnością dłużników (udział banku zwiększa terminowość regulowania przez nich swoich zobowiązań);

- możliwość terminowego realizowania zobowiązań płatniczych przez klienta;
- zniwelowanie ryzyka braku wypłacalności dłużnika (w przypadku dyskonta wierzytelności bez regresu);
- finansowanie działalności bieżącej dostosowane do poziomu sprzedaży;
- możliwość poprawy konkurencyjności oferty poprzez umożliwienie zaoferowania kontrahentom dłuższych terminów płatności bez pogarszania płynności finansowej;
- szansa na utrzymanie pozytywnych kontraktów handlowych z dłużnikiem.

Bank Gospodarki Żywnościowej S.A. od lat specjalizuje się w obsłudze branży rolno-spożywczej, w której działają zarówno rolnicy indywidualni, małe przedsiębiorstwa jak też grupy kapitałowe o zasięgu ogólnokrajowym i międzynarodowym.

Bank Gospodarki Żywnościowej S.A. dysponuje szeroką siecią **360 placówek i 340 bankomatów** na terenie całego kraju. Poprzez rozbudowaną sieć placówek mieszkańcy wsi mają dostęp do pełnej gamy produktów i usług bankowych, skierowanych zarówno do podmiotów gospodarczych funkcjonujących na wsi – (małe i średnie firmy, mikrofirmy, rolnicy) jak i do klientów indywidualnych. Klienci BGŻ S.A. posiadają również możliwość kontaktu z bankiem poprzez alternatywne kanały dostępu, oparte na nowoczesnych technologiach teleinformatycznych:

- ☛ **e – Integrum Firma** – jest rozwiązaniem przeznaczonym głównie dla małych, średnich firm oraz mikrofirm – pozwalającym na komunikację klientów z bankiem za pośrednictwem przeglądarki www i sieci Internet. Zalety systemu:
 - dostęp do rachunków bankowych poprzez Internet (7 dni w tygodniu przez 24 godziny, z dowolnego miejsca w kraju i za granicą),
 - niska opłata za realizację przelewów oraz zleceń stałych,
 - oszczędność czasu – brak konieczności osobistych wizyt w oddziałach Banku,
 - informowanie o aktualnej ofercie Banku,
 - powiadamianie o zmianie salda oraz o upływających terminach płatności za pomocą SMS,
 - dokonywanie podstawowych operacji bankowych (przelewy, zlecenia stałe, lokaty terminowe, składanie wniosków kredytowych, o wydanie karty, otwarcie nowego rachunku bankowego),
 - możliwość przelewu wolnych środków na lokatę terminową,
 - możliwość wydruku w każdej chwili wyciągu z rachunku bankowego,
 - możliwość zamówienia potwierdzenia dokonanej operacji,

- gwarantowane bezpieczeństwo wszystkich dokonywanych transakcji,
 - najwyższy na rynku stopień zabezpieczenia dostępu do rachunku (token).
- ⇒ **Home Banking** to jest systemem bankowości elektronicznej wykorzystywanym w Banku, umożliwiającym użytkownikom tej usługi dostęp do rachunków bankowych klienta za pośrednictwem łącz telefonicznych łącząc się z bankiem poprzez numer 0801 800 010. Home Banking to:
- szybki dostęp do informacji na temat środków finansowych na rachunku,
 - możliwość racjonalnego zarządzania środkami na rachunku,
 - oszczędność czasu – brak konieczności osobistych wizyt w oddziałach Banku oraz oszczędność czasu,
 - ułatwienie dla działu księgowości Klienta z rozliczaniem i ewidencjonowaniem przelewów,
 - niskie koszty obsługi,
 - możliwość wydruku w każdej chwili wyciągu z rachunku bankowego,
 - możliwość importu danych z i do systemu finansowo-księgowego klienta,
 - bezpieczeństwo.
- ⇒ **Usługa SMS** – to informacja o rachunku za pomocą telefonu komórkowego
- ⇒ **Usługa TeleIntegrum** – to dostęp do rachunku za pośrednictwem telefonu. Daje one między innymi możliwość sprawdzenia stanu swojego konta, sprawdzenia historii ostatnich operacji na rachunku, opłacenia rachunków, złożenia dyspozycji stałych zleceń płatniczych, założenia lokaty terminowej. Bezpośrednia rozmowa z pracownikiem Banku pozwalana wyjaśnienie wszelkich wątpliwości oraz uzyskanie informacji o pełnej ofercie Banku.
- ⇒ **Usługa e-Integrum** – to dostęp do rachunku poprzez Internet. E-Integrum umożliwia m.in.: realizację przelewów, definiowanie zleceń stałych, zakładanie i zrywanie lokat terminowych, składanie wniosków o wybrane produkty bankowe. System przypomina także Klientom o terminach płatności, informuje ich o stanie środków na koncie, a także powiadamia o nowych ofertach BGŻ. A wszystko to przy stuprocentowej gwarancji bezpieczeństwa. Dostęp do e-integrum to również możliwość skorzystania z atrakcyjnych produktów, na przykład łączącego zalety rachunku a'vista i lokaty terminowej rachunku e – skalacja. Oprocentowanie wyższe niż w przypadku rachunku Integrum-Konto pozwala na uzyskanie dodatkowego dochodu.

W przypadku każdej z powyższych usług Bank zadbał o bezpieczeństwo wszelkich operacji dokonywanych za ich pośrednictwem. Szereg zabezpieczeń, w tym unikalne hasła, kodowanie transmisji danych, zastosowanie innych zabezpieczeń, które chronią system przed ingerencją niepowołanych osób zyskały uznanie zarówno specjalistów jak i coraz większej liczby klientów, którzy decydują się na taką formę współpracy z Bankiem.

Kredyty preferencyjne z dopłatami do oprocentowania Agencji i Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR),

Przez pierwszy okres po integracji europejskiej wybrane cele inwestycyjne będą wspierane również kredytami preferencyjnymi z dopłatami do oprocentowania. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa mając świadomość, że kredyty preferencyjne oraz inne formy subwencjonowania rolnictwa są jednym z efektywniejszych elementów stymulujących przekształcenia w rolnictwie i jego otoczeniu wprowadziła w 2004 roku dwie nowe linie tj.:

- kredyt na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych, w zakresie nowych technologii w produkcji, w tym wytwarzania surowców do produkcji bioetanolu i biokomponentów, zapewniających wysoką jakość produktu lub dostosowania produkcji zwierzęcej do wymogów sanitarnych, ochrony środowiska i utrzymywania zwierząt – NT;
- kredyt na zakup nieruchomości rolnych przeznaczonych na utworzenie lub urządzenie gospodarstwa rodzinnego – GR, które skutecznie będą konkurować na europejskim rynku.

Od około 10 lat BGŻ S.A. jest bankiem specjalizującym się w kredytowaniu rolnictwa kredytami preferencyjnymi, zajmuje czołowe miejsce w ich udzielaniu na rynku. W dalszym ciągu będzie kładł duży nacisk na udzielanie kredytów preferencyjnych.

Zgodnie z informacją o planowanej pomocy dla sektora żywnościowego i obszarów wiejskich w okresie 2004-2006, w ramach pomocy krajowej, będą dostępne następujące programy pomocowe:

- kredyt na zakup gruntów rolnych – KZ;
- kredyt na utworzenie lub urządzenie gospodarstw rolnych przez osoby, które nie przekroczyły 40 roku życia – MR;
- kredyt na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym i usługach dla rolnictwa przez grupy producentów rolnych – GP;
- kredyt na zakup nieruchomości rolnych przeznaczonych na utworzenie lub urządzenie gospodarstwa rodzinnego – GR;
- kredyt na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych, w zakresie nowych technologii w rolnictwie – NT;
- kredyty w ramach „Branżowego programu wspólnego użytkowania maszyn i urządzeń rolniczych” – BR/10;
- kredyt w ramach „Branżowego programu rozwoju rybołówstwa w Polsce na lata 2000-2006” – BR/12;
- kredyt w ramach „Programu wspierania restrukturyzacji i modernizacji przemysłu mięsnego w Polsce” – BR/14;
- kredyt w ramach „Branżowego programu mleczarskiego” – BR/15;

- kredyt w ramach „Branżowego programu wspierania restrukturyzacji i modernizacji przemysłu utylizacyjnego w Polsce” – BR/16;
- kredyt na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym i usługach dla rolnictwa – IP;
- kredyt na realizację przedsięwzięć w rolnictwie i działach specjalnych produkcji rolnej, mających na celu wykorzystanie posiadanej bazy produkcyjnej gospodarstw rolnych i działów specjalnych, poprzez rozpoczęcie lub zwiększenie produkcji w tych gospodarstwach i działach specjalnych – RP (udzielany do 30.04.2004 r.);
- kredyt na utworzenie lub urządzenie gospodarstwa rolnego w ramach realizacji, zaakceptowanego przez Ministrów Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej oraz Finansów, programu osadnictwa rolniczego na gruntów Skarbu Państwa – OR;
- kredyt na przedsięwzięcia inwestycyjne tworzące nowe miejsca pracy w działalnościach pozarolniczych w gminach wiejskich, gminach miejsko-wiejskich oraz miastach do 20 tys. mieszkańców gwarantujących zatrudnienie ludności wiejskiej – MP (udzielany do 30.04.2004 r.);
- kredyt na wznowienie produkcji w gospodarstwach rolnych i działach specjalnych produkcji rolnej znajdujących się na obszarach dotkniętych klęską suszy, gradobicia, nadmiernych opadów atmosferycznych, wymarznienia, powodzi, huraganu, pożaru, plagi gryzoni lub osuwisk ziemi – KL.

Jednocześnie będą stosowane dopłaty ARiMR do kredytów udzielonych przed dniem wejścia Polski do Unii Europejskiej.

NOWOŚCI WYDAWNICZE

Dochody w strategii rozwoju rolnictwa (na progu integracji europejskiej). Józef Stanisław Zegar. Wyd.: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 2004, ss. 214.

Podstawowym przesłaniem książki jest ukazanie celowości wypracowania narodowej strategii rozwoju rolnictwa. Jak podkreśla Autor, strategia ta powinna zmierzać do takiego uplasowania polskiego rolnictwa w przestrzeni europejskiej, globalnej i krajowej, które tworzyłyby warunki do godziwych dochodów i godziwego życia ludności rolniczej, wykorzystania potencjału produkcyjnego rolnictwa oraz wespół z pozostałymi członami sektora rolno-żywnościowego zapewniło konsumentom biologicznie bezpieczną, smaczną i tania żywność, a także było przyjazne dla środowiska przyrodniczego oraz środowiska społeczno-kulturowego wsi.

Strategia rozwoju polskiego rolnictwa nie może kopiować drogi, jaką przeszło rolnictwo krajów zachodnioeuropejskich, lecz powinna czerpać z doświadczeń tych krajów, uwzględniając nowe uwarunkowania. W tej strategii czołowe miejsce zajmuje kwestia dochodów, które w gospodarce rynkowej decydują o zachowaniach uczestników życia gospodarczego.

Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2003 roku. Opracował zespół pod kierunkiem prof. dr hab. Augustyna Wosia. IERiGŻ, Warszawa 2004 r., ss. 336.

W opracowaniu przedstawiono makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora żywnościowego; instrumenty polityki rolnej oraz ich skuteczność; dochody rodzin rolniczych na przełomie transformacji ustrojowej i integracji europejskiej; kredytowanie i opodatkowanie rolnictwa oraz ubezpieczenia rolnicze; nowe legislacje w rolnictwie; wyniki produkcyjne (w produkcji roślinnej, zwierzęcej i przemysłu spożywczego); rynki i ceny produktów rolnych i żywnościowych (m. in.: zbóż i pasz, żywca rzeźnego, drobiu i jaj spożywczych, produktów owoczarskich, mleka i produktów mleczarskich, buraków cukrowych i cukru, ziemniaków, roślin oleistych, owoców i warzyw). Zaprezentowano także, rynek środków produkcji i usług dla rolnictwa, rynek ziemi rolniczej, ekonomiczno-finansowe wyniki przemysłu spożywczego, handel zagraniczny artykułami spożywczymi; wyżywienie – poziom i zróżnicowanie. Omówiono wyniki ekonomiczne wybranych typów gospodarstw prowadzących rachunkowość rolną w latach 2002-2003, a także przekształcenia w rolnictwie wielkoobszarowym. Jeden z rozdziałów pracy poświęcono poziomowi edukacji ludności wiejskiej.

ROZNY SPIS TREŚCI 2004

| | Numer | Strona |
|--|-------|--------|
| ARTYKUŁY | | |
| KATARZYNA BANAS: Fermy kurcząt brojlerów Polski południowo-wschodniej w okresie dostosowania się do funkcjonowania w Unii Europejskiej | 2 | 95 |
| MARIAN BŁAŻEK: Dobre praktyki zarządzania jakością w agrobiznesie | 4 | 28 |
| MARTA BŁAD: Czynniki i symptomy marginalizacji społeczno-ekonomicznej na obszarach wiejskich w Polsce | 1 | 67 |
| JERZY CHOTKOWSKI: Kierunki zmian na rynku nasion rolniczy | 3 | 116 |
| KATARZYNA CHROBOCIŃSKA, MONIKA SADOWSKA: Działalność innowacyjna wybranych cukrowni w kontekście przystąpienia do Unii Europejskiej | 2 | 89 |
| DANUTA DUBICKA, MARIA J. ORŁOWSKA: Analiza produkcji mleka wybranej rolniczej spółdzielni produkcyjnej na tle polskiego sektora mleczarskiego | 3 | 88 |
| WŁODZIMIERZ DZUN: Duże gospodarstwa rolne w procesie dostosowywania się do funkcjonowania na wspólnym rynku rolnym UE | 3 | 16 |
| BARBARA FEDYSZAK-RADZIEJOWSKA: Kapitał społeczny wsi wobec szans i zagrożeń procesu zmian na polskiej wsi po akcesji do UE | 2 | 28 |
| MAREK GAŚSIOROWSKI, JAKUB JASIŃSKI: System ochrony produktów regionalnych i tradycyjnych | 1 | 86 |
| KATARZYNA GIL: Ocena rozwoju przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego w aspekcie integracji europejskiej | 2 | 77 |
| ALEKSANDER GRZELAK: Związki gospodarstw rolnych z otoczeniem rynkowym w krajach UE; wnioski dla Polski | 2 | 67 |
| ANNA HABA: Opinie rolników o usługach Banków Spółdzielczych | 1 | 56 |
| MAGDALENA HOŁY: Kapitał społeczny kobiet wiejskich w Małopolsce | 2 | 40 |
| JULIAN KALINOWSKI: Wsparcie doradcze rolników modernizujących gospodarstwa i korzystających z kredytów preferencyjnych | 4 | 20 |

| | | |
|---|---|-----|
| JÓZEF KANIA, WIESŁAW MUSIAŁ, KRYSZYNA VINOHRADNIK: Prognoza rozwoju łańcucha dostawczego małych i średnich przedsiębiorstw sektora żywnościowego | 1 | 110 |
| FRANCISZEK KAPUSTA: Przemiany i efektywność indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce | 3 | 95 |
| RYSZARD KATA: Znaczenie gospodarstw rolniczych w działalności kredytowej banków spółdzielczych w obszarze rolnictwa rozdrobnionego | 4 | 90 |
| BOGDAN KLEPACKI: Procesy przystosowawcze przedsiębiorstw rolniczych do zmieniających się warunków gospodarowania | 3 | 5 |
| MAREK KŁODZIŃSKI: Aktywizacja społeczno-gospodarcza gmin wiejskich w Polsce | 2 | 5 |
| ZOFIA KOŁOSZKO-CHOMENTOWSKA: Wpływ wydajności pracy na dochody z produkcji rolniczej | 4 | 103 |
| ARTUR J. KOŻUCH: Identyfikacja barier inwestowania w kapitał ludzki | 1 | 77 |
| ARTUR J. KOŻUCH: Czynniki deprecjacji kapitału ludzkiego | 4 | 43 |
| STANISŁAW KRZYŚKÓW: Wpływ warunków przyrodniczo- glebowych na strukturę i kierunki produkcji gospodarstw indywidualnych województwa dolnośląskiego | 4 | 128 |
| NAZAR KUDŁA: Rozwój doradztwa rolniczego na Ukrainie i możliwości wykorzystania polskich doświadczeń | 3 | 148 |
| WIESŁAWA LIZIŃSKA: Uwarunkowania rozwoju obszarów wiejskich w procesie integracji europejskiej | 2 | 130 |
| KAZIMIERZ ŁĘCZYCKI: Techniczne uzbrojenie pracy w gospodarstwach rolniczych – tendencje zmian w latach 1995-2001 | 3 | 106 |
| STANISŁAW MAŃKO: Zmiany w sytuacji ekonomicznej gospodarstw korzystających z kredytów preferencyjnych „MR”, prowadzących rachunkowość w latach 1999-2002 | 4 | 77 |
| TOMASZ MARCYSIAK: Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich w opinii doradców rolniczych | 1 | 46 |
| TERESA MIŚ, RYSZARD KATA: Determinanty rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich | 2 | 139 |
| TERESA MIŚ, DARIUSZ ZAJĄC: Potrzeby doradcze rolników z regionu podkarpackiego współpracujących z ODR, w aspekcie integracji Polski z UE | 1 | 21 |
| MAREK NOWAK, KRYSZYNA SZYBIGA: Perspektywy małych przedsiębiorstw przemysłu mięsnego z terenu Dolnego Śląska | 4 | 134 |

| | | |
|--|---|-----|
| JACEK PUCHAŁA: Aktywność samorządów gmin małopolskich w pozyskiwaniu funduszy | 2 | 47 |
| HENRYK RUNOWSKI: Efektywność produkcyjno-ekonomiczna gospodarstw ekologicznych | 3 | 47 |
| DANUTA RYCOMBEL: Zasady regulacji rynku mięsa po integracji z UE | 2 | 119 |
| PIOTR SELWESIUK, SŁAWOMIR JERZY SNARSKI: Zastosowanie metody unitaryzacji zerowanej w określaniu rankingu gmin wiejskich woj. podlaskiego ze względu na stopień zadłużenia i absorpcji funduszy unijnych | 4 | 141 |
| JADWIGA SEREMAK-BULGE: Rynek rolny przed i po integracji | 2 | 102 |
| TOMASZ SIUDEK: Proces konsolidacji w sektorze banków spółdzielczych w Polsce | 4 | 53 |
| MAREK SMOLEŃ, ALINA WALENIA: Rola spółdzielczego systemu bankowego w wymiarze lokalnym | 4 | 63 |
| JOANNA SMOLUK, WŁADYSŁAWA ŁUCZKA-BAKUŁA: Aktualna sytuacja rolnictwa ekologicznego w Unii Europejskiej i w Polsce | 3 | 35 |
| SŁAWOMIR JERZY SNARSKI, PIOTR SELWESIUK: Absorpcja funduszy z programu SAPARD 2001/2002 – analiza porównawcza gmin wiejskich woj. podlaskiego | 2 | 59 |
| JAN SPIAK: Kondycja ekonomiczna przedsiębiorstw rolnych zarządzanych przez spółki pracownicze | 4 | 112 |
| IWONA ŚWIECHOWSKA: Programy rolnośrodowiskowe nowa szansa na skorzystanie z funduszy Unii Europejskiej | 1 | 101 |
| BOŻENA TAŃSKA-HUS: Prawne aspekty nabywania nieruchomości przez cudzoziemców w Polsce i w UE | 2 | 146 |
| BOŻENA TAŃSKA-HUS, MARCIN ORLEWSKI: Prawne aspekty funkcjonowania gospodarstw wielkoobszarowych w UE i w Polsce | 3 | 27 |
| MICHAŁ TRZĘSOWSKI: Główne kierunki zmian rynkowych sektora owoców i warzyw w Polsce | 4 | 149 |
| BOGDAN WAWRZYŃIAK, BOLESŁAW WOJTASIK: Tendencje zmian poziomu wykształcenia ludności rolniczej | 3 | 137 |
| ANDRZEJ PIOTR WIATRAK: Uspołecznienie procesu przygotowania i realizacji strategii rozwoju gminy | 3 | 126 |
| IZABELA WIELEWSKA, DARIA SIKORSKA: Działalność pozarolnicza na terenach wiejskich powiatu chojnickiego a dochody gospodarstw domowych | 4 | 119 |

| | | |
|---|---|----|
| ANNA WOŹNIAK: Skuteczność kanałów przepływu informacji w procesie decyzyjnym rolników | 1 | 31 |
| ANNA WOŹNIAK: Informacja w procesie zarządzania i podejmowania decyzji | 4 | 7 |
| BARBARA WYRZYKOWSKA: Wpływ spółdzielni mleczarskiej na przemiany w gospodarstwach mlecznych na przykładzie OSM w Zambrowie | 3 | 77 |
| SŁAWOMIR ZAWISZA, TOMASZ KAMIŃSKI: Obowiązkowe ubezpieczenia w rolnictwie w opinii rolników województwa kujawsko-pomorskiego | 1 | 5 |
| URSZULA ZIEMIAŃCZYK: Aktywność społeczna mieszkańców wsi | 2 | 18 |
| WOJCIECH ZIĘTARA: Ekonomika produkcji mleka Polsce | 3 | 63 |

INFORMACJE

| | | |
|--|---|-----|
| HENRYK ANTOSIAK: Bankowe instrumenty finansowe w sektorze rolnym po integracji europejskiej | 4 | 158 |
| JANUSZ BARTKOWSKI: Model gospodarstw zrównoważonych ekologicznie w zachodniej Polsce – uwagi o zakończonym polsko-duńskim projekcie | 1 | 123 |
| MARTA BŁĄD: Odnowa wsi perspektywą rozwoju obszarów wiejskich | 2 | 164 |
| ELŻBIETA KMITA-DZIASEK: Turystyka wiejska w Polsce – od rozproszonych działań do kompleksowej strategii | 1 | 128 |
| EUGENIUSZ KOŚMICKI: Ludowa wiedza o pogodzie i jej współczesna ocena | 3 | 157 |
| ZBIGNIEW LECHOWSKI, DOROTA URBAŃCZYK: Instytucjonalne i społeczne funkcje Sieci Centrów Doradztwa Otwartego | 2 | 156 |
| BOŻENA ŁĘCKA: Konkurs „Sposób na Sukces” na najlepsze działania kreujące przedsiębiorczość i nowe miejsca pracy na terenach wiejskich | 1 | 138 |
| NOWOŚCI WYDAWNICZE | 1 | 146 |
| NOWOŚCI WYDAWNICZE | 2 | 169 |
| NOWOŚCI WYDAWNICZE | 3 | 161 |
| NOWOSCI WYDAWNICZE | 4 | 167 |
| ROZNY SPIS TREŚCI | 4 | 168 |
| ANNUAL TABLE OF CONTENTS 2004 | 4 | 172 |

ANNUAL TABLE OF CONTENTS 2004

| | Number | Page |
|--|--------|------|
| ARTICLES | | |
| KATARZYNA BANAŚ: Broiler chicken farms in south-eastern Poland in the period of adapting to European Union | 2 | 95 |
| MARIAN BŁAŻEK: Good practices in quality management in agrobusiness area | 4 | 28 |
| MARTA BŁĄD: Factors and indicators of marginalization on rural areas in Poland | 1 | 67 |
| JERZY CHOTKOWSKI: Directions of changes in agricultural seed market | 3 | 116 |
| KATARZYNA CHROBOCIŃSKA, MONIKA SADOWSKA: Innovational activity in chosen suger factories in the context of accession to the European Union | 2 | 89 |
| DANUTA DUBICKA, MARIA J. ORŁOWSKA: Milk production analysis in selected diary co-operatives in the background of Polish diary sector | 3 | 88 |
| WŁODZIMIERZ DZUN: Large farms in the process of adjusting to kelter in common agricultural UE market | 3 | 16 |
| BARBARA FEDYSZAK-RADZIEJOWSKA: Social capital of rural areas in front of chances and threats in the process of changes in Polish country side after accession to EU | 2 | 28 |
| MAREK GAŚSIOROWSKI, JAKUB JASIŃSKI: Regional and traditional products protection system | 1 | 86 |
| KATARZYNA GIL: The evaluation of development of agro-food enterprises in the aspect of European integration | 2 | 77 |
| ALEKSANDER GRZELAK: Relationships of farms with market environment in the UE countries; conclusions for Poland | 2 | 67 |
| ANNA HABA: The farmers opinions about Co-operative Bank services | 1 | 56 |
| MAGDALENA HOŁY: Social capital of rural women in Malopolska | 2 | 40 |
| JULIAN KALINOWSKI: Advisers support for farmers modernizing farms and taking advantage from preferential credits | 4 | 20 |
| JÓZEF KANIA, WIESŁAW MUSIAŁ, KRYSZYNA VINOHRADNIK: Prognosis for chains development of small in food sektor and middle enterprises | 1 | 110 |
| FRANCISZEK KAPUSTA: Changes and their effectiveness of individual farms in Poland | 3 | 95 |

| | | |
|---|---|-----|
| RYSZARD KATA: The meaning of farms in credit activity of co-operative banks in area of dispersed agriculture | 4 | 90 |
| BOGDAN KLEPACKI: Farme adjustment process to change farming conditions | 3 | 5 |
| MAREK KŁODZIŃSKI: Socio-economic activation of rural gminas in Poland | 2 | 5 |
| ZOFIA KOŁOSZKO-CHOMENTOWSKA: The influence of productivity of labour on the income from agricultural production | 4 | 103 |
| ARTUR J. KOŻUCH: Identification of investments barriers in the human capital | 1 | 77 |
| ARTUR J. KOŻUCH: The factors of human capital depreciation | 4 | 43 |
| STANISŁAW KRZYŚKÓW: Influence of nature and soil conditions on the structure and production directions of individual farms in Lower Silesia Region | 4 | 128 |
| NAZAR KUDEŁA: Development of agricultural advisory in Ukrain and possibility of opportunity from the Polish experiences | 3 | 148 |
| WIESŁAWA LIZIŃSKA: Conditions of rural areas development in the European integration proces | 2 | 130 |
| KAZIMIERZ ŁĘCZYCKI: Provision of technical work equipment on farms, with its tendency of changes in the period of 1995-2001 | 3 | 106 |
| STANISŁAW MAŃKO: The changes of economic situation of farms using preferential credits the „MR” and leadering the accountancy in the years 1999-2002 | 4 | 77 |
| TOMASZ MARCYSIAK: Sustainable development of rural areas in the opinion of advisory service | 1 | 46 |
| TERESA MIŚ, RYSZARD KATA: Factors determining the development of non-agricultural activities in rural areas | 2 | 139 |
| TERESA MIŚ, DARIUSZ ZAJĄC: The advisory needs of farmers of the Podkarpacki region, cooperating with Agricultural Advisory Service, in aspect of integration of Poland with European Union | 1 | 21 |
| MAREK NOWAK, KRYSZYNA SZYBIGA: The perspectives of small meat plants from Lower Silesia Region | 4 | 134 |
| JACEK PUCHAŁA: Local government activity of Malopolska gminas to gain EU funds | 2 | 47 |
| HENRYK RUNOWSKI: Productive and economic effectivity of ecological farm | 3 | 47 |
| DANUTA RYCOMBEL: The rules of red meat market regulations after integration with EU | 2 | 119 |

| | | |
|---|---|-----|
| PIOTR SELWESIUK, SŁAWOMIR JERZY SNARSKI: The use of the zero unitarisation method to make a ranking of rural communities of Podlaskie Voivodeship from the point of view of the liabilities and absorption of UE funds | 4 | 141 |
| JADWIGA SEREMAK-BULGE: Agriculture market before and after integration | 2 | 102 |
| TOMASZ SIUDEK: Consolidation process in the sector of Co-operative Banks in Poland | 4 | 53 |
| MAREK SMOLEŃ, ALINA WALEŃIA: The role of co-operative system of banking in local conditions | 4 | 63 |
| JOANNA SMOLUK, WŁADYSŁAWA ŁUCZKA-BAKUŁA: The current situation of the organic farming in the European Union and in Poland | 3 | 35 |
| SŁAWOMIR JERZY SNARSKI, PIOTR SELWESIUK: Absorption of the SAPARD 2000/2001 Program Funds - comparative analysis for rural communities of the Podlaskie voivodship | 2 | 59 |
| JAN SPIAK: Economic form of agricultural enterprises administered by worker partnership – study of case | 4 | 112 |
| IWONA ŚWIECHOWSKA: Agri-environmental Programs as a new chance for taking advantage from European Union funds | 1 | 101 |
| BOŻENA TAŃSKA-HUS: Legal aspectis of real property purchase by foreigners in Poland and EU | 2 | 146 |
| BOŻENA TAŃSKA-HUS, MARCIN ORLEWSKI: Legal aspects of large-size farms management in UE and Poland | 3 | 27 |
| MICHAŁ TRZĘSOWSKI: The main directions changes in the market of fruites and vegetables sector in Poland | 4 | 149 |
| BOGDAN WAWRZYŃIAK, BOLESŁAW WOJTASIK: Trends in education level changes of rural population | 3 | 137 |
| ANDRZEJ PIOTR WIATRAK: The socjalisation process of preparation and realisation strategy of development commune (gmina) | 3 | 126 |
| IZABELA WIELEWSKA, DARIA SIKORSKA: Non-agricultural economic activity as one of the sources of income of households in the rural areas of Chojnice administrative unit | 4 | 119 |
| ANNA WOŹŃIAK: Efficiency of channels of information transfer in the decision proces of farmers | 1 | 31 |
| ANNA WOŹŃIAK: The information in process of menagement and decision | 4 | 7 |
| BARBARA WYRZYKOWSKA: The inflence of diary cooperatives on the changes in diary farms on the example of Zambrow cooperatives | 3 | 77 |

| | | |
|---|---|----|
| SŁAWOMIR ZAWISZA, TOMASZ KAMIŃSKI: Obligatory insurances in agriculture in farmers opinion from Kujawsko-pomorski region | 1 | 5 |
| URSZULA ZIEMIAŃCZYK: Social activity of rural inhabitants | 2 | 18 |
| WOJCIECH ZIĘTARA: Economics of milk production in Poland | 3 | 63 |

INFORMATION

| | | |
|---|---|-----|
| HENRYK ANTOSIAK: Bank financial instruments in agricultural sector after european integration | 4 | 158 |
| JANUSZ BARTKOWSKI: Environmental model farms in Western Poland – some remarks on closed Polish – Danish project | 1 | 123 |
| MARTA BŁĄD: Village renewal as a perspective of rural areas development in Poland | 1 | 164 |
| ELŻBIETA KMITA-DZIASEK: Agro-turism in Poland – from dispersed activities to comprehensive strate | 1 | 128 |
| EUGENIUSZ KOŚMICKI: Folkloric knowledge of the weather and its present appreciation | 3 | 157 |
| ZBIGNIEW LECHOWSKI, DOROTA URBAŃCZYK: Institutional and social functions of the Distance Advisory Study Network | 2 | 156 |
| BOŻENA ŁĘCKA: „Ways for Success” contest for the best activities creating enterprise and new jobs in rural areas | 1 | 138 |
| PUBLISHING NEWS | 1 | 146 |
| PUBLISHING NEWS | 2 | 169 |
| PUBLISHING NEWS | 3 | 161 |
| PUBLISHING NEWS | 4 | 167 |
| POLISH ANNUAL TABLE OF CONTENTS 2004 | 4 | 168 |
| ANNUAL TABLE OF CONTENTS | 4 | 172 |

WSKAZÓWKI DLA AUTORÓW

1. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego* zamieszczają artykuły z zakresu metodyki i organizacji doradztwa rolniczego, funkcjonowania agrobiznesu i rozwoju obszarów wiejskich, polityki agrarnej i oświaty rolniczej oraz współpracy doradztwa z nauką w wymienionych obszarach.
2. Oprócz artykułów *Zagadnienia* przyjmują:
 - informacje o pracy doradczej i życiu instytucji doradczych;
 - informacje o sympozjach, seminariach i innych formach oświatowych z zakresu doradztwa i dla doradców;
 - recenzje i omówienia prac związanych z doradztwem rolniczym oraz ze wsią i agrobiznesem;
 - przeglądy czasopism krajowych i zagranicznych, ukazujące dorobek w wymienionych dziedzinach;
 - noty bibliograficzne o nowościach wydawniczych (do 1 100 znaków);
 - inne informacje w wymienionych dziedzinach;
3. Artykuły należy dostarczyć wydawcy w następującej formie:
 - streszczenie w języku polskim i angielskim – maksymalnie 14 wierszy;
 - treść podzielona na rozdziały i z wstępem oraz wnioskami lub podsumowaniem;
 - napisane za pomocą edytora pracującego w środowisku Windows (zalecany Word 97.0 i wersje nowsze);
 - dopuszczalna objętość prac do 20 000 znaków;
 - rysunki, tabele, wykresy i grafika dołączone w pliku zasadniczym, oraz dodatkowo w oddzielnych plikach w programach źródłowych, w których zostały wykonane, najlepiej w programach Word, Excel i CorelDraw w formacie B5;
 - dane literaturowe – odwołania w tekście do pozycji literaturowych z nazwiskiem autora i rokiem wydania, bez przecinka i w nawiasie kwadratowym, np. [Kowalski 1990];
 - alfabetyczny wykaz literatury na końcu artykułu (bez numerowania) każdorazowo z nazwiskiem autora, pierwszą literą (literami) imienia, rokiem wydania (podanym w nawiasach półokrągłych) oraz po dwukropku tytułem publikacji, wydawnictwem lub nazwą czasopisma, numerem woluminu i strony;
 - przykład 1: Kowalski J., Nowak A. (1997): Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju wsi w Polsce. SGGW, Warszawa, 5-17;
 - Przykład 2: Kowalski J., Nowak A. (1997): Obszary wiejskie i problem agroturystyki. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 3, 5-17;
 - jeżeli w tekście umieszcza się numer kolejnego przypisu, powinien on być przedstawiony w formie liczby bez dodatkowych znaków, np. nawiasów (przypisy nadawane automatycznie);
 - klawisza ENTER używa się tylko na końcu akapitu (wszystkie tytuły, punkty będące wyliczeniem itp. traktuje się jako odrębne akapity);
 - wcięcia akapitowe zaznacza się tylko za pomocą tabulatora lub innych narzędzi użytego edytora. Nie używać w tym celu spacji. Spacje należy stawiać tylko dla oddzielenia wyrazów, po kropce, przecinku, wykrzykniku, dwukropku, średniku itp. (nigdy przed tymi znakami). Nie używać spacji za nawiasem otwierającym i przed nawiasem zamykającym, a także przed i za odnośnikiem cyfrowym.

4. Tekst artykułu lub informacji (nagrany na dyskietkę) powinien być dostarczony na dyskietce oraz dwóch wydrukach w tym samym formacie.
5. Nadesłane recenzje, omówienia, przeglądy itp. powinny zawierać tytuł pracy w oryginalnym brzmieniu i tytuł pracy przełożony na język polski.
6. Do nadsyłanych prac należy dołączyć następujące dane: pełne imię i nazwisko autora, tytuł naukowy, miejsce pracy, adres pracy i ewentualnie numer telefonu.
7. Redakcja zastrzega sobie prawo nie przyjęcia pracy, jeśli negatywne recenzje pokrywają się ze zdaniem Zespołu Redakcyjnego. Prac nie zamówionych, jak również prac zakwalifikowanych do druku. Redakcja nie zwraca.
8. Redakcja nie płaci honorariów autorskich. Z Autorem przyjętego do druku artykułu zawarta zostanie umowa wydawnicza określająca zasady przeniesienia na Wydawcę prawa do wydania dzieła i wprowadzenia go do obrotu w formie drukowanej w Zagadnieniach Doradztwa Rolniczego i/lub nie na stronie internetowej KCDRRiOW. Wyboru artykułów do umieszczenia na stronie internetowej dokonuje Zespół Redakcyjny ZDR. Autorzy artykułów otrzymują bezpłatnie 1 egz. autorski.
9. Prace należy nadsyłać na następujący adres:

**Krajowe Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich
Oddział w Poznaniu, 61-659 Poznań, ul. Winogrody 63
Redakcja „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego”
e-mail: poznan_sekretariat@cdr.gov.pl**

**Załączniki do Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi
z dnia 23 grudnia 2004 r.**

Załącznik nr 1

**NAZWY I SIEDZIBY WOJEWÓDZKICH
OŚRODKÓW DORADZTWA ROLNICZEGO**

| L.p. | Województwo | Nazwa wojewódzkiego ośrodka doradztwa rolniczego | Siedziba wojewódzkiego ośrodka doradztwa rolniczego |
|------|---------------------|--|---|
| 1. | Dolnośląskie | Dolnośląski Ośrodek Doradztwa Rolniczego | Wrocław |
| 2. | Kujawsko-pomorskie | Kujawsko-pomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego | Minikowo |
| 3. | Lubelskie | Lubelski Ośrodek Doradztwa Rolniczego | Końskowola |
| 4. | Lubuskie | Lubuski Ośrodek Doradztwa Rolniczego | Kalsk |
| 5. | Łódzkie | Łódzki Ośrodek Doradztwa Rolniczego | Bratoszewice |
| 6. | Małopolskie | Małopolski Ośrodek Doradztwa Rolniczego | Karniowice |
| 7. | Mazowieckie | Mazowiecki Ośrodek Doradztwa Rolniczego | Warszawa |
| 8. | Opolskie | Opolski Ośrodek Doradztwa Rolniczego | Łosiów |
| 9. | Podkarpackie | Podkarpacki Ośrodek Doradztwa Rolniczego | Boguchwała |
| 10. | Podlaskie | Podlaski Ośrodek Doradztwa Rolniczego | Szepietowo |
| 11. | Pomorskie | Pomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego | Gdańsk |
| 12. | Śląskie | Śląski Ośrodek Doradztwa Rolniczego | Częstochowa |
| 13. | Świętokrzyskie | Świętokrzyski Ośrodek Doradztwa Rolniczego | Modliszewice |
| 14. | Warmińsko-mazurskie | Warmińsko-mazurski Ośrodek Doradztwa Rolniczego | Olsztyn |
| 15. | Wielkopolskie | Wielkopolski Ośrodek Doradztwa Rolniczego | Poznań |
| 16. | Zachodniopomorskie | Zachodniopomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego | Barzkowice |

(patrz okładka)