

**ROCZNIKI EKONOMII ROLNICTWA  
I ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH**

**ANNALS OF AGRICULTURAL ECONOMICS  
AND RURAL DEVELOPMENT**

**Vol. 100 – No. 2**

P O L S K A   A K A D E M I A   N A U K  
KOMITET EKONOMII ROLNICTWA I ROZWOJU  
OBSZARÓW WIEJSKICH

WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH  
SZKOŁY GŁÓWNEJ GOSPODARSTWA WIEJSKIEGO W WARSZAWIE

**ROCZNIKI EKONOMII  
ROLNICTWA I ROZWOJU  
OBSZARÓW WIEJSKICH**

**Tom 100 – Zeszyt 2**

Warszawa 2013

## RADA NAUKOWA

*Jerzy Wilkin* (przewodniczący)

*Nidzara Osmanagic Bedenik, Ernst Berg, Michal Lostak, Olena Slavkova,  
Josu Takala, Bogdan Klepacki, Andrzej Kowalski, Walenty Poczta*

## KOMITET REDAKCYJNY

*Stanisław Stańko* (redaktor naczelny),

*Bolesław Borkowski, Anna Grontkowska* (sekretarz), *Stanisław Urban,  
Zygmunt Wojtaszek, Justyna Franc-Dąbrowska*

Adres Redakcji: 02-787 Warszawa, Nowoursynowska 166

## Recenzenci

*Aleksandra Chlebicka, Alina Daniłowska, Justyna Franc-Dąbrowska, Maria Grzybek,  
Roman Kisiel, Danuta Kołodziejczyk, Jakub Kraciuk, Barbara Kutkowska,  
Henryk Manteuffel, Danuta Mierzwa, Wojciech Pizło, Eugeniusz Pudelkiewicz,  
Tomasz Siudek, Aldona Skarzyńska, Piotr Sulewski, Elżbieta Szymańska,  
Aleksandra Wicka, Wojciech Ziętara*

## Redakcja

*Anna Grontkowska*

## Redakcja językowa

*Ewa Rodek*

## Weryfikacja tekstów języka angielskiego

*Tom Kubicki*

## Okładkę projektował

*Jerzy Cherka*

© Polska Akademia Nauk – Komitet Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich  
i Wydział Nauk Ekonomicznych Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Warszawa 2013

Realizacja wydawnicza: „Wież Jutra” Sp. z o.o.  
02-991 Warszawa, ul. Bruzdowa 112F  
tel./fax (22) 643 82 60  
e-mail: wiesjutra@poczta.onet.pl  
Nakład 200 egz., ark. wyd. 11,5, ark. druk. 7,5.

## SPIS TREŚCI

Bogdan Klepacki – Sześćdziesiąt lat działalności naukowo-badawczej i dydaktycznej Wydziału Nauk Ekonomicznych SGGW w Warszawie.....	7
Agnieszka Wojewódzka-Wiewiórska – Typologia gmin województwa mazowieckiego ze względu na absorpcję środków z budżetu Unii Europejskiej i poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego.....	15
Tomasz Siudek, Paweł Snarski, Beata Chodera – Konkurencyjność banków komercyjnych i spółdzielczych w Polsce .....	25
Stanisław Bagiński, Aleksandra Perek – Wartość aktywów banków spółdzielczych a ich sytuacja finansowa .....	37
Barbara Grzybowska – Przestrzenna koncentracja potencjału innowacyjnego w przemyśle spożywczym.....	53
Arkadiusz Artyszak – Zmiany w produkcji buraka cukrowego w województwie dolnośląskim w latach 2002-2011 .....	65
Benedykt Pepliński – Wpływ opłacalności produkcji żywca wieprzowego na zmiany pogłowia trzody chlewnej w Polsce. Analiza regionalna.....	75
Sławomir Jarka – Wykorzystanie outsourcingu w przedsiębiorstwach wielkoobszarowych w Wielkopolsce .....	88
Agata Żak – Zmiany obszarowe a intensywność gospodarowania w gospodarstwach indywidualnych.....	97
Stanisław Urban, Mariola Michałowska – Czynniki wpływające na zachowania konsumentów w zakresie wyboru targowisk jako miejsca zakupu produktów konsumpcyjnych na przykładzie województwa lubuskiego.....	108

## CONTENTS

Bogdan Klepacki – SIXTY YEARS SCIENCE AND DIDACTICS ON THE FACULTY OF ECONOMICS SCIENCE WARSAW AGRICULTURAL UNIVERSITY.....	7
Agnieszka Wojewódzka-Wiewiórska – TYPOLOGY OF MAZOVIAN VOIVODESHIP COMMUNES ACCORDING TO ABSORPTION OF THE FUNDS FROM EU BUDGET AND THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT LEVEL.....	15
Tomasz Siudek, Paweł Snarski, Beata Chodera – COMPETITIVENESS OF COMMERCIAL AND COOPERATIVE BANKS IN POLAND .....	25
Stanisław Bagiński, Aleksandra Perek – THE VALUE OF ASSETS OF COOPERATIVE BANKS AND THEIR FINANCIAL SITUATION .....	37
Barbara Grzybowska – SPATIAL CONCENTRATION OF INNOVATIVE POTENTIAL IN FOOD INDUSTRY.....	53
Arkadiusz Artyszak – CHANGES IN SUGAR BEET PRODUCTION IN LOWER SILESIAN PROVINCE IN 2002-2011 .....	65
Benedykt Pepliński – IMPACT THE PROFITABILITY OF PIG PRODUCTION TO CHANGES IN THE PIG POPULATION IN POLAND. REGIONAL ANALYSIS.....	75
Sławomir Jarka – THE USE OF OUTSOURCING IN BIG SCALE ENTERPRISES IN WIELKOPOLSKA .....	88
Agata Żak – INTENSITY CHANGE MANAGEMENT AREA A PRIVATE ON HOLDINGS .....	97
Stanisław Urban, Mariola Michałowska – FACTORS INFLUENCING CONSUMER BEHAVIOR IN TERMS OF CHOOSING MARKET SQUARES AS PLACES FOR PURCHASING CONSUMER PRODUCTS ON THE EXAMPLE OF LUBUSKIE PROVINCE .....	108

## SZEŚĆDZIESIĄT LAT DZIAŁALNOŚCI NAUKOWO-BADAWCZEJ I DYDAKTYCZNEJ WYDZIAŁU NAUK EKONOMICZNYCH SGGW W WARSZAWIE

*Bogdan Klepacki*

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw  
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie  
Kierownik: prof. dr hab. Henryk Runowski

Słowa kluczowe: ekonomika rolnictwa, badania naukowe, dydaktyka, Wydział Nauk Ekonomicznych

*Key words: agricultural economics, scientific research, didactics, Faculty of Economics Science*

**S y n o p s i s.** W opracowaniu przedstawiono zarys historii oraz kierunki rozwoju Wydziału Nauk Ekonomicznych (byłego Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego) Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Omówiono kierunki badań oraz przedmioty prowadzone na Wydziale w ujęciu historycznym, od jego powstania po czasy współczesne.

### WSTĘP

Wydział Nauk Ekonomicznych Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie (b. Wydział Inżynieryjno-Ekonomiczny Rolnictwa, b. Wydział Ekonomiczno-Rolniczy), który w 2013 roku obchodzi 60-lecie istnienia, nawiązuje do kształcenia w zakresie nauk ekonomiczno-rolniczych w początkach XIX wieku, a więc okresie uruchamiania wyższego szkolnictwa rolniczego w Warszawie. W Instytucie Agronomicznym w Marymoncie (1816-1840), do którego tradycji nawiązuje SGGW, a następnie w Instytucie Gospodarstwa Wiejskiego i Leśnego (1840-1862), pierwszej uczelni rolniczej w Polsce, wykładano m.in. takie przedmioty ekonomiczno-rolnicze, jak: nauka zarządu gospodarskiego, rachunkowość gospodarcza oraz statystyka rolnicza i leśna.

Do prekursorów Wydziału należałoby zaliczyć dyrektora Instytutu Agronomicznego w Marymoncie prof. Michała Oczapowskiego, który w swych pracach badawczych zajmował się problematyką z pogranicza ekonomiki rolnictwa i organizacji gospodarstw wiejskich. Zagadnienia ekonomiczne, organizacji pracy w rolnictwie oraz dydaktyki szkoły wyższej i oświaty rolniczej podejmował prof. Stefan Moszczeński. W 1908 roku zorganizował On na Wydziale Rolniczym Towarzystwa Kursów Naukowych Zakład Ekonomiki Gospodarstw Wiejskich w Warszawie. Na tym wydziale, utworzonym w 1906 roku, jako załączku przyszłej Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, wykładane były takie przedmioty, jak: ekonomia polityczna, administracja, organizacja, taksacja, rachunkowość i prawo rolne.

## OKRES MIĘDZYWOJENNY

W czasie I wojny światowej podjęto próbę utworzenia studiów ekonomiczno-rolniczych. W 1916 roku na posiedzeniu Rady Wydziału Wyższej Szkoły Rolniczej rozważano możliwość powołania dwóch wydziałów, to jest: Techniczno-Rolniczego oraz Ekonomiczno-Rolniczego. Jednak trudności finansowe spowodowały, iż podjęta inicjatywa nie powiodła się.

W okresie międzywojennym w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego uwzględniano szerzej niż w innych ośrodkach akademickich kierunki społeczno-ekonomiczne. W tym okresie istniały trzy katedry ekonomiczne: Polityki Agrarnej, Polityki Ekonomicznej i Ekonomiki Gospodarstw Wiejskich. Prowadzono także wykłady z ekonomiki społecznej, ekonomiki gospodarstw drobnych, ekonomiki ogrodnictwa, handlu ogrodniczego, metodyki badań ekonomicznych, zarządzania i kierownictwa oraz spółdzielczości.

## POWSTANIE WYDZIAŁU INŻYNIERYJNO-EKONOMICZNEGO ROLNICTWA

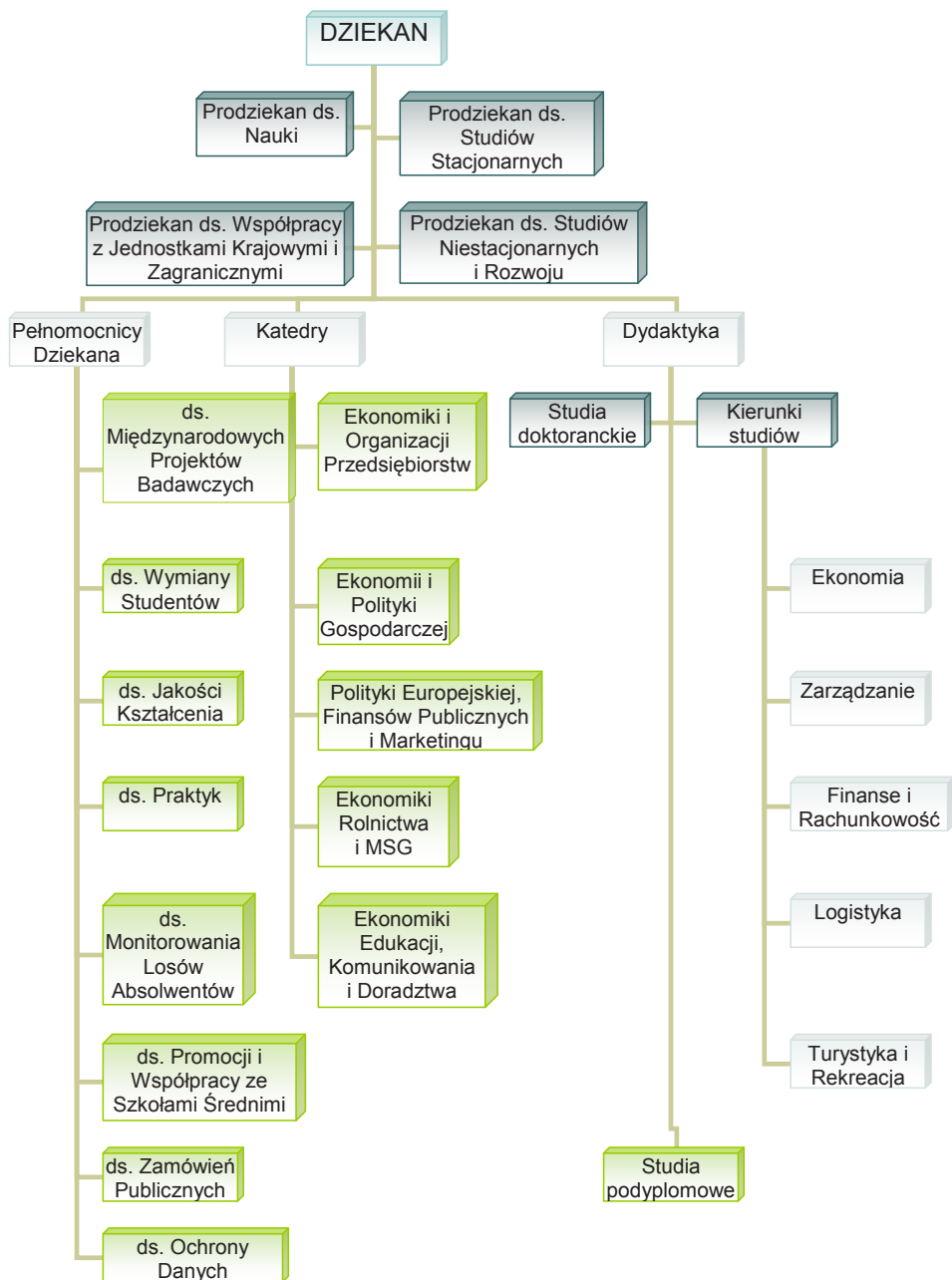
Próbę utworzenia w SGGW wydziału ekonomicznego podjęto w początku lat 50. XX wieku. W tym okresie rosło bowiem zapotrzebowanie gospodarki na kadre z wyższym wykształceniem ekonomiczno-rolniczym. Dążono do coraz większej specjalizacji (agronom, zootechnik, mechanizator, ekonomista), z wszechstronnych wydziałów rolniczych tworzono więc bardziej wyspecjalizowane.

Zarządzeniem Ministra Szkolnictwa Wyższego z 13 sierpnia 1953 roku powołano Wydział Inżynieryjno-Ekonomiczny Rolnictwa. Utworzono na nim Katedrę Ekonomiki Rolnictwa, Katedrę Planowania i Statystyki Rolniczej (z zakładami Planowania Rolnictwa i Statystyki Rolniczej), Katedrę Urządzeń Rolnych i Katedrę Geografii Gospodarczej. Przeniesiono z Wydziału Rolnego do nowej jednostki: Katedrę Ekonomii Politycznej, Katedrę Polityki Agrarnej oraz Katedrę Organizacji i Planowania Socjalistycznych Przedsiębiorstw Rolnych (z zakładami Organizacji i Planowania Socjalistycznych Przedsiębiorstw Rolnych oraz Rachunkowości i Finansowania Socjalistycznych Przedsiębiorstw Rolnych). Od 1 września 1953 roku profesor Stefan Ignar został dziekanem, a profesor Ryszard Manteuffel prodziekanem Wydziału. W 1958 roku zmieniono nazwę na Wydział Ekonomiczno-Rolniczy, która obowiązywała do końca 2007 roku.

Początkowo wszystkie katedry Wydziału, biblioteka oraz dziekanat miały siedzibę w pawilonie C przy ul. Rakowieckiej 8. Na początku 1957 roku Wydział przeniesiono do Ursynowa. Struktura organizacyjna Wydziału ulegała różnym zmianom. Do 1961 roku ukształtowała się jego struktura, w której funkcjonowały katedry: Ekonomii Politycznej, Polityki Agrarnej, Ekonomiki Socjalistycznych Przedsiębiorstw Rolnych, Planowania i Statystyki Rolniczej, Ekonomiki Rolnictwa, Urządzeń Rolnych, Spółdzielczości i Obrotu Towarowego oraz Geografii Gospodarczej. W 1961 roku utworzono Katedrę Budownictwa Wiejskiego, Katedrę Pedagogiki oraz Katedrę Teorii i Organizacji Pozaszkolnej Oświaty Rolniczej.

Senat SGGW od 1 stycznia 2008 r. zmienił nazwę na Wydział Nauk Ekonomicznych, jako lepiej odzwierciedlającą rzeczywisty zakres zainteresowań badawczych pracowników oraz prowadzonych kierunków studiów.





Rysunek 1. Struktura Wydziału Nauk Ekonomicznych w 2013 roku  
 Źródło: opracowanie własne.

## WIODĄCE TEMATY BADAŃ NAUKOWYCH

W trakcie istnienia Wydziału, z punktu widzenia dominującej problematyki badawczej, można wyodrębnić cztery okresy [Ziętara 2013, s. 17-18]:

Okres pierwszy. W początkach istnienia Wydziału kontynuowano stosowaną wcześniej szkołę matematyczno-indukcyjną, której przedstawicielem był Stefan Moszczeński, zaś wśród jego kontynuatorów wyróżniał się Ryszard Manteuffel. Przedmiotem zainteresowania badaczy była szeroko rozumiana ekonomika rolnictwa, zaś badania prowadzono z wykorzystaniem metod matematycznych i statystycznych, rozwijano projektowanie urządzania gospodarstw państwowych i spółdzielczych. Ważną, związaną z aktualną sytuacją gospodarczą, była problematyka kolektywizacji polskiego rolnictwa.

Okres drugi. Rozpoczął się po „wydarzeniach październikowych” w 1956 roku i odwilży („zasy gomulkowski”). Jako jego początek na Wydziale można przyjąć rok 1957, gdy zaniechano przymusowej kolektywizacji, wprowadzono nową politykę rolną. Główne zainteresowania badawcze pracowników naukowych w tym okresie dotyczyły takich zagadnień jak: funkcjonowanie gospodarki chłopskiej i przeobrażenia agrarne, problematyka samorządu rolnego, intensyfikacja rolnictwa, efektywność inwestycji w rolnictwie, organizacja pracy, znaczenie czynnika ludzkiego w rolnictwie, wpływ kwalifikacji rolników na wyniki ekonomiczne i produkcyjne gospodarstw oraz szkolnictwo i doradztwo rolnicze.

Okres trzeci. Jego początki można datować od wczesnych lat 70. XX wieku, czyli okresu przejścia władzy przez Edwarda Gierka. Wiele uwagi w tym okresie poświęcono m.in. takim zagadnieniom, jak: prognozy przemian struktury agrarnej i kierunków mechanizacji w rolnictwie, funkcjonowanie kółek rolniczych, specjalizacja i koncentracja w rolnictwie, funkcjonowanie dużych ferm oraz przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych. Kolejny etap tego okresu rozpoczął się w latach 80. XX, gdy coraz szerzej rozwijana była problematyka zarządzania w przedsiębiorstwach rolniczych, pozaszkolna oświata, związki rolnictwa i gospodarki żywnościowej z innymi gałęziami gospodarki narodowej, przemiany w strukturze agrarnej gospodarstw indywidualnych, specjalizacja i kooperacja gospodarstw indywidualnych, skuteczność instrumentów polityki ekonomiczno-rolniczej. Coraz ważniejsze stawało się także rozwijanie współpracy z zagranicą.

Okres czwarty. rozpoczął się od 1989 roku, czyli po uruchomieniu procesów określanych jako „transformacja społeczno-gospodarcza”, a więc przejściu od gospodarki socjalistycznej (planowej, centralnie planowanej) do kapitalistycznej (rynkowej). Zgodnie z potrzebami polityki i gospodarki badania objęły całe spektrum (zresztą coraz szersze) zagadnień. Wymienić tu należy szczególnie takie obszary badawcze, jak: dochodowe zróżnicowanie rodzin rolniczych, efektywność gospodarowania w różnych formach przedsiębiorstw rolniczych, interwencjonizm w rolnictwie i gospodarce żywnościowej, restrukturyzacja rolnictwa i obszarów wiejskich, kierunki oraz czynniki zmian strukturalnych w rolnictwie i na obszarach wiejskich, przemiany w gospodarce żywnościowej krajów europejskich, rozwój wsi i produkcji rolniczej, finanse i zarządzanie finansami w rolnictwie, rachunkowość, innowacje, system upowszechnienia wiedzy i postępu w rolnictwie, kształcenie rolnicze w gospodarce wolnorynkowej, problemy dotyczące życia społeczno-politycznego i kultury wsi, procesy integracji w rolnictwie, WPR, zrównoważony rozwój wsi i rolnictwa, rozwój logistyki i agrologistyki, turystyka, agroturystyka i rekreacja na obszarach wiejskich.

Jako bieżące kierunki badań (rok 2013) można wymienić następujące:

- polityka i strategia rozwoju rolnictwa oraz rynków rolnych na obszarach wiejskich,
- globalizacja gospodarki światowej i jej wpływ na gospodarkę Polski,

- przemiany w gospodarce żywnościowej w krajach europejskich,
- metody prognozowania zjawisk i procesów gospodarczych,
- adaptacja gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych oraz sfery przetwórstwa do warunków integracji z UE,
- zastosowanie metod statystycznych i ekonometrycznych do analizy zjawisk gospodarczych,
- edukacja, komunikowanie i doradztwo w rozwoju lokalnym oraz regionalnym,
- rozwój logistyki i agrologistyki,
- turystyka, agroturystyka i rekreacja jako szansa rozwojowa obszarów wiejskich.

Przez wiele lat w prowadzonych na Wydziale badaniach dominowały zagadnienia dotyczące rolnictwa, poszerzane o elementy jego otoczenia, związanego z szeroko rozumianym agrobiznesem, obsługą finansową, handlową, infrastrukturalną, następnie elementy z zakresu rozwoju samorządów, funkcjonowania agend rządowych, czy stosunków międzynarodowych. W okresie istnienia na Wydziale Katedr Nauk Humanistycznych oraz Ekonometrii i Informatyki (Statystyki) prowadzono badania także w innych zakresach, które dość dokładnie określają ich nazwy.

## EWOLUCJA GŁÓWNYCH ZAGADNIĘŃ W DYDAKTYCE

Podobnie jak w przypadku tematyki badań naukowych zmiany następowały również w dydaktyce. Główne zakresy nauczania można usystematyzować według dwóch okresów: przed (tab. 1.) i po transformacji społeczno-gospodarczej (tab. 2.).

Tabela 1. Ewolucja zagadnień w dydaktyce przed transformacją społeczno-gospodarczą

Okres historyczny	Grupa zagadnień
I okres, po powstaniu Wydziału	rolnictwo
	ekonomika rolnictwa i polityka agrarna
	ekonomika gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych oraz kompleks przedmiotów mikroekonomicznych (rachunkowość, organizacja pracy, planowanie w przedsiębiorstwie, zarządzanie, itp.)
	pedagogika i doradztwo rolnicze
	statystyka rolnicza
	budownictwo wiejskie
	nauki polityczne
II okres, po 1956 roku	ekonomia
	stosunki międzynarodowe
	ekonomika produkcji, kalkulacje rolnicze
	metodyka sporządzania projektów urządzania gospodarstw rolniczych
	prawo rolne
	spółdzielczość i rynek rolny
	kompleks gospodarki żywnościowej
ekonometria	
ekonomika procesów technologicznych	

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Ewolucja zagadnień w dydaktyce po transformacji społeczno-gospodarczej

Okres historyczny	Grupa zagadnień
I okres, bezpośrednio po transformacji społeczno-gospodarczej	makro- i mikroekonomia
	ekonomika i organizacja przedsiębiorstw
	marketing
	komunikowanie
	socjologia
	metody ilościowe
	informatyka
	finanse, rachunkowość, bankowość
	integracja europejska, WPR, fundusze przedakcesyjne
	wycena nieruchomości
II okres, współcześnie (XXI wiek)	mechanizmy rozwoju agrobiznesu
	przedmioty w języku angielskim
	turystyka i rekreacja
	metody ilościowe w badaniach ekonomicznych
	rozwój obszarów wiejskich, polityka europejska
	fundusze europejskie
	bankowość
	logistyka, agrologistyka
	gospodarka nieruchomościami
	kapitał ludzki
odpowiedzialność społeczna biznesu	
studia w języku angielskim	

Źródło: opracowanie własne.

W ujęciu historycznym, nieco uogólniając, kierunki zmian dominujących zainteresowań badawczych pracowników naukowych Wydziału można nakreślić (chronologicznie) następująco:

- rolnictwo, działy i gałęzie, ich organizacja,
- ekonomika i organizacja rolnictwa,
- ekonomika i organizacja gospodarstw/przedsiębiorstw rolniczych,
- rozwój otoczenia przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego,
- rozwój obszarów wiejskich, wielofunkcyjność,
- finanse na poziomie makroekonomicznym (publiczne) i mikroekonomicznym (przedsiębiorstw),
- funkcjonowanie samorządu terytorialnego, zarządzanie i finansowanie działania gmin,
- logistyka i agrologistyka, turystyka, agroturystyka i rekreacja.

Odzwierciedleniem zainteresowań badawczych oraz zmian zachodzących w dydaktyce były prowadzone kierunki studiów:

- rolnictwo w zakresie ekonomiki rolnictwa (do lat 80.),
- ekonomia,
- zarządzanie,
- socjologia (od 2006 r. realizowana na Wydziale Nauk Humanistycznych, obecnie Wydział Nauk Społecznych),

- finanse i bankowość/rachunkowość,
- logistyka,
- turystyka i rekreacja.

Wydział (pod każdą nazwą) dostosowywał się do potrzeb gospodarki i społeczeństwa. Świadczy o tym bogaty zakres tematyczny problemów stanowiących wyzwanie i bodziec do podejmowania kolejnych wyzwań. Jako najważniejsze można wymienić:

- gospodarka socjalistyczna, zwłaszcza organizacja przedsiębiorstw,
- polityka rolna w warunkach gospodarki planowanej,
- ekonomika okresu transformacji,
- procesy prywatyzacyjne w rolnictwie,
- przygotowanie do integracji z UE,
- funkcjonowanie gospodarki oraz obszarów wiejskich w zjednoczonej Europie.
- wzrost powiązań gospodarstw i rolnictwa z gospodarką,
- języki obce podstawą sukcesu absolwentów,
- rozwój nauczania na odległość,
- rozwój współpracy międzynarodowej,
- aktywność w projektach krajowych i międzynarodowych,
- rozwój kadry naukowo-dydaktycznej,
- kształcenie w odpowiedzi na potrzeby otoczenia społeczno-gospodarczego.

### PROBLEMY ROZWOJU WYDZIAŁU W PRZYSZŁOŚCI

Zamierzenia na przyszłość można zawrzeć w co najmniej dwóch grupach. Pierwsza grupa dotyczy problemów dydaktyki i spraw studenckich. Warunkiem utrzymania wysokiej pozycji Wydziału jest wysoki poziom nauczania profesjonalnego, w tym także w językach obcych (zwłaszcza języku angielskim) oraz nabycia umiejętności posługiwania się nowoczesnymi metodami ilościowymi. Bardzo ważne jest też dostosowanie treści przedmiotów do potrzeb rynku pracy. W kształceniu należy szeroko wykorzystywać aktywne formy zajęć, w tym przygotowywanie projektów, *case study*, udział studentów w grach marketingowych i pokrewnych. Rosnąć musi otwartość Wydziału na współpracę międzynarodową realizowaną w postaci wyjazdów zagranicznych pracowników i studentów oraz przyjazdów obcokrajowców. Druga grupa zagadnień decydujących o przyszłości Wydziału dotyczy nauki i rozwoju kadr. Szczególnie ważne są awanse naukowe oraz jakość badań naukowych i ich wyników. Coraz ważniejszą rolę będą pełniły zespoły interdyscyplinarne, tworzone przez osoby o różnych specjalnościach. Kolejny element to wymiana kadr Wydziału z innymi jednostkami naukowymi i gospodarczymi, staże krajowe, głównie młodych pracowników, w przodujących jednostkach produkcyjnych i innych placówkach naukowych, a zwłaszcza wyjazdy zagraniczne. Szczególnej troski i działań wymaga udział pracowników Wydziału w projektach krajowych i międzynarodowych finansowanych w ramach UE, w rozwoju gospodarki opartej na wiedzy, kontakty w zespołach realizujących programy ramowe.

## LITERATURA

- XXX lat Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego, 1953-1983*. 1983: Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- XL lat Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego, 1953-1993*. 1993: Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- 50 lat Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego, 1953-2003*. 2003: Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Klepacki B. 2008: *Rozwój nauk ekonomiczno-rolniczych – od rolnictwa do agrobiznesu i ekonomii gospodarki narodowej (studium przypadku Wydziału Nauk Ekonomicznych SGGW)*. „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G”, t. 94, z. 2 s. 37-46.
- Klepacki B. 2008: *Geneza i historia Wydziału Nauk Ekonomicznych*. Materiały przygotowane z okazji Jubileuszu 55-lecia istnienia Wydziału Nauk Ekonomicznych, Warszawa, maszynopis.
- Księga Pamiątkowa Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, 1906-1956, tom I i II*. 1958: Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Ziętara W., 2013: *Geneza i rozwój Wydziału*, [w] M. Stawicki, A. Wojewódzka-Wiewiórska (red.), *60 lat Wydziału Nauk Ekonomicznych Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Księga Jubileuszowa 1953-2013*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, s. 9-30.

*Bogdan Klepacki*

*SIXTY YEARS OF SCIENCE AND DIDACTICS ON THE FACULTY OF ECONOMIC  
SCIENCES AT WARSAW AGRICULTURAL UNIVERSITY*

*Summary*

*In the paper the main factors from history of the Faculty of Economic Sciences (former Faculty of Agricultural Economics). At the Warsaw University of Life Sciences have been presented. Some other information is connected with changes in the field of directions of education (didactic) and main research (connected with political and economy needs).*

Adres do korespondencji:  
prof. dr hab. Bogdan Klepacki  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie  
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw  
02-787 Warszawa, ul. Nowoursynowska 166  
e-mail: bogdan\_klepacki@sggw.pl

## TYPOLOGIA GMIN WOJEWÓDZTWA MAZOWIECKIEGO ZE WZGLĘDU NA ABSORPCJĘ ŚRODKÓW Z BUDŻETU UNII EUROPEJSKIEJ I POZIOM ROZWOJU SPOŁECZNO-EKONOMICZNEGO

*Agnieszka Wojewódzka-Wiewiórska*

Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu  
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie  
Kierownik: prof. dr hab. Marian Podstawka

Słowa kluczowe: województwo mazowieckie, podregion, gmina, rozwój społeczno-ekonomiczny, absorpcja środków z UE, typ gminy

*Key words: Mazovian province, subregion, commune, socio-economic development, absorption of EU funds, type of commune*

**S y n o p s i s.** Środki z budżetu Unii Europejskiej (UE) stanowią w praktyce jedno z ważniejszych źródeł finansowania zadań i inwestycji różnych jednostek terytorialnych, w tym także gmin. Szczególnie istotną cechą tego typu środków z punktu widzenia wspierania rozwoju w skali lokalnej i ograniczania międzyregionalnych dysproporcji rozwojowych jest ich bezzwrotny charakter. W artykule dokonano podziału gmin (NUTS 5) województwa mazowieckiego na poszczególne typy i wyróżniono 6 typów zależnie od poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego gmin i poziomu zaabsorbowanych środków z budżetu UE. Stwierdzono przewagę gmin o niskim poziomie rozwoju i średnim poziomie absorpcji środków z budżetu UE. Struktura podregionów województwa (NUTS 3) według typów gmin jest zróżnicowana. Występują także różnice w typologii gmin zależnie od rodzaju gminy (gmina miejska, wiejska i miejsko-wiejska).

### WPROWADZENIE

W dyskusjach na temat istniejących w Polsce dysproporcji rozwojowych między poszczególnymi regionami wskazuje się przede wszystkim na występowanie wyraźnych różnic między wschodnią i zachodnią częścią kraju oraz podkreśla się istnienie różnic między województwem mazowieckim (wraz z Warszawą jako stolicą) a pozostałymi częściami kraju [*Przeglądy terytorialne OECD* 2008]. Województwo mazowieckie wyraźnie wyróżnia się wysokim poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego na tle innych województw (NUTS 2) w Polsce. Jednocześnie jest przykładem tego, że w Polsce istnieją wewnątrzregionalne dysproporcje rozwojowe [Kołodziejczyk 2012], które uznawane są za największe, jakie występują w krajach OECD. Wpływ na to mają przede wszystkim pogłębiające się różnice w rozwoju gospodarczym między dużymi obszarami miejskimi a pozostałymi obszarami, zwłaszcza obszarami wiejskimi [Grosse 2004]. Przyczyn takiej sytuacji jest wiele, a ich podłoże ma głównie charakter historyczny.

Ważnym źródłem finansowania działań zmierzających do poprawy warunków życia mieszkańców, a tym samym do rozwoju społeczno-gospodarczego w skali lokalnej i regionalnej, są środki finansowe oferowane beneficjentom w ramach funduszy UE. Jako środki o bezzwrotnym charakterze obecnie stanowią one bardzo ważne źródło finansowania inwestycji i zadań w samorządach terytorialnych [Famulska (red.) 2006], szczególnie gdy władze lokalne przejmują coraz więcej obowiązków [Kogut-Jaworska 2008] i poszukują zewnętrznych źródeł ich finansowania. Badania wskazują, że w praktyce w Polsce poziom wykorzystania środków pomocowych UE przez jednostki samorządu terytorialnego jest wyraźnie zróżnicowany [Famulska (red.) 2006, Stawicki i in. 2009, Dusza i in. 2009].

## MATERIAŁ I METODA BADAŃ

Celem opracowania jest dokonanie podziału gmin województwa mazowieckiego w zależności od poziomu rozwoju i absorpcji środków z budżetu UE. Źródłem danych był Bank Danych Lokalnych (BDL) Głównego Urzędu Statystycznego (GUS)<sup>1</sup>. W pierwszym etapie badań określono poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego gmin województwa mazowieckiego (według stanu z 2010 roku) na podstawie zbudowanego syntetycznego wskaźnika rozwoju gmin  $z_i$ <sup>2</sup>. Kolejny etap badań polegał na obliczeniu wskaźnika absorpcji środków z budżetu UE ( $W_a$ ), który stanowił sumę środków pozyskanych przez gminę w latach 2006-2009 przypadających na jednego mieszkańca (ludność według miejsca zameldowania, stan na 31.12.2009 r.). Na podstawie wartości wskaźników  $z_i$  i  $W_a$  gminy podzielono na 6 typów. Przeprowadzona analiza porównawcza uwzględnia zmiany wskaźnika rozwoju  $z_i$  w 2010 roku w porównaniu do 2004 roku, charakter gmin (wiejskie, miejskie, miejsko-wiejskie) oraz ich przynależność do poszczególnych podregionów województwa mazowieckiego. W opracowaniu wykorzystano podstawowe charakterystyki opisowe dla wskaźnika rozwoju  $z_i$  i wskaźnika absorpcji środków  $W_a$ .

W województwie mazowieckim jest 314 gmin: 35 jednostek miejskich, 229 wiejskich i 50 miejsko-wiejskich [BDL 2010]. Według Nomenklatury Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych, województwo mazowieckie złożone jest z 6 podregionów (NUTS 3): ciechanowsko-płockiego (który obejmuje 20,7% gmin województwa), ostrołęcko-siedleckiego (28,9%), radomskiego (16,3%), warszawskiego wschodniego (18,5%), warszawskiego zachodniego (15,3%) oraz miasta Warszawa [*Nomenklatura jednostek...* 2007].

<sup>1</sup> W dostępnych danych statystycznych nie ma szczegółowego podziału pozyskanych środków z budżetu UE (np. na programy), co znacznie ogranicza analizę materiału empirycznego pod kątem szczegółowego przeznaczenia i wykorzystania tego typu środków finansowych.

<sup>2</sup> Ostateczny zestaw zmiennych diagnostycznych ustalono, stosując kryteria merytoryczne, formalne i statystyczne. Ostatecznie do budowy syntetycznego wskaźnika rozwoju  $z_i$  zaklasyfikowano 16 zmiennych diagnostycznych opisujących poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego gmin:  $x_1$  – liczba zgonów na 1000 osób,  $x_2$  – liczba przychodni na 10000 mieszkańców,  $x_3$  – stopa bezrobocia rejestrowanego w %,  $x_4$  – pracujący na 1000 mieszkańców,  $x_5$  – udział pracujących w liczbie ludności w wieku produkcyjnym,  $x_6$  – liczba podmiotów gospodarczych na 1000 mieszkańców,  $x_7$  – dochody budżetów gmin ogółem na 1 mieszkańca w zł,  $x_8$  – nakłady inwestycyjne ogółem na 1 mieszkańca w zł,  $x_9$  – liczba mieszkań oddanych do użytku na 1000 zawartych małżeństw,  $x_{10}$  – liczba mieszkań wyposażonych w łazienkę w % ogółu mieszkań zamieszkałych,  $x_{11}$  – długość sieci wodociągowej w km na 1 km<sup>2</sup> powierzchni,  $x_{12}$  – długość sieci kanalizacyjnej w km na 1 km<sup>2</sup> powierzchni,  $x_{13}$  – długość gminnych dróg o nawierzchni twardej w km na 1 km<sup>2</sup> powierzchni,  $x_{14}$  – liczba radnych z wyższym wykształceniem w stosunku do ogółu radnych,  $x_{15}$  – liczba uczniów w szkołach ponadpodstawowych na 1000 mieszkańców,  $x_{16}$  – liczba czytelników bibliotek w ciągu roku na 1000 osób. Syntetyczny wskaźnik rozwoju gmin ( $z_i$ ) obliczono metodą sum standaryzowanych (metoda Perkala) [Perkal 1953, Chojnicki, Czyż 1973]. Szczegółowy opis zastosowanej metodyki [Wojewódzka 2007]. Opisując poziom rozwoju gmin uwzględniono różne podejścia badawcze prezentowane w literaturze: [Zeliaś (red.) 2000, Sej-Kolasa, Zielińska 2002, Famulska, Znanięcka (red.) 2004, Strahl (red.) 2006].



## WYNIKI BADAŃ

Analiza porównawcza podstawowych wskaźników opisujących rozwój gospodarczy pokazuje szczególnie korzystną sytuację województwa mazowieckiego w stosunku do innych województw (NUTS 2). W województwie tym w 2009 roku odnotowano największą wartość PKB *per capita* (56383 zł), co stanowiło 160,1% w stosunku do wartości wskaźnika dla Polski (35210 zł). Towarzyszyła temu stosunkowo niska stopa bezrobocia rejestrowanego (dane za 2010 roku), kształtująca się na poziomie 9,7%, podczas gdy stopa bezrobocia w Polsce wynosiła 12,4%. Porównując wartości PKB *per capita* do średniej w UE (dane za rok 2007), można stwierdzić że, województwo mazowieckie jest jednocześnie jedynym regionem w Polsce, dla którego wartość PKB *per capita* kształtowała się na poziomie powyżej 75% średniej UE [*Raport Kohezyjny V*, dostęp 20.04.2013].

Charakterystyczne dla województwa są dysproporcje rozwojowe na poziomie podregionów (NUTS 3), co znajduje odzwierciedlenie i potwierdzenie w wartościach wskaźnika PKB *per capita* (tab. 1.).

Tabela 1. PKB per capita (ceny bieżące) w podregionach województwa mazowieckiego (NUTS 3) w 2009 roku

Jednostka	PKB <i>per capita</i>		
	wartość [zł]	Polska = 100	województwo = 100
województwo mazowieckie	56383	160,1	100,0
podregiony			
- ciechanowsko-płocki	38476	109,3	68,2
- ostrołęcko-siedlecki	26153	74,3	46,4
- radomski	26163	74,3	46,4
- m. Warszawa	105340	299,2	186,8
- warszawski wschodni	28694	81,5	50,9
- warszawski zachodni	42819	121,6	75,9

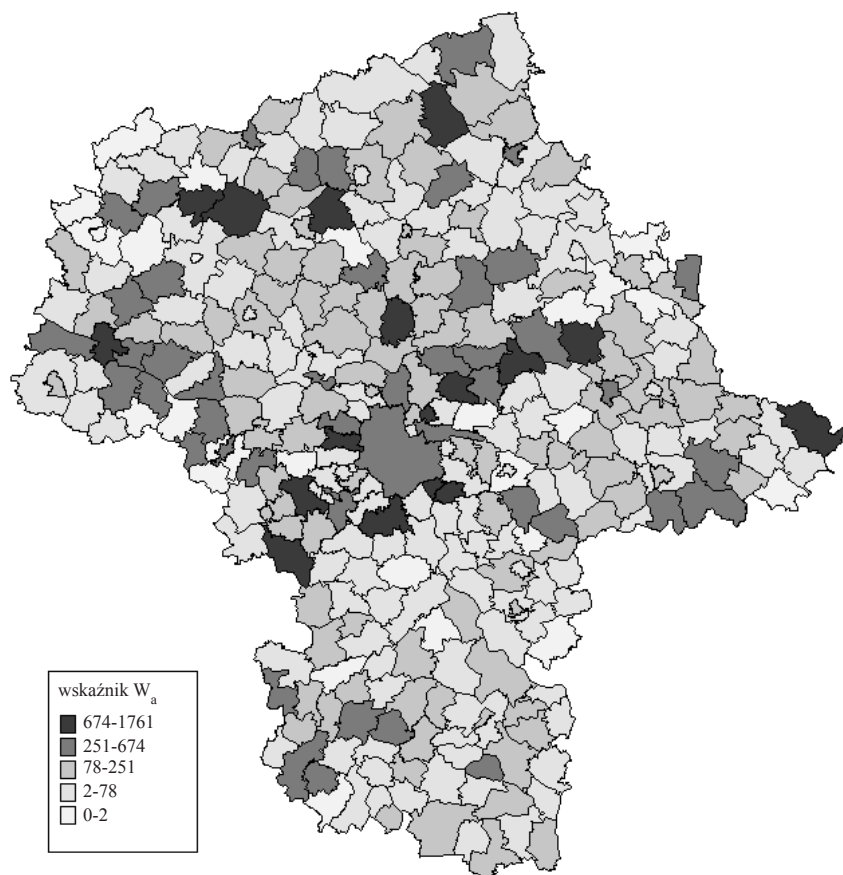
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z BDL GUS.

Spośród podregionów województwa mazowieckiego szczególnie wyróżnia się podregion m. Warszawa, którego PKB *per capita* w 2009 roku stanowił w odniesieniu do wartości wskaźnika dla kraju i województwa odpowiednio 299,2% i 186,8%. Z kolei najniższe wartości PKB *per capita* zanotowano dla podregionu ostrołęcko-siedleckiego i radomskiego, stanowiły one tylko po 46,4% wartości wskaźnika dla całego województwa mazowieckiego.

Analiza porównawcza województw w zakresie poziomu pozyskiwania środków finansowych z budżetu UE wykazała, że województwo mazowieckie charakteryzujące się stosunkowo najwyższym poziomem rozwoju otrzymało najmniej środków z budżetu UE *per capita* w latach 2006-2009 spośród wszystkich województw [*Wojewódzka-Wiewiórska 2012c*]. Wskaźnik absorpcji środków dla województwa mazowieckiego był równy 177,24 zł, podczas gdy średnia wśród wszystkich województw wynosiła 387,02 zł. W siedmiu województwach w Polsce (lubuskim, opolskim, podlaskim, warmińsko-mazurskim, zachodniopomorskim, świętokrzyskim i wielkopolskim), które zaabsorbowały najwięcej środków, wskaźnik przekroczył wartość 400 zł.

Wartość wskaźnika  $z_i$  określającego poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego gmin w 2010 roku zawierała się w przedziale od 0,2263 do 0,6835. Średnia wartość wskaźnika to 0,3723. Powyżej środka przedziału ( $z_i=0,4572$ ) znajdowało się 50 gmin.

Stwierdzono zróżnicowanie poziomu absorpcji środków z budżetu UE w gminach województwa mazowieckiego (rys. 1.), co przedstawiono za pomocą wskaźnika absorpcji środków  $W_a$ . Dla 8,9% gmin województwa mazowieckiego wskaźnik  $W_a$  był równy zero, co oznacza brak absorpcji środków z budżetu UE w tych gminach w latach 2004-2009. W strukturze tej grupy przeważały gminy wiejskie (85,7%), a udział gmin miejskich i miejsko-wiejskich wynosił po około 7%. Wśród gmin, które nie korzystały ze środków UE, gminy z podregionu ciechanowsko-płockiego stanowiły 32,1%, z ostrołęcko-siedleckiego 25%, z podregionu warszawskiego zachodniego i warszawskiego wschodniego odpowiednio 17,9 i 14,3%. Najmniejszy udział w grupie miały gminy podregionu radomskiego (10,7%).



Rysunek 1. Poziom absorpcji środków z budżetu UE w latach 2006-2009 *per capita* ( $W_a$ ) w gminach województwa mazowieckiego (zł)  
Źródło: [Wojewódzka-Wiewiórska 2012b].

## TYPY GMIN WOJEWÓDZTWA MAZOWIECKIEGO

Gminy województwa mazowieckiego podzielono ze względu na wartość dwóch zmiennych: wskaźnika rozwoju społeczno-ekonomicznego gmin ( $z_i$ ) według stanu z 2010 roku i wskaźnika absorpcji środków z budżetu UE w latach 2006-2009 w przeliczeniu na jednego mieszkańca ( $W_a$ ). Uzyskano 6 typów gmin (tab. 2.).

Podział na gminy o niskim i wysokim poziomie rozwoju przeprowadzono względem środka przedziału wskaźnika rozwoju  $z_i$  (wartość  $z_i = 0,4572$ ). Podziału gmin w zależności od stopnia wykorzystania środków z budżetu UE dokonano na podstawie kwartyli w odniesieniu do wartości wskaźnika absorpcji  $W_a$ . Wyróżniono gminy o niskim ( $W_a \leq 22,41$  zł), średnim ( $W_a$  z przedziału (22,41-189,05 zł)) oraz wysokim stopniu absorpcji środków z budżetu UE ( $W_a \geq 189,05$  zł).

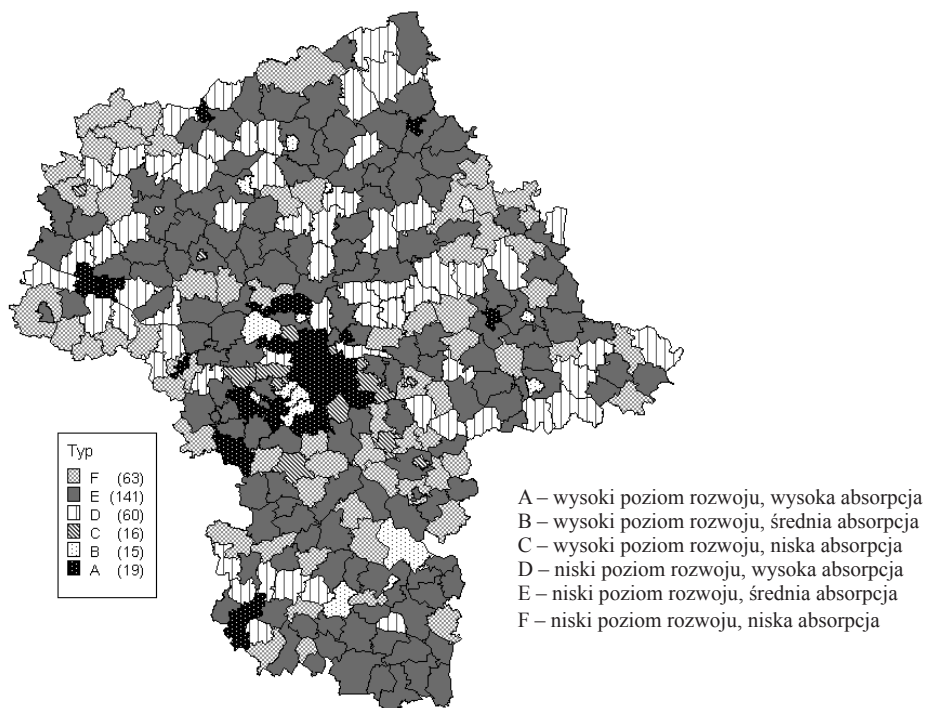
W województwie mazowieckim w strukturze gmin dominowały gminy o niskim poziomie rozwoju i średniej absorpcji środków z budżetu UE (typ E), stanowiąc 44,9%. Kolejne najliczniejsze grupy gmin to gminy typu F (niski rozwój i niska absorpcja) i typu D (niski poziom rozwoju w połączeniu z wysoką absorpcją). W strukturze każdego podregionu województwa mazowieckiego przeważały gminy z grupy E (rys. 3.), a udział tej grupy gmin kształtował się od 35,4% w podregionie warszawskim zachodnim do 60,8% w podregionie radomskim. Udział gmin charakteryzujących się niskim poziomem rozwoju i niską absorpcją środków (typ F) w podregionach był na poziomie od 17,6 do 24,1%, przy czym największy był w podregionie warszawskim wschodnim. Gminy typu A, czyli te o wysokim poziomie rozwoju i absorpcji środków z budżetu UE stanowiły 6% ogółu gmin w województwie. W podregionie warszawskim zachodnim było ich 14,6%, w warszawskim wschodnim 8,6%, w ciechanowsko-płockim 4,6%, a w ostrołęcko-siedleckim i radomskim ich udział był najmniejszy i wynosił odpowiednio 2,2% i 2% wszystkich gmin podregionu. Udział gmin typu B w strukturze poszczególnych podregionów był zróżnicowany i kształtował się na poziomie od 1,5% w podregionie ciechanowsko-płockim do 8,3% w warszawskim zachodnim. Największy udział gmin typu C (14,6%) odnotowano w podregionie warszawskim zachodnim, natomiast nie było tego typu gmin w podregionach ostrołęcko-siedleckim i radomskim.

Spośród wszystkich gmin miejskich 85,7% charakteryzowało się wysokim poziomem rozwoju (rys. 4.). Wysoka absorpcja środków występowała w przypadku 34,3% gmin miejskich, a niska w 28,6%. W strukturze gmin miejskich przeważały gminy typu A, które stanowiły 31,4% ogółu. W gminach wiejskich wysoki poziom rozwoju dotyczył tylko 4,4% jednostek, wysoka absorpcja 22,7%. Niska absorpcja środków charakteryzowała 25,8% gmin wiejskich. W gminach wiejskich, podobnie jak i w miejsko-wiejskich zdecydowanie największy udział miały gminy typu E, które stanowiły odpowiednio 49,8% i 48%. W gminach o statusie miejsko-wiejskim wysoki poziom rozwoju stwierdzono w co piątej gminie. Wysoka absorpcja środków dotyczyła 30% gmin tej grupy, a niska występowała w co piątej gminie miejsko-wiejskiej.

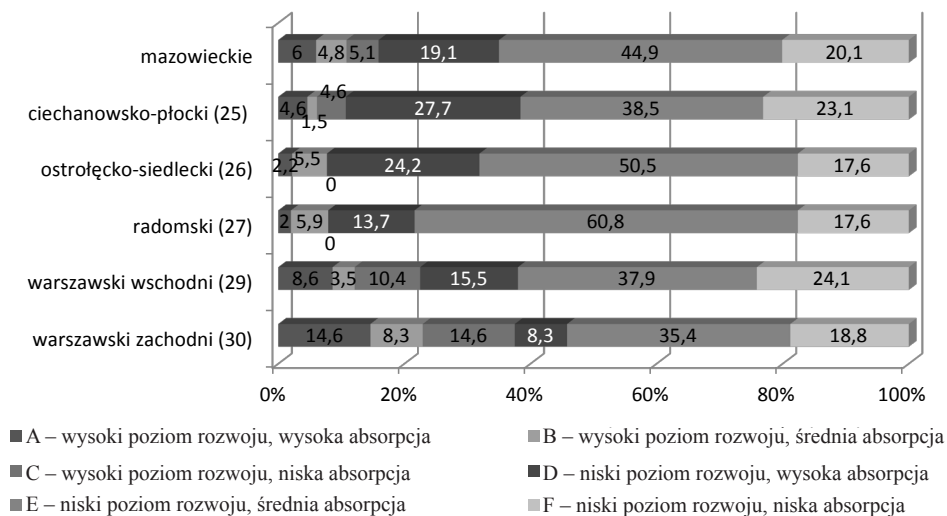
Tabela 2. Typy gmin zależnie od poziomu rozwoju ( $z_i$ ) i absorpcji środków z budżetu UE ( $W_a$ )

Wyszczególnienie	Absorpcja środków z UE ( $W_a$ )			
	niska	średnia	wysoka	
Poziom rozwoju	wysoki	C	B	A
( $z_i$ )	niski	F	E	D

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Wojewódzka-Wiewiórska 2012a].



Rysunek 2. Gminy województwa mazowieckiego według typów  
 Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z BDL GUS.



Rysunek 3. Struktura województwa mazowieckiego i poszczególnych podregionów według typów gmin

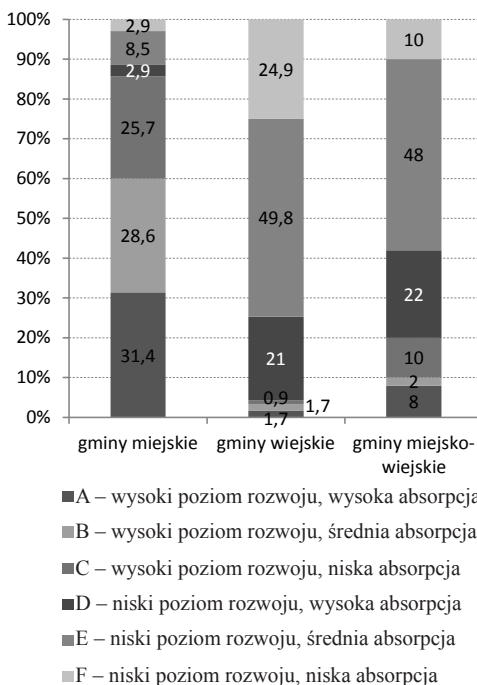
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z BDL GUS.

Niekorzystne połączenie niskiego poziomu rozwoju i niskiej absorpcji (typ F) odnotowano w przypadku 2,9% gmin miejskich, w co dziesiątej gminie miejsko-wiejskiej i aż w co czwartej gminie wiejskiej.

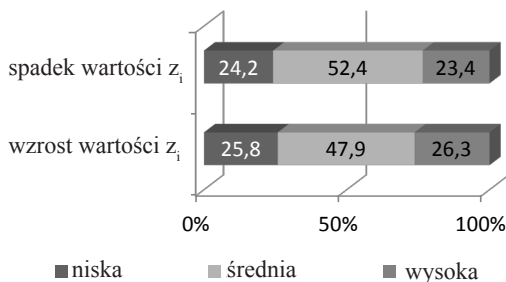
W opracowaniu badano także zależności między zmianą wskaźnika rozwoju społeczno-ekonomicznego gmin w 2010 roku w stosunku do 2004 roku (wzrost i spadek) a poziomem pozyskanych środków z budżetu UE (rys. 5.). Na podstawie wartości wskaźnika  $z_i$  opisującego poziom rozwoju gmin województwa mazowieckiego w 2004 i 2010 roku stwierdzono, że w przypadku większości gmin (61,8%) wartość wskaźnika w 2010 r. wzrosła w porównaniu z 2004 r. W tej grupie aż dla 18 gmin (9,3%) wskaźnik  $W_a$  był równy 0 zł. Wartość maksymalna  $W_a$  to 1760,36 zł. Średnia absorpcja środków dla gmin, które korzystały ze środków z budżetu UE, wynosiła 179,79 zł.

W gminach, w których wartość wskaźnika rozwoju  $z_i$  zmniejszyła się w analizowanym okresie (co dotyczyło 38,2% gmin województwa), ze środków z UE nie korzystało 10 gmin. Maksymalna wartość wskaźnika absorpcji  $W_a$  wynosiła 1432,34 zł, a średnia wartość to 200,43 zł *per capita*.

Nie stwierdzono wyraźnego zróżnicowania struktury gmin według poszczególnych typów zależnie od charakteru zmian (wzrost i spadek) wskaźnika  $z_i$  opisującego poziom rozwoju gmin w latach 2004-2010 (rys. 5. i 6.). W obydwu grupach gmin największy udział miały gminy typu E (niski poziom rozwoju, średnia absorpcja).

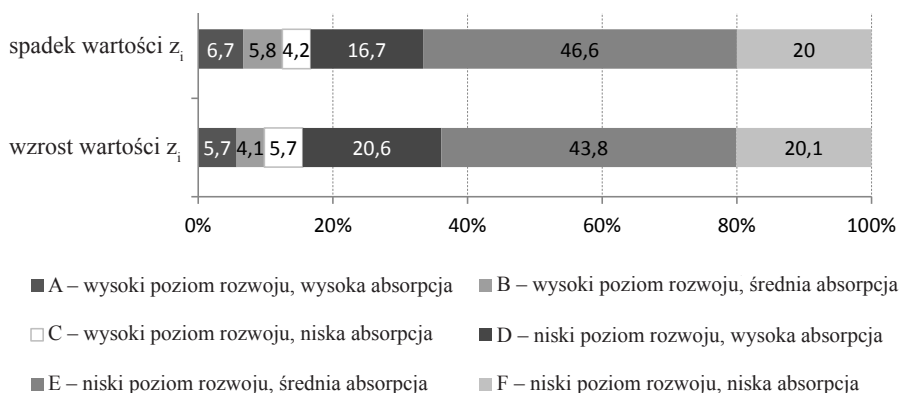


Rysunek 4. Typy gmin województwa mazowieckiego w zależności od charakteru gminy  
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z BDL GUS.



Rysunek 5. Typy gmin województwa mazowieckiego w zależności od zmian poziomu rozwoju (wskaźnik  $z_i$ ) w latach 2004-2010

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z BDL GUS.



Rysunek 6. Poziom absorpcji środków z budżetu UE w gminach województwa mazowieckiego w zależności od zmian poziomu rozwoju (wskaźnik  $z_i$ ) w latach 2004-2010

Zródło: opracowanie własne na podstawie danych z BDL GUS.

W gminach, w których miał miejsce wzrost wartości wskaźnika  $z_i$  w analizowanym okresie, najmniejszy procentowy udział miały gminy typu B. Z kolei w grupie gmin, w których nastąpił spadek  $z_i$ , najmniejszy udział w strukturze miały gminy typu C. Wśród gmin charakteryzujących się wzrostem wartości  $z_i$  gminy o niskiej absorpcji stanowiły 25,8% (rys. 6.), a udział tych o wysokiej absorpcji był równy 26,3%. W gminach, w których stwierdzono spadek wartości  $z_i$ , jednostki o niskiej absorpcji to 24,2%, podczas gdy udział gmin charakteryzujących się wysoką absorpcją wynosił 23,4%. Co piąta gmina w obydwu grupach to gmina o niskim poziomie rozwoju i jednocześnie niskiej absorpcji środków z budżetu UE.

## WNIOSKI

1. Charakterystyczną cechą województwa mazowieckiego jest występowanie wewnętrznych dysproporcji rozwojowych, zarówno na poziomie podregionów (NUTS 3), jak i gmin (NUTS 5). Znajduje to potwierdzenie w wartościach miar takich, jak: PKB *per capita* (dla podregionów) oraz wskaźnik rozwoju społeczno-ekonomicznego gmin  $z_i$ . Wskaźnik absorpcji środków z budżetu UE *per capita* w latach 2006-2009 wynosił w województwie mazowieckim 177,24 zł, co pozycjonowało województwo na ostatnim miejscu w rankingu wszystkich województw.
2. Stwierdzono występowanie różnych kombinacji poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego i absorpcji środków na poziomie gmin. Typy gminy były zróżnicowane w zależności od lokalizacji jednostki. W województwie mazowieckim, podobnie jak i w poszczególnych podregionach województwa, dominowały gminy charakteryzujące się niskim poziomem rozwoju i średnim poziomem absorpcji środków z budżetu UE (typ E). Stanowiły one 44,9% ogółu gmin województwa. Gminy o niskim poziomie rozwoju i niskiej absorpcji środków (typ F) stanowiły 20,1% wszystkich gmin, a udział gmin o niskim poziomie rozwoju i wysokiej absorpcji środków (typ D) wynosił 19,1%. Gminy reprezentujące pozostałe typy (A, B, C, będące kombinacją wysokiego poziomu rozwoju



- i różnej absorpcji) miały stosunkowo niski udział w strukturze gmin województwa. Poszczególne podregiony różniły się między sobą strukturą gmin według typów.
3. Uwidoczniły się różnice w typach gmin zależnie od rodzaju gminy. W gminach wiejskich i w miejsko-wiejskich zdecydowanie największy udział stanowiły gminy o niskim poziomie rozwoju i średnim poziomie absorpcji środków z budżetu UE (typ E) (odpowiednio 49,8% i 48,0%). W gminach miejskich stwierdzono przewagę gmin o wysokim poziomie rozwoju i absorpcji środków (typ A) (31,4%). Niekorzystne połączenie niskiego poziomu rozwoju i niskiej absorpcji (typ F) występowało w 2,9% gmin miejskich, w co dziesiątej gminie miejsko-wiejskiej i aż w co czwartej gminie wiejskiej.
  4. Nie odnotowano wyraźnego zróżnicowania struktury gmin według poszczególnych typów w zależności od charakteru zmian (wzrostu bądź spadku) wskaźnika rozwoju społeczno-ekonomicznego gmin ( $z_i$ ) w roku 2010 w porównaniu do 2004 roku. W obydwu grupach w strukturze przeważały gminy typu E, a co piąta gmina była jednostką o niskim poziomie rozwoju i jednocześnie niskiej absorpcji środków z budżetu UE.

## LITERATURA

- Bank Danych Lokalnych*, Główny Urząd Statystyczny, BDL GUS, [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl), dostęp 01.12.2012.
- Chojnicki Z., Czyż T. 1973: *Metody taksonomii numerycznej w regionalizacji geograficznej*, PWN, Warszawa, s. 39.
- Dusza P., Grygorowicz D., Gomułka R., Kaniewska-Kowalska A., Kapołka K., Kasprzyk I., Matulewicz A. 2009: *Analiza przyczyn braku aktywności lub niskiej aktywności niektórych samorządów gminnych w sięganiu po wsparcie z Funduszy Unijnych*, MRR, Katowice, s. 93-94.
- Famulska T. (red.). 2006: *Finansowe aspekty rozwoju lokalnego na podstawie badań*, Prace Naukowe AE w Katowicach, Katowice, s. 115-121.
- Famulska T., Znanięcka K. (red.) 2004: *Finansowe aspekty rozwoju lokalnego*, Wydawnictwo Uczelniane AE Katowice, Katowice, s. 20-21.
- Grosse T.G. 2004: *Polityka regionalna Unii Europejskiej. Przykład Grecji, Włoch, Irlandii i Polski*, ISP, Warszawa, s. 212.
- Kogut-Jaworska M. 2008: *Instrumenty interwencjonizmu lokalnego w stymulowaniu rozwoju gospodarczego*, CeDeWu.pl, Warszawa, s. 43-46.
- Kołodziejczyk D. 2012: *Polityka przestrzenna w rozwoju wiejskich obszarów peryferyjnych na przykładzie województwa mazowieckiego*, „Roczniki Naukowe SERiA”, t. XIV, z. 3, s. 187-192.
- Nomenklatura Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych*. 2007: NTS, Wprowadzona Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 14 XI 2007 r., Dz.U. 2007.214.1573, z późn. zm.
- Perkal J. 1953: *O wskaźnikach antropologicznych*, „Przegląd Antropologiczny”, t. 19, Polskie Towarzystwo Antropologiczne i Polskie Zakłady Antropologii, Poznań, s. 209-219.
- Przeglądy terytorialne OECD*. 2008: Polska, MRR, OECD, s. 40-45.
- Raport kohezyjny V*, [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion5/index\\_en.cfm](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion5/index_en.cfm), dostęp 20.04.2013, s. 12-13.
- Sej-Kolasa M., Zielińska A. 2002: *Analiza porównawcza gmin woj. dolnośląskiego na podstawie wybranych wskaźników zrównoważonego rozwoju*, [w] *Taksonomia 9. Klasyfikacja i analiza danych. Teoria i zastosowania*, K. Jajuga K., M. Walesiak (red.), Prace Naukowe AE Wrocław, nr 942, Wrocław, s. 97-106.
- Stawicki M., Wojewódzka A., Zając J. 2009: *Uwarunkowania absorpcji funduszy strukturalnych UE na poziomie powiatów. Analiza i rekomendacje*, MRR, Warszawa, s. 16-32.
- Strahl D. (red.) 2006: *Metody oceny rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo AE Wrocław, Wrocław, s. 33.
- Wojewódzka A. 2007: *Klasyfikacja gmin miejsko-wiejskich województwa mazowieckiego według poziomu rozwoju*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1161, Wrocław, s. 361-369.
- Wojewódzka-Wiewiórska A. 2012a: *Obtaining Funds from the EU Budget by Rural Communes of Masovian Voivodeship*, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, z. 2(24), s. 273-283.

- Wojewódzka-Wiewiórska A. 2012b: *Zróżnicowanie absorpcji środków z budżetu UE w gminach województwa mazowieckiego*, „Roczniki Naukowe SERiA”, t. XIV, z. 3, s. 430-433.
- Wojewódzka-Wiewiórska A. 2012c: *Using Funds from the EU Budget in Poland in the Light of Differences in Regional Development*, [w] *Proceedings of the International Scientific Conference Marketing and Finance in Agribusiness*, Slovak University of Agriculture in Nitra, Nitra, s. 56-66.
- Zeliaś A. (red.) 2000: *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*. Wydawnictwo AE Kraków, Kraków, s. 103-106, 133-134.

*Agnieszka Wojewódzka-Wiewiórska*

*TPOLOGY OF MAZOVIAN VOIVODESHIP COMMUNES ACCORDING TO ABSORPTION OF THE FUNDS FROM EU BUDGET AND THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT LEVEL*

*Summary*

*The article refers to EU funds as an important source of funding for activities undertaken by communes. The aim of the article is to present the types of Masovian Voivodeship communes according to the level of absorption of funds from the EU budget and the level of development. The typology of the communes was done on the basis of the level of their socio-economic development (synthetic index  $z$ ) and the amount of funds obtained (absorption index  $W_j$ ) in the years 2006-2009. The statistical data came from the Local Data Bank (BDL) of the Central Statistical Office (GUS).*

*The fact that communes belong to respective subregions of Masovian Voivodeship is reflected in the comparative analysis of the level of development of the communes in question and of the level of funds absorption.*

Adres do korespondencji:

dr inż. Agnieszka Wojewódzka-Wiewiórska  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie  
Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu  
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. (22) 59 340 76  
e-mail: agnieszka\_wojewodzka@sggw.pl



## KONKURENCYJNOŚĆ BANKÓW KOMERCYJNYCH I SPÓŁDZIELCZYCH W POLSCE

*Tomasz Siudek, Paweł Snarski, Beata Chodera*

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw  
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie  
Kierownik: prof. dr hab. Henryk Runowski

Słowa kluczowe: konkurencyjność, konkurencja, determinanty konkurencyjności, banki  
*Key words: competitiveness, competition, competitiveness determinants, banks*

S y n o p s i s. Celem pracy jest określenie poziomu konkurencyjności wybranych banków komercyjnych i spółdzielczych w Polsce za pomocą syntetycznego wskaźnika. Z uzyskanych danych wynika, że najbardziej konkurencyjnymi bankami w Polsce były banki komercyjne, a najmniej banki spółdzielcze. W rankingu badanych banków najwyższy poziom konkurencyjności wykazywał Alior Bank S.A., a najniższy Bank Spółdzielczy w Sokołowie Podlaskim.

### WSTĘP

Konkurencyjność w ekonomii jest jednym z najczęściej używanych, lecz niedostatecznie precyzyjnie wyjaśnionych pojęć. Powstało ono w latach 70. XX wieku. Według jednych źródeł, amerykańscy ekonomiści na tle ostrej walki handlowej między firmami amerykańskimi i japońskimi podejmowali pierwsze próby określania stopnia konkurencyjności rywalizujących ze sobą gospodarek [Wziętek-Kubiak 2003, s. 18]. Według innych badaczy, to kryzys naftowy i związana z nim utrata przewag komparatywnych przez kraje wysoko rozwinięte w niektórych gałęziach przemysłu zapoczątkowały zainteresowanie tą kategorią ekonomiczną [Lech 2011, s. 70]. Badania nad konkurencyjnością są popularne od czterdziestu lat. Jednak w ostatnich latach odnotowuje się ich prawdziwy rozkwit, poprzez częste sprowadzanie oceny wielu zjawisk ekonomicznych do miana konkurencyjnych bądź niekonkurencyjnych. Problematyka konkurencyjności w badaniach ekonomicznych jest bardzo ważna. Analizowana jest zarówno w skali makro, jak i mikro. Z przeglądu literatury wynika, że kwestie te są również istotne w bankach jako instytucjach pośrednictwa finansowego. Analizując badania konkurencyjności banków, należy stwierdzić, że dotyczą one głównie efektywności jako jednego z wymiarów konkurencyjności. W badaniach banków nadal występują problemy ze zdefiniowaniem pojęcia konkurencyjności oraz jej pomiaru. To właśnie te kwestie były powodem podjęcia niniejszej pracy. Problematykę konkurencyjności banków podjęto również z uwagi na fakt, że występuje duża zmienność determinant konkurencyjności banków w czasie i przestrzeni. Przeprowadzenie badań umożliwiło poznanie najważniejszych z nich.

## CEL, ZAKRES I METODYKA BADAŃ

Głównym celem badań jest określenie poziomu i determinant konkurencyjności wybranych banków komercyjnych i spółdzielczych w Polsce. Dodatkowym celem pracy jest ukazanie przeglądu badań empirycznych na świecie z tego zakresu.

W wyniku wyboru warstwowo-losowego zbadano w sektorze bankowym w Polsce 15 banków, w tym 5 banków komercyjnych, 8 banków spółdzielczych i 2 banki zrzeszające<sup>1</sup>. Warstwami wyboru banków były podsektory: banków komercyjnych, spółdzielczych i zrzeszających<sup>2</sup>. Konkurencyjność banków określono na podstawie kwestionariusza wywiadu przeprowadzonego w 2012 r. na próbie losowej 344 respondentów będących klientami badanych banków. W badaniach uwzględniono opinie osób, które w dniu badania były obecne w oddziale banku i dobrowolnie zgodziły się na wywiad bezpośredni.

Udział respondentów w bankach komercyjnych i spółdzielczych stanowił odpowiednio 49% i 51%. Najwięcej respondentów zbadano w PKO BP S.A. (18%) i Pekao S.A. (12%). W pozostałych badanych bankach udział respondentów wahał się od 4% do 8%. Największy udział w grupach wiekowych respondentów zajmowały osoby w przedziale 20-29 lat (43%), a najmniejszy w grupach poniżej 20 lat (1,5%) i 61-69 lat (2%). Ze wsi pochodziło 18% badanych respondentów, a z miast 82%.

W celu oszacowania syntetycznego wskaźnika konkurencyjności badanych banków w Polsce zastosowano analizę czynnikową, którą szczegółowo scharakteryzowano w podrozdziale „Próba oszacowania poziomu konkurencyjności wybranych banków w Polsce”. W pracy zweryfikowano hipotezę badawczą, w której zakłada się, że banki komercyjne w Polsce są bardziej konkurencyjne niż banki spółdzielcze. Uzyskane wyniki badań przedstawiono w tabelach i na wykresach.

## DEFINICJE KONKURENCYJNOŚCI

Z przeglądu literatury wynika, że konkurencyjność ma wiele definicji, dlatego w pracy ukazano tylko wybrane z nich (tab. 1.). Konkurencyjność to pojęcie teoretyczne, wielowymiarowe odnoszące się do rynkowego sposobu regulacji.

Analizując definicje konkurencyjności, należy stwierdzić, że odnoszą się one do krajów, regionów, sektorów, branż czy przedsiębiorstw. Ogólnie możemy je określić jako obiekty. Definicje konkurencyjności bardzo często skierowane są na najlepsze obiekty, które mogą sprostać konkurencji. Tymczasem na rynku możemy wyodrębnić obiekty wysoko konkurencyjne, średnio konkurencyjne czy nisko konkurencyjne, więc wydaje się, że definicja konkurencyjności powinna być nieco inna. Należałoby to pojęcie zdefiniować jako zbiór cech i właściwości badanego obiektu na tle cech i właściwości innych obiektów działających na rynku.

<sup>1</sup> Nazwy banków objętych badaniami przedstawiono w tabeli 4. Przy szacowaniu konkurencyjności banki zrzeszające zaliczono do grupy banków spółdzielczych, mimo że są to spółki akcyjne. Banki zrzeszające wraz z bankami spółdzielczymi tworzą sektor bankowości spółdzielczej.

<sup>2</sup> W Polsce działały tylko dwa banki zrzeszające, dlatego nie losowano banków z tej grupy, włączono obydwa do badań.

Tabela 1. Definicje konkurencyjności według wybranych autorów\*

Autor [rok]	Definicja
Barker T., Kohler J. [1996]	Konkurencyjność kraju to zdolność do produkcji dóbr i usług, które wygrywają konkurencję na międzynarodowym rynku, przy jednoczesnym wzroście realnych dochodów ludności w długim okresie.
European Commission [2001]	Konkurencyjność narodów to zdolność gospodarek do zapewnienia ludności trwałego i wysokiego standardu życia oraz wysokiej stopy zatrudnienia.
Porter M. E. [1990]	Konkurencyjność kraju to jego produktywność.
Scott B.R., Lodge G.C. [1985]	Konkurencyjność kraju to zdolność do wytwarzania i dystrybucji produktów w gospodarce międzynarodowej, czego efektem jest wzrost standardu życia ludności.
Uri P. [1971]	Konkurencyjność to zdolność krajów, regionów i przedsiębiorstw do tworzenia bogactwa warunkującego wysokie płace ludności.
Krugman P. [1994]	Konkurencyjność regionów to zdolność do tworzenia dobrobytu (bogactwa) i wysokiego poziomu życia ludności.
Flejterski S. [1984]	Konkurencyjność to zdolność do projektowania i sprzedawania towarów danej branży, gałęzi lub działu, których ceny, jakość i inne walory są bardziej atrakcyjne od odpowiednich cech towarów oferowanych przez konkurentów.
Adamkiewicz-Driwłó H.G. [2002]	Konkurencyjność przedsiębiorstwa to dostosowanie produktów do wymogów rynku i konkurencji, zwłaszcza pod względem asortymentu, jakości, ceny oraz optymalnych kanałów sprzedaży i metod promocji.
Ambastha A., Momaya K. [2004]	Konkurencyjność przedsiębiorstwa to jego udział w rynku, na którym występuje konkurencja.
Buckley P. J., Pass C. L., Prescott K. [1988]	Konkurencyjność przedsiębiorstwa to zdolność do wytwarzania i sprzedawania produktów oraz usług o najwyższej jakości i niskich kosztach w porównaniu z konkurentami krajowymi i międzynarodowymi.
Chao-Hung W., Li-Chang H. [2010]	Konkurencyjność to siła ekonomiczna organizacji w stosunku do jej konkurentów w globalnej gospodarce rynkowej, w której towary, usługi, ludzie, umiejętności i pomysły swobodnie przemieszczają się niezależnie od występujących geograficznych granic.

\* Uszeregowanie definicji konkurencyjności dokonano ze względu na rodzaj obiektu (kraj, region, przedsiębiorstwo)

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeglądu literatury.

## KONKURENCYJNOŚĆ BANKÓW W ŚWIETLE BADAŃ EMPIRYCZNYCH NA ŚWIECIE

Z przeglądu literatury wynika, że badania konkurencyjności banków dotyczyły wielu obszarów ich działania. Część z nich skupiała się na określeniu stopnia konkurencyjności tych banków. Inne identyfikowały strukturalne i instytucjonalne czynniki konkurencyjności banków lub sektorów bankowych różnych krajów na przestrzeni lat. Jeszcze inne próbowały ustalić wpływ konkurencyjności na efektywność banków, ich stabilność i rozwój.

David Besanko i AnjanThakor [1992] badali konsekwencje osłabienia barier wejścia do sektora finansowego. Na podstawie uzyskanych wyników stwierdzili, że następstwem osłabienia barier wejścia był spadek stóp procentowych kredytów, przy jednoczesnym wzroście stóp procentowych lokat w bankach.

Allen Berger i Timothy Hannan [1989] badali zależność między koncentracją rynku a rentownością banków. W toku badań empirycznych udowodnili, że banki z dużym udziałem rynkowym są bardziej efektywne i prowadzą politykę niekonkurencyjnych zachowań cenowych.

Paolo Angelini i Nicola Catorelli [1999] zbadali ewolucję warunków konkurencyjności we włoskim sektorze bankowym w latach 1983-1997. Stwierdzili, że reforma regulacji prawnych, duża skala konsolidacji i nasilenie konkurencji ze strony banków z innych krajów europejskich istotnie zmieniły warunki konkurencyjne włoskich banków. Badacze ci znaleźli dowody znacznego nasilenia konkurencyjności na rynku bankowym po wprowadzeniu zasady jednolitej licencji bankowej.

Hans Degryse i Steven Ongena [2002] na przykładzie belgijskiego sektora bankowego wykazali, że wzrost stóp procentowych kredytów powoduje zmniejszenie konkurencyjności cenowej banków. Allen Berger [2003] dokonał przeglądu dostępnej literatury pod kątem rozwoju technologii informatycznych w sektorze bankowym i ich wpływu na konkurencyjność. Stwierdził, że wykorzystanie technologii informatycznych pozytywnie wpływa na konkurencyjność banków, ponieważ usprawnia zarządzanie i pozwala na lepszą komunikację banku z klientami. Wyniki przeprowadzonych badań wskazują również, że wykorzystanie technologii informatycznych w bankach zwiększa produktywność oraz poprawia jakość i różnorodność usług.

Stijn Claesens, Gergely Dobos, Daniela Kingebiel i Luc Laeven [2003] dokonali przeglądu literatury konkurencyjności banków i próby określenia kierunków jej zmian w krajach rozwijających się. Badacze stwierdzili, że konkurencyjny system bankowy może poprawić dystrybucję kredytów konsumpcyjnych, zwiększyć dostęp przedsiębiorstw do kredytowania i zmniejszyć ryzyko kryzysów gospodarczych. Według nich, na otwartym rynku instytucje finansowe mogą lepiej odpowiadać na sygnały płynące z rynku i oferować szerszy zakres swoich produktów i usług.

Stijn Cleassens, Asli Demirgüç-Kunt i Harry Huizinga [2001] zbadali zmiany w sektorze finansowym wywołane wejściem na rynek krajowy dużych banków z kapitałem zagranicznym. Wykazali oni, że taka sytuacja wymusiła na bankach krajowych wzrost efektywności oraz obniżenie marż odsetkowych w bankach krajowych.

James Barth, Gerard Caprio i Ross Levine [2001] zbadali wpływ regulacji prawnych na funkcjonowanie banków w 107 krajach. Stwierdzili, że regulacje prawne zwiększające bariery wejścia do sektora bankowego negatywnie wpływają na efektywność banków, prowadzą do wyższych marż odsetkowych i wzrostu kosztów działania. Brak udziału w krajowym sektorze finansowym banków z kapitałem zagranicznym prowadzi do osłabienia konkurencyjności rodzimych banków.

Stijn Claessens i Luc Leaven [2004], wykorzystując dane bankowe z 77 krajów, zbadali wpływ koncentracji i regulacji rynku na efektywność banków. Stwierdzili, że koncentracja rynku ma negatywny wpływ na efektywność systemu bankowego, z wyjątkiem bogatych krajów o rozwiniętych systemach finansowych i liberalnej gospodarce. Ponadto badacze ci zauważyli, że regulacje prawne ograniczające wejście nowych banków zagranicznych na rynek powodują zmniejszenie poziomu efektywności działania banków w sektorze.

Thorsten Beck, Asli Demirgüç-Kunt i Vojislav Maksimovic [2004] przeprowadzili badania konkurencyjności banków w zakresie dostępu przedsiębiorstw do kredytów. Na podstawie uzyskanych wyników stwierdzili, że koncentracja sektora bankowego zwiększa ograniczenia finansowe i obniża prawdopodobieństwo otrzymania kredytu dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Felix Eschenbach i Joseph Francois [2002] wykorzystali symulacje do określenia zależności między otwartością systemu bankowego, konkurencyjnością banków i wzrostem gospodarczym. Wykorzystując dane panelowe dotyczące 130 krajów, wykazali oni silną zależność między konkurencyjnością sektora finansowego, efektywnością i jego otwartością. Ponadto, wykazali oni dodatnią zależność między wzrostem gospodarczym a otwartością systemu bankowego i jego konkurencyjnością.

Marek Stankiewicz [2002] stwierdził, że jakość jest głównym źródłem przewagi konkurencyjnej, jednak w bankach nie decyduje o stałej przewadze konkurencyjnej. W sektorze bankowym cechy produktu, jego właściwości i cena stanowią jedynie o przejściowej przewadze konkurencyjnej banku. Według Agaty Jonas [2002], trwałą przewagę konkurencyjną można uzyskać jedynie przez świadczenie wysokiej jakości usług, dzięki pozytywnemu wizerunkowi i bardzo dobrej reputacji banku.

Stanisław Piocha i Kamila Radlińska [2008] uważają, że malejący poziom marży odsetkowej świadczy o wzrastającym poziomie konkurencji w polskim sektorze bankowym. Stijn Claessens i Luc Leaven [2004] stwierdzili, że analogicznie jak w innych branżach, tak i w sektorze bankowym stopień konkurencyjności zależy od efektywności wytwarzania produktów, ich jakości i stopnia innowacyjności.

Banki, ulepszając cechy swoich produktów, prowadzą między sobą nieustanną rywalizację, której celem jest dominacja na wybranym obszarze rynku. Zdaniem Michaela Portera [1980], przewaga konkurencyjna jednostki jest trwała, jeśli jej unikatowa pozycja została osiągnięta wskutek wykreowania innego niż konkurenci zespołu wartości.

Ajitabh Ambastha i Kirankumar Momaya [2004] stwierdzili, że źródłem konkurencyjności banków są zasoby i procesy, które zwiększają przewagę konkurencyjną. Mają one charakter materialny i niematerialny. Do działań strategicznych *ex ante* badacze zaliczyli: strategię, umiejętność projektowania i wdrażania, innowacje, jakość i zarządzanie relacjami. Produkcja w bankowości rozumiana jest według nich jako zdolność do kreowania produktów bankowych, takich jak kredyty czy depozyty. Do działań operacyjnych *ex ante* zaliczyli oni: siłę perswazji, elastyczność i adaptacyjność, marketing i rozwiązania informatyczne.

James Devlin i Christine Ennew [1997] ustalili, że na rynku detalicznych usług finansowych przewaga konkurencyjna może być związana z właściwościami produktu i jakością obsługi, z poziomem cen produktów oraz wizerunkiem i reputacją banku.

Janina Harasim [2009] zauważyła, że hierarchia czynników wpływających na wybór banku jest wyraźnie odmienna od hierarchii czynników jego oceny. Wybierając bank, klienci kierują się: ceną, zaufaniem do banku, kondycją finansową, dogodnym położeniem placówek i kompleksowością oferty. Duże znaczenie ma opinia innych osób (rodziny i znajomych) o banku. Hierarchia kryteriów wyboru banku zależy w dużym stopniu od

produktów, z których zamierza korzystać klient. Klienci chcący założyć konto osobiste zwracają szczególną uwagę na dogodną lokalizację placówki, zaufanie do banku i szeroką sieć oddziałów. Dla większości klientów chcących założyć lokatę najważniejsze są poziom ich stóp procentowych i kondycja finansowa banku. Poziom stóp procentowych jest także czynnikiem determinującym wybór banku dla klientów ubiegających się o kredyt. Kryteria doboru banku są nieco inne w poszczególnych segmentach klientów. Przykładowo młodzież, zwłaszcza z dużych miast, przywiązuje większą wagę niż inne grupy klientów do wizerunku banku, a niewielką do odległości placówki. Z kolei osoby w średnim wieku i starsze zwracają uwagę na kraj pochodzenia i formę własności banku. Przy wyborze banku niewielkie znaczenie mają czynniki związane z jakością obsługi, jednak ich waga zdecydowanie rośnie po dokonaniu tego wyboru w trakcie korzystania z usług banku. Wśród cech banków najbardziej cenionych przez klientów najczęściej wymieniano takie, jak: szybkość i sprawność obsługi, fachowość i kompetencję personelu, życzliwość i uprzejmość, uproszczoną dokumentację, dobrą obsługę informacyjną i elastyczność pracowników w kontaktach z klientami. Mniejszą wagę klienci przywiązywali do korzystnej lokalizacji banku, dogodnych dni i godzin otwarcia placówek, kompleksowości oferty, dyskrecji i poufności operacji finansowych, dostępności parkingu czy estetyki wystroju banku.

#### PRÓBA OSZACOWANIA POZIOMU KONKURENCYJNOŚCI WYBRANYCH BANKÓW W POLSCE

Konkurencyjność banków można badać zarówno od strony podażowej (zasobów materialnych i niematerialnych, efektywności działania), jak również od strony popytowej (satysfakcji klientów). W warunkach konkurencji to klient rozstrzyga, który bank jest bardziej konkurencyjny, wybierając ofertę tego banku, która jest bardziej odpowiednia do jego potrzeb. Ze względu na to, że w badaniu konkurencyjności banków wykorzystuje się wiele cech, ocena takiej konkurencyjności jest utrudniona, dlatego opracowano syntetyczny wskaźnik, za pomocą którego można w łatwy sposób uszeregować w rankingu badane banki.

W celu oszacowania syntetycznego wskaźnika konkurencyjności banków w Polsce zastosowano analizę czynnikową, która jako metoda statystyczna polegała na zastąpieniu zestawu zmiennych niezależnych opisujących dany bank nowym zestawem zmiennych, wygodniejszym do praktycznego stosowania. Metoda ta opierała się na badaniu wzajemnych powiązań między zmiennymi w przestrzeni wielowymiarowej i wyjaśniała przyczyny ogólnej zmienności [Jajuga 1993, Dobosz 2001].

Istota tej analizy polegała na przekształceniu liniowym  $n$ -zmiennych losowych  $X_i$  ( $i = 1, \dots, n$ ), realizujących się w populacji przedmiotowej na  $t$  nowych zmiennych losowych  $U_k$  ( $k = 1, \dots, t$ ), które były wzajemnie nieskorelowane, a suma ich wariancji była równa sumie wariancji zmiennych pierwotnych  $X_i$ . Zmienne  $U_k$  nazywane były głównymi czynnikami. Wariancja każdego nowego czynnika wyjaśniała pewną część zmienności cech pierwotnych i reprezentowana była przez wartość własną. Kolejne wyodrębnione czynniki (główne składowe) wyjaśniały coraz mniej zmienności. Decyzja o tym, kiedy przerwać wyodrębnienie czynników zależała, głównie od tego, ile pozostało losowej zmienności niewyjaśnionej nowymi czynnikami. W celu wyodrębnienia głównych czynników wpływających na konkurencyjność banków zastosowano kryterium Kaisera oraz metodę graficzną, tzw. test ospiska. Za główne składowe przyjęto te czynniki, dla których wartości własne były wyższe od 1.



Tabela 2. Analiza czynnikowa konkurencyjności badanych banków w Polsce w 2012 roku

Czynnik	Wartość własna	Procent wariancji	Procent skumulowany
1	5,07*	38,99	38,99
2	3,63*	27,95	66,94
3	1,76*	13,58	80,52
4	0,78	5,97	86,49
5	0,43	3,35	89,84
6	0,39	3,03	92,87
7	0,33	2,56	95,43
8	0,25	1,89	97,32
9	0,21	1,63	98,95
10	0,05	0,40	99,35
11	0,05	0,38	99,73
12	0,03	0,23	99,96
13	0,01	0,05	100,00

Spośród badanych 13 zmiennych pierwotnych wybrano 3 główne czynniki warunkujące 80,52% zmienności ogólnej konkurencyjności badanych banków w Polsce w 2012 roku

\* wartość własna uznana za istotną zgodnie z kryterium Kaisera.

Źródło: badania własne.

Wartości głównych czynników i wartości syntetycznego wskaźnika konkurencyjności banków w Polsce obliczono według poniższych równań:

$$U_k = a_{1k}x_1 + a_{2k}x_2 + a_{3k}x_3 + \dots + a_{nk}x_n \quad (1)$$

gdzie:

$U_k$  – wartość  $k$ -tego czynnika głównego,  $k = 1, 2, \dots, t$ ,

$a_{ik}$  – oszacowane wagi składowe  $i$ -tych zmiennych pierwotnych przy  $k$ -tym głównym czynniku,

$x_i$  – wartość  $i$ -tej zmiennej pierwotnej,  $i = 1, 2, \dots, n$ .

$$W_s = b_1U_1 + b_2U_2 + b_3U_3 + \dots + b_tU_t \quad (2)$$

gdzie:

$W_s$  – syntetyczny wskaźnik konkurencyjności banków w Polsce,

$b_k$  – oszacowane wagi składowe  $k$ -tych głównych czynników, odzwierciedlające określony procent zmienności,  $k = 1, 2, \dots, t$ ,

$U_k$  – wartość  $k$ -tego głównego czynnika,  $k = 1, 2, \dots, t$ .

Wykorzystane zmienne pierwotne konkurencyjności banków dotyczyły zakresu i cen produktów, rozwoju sieci placówek bankowych, dostępu klientów do bankomatów, wyglądu i wyposażenia placówek bankowych, sprawności obsługi klientów, kompetencji pracowników, rozwoju bankowości internetowej i mobilnej (tab. 3)<sup>3</sup>.

Dzięki analizie czynnikowej oszacowano syntetyczny wskaźnik konkurencyjności banków w Polsce. Wykorzystując 13 zmiennych pierwotnych metodą Kaisera<sup>4</sup> wyizolowano 3 czynniki główne (zmienne wtórne), które miały największy wpływ na konkurencyjność banków. Odzwierciedlały one 80,52% zmienności ogólnej (tab. 2.).

<sup>3</sup> Przy wyborze zmiennych pierwotnych do badania konkurencyjności banków kierowano się innymi badaniami z tego zakresu.

<sup>4</sup> Wyodrębniono 3 główne czynniki, które wykazywały wartość własną wyższą niż 1.

Tabela 3. Czynniki decydujące o konkurencyjności banków w Polsce w 2012 roku

Zmienne pierwotne	Czynniki główne – 80,52%		
	czynnik 1	czynnik 2	czynnik 3
Zakres produktów i usług	0,1124	0,7084	0,6188
Poziom cen produktów i usług	0,1203	0,8043	0,2938
Poziom stóp procentowych depozytów	-0,2256	0,5993	0,6490
Dostęp klientów do bankomatu	0,2544	0,7918	-0,1088
Rozwój sieci placówek bankowych	-0,3227	0,8617	-0,1083
Wygląd i wyposażenie placówek bankowych	-0,0029	0,0920	0,8440
Sprawność obsługi klientów	-0,7661	0,2001	0,3302
Kompetencje pracowników banku	-0,9284	0,1046	0,1528
Bezpłatne prowadzenie rachunku ROR	0,2207	0,0176	-0,8259
Bezpłatne korzystanie z bankomatów	0,5958	0,4866	-0,4872
Bezpłatne korzystanie z bankowości internetowej	0,9412	0,1480	-0,1041
Bezpłatne korzystanie z bankowości mobilnej	0,8473	0,1528	0,0830
Bezpłatne korzystanie z karty płatniczej	0,6117	0,0602	-0,6869

$Z_i$  – wartość  $i$ -tej zmiennej pierwotnej,  $i = 1, 2, \dots, 13$ ;  $U_k$  – wartość  $k$ -tego głównego czynnika,  $k = 1, 2, 3$ .

Źródło: badania własne.

Tabela 4. Ranking badanych banków w Polsce pod względem poziomu konkurencyjności w 2012 roku

Pozycja w rankingu	Nazwa banku	Wartość wskaźnika syntetycznego
1	Alior Bank S.A.	2,9271
2	BGŻ S.A.	2,2369
3	mBank	2,0852
4	Pekao S.A.	1,7123
5	PKO BP S.A.	1,3156
6	Bank Spółdzielczy w Nadarzynie	1,0337
7	Warszawski Bank Spółdzielczy	-0,3344
8	Bank Spółdzielczy „Mazowsze” w Płocku	-0,3818
9	Polski Bank Spółdzielczy w Ciechanowie	-0,5951
10	Bank Spółdzielczy w Gąbinie	-0,7477
11	Bank Polskiej Spółdzielczości S.A.	-0,8400
12	Mazowiecki Bank Spółdzielczy w Łomiankach	-1,0225
13	SGB - Bank S.A.	-1,0489
14	Bank Spółdzielczy w Piasecznie	-2,3492
15	Powiatowy Bank Spółdzielczy w Sokołowie Podlaskim	-3,9912
	Banki komercyjne	2,0554
	Banki spółdzielcze	-1,0277
	Banki komercyjne i spółdzielcze	0,0000

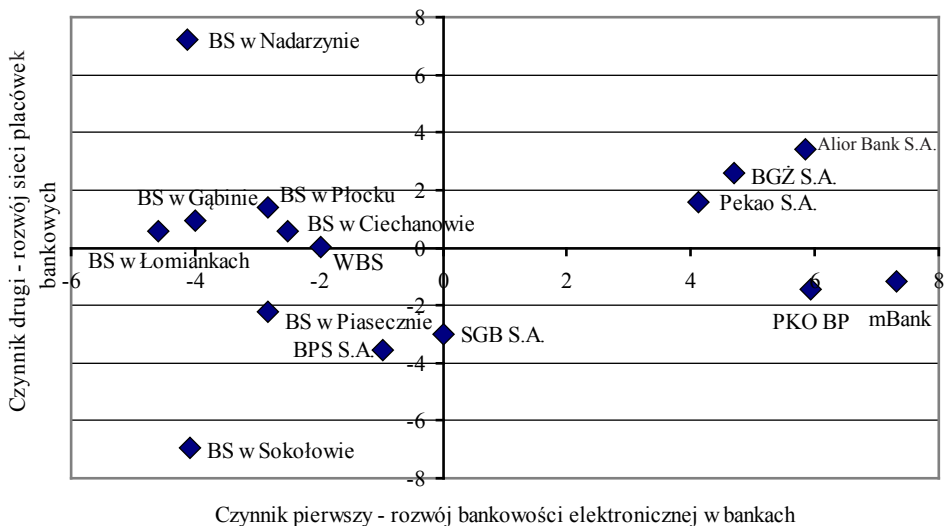
Źródło: badania własne.



W ramach czynnika 1. najsilniejszy dodatni wpływ na poziom konkurencyjności banków miały takie zmienne objaśniające pierwotne, jak: bezpłatne korzystanie z bankowości internetowej i bankowości mobilnej (tab. 3.). W przypadku pozostałych dwóch czynników najsilniejszy wpływ na konkurencyjność banków miały: rozwój sieci placówek bankowych (czynnik 2.) oraz wygląd i wyposażenie placówek bankowych (czynnik 3.)<sup>5</sup>. Z uzyskanych rezultatów wynika, że najwyższy poziom konkurencyjności banków wykazywały Alior Bank S.A. i BGŻ S.A. a najniższy banki spółdzielcze w Piasecznie i Sokołowie Podlaskim (tab. 4.).

Pod względem czynnika 1. (bankowości internetowej i mobilnej) najlepsze były banki komercyjne: mBank i PKO BP S.A., a najgorsze banki spółdzielcze w Łomiankach i Nadarzynie (rys. 1. i 2.). Pod względem czynnika 2. (rozwoju sieci placówek bankowych) najlepsze były: Bank Spółdzielczy w Nadarzynie, Alior Bank S.A. i BGŻ S.A. (rys. 1. i 3.). Najgorsze z kolei były: Bank Polskiej Spółdzielczości S.A. i Bank Spółdzielczy w Sokołowie Podlaskim. Pod względem czynnika 3. (wyglądu i wyposażenia banku) najlepsze były banki spółdzielcze w Nadarzynie i Łomiankach, a najgorsze PKO BP S.A. i Bank Spółdzielczy w Piasecznie (rys. 2. i 3.)

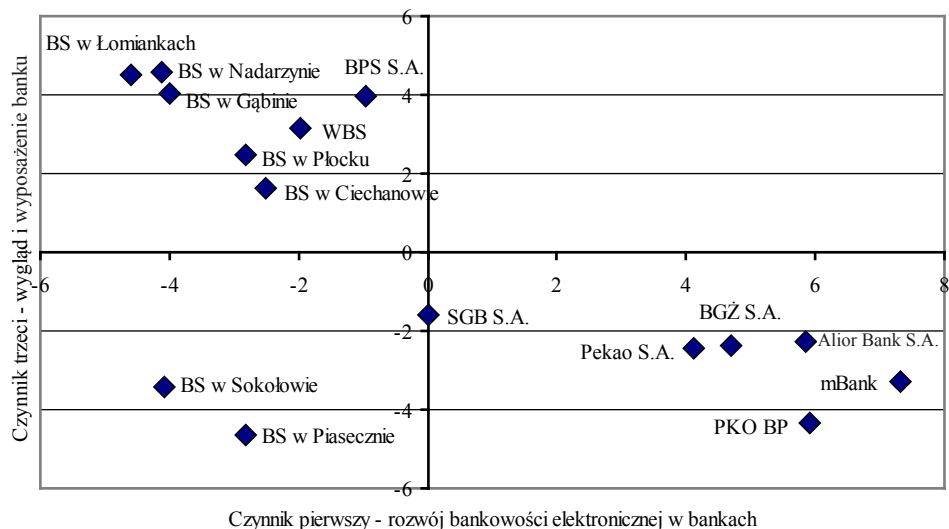
Podsumowując analizę konkurencyjności wybranych banków w Polsce, należy stwierdzić, że bardziej konkurencyjne były banki komercyjne niż banki spółdzielcze. Średnia wartość syntetycznego wskaźnika konkurencyjności dla tych pierwszych wynosiła 2,05, a dla drugich -1,03 (tab. 4.). Spośród banków komercyjnych najlepszy był Alior Bank S.A., a najgorszy PKO BP S.A., zaś w przypadku banków spółdzielczych najlepszy był BS w Nadarzynie, a najgorszy BS w Sokołowie Podlaskim.



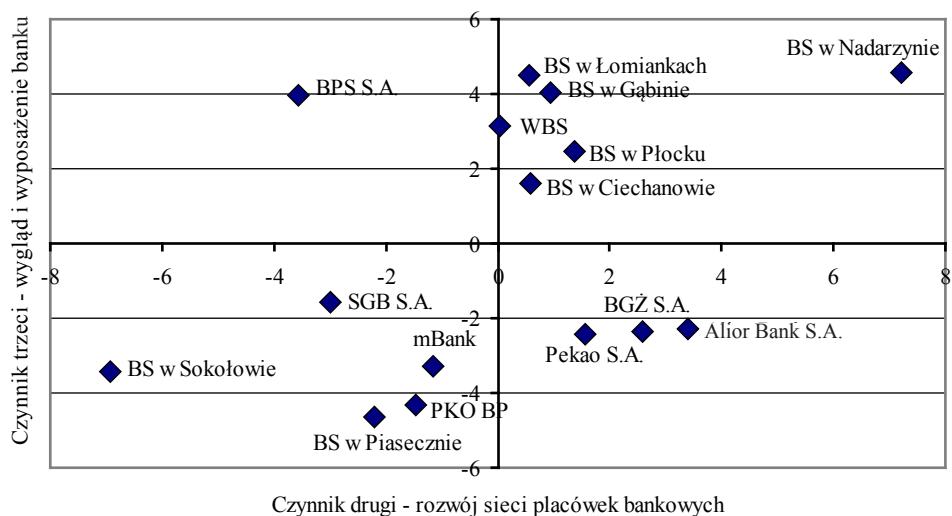
Rysunek 1. Pozycja konkurencyjna badanych banków w Polsce ze względu na rozwój bankowości elektronicznej i rozwój sieci placówek bankowych

Źródło: badania własne.

<sup>5</sup> Od nazw zmiennych pierwotnych, które były najbardziej skorelowane z poszczególnymi czynnikami, pochodzą nazwy tych trzech czynników (zmiennych wtórnych).



Rysunek 2. Pozycja konkurencyjna badanych banków w Polsce ze względu na rozwój bankowości elektronicznej oraz wygląd i wyposażenie  
Źródło: badania własne.



Rysunek 3. Pozycja konkurencyjna badanych banków w Polsce ze względu na rozwój sieci placówek bankowych oraz wygląd i wyposażenie  
Źródło: badania własne.

## PODSUMOWANIE

1. O konkurencyjności banków decydują takie czynniki, jak państwo, rynek i potencjał przedsiębiorstw. Państwo poprzez regulacje decyduje o zasadach i regułach konkurencji. Rynek, a przede wszystkim liczba uczestników, decyduje o sile konkurencji, natomiast potencjał przedsiębiorstwa (jego aktywa i procesy) jest wyznacznikiem jego pozycji konkurencyjnej.
2. Z przeglądu badań empirycznych na świecie wynika, że głównymi czynnikami konkurencyjności banków są: udział w rynku, rozwój technologiczny, produktywność, potencjał innowacyjny, jakość produktów, poziom cen, umiejętności projektowania i wdrażania, tworzenie wartości, marketing, marka, reputacja, kultura organizacyjna, elastyczność, adaptacyjność i strategia.
3. Przy szacowaniu konkurencyjności banków powinno się wykorzystywać wielowymiarowe syntetyczne wskaźniki, ponieważ pojęcie konkurencyjności dotyczy wielu aspektów i obszarów działania. Dużym problemem w badaniach konkurencyjności jest brak porównywalności wyników ze względu na różne zmienne (cechy) wykorzystywane przez badaczy.
4. Z przeprowadzonych badań wynika, że badane banki komercyjne w Polsce były bardziej konkurencyjne niż banki spółdzielcze, a zatem założona hipoteza badawcza została zweryfikowana pozytywnie. Spośród badanych banków komercyjnych w Polsce najwyższy poziom konkurencyjności wykazywał Alior Bank S.A., a najniższy PKO BP S.A. Z badanych banków spółdzielczych najlepszy pod względem konkurencyjności był Bank Spółdzielczy w Nadarzynie, a najgorszy Bank Spółdzielczy w Sokołowie Podlaskim.
5. Z przeprowadzonej analizy czynnikowej wynika, że głównymi determinantami konkurencyjności badanych banków są rozwój bankowości internetowej i mobilnej (czynnik 1.), rozwój sieci placówek bankowych (czynnik 2.) oraz wygląd i wyposażenie placówek bankowych (czynnik 3.).

## LITERATURA

- Adamkiewicz-Driwłło H.G. 2002: *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa, s. 12.
- Ambastha A, Momaya K. 2004: *Competitiveness of firms: Review of theory, frameworks and models*, „Singapore Management Review”, vol. 26(1), s. 45-61.
- Angelini P., Cetorelli N. 1999: *Bank competition and regulatory reform: the case of the Italian Banking Industry*, Federal Reserve Bank of Chicago, „Working Paper Series”, vol. 99, s. 7-46.
- Barker T., Kohler J. 1996: *Environmental policy and competitiveness*, „Environmental Policy Research Briefs”, nr 2, s. 165-182.
- Barth J., Caprio G., Levine R. 2001: *Bank regulation and supervision: what works best?* World Bank, s. 205-248.
- Beck T., Demirguc-Kunt A., Maksimovic V. 2004: *Bank competition and access to finance: International evidence*, „Journal of Money, Credit, and Banking”, vol. 36, s. 627-648.
- Berger A. 2003: *Technological progress and the banking industry*, „Journal of Money, Credit and Banking”, vol. 35, s. 141-176.
- Berger A., Hannan T. 1989: *The Price - Concentration Relationship in Banking*, „Review of Economics and Statistics”, vol. 71, s. 291-299.
- Besanko D., Thakor A. 1992: *Banking deregulation: allocational consequences of relaxing entry barriers*, „Journal of Banking and Finance”, vol. 16, s. 909-932.
- Buckley P.J., Pass C.L., Prescott K. 1988: *Measures of International Competitiveness: A Critical Survey*, „Journal of Marketing Management”, vol. 4(2), s. 175-200.

- Chao-Hung W., Li-Chang H. 2010: *The influence of dynamic capability on performance in the high technology industry: the moderating roles of governance and competitive posture*, „African Journal of Business Management”, vol. 4(5), s. 562-577.
- Claessens S., Demirgüç-Kunt A., Huizinga H. 2001: *How does foreign entry affect domestic banking markets?*, „Journal of Banking and Finance”, vol. 25, s. 891-911.
- Claessens S., Dobos G., Klingebiel D., Laeven L. 2003: *The growing importance of networks in finance and its effects on competition*, [w:] *Innovations in financial and economic networks*, A. Nagurney (ed.), Cheltenham, Elgar, s. 110-135.
- Claessens S., Leaven L. 2004: *What drives bank competition? Some international evidence*, „Journal of Money, Credit and Banking”, vol. 36(3), s. 563-583.
- Degryse H., Ongena S. 2002: *Distance, lending relationships and competition*, University of Tilburg, „Working Paper”, s. 231-266.
- Devlin J., Ennew C.H.T. 1997: *Understanding competitive advantage in retail financial services*, „International Journal of Bank Marketing”, vol. 15(3), s. 81.
- Dobosz M. 2001: *Wspomagana komputerowo statystyczna analiza wyników badań*, Wyd. Akademicka Oficyna Wydawnicza EXIT, Warszawa.
- Eschenbach F., Francois J. 2002: *Financial sector competition, services trade and growth*, „Tinbergen Institute Discussion Papers”, nr 02-089/2, Tinbergen Institute.
- European Commission 2001: *Competitiveness of European Manufacturing*, DG Enterprise, Brussels.
- Flejterski S. 1984: *Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej*, „Gospodarka planowa”, nr 9, s. 8.
- Harasim J. 2009: *Bankowość detaliczna w Polsce*, Wyd. CeDeWu, Warszawa.
- Jajuga K. 1993: *Statystyczna analiza wielowymiarowa*, PWN, Warszawa.
- Jonas A. 2002: *Strategie konkurencji na rynku usług bankowych w Polsce*, Wyd. Menadżera i Bankowca, Warszawa.
- Krugman P. 1994: *Competitiveness: A dangerous obsession*, „Foreign affairs”, vol. 73(2), s. 28-44.
- Lech A. 2011: *Definicje i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*, „Gospodarka w teorii i praktyce”, nr 2(9), s. 70.
- Piocha S., Radlińska K. 2008: *Konkurencja i konkurencyjność sektora banków komercyjnych*, „Zeszyt Naukowy”, nr 2 Instytutu Ekonomii i Zarządzania, Koszalin, s. 4-12.
- Porter M.E. 1980: *Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de sectores industriales y la competencia*, CECOSA, México.
- Porter M.E. 1990: *The competitive advantage of nations*, The Free Press, New York.
- Scott B.R., Lodge G.C. 1985: *US competitiveness in the world economy*, Harvard Business School Press, Boston.
- Stankiewicz M.J. 2002: *Determinanty konkurencyjności polskich przedsiębiorstw: sposoby i warunki umacniania konkurencyjności przedsiębiorstw w perspektywie globalizacji gospodarki*, Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń, s. 78-79.
- Uri P. 1971: *Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit der Europa ischen Gemeinschaft*, Luxembourg.
- Wziątek-Kubiak A. 2003: *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, Wyd. Bellona, Warszawa, s. 18.

*Tomasz Siudek, Paweł Snarski, Beata Chodera*

## COMPETITIVENESS OF COMMERCIAL AND COOPERATIVE BANKS IN POLAND

### Summary

*The objective of this work is to determine the level of competitiveness of selected commercial banks and cooperative banks in Poland by using synthetic index. The obtained data show that the most competitive banks in Poland are commercial banks, and the least competitive are cooperative banks. In the ranking of the surveyed banks the highest level of competitiveness had Alior Bank S.A. and the lowest level had Cooperative Bank in Sokolow Podlaski.*

Adres do korespondencji:

dr hab. Tomasz Siudek

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw, Zakład Bankowości

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

e-mail: tomasz\_siudek@sggw.pl

## WARTOŚĆ AKTYWÓW BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH A ICH SYTUACJA FINANSOWA

*Stanisław Bagiński, Aleksandra Perek*

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw  
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie  
Kierownik: prof. dr hab. Henryk Runowski

Słowa kluczowe: koncentracja aktywów, fundusze własne, płynność, wypłacalność, rentowność  
*Key words: concentration of assets, own funds, liquidity, solvency, profitability*

**S y n o p s i s.** Przedstawiono zmiany w sytuacji finansowej banków spółdzielczych w latach 2005-2011 z uwzględnieniem różnic wynikających z wielkości banków mierzonej wartością aktywów. W badaniu wykorzystano dane liczbowe zawarte w sprawozdaniach finansowych 574 banków spółdzielczych, opublikowanych w „Monitorze Spółdzielczym B”. W całym okresie badawczym funkcjonowanie banków spółdzielczych było bezpieczne, stabilne i rentowne. Cały sektor banków spółdzielczych charakteryzował się umiarkowanym zróżnicowaniem (koncentracją) aktywów. Pomimo tego, wielkość banku mierzona wartością aktywów różnicuje ich sytuację finansową. Duże banki cechuje bardziej dynamiczny rozwój, mniejsza rentowność aktywów i większy zwrot na kapitale. Małe banki charakteryzują się większym udziałem funduszy własnych w sumie bilansowej oraz wyższymi wskaźnikami wypłacalności. Osiągały one większy zwrot z aktywów, bo miały większą marżę procentową i prowadziły działalność przy mniejszych kosztach odsetkowych.

### WSTĘP

Na koniec 2010 roku w Polsce funkcjonowało 646 banków, w tym 70 banków komercyjnych (49 banków i 21 oddziałów instytucji kredytowych) oraz 576 banków spółdzielczych. Banki spółdzielcze na koniec 2010 roku posiadały 3864 placówki bankowe (27% ogólnej liczby placówek bankowych w Polsce) i zatrudniały ponad 32 tys. pracowników, co stanowiło około 18% ogólnego zatrudnienia w całym sektorze bankowym. Ich udział w sumie bilansowej systemu bankowego wynosił około 6%, ale udział w obsłudze klientów detalicznych banków był ponad dwa razy wyższy. Udzielały one 2/3 wszystkich kredytów rolniczych i obsługiwały 75% wszystkich gmin. W wyniku konsolidacji na koniec 2011 roku liczba banków spółdzielczych uległa nieznacznemu zmniejszeniu i wynosiła 574.

Zgodnie z przyjętymi w Polsce uregulowaniami prawnymi działalność banków spółdzielczych podlega ograniczeniom podmiotowym (zawężenie dostępności transakcji do określonej grupy klientów), przedmiotowym (katalog wykonywanych czynności) i terytorialnym [*Ustawa ... Dz.U. 2001.119.1252*].

Bank spółdzielczy prowadzi działalność na ograniczonym terenie, którego obszar zależy od wartości funduszy własnych. Bank posiadający fundusze własne na poziomie 1 mln euro prowadzi działalność na terenie jednego powiatu, a za zgodą banku zrzeszającego – także na terenie sąsiednich powiatów. Jednostka mająca fundusze własne na poziomie wyższym niż 1 mln euro, ale niższym niż 5 mln euro może prowadzić działalność na terenie województwa. Fundusze własne o wartości ponad 5 mln euro pozwalają na prowadzenie działalności na terenie całego kraju.

Banki spółdzielcze oferują szeroką paletę produktów bankowych, ale bez instrumentów pochodnych i zasadniczo bez produktów bankowości inwestycyjnej. Takie czynności bankowe, jak udzielanie kredytów i pożyczek, w tym konsumenckich, udzielanie i potwierdzanie poręczeń oraz gwarancji bankowych, banki spółdzielcze mogą wykonywać z osobami fizycznymi zamieszkującymi lub prowadzącymi firmę na terenie działania banku spółdzielczego lub z osobami prawnymi i jednostkami organizacyjnymi niemającymi osobowości prawnej, ale ze zdolnością prawną, mającymi swoją siedzibę lub jednostki organizacyjne na terenie działania banku spółdzielczego.

Banki spółdzielcze jako lokalne bądź regionalne instytucje kredytowe działają także na obszarach peryferyjnych i na terenach o niskiej aktywności gospodarczej – nieatrakcyjnych dla banków komercyjnych, udzielając kredytów również osobom i firmom o niskich dochodach. Przyczyniają się więc do utrzymania istniejących i tworzenia nowych miejsc pracy oraz ograniczenia liczby osób wykluczonych z rynku finansowego. Ponadto, same banki spółdzielcze są atrakcyjnymi pracodawcami w swoim regionie.

Jedną z wielkości obrazujących rozwój i ekspansję banków jest poziom aktywów. Aktywami banku określa się zwykle zasoby majątkowe kontrolowane przez bank (nie muszą być jego własnością), o wiarygodnie określonej wartości, powstałe na skutek przeszłych zdarzeń, generujące w przyszłości korzyści ekonomiczne. Aktywa bankowe, podobnie jak aktywa każdego przedsiębiorstwa, odzwierciedlają kierunki lokowania zgromadzonych zasobów finansowych – wskazują na sposób zagospodarowania kapitału bankowego. Kapitał ten (zgromadzone zasoby finansowe) banki rejestrują w pasywach bilansu [Pyka i in. 2012, s. 7].

W latach 2005-2010 aktywa całego sektora bankowego wzrosły niemal dwukrotnie (przyrost o 97,3%), przy czym nieco szybszy wzrost aktywów nastąpił w bankowości spółdzielczej (przyrost o 107,7%). W 2011 roku nastąpił dalszy wzrost wartości aktywów banków spółdzielczych o 11,2% do poziomu 78 374,3 mln zł. Było to spowodowane ciągłym wzmocnieniem kapitałowym banków spółdzielczych, które w takiej sytuacji były w stanie lepiej sprostać rosnącemu popytowi na kredyty bankowe swoich biznesowych klientów. Nie bez znaczenia był również wymóg prawny nakładający na banki spółdzielcze obowiązek zwiększenia funduszy własnych do końca 2010 roku do wartości odpowiadającej równowartości 1 mln euro. Z drugiej strony, nadmierne zwiększanie wartości aktywów poprzez pozyskanie wyższych depozytów od klientów może powodować – z uwagi na ograniczenie terytorialne oraz podmiotowe – określone trudności z wykorzystaniem tych środków.

Szybki wzrost wartości aktywów banków spółdzielczych uzasadnia postawienie następujących pytań:

- jakie jest zróżnicowanie (stopień koncentracji) aktywów poszczególnych banków w całym sektorze banków spółdzielczych,
- czy i w jakim stopniu różnice w wartości aktywów poszczególnych banków wpływają na ich sytuację ekonomiczną.

## CEL, METODYKA I MATERIAŁY ŹRÓDŁOWE BADAŃ

Celem badań jest ocena sytuacji finansowej banków spółdzielczych funkcjonujących nieprzerwanie w latach 2005-2011 ze szczególnym uwzględnieniem banków różniących się wartością aktywów.

Głównym źródłem danych liczbowych były sprawozdania finansowe banków spółdzielczych z lat 2005-2011 opublikowane w „Monitorze Spółdzielczym B”. Badania przeprowadzono na całej populacji obejmującej 574 banki spółdzielcze, które podzielono na 4 liczebnie równe grupy różniące się wartością aktywów. Do oceny porównawczej przyjęto dwie skrajne grupy. W 1. grupie znalazły się 144 banki o najniższej wartości aktywów a w 4. grupie 144 banki o najwyższej wartości.

W badaniu posłużono się metodą analizy poziomej i pionowej sprawozdań finansowych oraz metodą analizy wskaźnikowej. W ocenie porównawczej sytuacji finansowej wykorzystano także testy istotności między średnimi. Zróżnicowanie aktywów poszczególnych banków w całym sektorze banków spółdzielczych zilustrowano współczynnikiem koncentracji oraz krzywą koncentracji. Informacje charakteryzujące sytuację finansową przedstawiono w przeliczeniu na jeden bank z dwóch skrajnych lat okresu badawczego, tj. dla lat 2005 oraz 2011.

## WYNIKI BADAŃ

W latach 2005-2011 aktywa przyjętych do badań banków spółdzielczych wzrosły o 44709,2 mln zł i na koniec 2011 roku wynosiły 78 374,3 mln zł. Oznacza to, że średnio jeden bank posiadał aktywa o wartości równej 136,5 mln zł. Funkcjonujące banki były różne. W 2005 roku bank o największej wartości aktywów w porównaniu do banku o najmniejszej wartości aktywów był 103 razy większy. Z upływem czasu różnice te jeszcze bardziej się pogłębiały. W 2011 roku największy bank był prawie 170 razy większy od najmniejszego. W tabeli 1. przedstawiono zróżnicowanie aktywów banków spółdzielczych w wyodrębnionych grupach (kwartylach).

Tabela 1. Wartość aktywów w wyodrębnionych grupach banków spółdzielczych

Grupy banków (kwartale)	Liczba banków	Wielkości w roku				Wskaźnik zmian 2005 = 100
		2005		2011		
		wartość [mln zł]	udział [%]	wartość [mln zł]	udział [%]	
1	144	2 468,9	7,33	5 126,3	6,54	207,6
2	143	4 504,9	13,38	9 411,6	12,00	208,9
3	143	7 699,2	22,87	17 046,4	21,75	221,4
4	144	18 992,1	56,42	46 790,0	59,71	246,4
Ogółem	574	33 665,1	100,00	78 374,3	100,00	232,8
Współczynnik koncentracji Giniego		0,432		0,469		

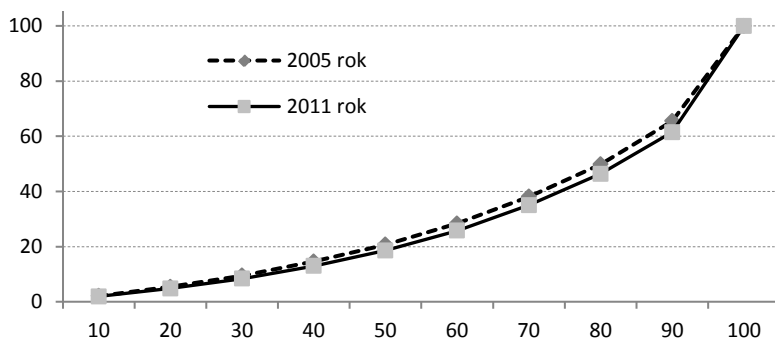
Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych zamieszczonych w „Monitorze Spółdzielczym B” za lata 2005-2011.



Przedstawione w tabeli 1. wyodrębnione grupy banków różniły się jednostkową wartością aktywów. W grupie 1. znalazło się 25% wszystkich badanych banków – tych o najmniejszej jednostkowej wartości aktywów, zaś grupę 4. tworzyły banki o największej jednostkowej wartości aktywów. Z tabeli 1 wynika, że 144 banki spółdzielcze (grupa 1.) o najmniejszych jednostkowych aktywach posiadały w zależności od roku od 7,3 do 6,5% aktywów sektora. Jednocześnie udział w aktywach całego sektora banków spółdzielczych takiej samej liczby banków o największych jednostkowych aktywach (grupa 4.) wyniósł w zależności od roku od 56% do prawie 60%.

W latach 2005-2011 aktywa ogółu badanych banków spółdzielczych wzrosły o niemal 133%. Tempo przyrostu aktywów w poszczególnych grupach banków było zróżnicowane. Im większy bank tym przyrost aktywów był większy. W grupie najmniejszych banków odnotowano przyrost aktywów o nieco ponad 107%, a w grupie największych banków przyrost ten wyniósł ponad 146%. Oznacza to, że wraz z upływem czasu zróżnicowanie wielkości banków spółdzielczych zwiększało się. Wynika to, jak się wydaje, z większych możliwości działania dużych banków spółdzielczych. Większość z nich działa na terytorium województwa, ma lepiej rozbudowaną sieć placówek pozwalającą na bezpośredni kontakt z klientami i tym samym łatwiejszy dostęp do depozytów.

Duże zróżnicowanie banków spółdzielczych może mieć wpływ na funkcjonowanie sektora. Chodzi o zróżnicowane interesy, inny stosunek do rozwoju i podejście do konkurencji rynkowej, a także możliwości działania. Stopień zróżnicowania wielkości banków mierzonej wartością aktywów w całym sektorze banków spółdzielczych ilustrują współczynniki Giniego (tab. 1.) oraz krzywe koncentracji Lorenza (rys. 1.)



Rysunek 1. Krzywe koncentracji aktywów banków spółdzielczych

Źródło: jak w tab. 1.

Wartości współczynnika Giniego wyliczone dla lat 2005 i 2011 wynosiły odpowiednio 0,432 oraz 0,469 i wskazują na umiarkowany stopień zróżnicowania (koncentracji) wielkości aktywów banków spółdzielczych z tendencją do jego zwiększania się. Wzrost stopnia koncentracji aktywów banków sektora spółdzielczego wiąże się nie tylko z kwestią efektywności funkcjonowania tych banków, ale także z pytaniem o stopień powiązania banków spółdzielczych z lokalnymi środowiskami czy o możliwość zachowania więzi spółdzielczej przy określonej wielkości struktury organizacyjnej.



Trzeba mieć na uwadze, że nadmierne poszerzenie obszaru działania oraz zanik więzi społecznych między członkami i klientami banku spółdzielczego może upodobnić te banki do banków komercyjnych, pozbawiając je przewagi konkurencyjnej w tym zakresie.

Wartość aktywów banku w sposób najbardziej syntetyczny wyraża jego potencjał ekonomiczny. Struktura przedmiotowa aktywów stanowi odzwierciedlenie obszarów aktywności banku i określa jego zdolność do osiągnięcia korzystnych wyników finansowych. Z tego punktu widzenia użyteczny jest podział na aktywa pracujące (bezpośrednio wpływające na wynik) i niepracujące (ich wpływ na wyniki finansowe jest pośredni). Poziom oraz strukturę aktywów przeciętnego banku dla całego sektora, a także w wyodrębnionych grupach banków spółdzielczych dla lat 2005 i 2011 przedstawiono w tabeli 2.

Aktywa niepracujące są to aktywa, których utrzymywanie na pewnym poziomie warunkuje prowadzenie działalności zarobkowej banku; składają się one głównie z niezbędnej infrastruktury (środki trwałe) i gotówki. Do tej grupy aktywów zalicza się także wartości niematerialne i prawne oraz rozliczenia międzyokresowe.

Zarządy banków, chcąc zwiększyć dochodowość prowadzonej działalności, dążą do ograniczania wielkości aktywów niepracujących. Powszechnie uznaje się, że udział aktywów pracujących w aktywach ogółem powinien wynosić około 90% [Dobosiewicz 2011, s. 162]. Jak wynika z liczb przedstawionych w tabeli 2., warunek ten jest spełniony, a wskaźnik aktywów pracujących zarówno w porównywanych grupach, jak i w całym sektorze banków spółdzielczych oscylował wokół wartości 93-95%. Poza wielkością aktywów pracujących o zdolności do osiągnięcia pożądaných wyników finansowych decydują kierunki alokacji aktywów pracujących.

W całym okresie badawczym największą pozycję w strukturze aktywów banków spółdzielczych stanowiły należności od sektora niefinansowego. W odniesieniu do całego sektora banków spółdzielczych na koniec 2011 roku stanowiły one 55,5% aktywów ogółem, a nominalnie należności te – w przeliczeniu na jeden bank – wynosiły 75,7 mln zł. W porównaniu ze stanem z końca 2005 roku ten rodzaj aktywów wzrósł nominalnie o 44,1 mln zł, tj. prawie o 140%. Mimo tak znacznego przyrostu wartości nominalnej, to udział należności od sektora niefinansowego w całości aktywów w porównaniu do 2005 roku wzrósł zaledwie o 1,3 p.p.

W porównywanych grupach banków, pomimo podobnej tendencji przyrostu nominalnej wartości należności od sektora niefinansowego, zaobserwowano nieco odmienną dynamikę tych zmian. W grupie najmniejszych banków (grupa 1.) w latach 2005-2011 przyrost aktywów ogółem wynosił około 108% i był większy aniżeli przyrost należności od sektora niefinansowego – 96%. W rezultacie tych zmian udział należności od sektora niefinansowego w całości aktywów przeciętnego banku tej grupy zmniejszył się o ponad 3 p.p. i na koniec 2011 roku wynosił 51%. Odmienną sytuację zaobserwowano w grupie największych banków (grupa 4.), gdzie przyrost należności od sektora niefinansowego był znacznie większy niż przyrost aktywów ogółem i w analizowanym okresie wynosił 163%. W tym samym okresie aktywa ogółem przeciętnego banku tej grupy wzrosły o niecałe 147%. W wyniku tych zmian udział tej grupy aktywów w aktywach ogółem wzrósł o ponad 3 p.p. i na koniec 2011 roku wynosił prawie 58%.

Zaobserwowane różnice wynikają, jak się wydaje, z mniejszego znaczenia ograniczenia terytorialnego dla funkcjonowania znacznej grupy największych banków spółdzielczych, a także z lepiej rozbudowanej sieci placówek bankowych. Nie bez znaczenia są również możliwości finansowania jednego podmiotu wynikające z limitu koncentracji zaangażowań. Zaangażowanie to nie może przekroczyć 25% funduszy własnych banku [Ustawa

Tabela 2. Aktywa przeciętnego banku spółdzielczego w latach 2005-2011 – struktura i wartości

Wyszczególnienie	Ogółem						Grupa 1.						Grupa 4.					
	wielkości w roku						wielkości w roku						wielkości w roku					
	2005		2011		wskaznik zmian 2005=100		2005		2011		wskaznik zmian 2005=100		2005		2011		wskaznik zmian 2005=100	
wartość udział [%]	wartość udział [mln zł]	wartość udział [%]	wartość udział [mln zł]	wartość udział [%]	wartość udział [mln zł]	wartość udział [%]	wartość udział [mln zł]	wartość udział [%]	wartość udział [mln zł]	wartość udział [%]	wartość udział [mln zł]	wartość udział [%]	wartość udział [mln zł]	wartość udział [%]	wartość udział [mln zł]	wartość udział [%]	wartość udział [mln zł]	wskaznik zmian 2005=100
Kasa, operacje z bankiem centralnym	1,4	2,4	2,6	1,9	185,7	0,4	2,3	0,8	2,2	200,0	3,1	2,4	5,9	1,8	190,3			
Należności o sektora finansowego	17,9	30,7	41,4	30,4	231,3	6,1	35,7	13,0	36,4	213,1	36,3	27,6	89,1	27,4	245,5			
Należności od sektora niefinansowego	31,6	54,2	75,7	55,5	239,6	9,3	54,3	18,2	51,0	195,7	71,4	54,4	187,8	57,7	263,0			
Należności od sektora niefinansowego	1,6	2,7	7,7	5,6	481,3	0,3	1,8	2,0	5,6	666,7	4,2	3,2	17,5	5,4	416,7			
Dłużne papiery wartościowe	2,9	5,0	3,5	2,6	120,7	0,1	0,6	0,1	0,3	100,0	9,6	7,3	11,6	3,6	120,8			
Udziały lub akcje w innych jednostkach	0,5	0,9	0,8	0,6	160,0	0,2	1,2	0,4	1,1	200,0	0,8	0,6	1,6	0,5	200,0			
Rzeczowe aktywa trwałe	1,9	3,3	3,7	2,7	194,7	0,5	2,9	1,0	2,8	200,0	4,7	3,5	8,0	2,5	170,2			
Pozostałe aktywa	0,5	0,8	1,0	0,7	200,0	0,2	1,2	0,2	0,6	100,0	1,5	1,0	3,4	1,1	226,7			
Aktywa razem	58,3	100,0	136,4	100,0	234,0	17,1	100,0	35,6	100,0	208,1	131,6	100,0	324,9	100,0	246,9			
w tym: aktywa pracujące	54,4	93,3	129,2	94,7	237,5	16,0	93,6	33,7	94,4	210,6	122,3	92,9	307,6	94,7	251,5			

Źródło: jak w tab. 1.

... 2001.119.1252]. Jeśli uwzględnić posiadane fundusze własne (tab. 3.) przeciętny bank spółdzielczy z grupy 1. mógł samodzielnie udzielić pojedynczego kredytu w wysokości nieprzekraczającej 1,4 mln zł, natomiast możliwości przeciętnego banku z grupy 4. były niemal pięciokrotnie większe.

Drugą pod względem wielkości pozycję aktywów stanowiły należności od sektora finansowego. W całym sektorze banków spółdzielczych na koniec 2011 roku stanowiły one aż 30,4% aktywów ogółem, a nominalnie należności te w przeciętnym banku wyniosły ponad 41 mln zł i w porównaniu do 2005 roku wzrosły o 23,5 mln zł. Pomimo tak znacznego wzrostu w porównaniu do 2005 roku ich udział w strukturze aktywów był w całym analizowanym okresie bardzo stabilny i wynosił około 30%. W każdym banku transakcje na rynku międzybankowym stanowią ważną pozycję aktywów zabezpieczających płynność, ale tak duży ich udział (w całym sektorze bankowym około 7-8%) świadczy o tym, że banki spółdzielcze dysponowały w całym analizowanym okresie nadmiarem wolnych środków, których nie mogły zagospodarować w bardziej zyskowe, ale i bardziej ryzykowne operacje, np. poprzez udzielanie kredytów osobom fizycznym, podmiotom gospodarczym oraz jednostkom budżetowym. Trudności te w większym stopniu występowały w grupie najmniejszych banków, w której udział należności od sektora finansowego w całości aktywów wynosił aż 36% i był w porównaniu do największych banków spółdzielczych aż o 9 p.p. większy. Należności od sektora finansowego w porównaniu do należności od sektora niefinansowego charakteryzują się na ogół znacznie mniejszym ryzykiem kredytowym. A zatem różnice te wpływają także na jakość portfela aktywów banków w porównywalnych grupach. Można stwierdzić, że banki spółdzielcze o większym udziale w portfelu aktywów należności od sektora finansowego i mniejszym udziale należności od sektora niefinansowego (grupa 1.) prowadziły w porównaniu do banków spółdzielczych o największych aktywach (grupa 4.) bezpieczniejszą działalność kredytową. Fakt ten znajduje odzwierciedlenie w wartości tworzonych rezerw (tab. 3.). O ile w grupie 1. nie odnotowano w analizowanych latach zwiększenia wartości tworzonych rezerw, o tyle w grupie banków spółdzielczych o największych aktywach wartość tworzonych rezerw wzrosła ponaddwukrotnie.

Trzecie miejsce pod względem wielkości w aktywach ogółem banków spółdzielczych zajmowały w latach 2009-2011 należności od sektora budżetowego. W latach 2005-2008 należności te znajdowały się na miejscu czwartym, a trzecią pozycję zajmowały dłużne papiery wartościowe [Bagieński, Perek 2012, s.127]. W latach 2007-2011 w bankach spółdzielczych – niezależnie od ich wielkości – obserwowano dwie przeciwstawne tendencje, a mianowicie systematyczny wzrost znaczenia należności od sektora budżetowego i zmniejszający się udział dłużnych papierów wartościowych w aktywach ogółem. Wzrost znaczenia należności od sektora budżetowego wynikał z prowadzenia przez banki spółdzielcze obsługi rachunków wielu jednostek samorządu terytorialnego, którym wciąż przybywało zadań do wypełnienia. Nie bez znaczenia na zwiększenie zadłużenia jednostek samorządu terytorialnego miał fakt większego wykorzystania środków pomocowych Unii Europejskiej (UE) i konieczność prefinansowania zadań współfinansowanych ze środków UE wkładem własnym, a także pogorszenia wyników finansowych wielu jednostek samorządu terytorialnego na skutek mniejszych dochodów podatkowych w latach 2009-2011. W analizowanym okresie zadłużenie sektora budżetowego w przeliczeniu na jeden bank wzrosło o 6 mln zł i na koniec 2011 roku wynosiło 7,7 mln zł, co stanowiło 5,6% całości aktywów banków spółdzielczych. W porównywalnych grupach banków udział należności od sektora budżetowego był zbliżony i na koniec 2011 roku kształtował się na poziomie 5-6%.

Tabela 3. Pasywa przeciętnego banku spółdzielczego w latach 2005-2011 – struktura i wartości

Wyszczególnienie	Ogółem						Grupa 1.						Grupa 4.					
	2005		2011		wskaznik zmian 2005=100		2005		2011		wskaznik zmian 2005=100		2005		2011		wskaznik zmian 2005=100	
	wartość [mln zł]	udział [%]	wartość [mln zł]	udział [%]	wartość [mln zł]	udział [%]	wartość [mln zł]	udział [%]	wartość [mln zł]	udział [%]	wartość [mln zł]	udział [%]	wartość [mln zł]	udział [%]	wartość [mln zł]	udział [%]	wartość [mln zł]	udział [%]
Zobowiązania wobec sektora finansowego	0,7	1,2	2,6	1,9	371,4	0,2	1,2	1,2	0,4	1,1	200,0	1,6	1,2	7,9	2,4	493,8		
Zobowiązania wobec sektora niefinansowego	43,5	74,7	105,0	77,0	241,4	11,9	69,6	25,9	72,7	217,6	100,1	76,0	252,6	77,9	252,3			
Zobowiązania wobec sektora budżetowego	5,6	9,6	10,7	7,8	191,1	1,5	8,8	2,2	6,2	146,7	12,6	9,6	25,5	7,8	202,4			
Fundusze specjalne i inne zobowiązania	0,8	1,4	1,3	1,0	162,5	0,2	1,2	0,3	0,8	150,0	1,8	1,4	3,0	0,9	166,7			
Koszty i przychody rozliczane w czasie oraz zastrzeżone	0,7	1,2	1,0	0,7	142,9	0,1	0,6	0,2	0,6	200,0	1,7	1,3	2,9	0,9	170,6			
Rezerwy	0,3	0,5	0,7	0,6	233,5	0,1	0,6	0,1	0,3	100,0	0,8	0,6	1,9	0,6	237,5			
Zobowiązania podporządkowane	0,1	0,2	0,8	0,6	800,0	0,1	0,6	0,5	1,4	500,0	0,2	0,2	1,9	0,6	950,0			
Kapitał (fundusz) podstawowy	0,9	1,5	1,4	1,0	155,6	0,5	2,9	0,7	2,0	140,0	1,8	1,4	3,6	1,1	200,0			
Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wielkość ujemna)	-0,1	-0,2	-0,1	-0,1	100,0	-0,1	-0,6	-0,1	-0,3	100,0	-0,1	-0,1	-0,5	-0,2	500,0			
Kapitał (fundusz) zapasowy	4,3	7,4	10,4	7,6	241,9	2,0	11,6	4,7	13,2	235,0	8,0	6,0	20,2	6,2	252,5			
Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny	0,2	0,3	0,2	0,1	100,0	0,1	0,6	0,1	0,3	100,0	0,4	0,3	0,4	0,1	100,0			
Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwy	0,4	0,7	0,8	0,6	200,0	0,1	0,6	0,1	0,3	100,0	1,0	0,8	2,0	0,6	200,0			
Zysk (strata) netto	0,9	1,5	1,6	1,2	177,8	0,4	2,3	0,5	1,4	125,0	1,7	1,3	3,5	1,1	205,9			
Pasywa razem	58,3	100,0	136,4	100,0	234,0	17,1	100,0	35,7	100,0	208,2	131,6	100,0	324,9	100,0	246,9			
w tym: fundusze własne	5,6	9,6	12,6	9,2	225,0	2,6	15,2	5,5	15,4	211,5	10,8	8,2	25,8	7,9	238,9			

Źródło: jak w tab. 1.

Bank spółdzielczy korzysta z dwóch podstawowych źródeł finansowania swojej działalności: z funduszy obcych (depozytów) i funduszy (kapitałów) własnych. Istotne znaczenie w funkcjonowaniu banku pełnią fundusze własne. Służą one realizacji czterech celów: są stałym źródłem finansowania działalności, stanowią podstawę dalszego rozwoju, służą do absorbowania ewentualnych strat oraz zapewniają dochód właścicielom. Jednocześnie fundusze własne banku powinny umożliwiać zaspokojenie zapotrzebowania klientów na usługi finansowe, kształtowanie portfela kredytowego i inwestycyjnego przynoszącego pożądany zwrot na aktywach i kapitale oraz zachowanie norm ostrożnościowych dotyczących wypłacalności banku [Zaleska 2003, s. 74]. Źródła finansowania aktywów są ujmowane w pasywach bilansu banku. Wartość poszczególnych pozycji pasywów oraz ich strukturę przedstawiono w tabeli 3. Konieczność przestrzegania prawnie ustalonych norm ostrożnościowych sprawia, że banki usilnie starają się zwiększać fundusze własne. W analizowanym okresie w całym sektorze banków spółdzielczych wartość funduszy własnych wzrosła o 125% i w roku 2011 w przeliczeniu na jeden bank wynosiła 12,6 mln zł. W latach 2005-2011 zwiększanie wartości funduszy własnych odbywało się przez przeznaczanie prawie całości zysków netto na zwiększenie wartości kapitału zapasowego. W tym samym czasie wzrost aktywów ważonych ryzykiem (aktywa pracujące) wyniósł nieco ponad 137%. Oznacza to, że zarządy wielu banków nie przestrzegały zasady, by wzrost aktywów pracujących nie przewyższał wzrostu funduszy własnych banku [Szambelańczyk, Woźniak 1997, s. 97]. Zjawisko to może świadczyć także o silnej bazie depozytowej i łatwości, z jaką banki te pozyskują depozyty od swoich klientów.

Innym istotnym zagadnieniem jest udział funduszy własnych w sumie bilansowej. Doświadczenia wskazują, że w rentownych bankach udział funduszy własnych w sumie bilansowej na poziomie 5-8% pozwala na utrzymanie normy współczynnika wypłacalności przy założeniu, że aktywa ważne ryzykiem (aktywa pracujące) oraz zobowiązania pozabilansowe banków spółdzielczych kształtują się w granicach 60-90% sumy bilansowej [Szambelańczyk, Woźniak 1997, s. 96]. Dane z tabel 2. i 3. wskazują na to, że oba warunki w przeciętnym banku całego sektora spółdzielczego były spełnione, a udział funduszy własnych w sumie bilansowej wynosił od 9,2% w roku 2011 do niemal 10% w 2005 roku.

Pomimo że w analizowanym okresie w obu porównywanych grupach odnotowano zwiększenie funduszy własnych, to dynamika tego przyrostu była odmienna. W grupie najmniejszych banków fundusze własne wzrosły o 111,5%, a ich wartość na koniec 2011 roku wyniosła 5,5 mln zł w przeliczeniu na 1 bank i stanowiły one nieco ponad 15% wartości sumy bilansowej. Znacznie większą dynamikę zmian odnotowano w grupie największych banków spółdzielczych. W tej grupie przyrost funduszy własnych wyniósł prawie 139% i na koniec 2011 roku w przeciętnym banku osiągnął nominalną wartość 25,8 mln zł. W porównywanych latach wartość funduszy własnych w tych bankach stanowiła około 8% ich sumy bilansowej. W analizowanym okresie w 4. grupie banków odnotowano jeszcze większą dynamikę przyrostu aktywów pracujących – przyrost o ponad 151%.

Podstawowym źródłem finansowania akcji kredytowej banków spółdzielczych są depozyty klientów niefinansowych. W całym sektorze banków spółdzielczych ich wartość w analizowanym okresie wzrosła w przeliczeniu na jeden bank o 61,5 mln zł i na koniec 2011 roku wynosiła 105 mln zł, co stanowiło 77% ogółu pasywów. Drugą pod względem wielkości pozycję zobowiązań banków spółdzielczych zajmowały zobowiązania od sektora budżetowego. Ich udział stanowił w 2011 roku około 8% sumy bilansowej i w porównaniu do 2005 roku były one większe w przeliczeniu na jeden bank o 5,1 mln zł. Należy jednak zauważyć, że od 2008 roku udział tych zobowiązań w pasywach ogółem systematycznie

mała, a w porównaniu do 2010 roku wartość nominalna zobowiązań (depozytów) od sektora budżetowego nie zmieniła się. Stan ten wynikał, jak się wydaje, z gorszej sytuacji finansowej jednostek samorządu terytorialnego i rosnącej konkurencji na tym rynku ze strony banków komercyjnych.

Zobowiązania (depozyty) klientów sektora niefinansowego oraz sektora budżetowego w całym analizowanym okresie finansowały aktywa banków spółdzielczych w około 85%. Trzeba podkreślić, że od 2008 r. zobowiązania długoterminowe stanowiły ponad 50% ogółu zobowiązań [Bagieński, Perek 2012, s. 129]. Sytuację taką można ocenić pozytywnie. Świadczy ona o stabilnej bazie depozytowej banków spółdzielczych oraz o tym, że coraz więcej pozyskanych środków może być angażowanych w aktywa o dłuższych terminach zapadalności.

Jakość aktywów i pasywów banku można również ocenić poprzez stopień wykorzystania depozytów pozyskanych od podmiotów sektora niefinansowego i budżetowego do sfinansowania akcji kredytowej na rzecz wymienionych podmiotów. Dane z tabeli 6. pokazują, że wskaźnik pokrycia kredytów depozytami (wskaźnik kreatywności) oscylował w granicach 0,6-0,8, co świadczy o bezpiecznym funkcjonowaniu banków spółdzielczych.

W porównywanych grupach banków spółdzielczych występowały takie same zależności jak w całym sektorze. Z tym, że w 4. grupie banków w porównaniu do banków z 1. grupy udział zobowiązań od sektora niefinansowego był zdecydowanie większy. Różnica wynosi około 6 p.p. Potwierdza to tezę, że banki 4. grupy miały lepiej rozbudowaną sieć placówek i łatwiejszy dostęp do depozytów.

Każdy bank dąży do osiągnięcia możliwie maksymalnego zysku w sposób, który nie zakłóca jego funkcjonowania. Analiza danych zawartych w zestawieniu rachunku zysków i strat umożliwia ocenę wyniku osiągniętego w różnych obszarach działalności, a wartość nominalna tego wyniku świadczy o rentowności działalności banku. Zestawienie wybranych pozycji rachunku zysków i strat w przeliczeniu na jeden bank przedstawiono w tabeli 4. Wynika z niej, że działalność przeciętnego banku w całym sektorze spółdzielczym w analizowanym okresie była rentowna. Wynik z działalności operacyjnej w przeliczeniu na jeden bank wynosił od 1,1 mln zł w 2005 roku do 2,0 mln zł w 2011 roku – wzrost o niecałe 82%. Należy podkreślić, że w tym samym czasie wartość aktywów ogółem w przeliczeniu na jeden bank wzrosła o około 78 mln zł, tj. o 134%. Ten wolniejszy wzrost wyniku działalności operacyjnej był po części spowodowany także wzrostem kosztów działania banku i kosztów amortyzacji. Te dwie pozycje kosztów (koszty operacyjne) w całym analizowanym okresie wzrosły w przeliczeniu na jeden bank o 2,9 mln zł, tj. o 96%.

Dla funkcjonowania banku i oceny sytuacji finansowej istotne znaczenie ma wynik z działalności bankowej. Na jego wartość składają się: wynik z tytułu odsetek, wynik z tytułu prowizji, przychody z akcji, udziałów i innych papierów wartościowych oraz wynik z operacji finansowych. W całym analizowanym okresie wynik z działalności bankowej wykazywał trwałą tendencję wzrostową. W porównaniu do 2005 roku jego wartość w 2011 roku była wyższa o 72% i w przeliczeniu na jeden bank wynosiła 7,4 mln zł. Najważniejszy kwotowo składnik wyniku z działalności bankowej stanowiły dochody z tytułu odsetek. Ich udział w wyniku z działalności bankowej wynosił od 91% w roku 2008 do 71% w 2009 roku [Bagieński, Perek 2012, s. 134]. W latach 2005 i 2011 udział ten wynosił odpowiednio 72 i 75%. Dochód odsetkowy jest wynikiem różnicy odsetek wypłacanych lub dopisanych klientom i odsetek otrzymanych lub do otrzymania. Z uwagi na to, że stopy procentowe kształtuje rynek, banki korygują oprocentowanie kredytów i depozytów. Zmiany w oprocentowaniu kredytów (przychody odsetkowe) są opóźnione w stosunku do zmian w oprocentowaniu depozytów (koszty odsetkowe), gdyż



kredyty mają przeważnie dłuższy termin zapadalności niż depozyty termin wymagalności.

W okresie 2005-2011 obserwowano wzrost wyniku z tytułu odsetek. Wynik ten w 2011 roku w porównaniu do 2005 roku był o niemal 81% większy i wynosił 5,6 mln zł. Relatywnie wysoki wzrost wyniku z tytułu odsetek był spowodowany wzrostem przychodów odsetkowych o 107% i jednoczesnym wzrostem kosztów odsetkowych o 175%. Tak duża dynamika wzrostu kosztów odsetkowych wynikała głównie z przyrostu zobowiązań od sektora niefinansowego, w tym zwłaszcza wyżej oprocentowanych depozytów terminowych.

Wzrost dochodów odsetkowych przy szybszym wzroście aktywów pracujących (o 137,5%) spowodował obniżenie marży odsetkowej o 1,68 p.p. Poziom marży odsetkowej jest bardzo ważny dla banków spółdzielczych, ponieważ dochody odsetkowe stanowią podstawowe źródło dochodów tego segmentu bankowości w Polsce. Należy podkreślić, że w 2011 roku uzyskany przez banki spółdzielcze poziom marży (ponad 4%) był nadal wyższy niż marża zrealizowana w tym samym roku przez banki komercyjne (2,7%).

Tabela 4. Wybrane pozycje rachunku wyników przeciętnego banku spółdzielczego w latach 2005 i w 2011 w mln zł

Wyszczególnienie	Ogółem		Grupa 1.			Grupa 4.			
			wielkości w roku						
	2005	2011	wskaźnik zmian 2005 = 100	2005	2011	wskaźnik zmian 2005 = 100	2005	2011	wskaźnik zmian 2005 = 100
Przychody z tytułu odsetek	4,3	8,9	207,0	1,4	2,5	178,6	9,4	21,1	224,5
Koszty odsetek	1,2	3,3	275,0	0,3	0,7	233,3	3,0	8,6	286,7
Wynik z tytułu odsetek	3,1	5,6	180,6	1,1	1,8	163,6	6,4	12,5	195,3
Przychody z tytułu prowizji	1,3	1,9	146,1	0,4	0,6	150,0	2,6	4,0	153,8
Koszty prowizji	0,1	0,1	100,0	0,03	0,04	133,3	0,2	0,3	150,0
Wynik z tytułu prowizji	1,2	1,8	150,0	0,4	0,6	150,0	2,4	3,7	154,2
Wynik z działalności bankowej	4,3	7,4	172,1	1,5	2,4	160,0	8,9	16,4	184,3
Koszty działania banku	2,8	5,3	189,3	0,9	1,7	188,9	6,3	11,8	187,3
Amortyzacja	0,2	0,6	300,0	0,1	0,2	200,0	0,7	1,1	157,1
Różnica wartości rezerw i aktualizacji	0,1	0,4	400,0	0,0	0,1	-	0,3	1,1	366,7
Wynik z działalności operacyjnej	1,1	2,0	181,8	0,5	0,7	140,0	2,1	4,5	214,3
Zysk (strata) brutto	1,1	2,0	181,8	0,5	0,7	140,0	2,1	4,5	214,3
Podatek dochodowy	0,2	0,4	200,0	0,1	0,2	200,0	0,4	1,0	250,0
Zysk netto	0,9	1,6	177,8	0,4	0,5	125,0	1,7	3,5	205,9

Źródło: jak w tab. 1.

Tabela 5. Wybrane pozycje rachunku wyników w zł w przeliczeniu na 1000 zł wartości aktywów ogółem

Wyszczególnienie	Wielkości w roku					
	2005		2011			
	grupa 1.	grupa 4.	grupa 1. = 100	grupa 1.	grupa 4.	grupa 1. = 100
Przychody z tytułu odsetek	81,87	71,43	87,2	70,22	64,94	92,5
Koszty odsetek	17,54	22,80	130,0	19,66	26,47	134,6
Wynik z tytułu odsetek	64,33	48,63	75,6	50,56	38,47	76,1
Przychody z tytułu prowizji	23,39	19,76	84,5	16,85	12,31	73,1
Koszty prowizji	1,75	1,52	86,9	1,12	0,92	82,1
Wynik z tytułu prowizji	21,64	18,24	84,3	15,73	11,39	72,4
Wynik z działalności bankowej	85,97	67,63	78,7	66,29	50,48	76,2
Koszty działania banku	52,63	47,87	91,0	47,75	36,32	76,1
Amortyzacja	5,85	5,32	91,0	5,62	3,39	60,3
Koszty operacyjne	58,45	53,19	91,0	53,37	39,71	74,4
Różnica wartości rezerw i aktualizacji	0,0	2,28	-	2,81	3,39	120,6
Wynik z działalności operacyjnej	27,52	15,96	58,0	15,73	13,85	88,0

Źródło: jak w tabeli 1.

Drugim pod względem wielkości źródłem dochodów banku spółdzielczego były w analizowanym okresie prowizje i opłaty. Prowizja jest przychodem, który zależy od wielkości zaangażowania banku, i powinna rekompensować bankowi niektóre koszty funkcjonowania, np. koszty rozpatrywania wniosku kredytowego. Wynik z tytułu prowizji w analizowanych siedmiu latach wzrósł o 50% i w 2011 roku wyniósł 1,8 mln zł w przeliczeniu na jeden bank. Udział wyniku z opłat i prowizji w wyniku z działalności bankowej wynosił od 27,9% w 2005 roku do 24,3% w 2011 roku.

Udział pozostałych źródeł dochodów w całości wyniku z działalności bankowej był nieznaczny i nie odgrywał w analizowanym okresie istotnej roli.

Również w porównywanych grupach banków różniących się wielkością aktywów ogółem odnotowano podobne tendencje, z tym że w grupie największych banków dynamika tych zmian w porównaniu do najmniejszych banków była większa. Ze względu na to, że banki spółdzielcze różnią się znacznie wartością posiadanych aktywów oraz skalą prowadzonej działalności, w ocenie porównawczej sytuacji finansowej wydzielonych grup banków wybrane pozycje rachunku wyników przeliczono na 1000 zł wartości aktywów ogółem (tab. 5). Grupa największych banków prowadziła swoją działalność, ponosząc znacznie mniejsze koszty związane z zagospodarowaniem posiadanych aktywów. Pomimo to, banki te w przeliczeniu na 1000 zł wartości aktywów ogółem osiągały mniejszy wynik z działalności bankowej, jak również z działalności operacyjnej. Oznacza to, że zmniejszenie kosztów prowadzenia działalności bankowej nie rekompensowało w analizowanym okresie zmniejszenia wyników z działalności bankowej.

Największe banki spółdzielcze, pomimo mniejszego zaangażowania posiadanych aktywów w należności od sektora finansowego, osiągały mniejsze przychody odsetkowe, ponosząc przy tym znacznie większe koszty odsetkowe. Ocena przyczyn mniejszych przychodów odsetkowych wymaga przeprowadzenia analizy struktury i jakości portfela



kredytowego tych banków. Dostępne sprawozdania finansowe (bilans i rachunek wyników) uniemożliwiają dokonanie takiej oceny. Wyższe koszty odsetkowe wynikały między innymi z większego pozyskiwania środków finansowych w formie depozytów od sektora niefinansowego i budżetowego. W grupie największych banków udział depozytów od sektora niefinansowego i budżetowego w sumie bilansowej był w całym analizowanym okresie o około 7 p.p. Nie bez znaczenia jest również fakt, że grupa najmniejszych banków prowadzoną działalność bankową w większym stopniu finansowała funduszami własnymi. Ich udział w sumie bilansowej w porównaniu do grupy największych banków był większy o 7-8%. W przeliczeniu na 1000 zł wartości aktywów ogółem najmniejsze banki osiągały również większy wynik finansowy z tytułu prowizji, ponosząc przy tym nieco większe koszty. W rezultacie wynik finansowy z działalności bankowej w porównaniu do największych banków był większy o 27-31%.

Reasumując, można stwierdzić, że grupa najmniejszych banków, prowadząc działalność bankową, osiągała lepsze efekty finansowe.

Podstawowymi kryteriami oceny sytuacji finansowej banku są: zyskowność, płynność finansowa i wypłacalność. Oceny sytuacji finansowej według tych kryteriów dokonano, analizując wartości wybranych wskaźników przedstawionych w tabeli 6. Zachowanie pełnej płynności finansowej, tj. zdolności do terminowego wykonywania dyspozycji płatniczych klientów oraz regulowania innych zobowiązań, jest podstawowym warunkiem możliwości prowadzenia działalności banku, będącego swego rodzaju instytucją zaufania publicznego [Bień, Sokół 2000, s. 74]. Ogólny pogląd na skalę płynności banku daje wskaźnik udziału płynnych aktywów w ogólnej ich sumie. Wartość tego wskaźnika w bankach spółdzielczych w całym analizowanym okresie była relatywnie wysoka. Należy jednak zauważyć, że od 2006 roku udział płynnych aktywów w ogólnej ich sumie zmniejszał się z roku na rok i w 2011 roku wyniósł 13,53%. Taka tendencja oznacza, że banki spółdzielcze stopniowo poszerzały zaangażowanie w bardziej trwałe aktywa, dające szanse wyższych zysków niż operacje krótkoterminowe.

W porównywanych grupach obserwowano również podobne tendencje, z tym, że grupa banków o największej wartości aktywów (grupa 4.) charakteryzowała się wyraźnie większym udziałem aktywów płynnych w aktywach ogółem. Różnice w wartości tego wskaźnika między porównywanymi grupami były w 2011 roku statystycznie istotne.

Stopień bezpieczeństwa działalności bankowej ilustruje wskaźnik wypłacalności. Wskaźnik ten, nazywany inaczej współczynnikiem Cooke'a, jest podstawową parametryczną normą nadzoru bankowego, wystandaryzowaną w skali światowej. Jego wartość została ustalona przez Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego działający przy Banku Rozrachunków Międzynarodowych w Bazylei na minimalnym poziomie 8%, a od czerwca 2012 roku – 9% [Stefański 2006, s. 11]. Należy podkreślić, że w całym analizowanym okresie banki przestrzegały wymogów nadzoru bankowego. Co więcej, wartość tego wskaźnika w poszczególnych latach znacznie przekroczyła jego minimalną wartość. Oznacza to, że banki spółdzielcze zachowywały zdolność do regulowania w pełni zobowiązań zaciągniętych wobec wierzycieli, a ich działalność w całym analizowanym okresie była bezpieczna.

W całym analizowanym okresie między porównywanymi grupami banków występowały statystycznie istotne różnice w wartościach wskaźnika wypłacalności. Wyraźnie wyższe wartości tego wskaźnika w 1. grupie banków wynikały przede wszystkim ze znacznie większego udziału funduszy własnych w sumie bilansowej i wskazywały na istniejące jeszcze możliwości pozyskiwania obcego kapitału, dzięki któremu można by osiągnąć dodatkowe zyski bez naruszania granic ryzyka wypłacalności.

Wolniejszy wzrost wyników z działalności operacyjnej przy bardziej dynamicznym wzroście aktywów banków spółdzielczych spowodował pogorszenie wskaźników efektywności działania. Wskaźnik zyskowności aktywów (ROA) ukształtował się w 2011 roku na poziomie 1,26%. W porównaniu do 2005 roku wartość ROA w 2011 roku była niższa o 0,56 p.p. Pogorszenie wskaźnika ROA obrazuje niższy zwrot z aktywów w warunkach rosnącej konkurencji na rynku usług bankowych oraz nie najlepszej koniunktury gospodarczej w kraju. Podobne tendencje występowały w zmianach wartości wskaźnika zwrotu z kapitału (ROE). Wartość tego wskaźnika w 2011 roku wyniosła 11,78% i w porównaniu do 2005 roku była niższa o 4,43 p.p.

Pogorszenie sytuacji finansowej powinno, jak się wydaje, skłonić zarządy banków spółdzielczych do podejmowania bardziej aktywnych działań, zmierzających do zwiększenia wyniku finansowego działalności operacyjnej.

Również w porównywanych grupach banków spółdzielczych odnotowano w analizowanym okresie zmniejszenie wartości wskaźników zyskowności ROA i ROE. Należy jednak podkreślić, że w całym analizowanym okresie między porównywanymi grupami występowały statystycznie istotne różnice w wartościach wskaźnika ROA. Znacznie wyższe wartości tego wskaźnika w grupie najmniejszych banków wynikały z większej marży odsetkowej i znacznie mniejszej dynamiki zwiększania wartości aktywów. W przypadku wskaźnika ilustrującego zwrot z kapitału (ROE) sytuacja w analizowanym okresie nie była tak jednoznaczna, jak

Tabela 6. Wybrane wskaźniki oceny sytuacji finansowej banku

Wyszczególnienie	Ogółem		Grupa 1.		Grupa 4.		Test istotności różnic między grupą 1. a 4.	
	wielkości w roku							
	2005	2011	2005	2011	2005	2011	2005	2011
Wskaźnik wypłacalności	18,39	16,82	25,77	24,30	14,14	12,46	13,1097 <sup>1</sup>	16,7835 <sup>1</sup>
Wskaźnik zyskowności aktywów (ROA) <sup>2</sup>	1,82	1,26	2,55	1,49	1,40	1,18	12,4958 <sup>1</sup>	4,7558 <sup>1</sup>
Wskaźnik zyskowności kapitałów własnych (ROE) <sup>2</sup>	16,21	11,78	16,45	9,27	16,36	15,11	0,1462	4,5697 <sup>1</sup>
Wskaźnik rentowności brutto	26,35	24,02	35,77	28,49	21,18	22,36	9,4578 <sup>1</sup>	4,5597 <sup>1</sup>
Wskaźnik kreatywności	67,17	69,27	72,05	71,21	66,05	70,72	2,6647 <sup>1</sup>	0,2643
Wskaźnik marży odsetkowej	6,56	4,89	7,47	5,45	5,82	4,39	11,0646 <sup>1</sup>	11,7525 <sup>1</sup>
Wskaźnik udziału płynnych aktywów w aktywach <sup>3</sup>	19,19	13,53	19,53	13,42	22,12	15,89	1,6401	2,8032 <sup>1</sup>
Wskaźnik efektywności kredytów	11,15	8,26	12,85	9,72	9,43	6,94	10,4772 <sup>1</sup>	11,0730 <sup>1</sup>

<sup>1</sup> Różnice między średnimi wartościami grupy 1. i 4. przy poziomie  $\alpha = 0,05$  są statystycznie istotne, wartość t tablicowe przy poziomie istotności  $\alpha = 0,05$  wynosi 1,9683.

<sup>2</sup> Do wyliczeń ROA i ROE przyjęto zysk netto.

<sup>3</sup> Do aktywów płynnych zaliczono gotówkę i jej substytuty, krótkoterminowe należności oraz łatwo zbywalne papiery wartościowe.

Źródło: jak w tab. 1.

w przypadku ROA. W 2005 roku zwrot z kapitału w obu porównywanych grupach był zbliżony i wynosił nieco ponad 16%. W miarę upływu czasu szybsze zwiększanie wartości aktywów w grupie największych banków, przewyższające wzrost ich funduszy własnych spowodowało, że banki te charakteryzowały się znacznie wyższymi wartościami wskaźnika ROE. Wartość tego wskaźnika w 2011 roku w grupie największych banków wynosiła ponad 15% i w porównaniu do najmniejszych banków była wyższa o 5,8 p.p.

Wyższą efektywność funkcjonowania małych banków poza wartościami wskaźnika ROA potwierdzają także wartości wskaźnika rentowności brutto obliczonego jako iloraz wyniku finansowego brutto do kosztów ogółem oraz wartości wskaźnika efektywności kredytów, ilustrującego stosunek wyniku odsetkowego do średniego stanu kredytów. Wartości obu wskaźników były w całym analizowanym okresie korzystniejsze dla banków z grupy 1. i wyraźnie różniły się od wartości tych wskaźników osiągniętych przez największe banki.

Reasumując, można stwierdzić, że sytuacja banków spółdzielczych była zróżnicowana w zależności od ich wielkości. Duże banki charakteryzowały się bardziej ekspansywnym rozwojem, ale miały mniejszą rentowność aktywów i stosunkowo duży zwrot na kapitale, przy najniższym w sektorze banków spółdzielczych wskaźniku wypłacalności. Ich ambitny rozwój ogranicza głównie wartość funduszy własnych.

## PODSUMOWANIE

W latach 2005-2011 funkcjonowanie banków spółdzielczych było stabilne i rentowne. W 2011 roku liczba banków spółdzielczych w wyniku procesów konsolidacji uległa zmniejszeniu z 576 do 574. Pomimo pogorszenia wskaźników efektywności działania (ROA, ROE), banki te w relatywnie dobrym stanie przetrwały okres słabszej koniunktury gospodarczej i zaburzeń na rynkach finansowych w latach 2009-2011.

W całym analizowanym okresie banki spółdzielcze zwiększały sumę bilansową. Wzrost ten nie przyczynił się jednak do zwiększenia roli banków spółdzielczych w naszym kraju. Ich udział w sumie bilansowej całego sektora bankowego w okresie badawczym był dość stabilny i wynosił około 6%.

Sukcesem banków spółdzielczych w analizowanym okresie był bardzo szybki wzrost funduszy własnych. Relatywnie wysoki udział funduszy własnych w sumie bilansowej w połączeniu z poziomem pokrycia kredytów depozytami oraz wysokimi wartościami wskaźnika wypłacalności świadczy o bezpieczeństwie funkcjonowania banków spółdzielczych. Należy również podkreślić, że przyrost wartości depozytów od sektora niefinansowego znacznie przewyższał przyrost wartości udzielonych kredytów temu sektorowi. Świadczy to z jednej strony o dużym zaufaniu ludności do funkcjonowania banków spółdzielczych, z drugiej zaś powiększa nadwyżkę wolnych środków finansowych. Taki stan wskazuje również na szanse rozwoju banków spółdzielczych i możliwości poprawy efektywności ich funkcjonowania.

Banki spółdzielcze różnią się znacznie sumą bilansową. W 2011 roku największy bank był blisko 170 razy większy od najmniejszego. Pomimo tak dużego zróżnicowania pojedynczych banków, cały sektor banków spółdzielczych charakteryzował się umiarkowanym stopniem koncentracji aktywów z tendencją do jego zwiększania.

Sytuacja banków była zróżnicowana w zależności od sumy aktywów. Duże banki charakteryzowały się bardziej ekspansywnym rozwojem, miały mniejszą rentowność aktywów i znacznie większy zwrot na kapitale, przy najniższym w sektorze banków spółdzielczych wskaźniku wypłacalności. Ich szybki rozwój hamuje głównie wartość funduszy własnych.

Małe banki, działając na niewielkim terenie, miały mniejsze szanse rozwoju i większe trudności z wykorzystaniem funduszy własnych. Banki te miały większą marżę procentową, prowadziły działalność przy relatywnie niższych kosztach odsetkowych i osiągały większy zwrot z aktywów.

#### LITERATURA

- Bagieński S., Perek A. 2012: *Sytuacja ekonomiczna banków spółdzielczych w Polsce w latach 2005-2010*, „Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich”, t. 99, z. 2.
- Bień W., Sokół H. 2000: *Ocena sytuacji finansowej banku komercyjnego*, Wyd. Difin. Warszawa.
- Dobosiewicz Z. 2011: *Bankowość*, PWE, Warszawa.
- Pyka I., Cichorska J., Cichy J. 2012: *Portfele aktywów bankowych. Analiza teoretyczno-empiryczna*, Wyd. CeDeWu, Warszawa.
- Stefański M. 2006: *Nowe regulacje dotyczące wymagań kapitałowych wobec banków*, „Materiały i Studia”, z. 212, NBP.
- Szambelańczyk J., Woźniak G. 1997: *Zarządzanie bilansem banku spółdzielczego*, [w] *Zarządzanie bankiem spółdzielczym*, J. Szambelańczyk (red.), Wyd. Wyższej Szkoły Bankowej. Poznań.
- Ustawa o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszenia się i bankach zrzeszających z dnia 7 grudnia 2000*, Dz.U. 2001.119.1252.
- Prawo bankowe z dnia 29 sierpnia 1997*, Dz.U. 2002.72.665.
- Zaleska M. 2003: *Zarządzanie aktywami i pasywami banku spółdzielczego*, Wyd. Twigger, Warszawa.

*Stanisław Bagieński, Aleksandra Perek*

#### THE VALUE OF ASSETS OF COOPERATIVE BANKS AND THEIR FINANCIAL SITUATION

##### Summary

*The article presents changes in financial situation of cooperative banks in the years 2005-2011, taking into account differences in the size of banks resulting from the measured value of the assets. The research used quantitative data contained in the financial statements of 574 cooperative banks, published in the Monitor Cooperative B. Throughout the study period, the functioning of cooperative banks was safe, stable and profitable. The whole sector was characterized by moderate variability (concentration) of the assets. Despite this, the size of the bank measured by the value of assets differentiated their financial situation. Large banks have more dynamic growth, a lower return on assets and a higher return on equity. Small banks have a higher share of equity in total assets and higher capital adequacy ratios. They achieved a greater return on assets because the rate margins have increased and because they have operated with lower interest expense.*

Adres do korespondencji:

dr hab. Stanisław Bagieński, prof. nadzw. SGGW, mgr Aleksandra Perek  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie  
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw,  
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa  
tel. (22) 593 42 39, (22) 593 42 71,  
e-mail: stanislaw\_bagienski@sggw.pl; aleksandra\_perek@sggw.pl

## PRZESTRZENNA KONCENTRACJA POTENCJAŁU INNOWACYJNEGO W PRZEMYSŁE SPOŻYWCZYM

*Barbara Grzybowska*

Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw  
Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie  
Kierownik Katedry: dr hab. Małgorzata Juchniewicz, prof. UWM

Słowa kluczowe: koncentracja, nakłady, innowacje, region, przemysł spożywczy  
*Key words: concentration, expenditures, innovation, region, food industry*

**S y n o p s i s.** W opracowaniu przedstawiono poziom przestrzennej koncentracji nakładów na działalność innowacyjną w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2005-2011. Stwierdzono, że struktura nakładów w ujęciu interregionalnym ma dychotomiczny charakter: połowę stanowią wydatki województw mazowieckiego i wielkopolskiego, natomiast drugą połowę – pozostałych regionów. Natomiast ujęcie intraregionalne wskazuje, że najwyższą koncentracją nakładów charakteryzuje się woj. podlaskie. Zmiany w poziomie nakładów wynikały z tendencji obserwowanych w gospodarkach krajowej i regionalnych. Ogólnokrajowa koniunktura miała korzystny wpływ na nakładowy aspekt działalności innowacyjnej, w odróżnieniu od struktury podmiotowej przemysłu spożywczego. Pozycja konkurencyjna przemysłu spożywczego w regionach przyczyniła się do rzeczywistego wzrostu nakładów tylko w czterech województwach.

### WSTĘP

Procesy szeroko pojętych przemian gospodarczych mają wielowątkowy charakter i są rozpatrywane w wielu różnych wymiarach. Jednym z nich jest wymiar przestrzenny, którego istotą są lokalne i regionalne uwarunkowania rozwoju. Wiążą się one w naturalny sposób z problematyką koncentracji, postrzeganej najczęściej jako skupienie produkcji w konkretnych przedsiębiorstwach lub też skupienie przedsiębiorstw na określonym terytorium. Zagadnieniami przestrzennego zróżnicowania aktywności gospodarczej zajmowano się poza głównym nurtem ekonomii. Za prekursora teorii lokalizacji i ekonomii przestrzennej uznaje się Johanna Heinricha von Thüнена, autora koncepcji stref rolniczych. Problematykę tę zgłębiało także wiele innych osób, m.in. Alfred Marshall (określi przemysłowe), Alfred Weber (lokalizacja przemysłu), Gunnar Myrdal (teoria kumulatywnej przyczynowości), Albert Hirschman (teoria biegunów wzrostu), Raul Probisch i John Fredmann (teoria centrum i peryferii) czy Paul Krugman (nowa geografia ekonomiczna).

W związku z tym, że rozwój nauk ekonomicznych zmierza obecnie w kierunku regionalnych aspektów aktywności gospodarczej, coraz więcej badań i analiz uwzględnia tę mezoekonomiczną perspektywę. Na jej rosnące znaczenie wskazuje postępująca regionalizacja zarówno gospodarcza, jak i polityczna [Nowakowska 2010]. Nie umniejsza ona roli

globalizacji – są to zjawiska, które współlistnieją w gospodarkach światowej, krajowych i regionalnych. Chociaż mają przeciwny charakter, to wzajemnie warunkują się i uzupełniają. Obserwuje się bowiem, że wraz z globalizacją zwiększa się znaczenie lokalnych i regionalnych terytoriów, zaś regionalizacja staje się często etapem prowadzącym do globalizacji.

Wzrost znaczenia regionów w procesach rozwoju gospodarczego nie pozostał bez wpływu na innowacyjność – zarówno na samo zjawisko, jak i na charakter oraz znaczenie czynników, które ją determinują. Jak zaznaczyła Aleksandra Nowakowska [2010, s. 39] *doprowadziło to do decentralizacji polityki innowacyjnej (...) w klimacie kryzysu tradycyjnej polityki regionalnej i polityki innowacyjnej, poczynawszy od lat osiemdziesiątych XX w., pojawił się apel o uwzględnienie endogenicznego punktu widzenia oraz wzrost lokalnych i regionalnych inicjatyw na rzecz rozwoju gospodarczego*. W tym kontekście szczególnego znaczenia nabierają czynniki charakterystyczne dla specyfiki gospodarczej regionu, które warunkują innowacyjny rozwój zarówno jednostek, które podejmują działalność innowacyjną, jak i obszarów, na których terenie te firmy są zlokalizowane. Współwystępowanie tych zjawisk (wysoki poziom innowacyjności przedsiębiorstw i wysoka innowacyjność regionu) znacznie częściej można zaobserwować w odniesieniu do tzw. przemysłów wysokich technologii. Z dużą intensywnością realizują one innowacyjne przedsięwzięcia, co pozytywnie oddziałuje na innowacyjność obszarów ich działalności. W konsekwencji wysoki dynamizm innowacyjny sprzyja ogólnemu rozwojowi takich regionów. Nie zawsze jednak istnieje zbieżność między tymi wymiarami innowacyjności, tzn. wysoki jej poziom w określonej branży (nawet takiej, która ma duże znaczenie w regionalnej gospodarce) nie przesądza o wysokiej ogólnej innowacyjności jednostki terytorialnej. Takie zjawisko można zaobserwować w przypadku przemysłu spożywczego – województwa, w których przetwórstwo artykułów spożywczych jest najbardziej innowacyjne (np. woj. opolskie czy podlaskie) charakteryzuje niski poziom ogólnej innowacyjności [Grzybowska 2012]. Natomiast istnieje ścisły związek między cechami regionów i potencjałem wytwórczym przetwórstwa żywności, co z kolei wzmacniania jego pozycję konkurencyjną [Juchniewicz 2009]. Cechy te wiążą się bezpośrednio z możliwościami zaopatrzenia, a zatem powiązania z rolnictwem, które dostarcza surowców do produkcji, determinują rozwój obu tych dziedzin gospodarki. Nie pozostaje to również bez wpływu na lokalizację podmiotów przetwórstwa. Baza surowcowa ma również pozytywny wpływ na innowacyjność branży spożywczej. Konieczność, ale też nieuchronność podejmowania działalności innowacyjnej przez przemysł spożywczy podyktowana jest w głównej mierze silną konkurencją na rynku żywności, której towarzyszy inny przejaw globalizacji – homogenizacja potrzeb i preferencji konsumentów z różnych krajów. Ponoszenie nakładów i w efekcie wdrażanie innowacji staje się więc niezbędne do tego, aby umacniać pozycję zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym.

## CEL I METODYKA BADAŃ

Jednym z najważniejszych czynników, który warunkuje aktywność innowacyjną, są nakłady ponoszone na realizację prac, których rezultatem jest wdrażanie innowacji. Środki wydatkowane na ten cel wiążą się m.in. z pracami naukowo-badawczymi, z wprowadzaniem nowoczesnych technologii, z zakupem oprogramowania lub z koniecznością poszukiwania zewnętrznego wsparcia specjalistów. Należy jednak pamiętać, że skala wydatków związanych z realizacją innowacyjnych przedsięwzięć nie przesądza ostatecznie o poziomie



innowacyjności przedsiębiorstw i regionów. Odzwierciedla ona bowiem tylko jeden wymiar aktywności innowacyjnej. Z drugiej jednak strony również złożone mierniki czy indeksy uwzględniające wiele wymiarów (zmiennych) nie są doskonałe. Mimo ich niewątpliwych zalet (np. sumaryczność i przejrzystość, statystyczne podsumowanie zjawisk), nie są pozbawione wad. Należą do nich m.in. pewien subiektywizm, nadmierne uproszczenia analiz, stosunkowa łatwość wprowadzania w błąd lub niewłaściwa interpretacja [Kozłowski 2013].

Celem badań jest identyfikacja przestrzennej koncentracji potencjału innowacyjnego przemysłu spożywczego w polskiej przestrzeni regionalnej<sup>1</sup>. Przyjęto, że jego odzwierciedleniem jest terytorialne rozmieszczenie nakładów ponoszonych na działania związane z opracowywaniem i wdrażaniem innowacji przez tę branżę gospodarki. Do diagnozy poziomu koncentracji i jej zmian w czasie (w latach 2005-2011) wykorzystano wskaźnik lokalizacji (LQ, ang. *location quotient*) oraz metodę przesunięć udziałów (ang. *shift share analysis*). Wskaźnik lokalizacji (określany również jako iloraz lokalizacji) odzwierciedla stopień koncentracji nakładów w poszczególnych województwach w stosunku do obszaru referencyjnego (Polska). Wskaźnik obliczono według wzoru [*Business Cluster...* 2001]:

$$LQ = \frac{E'_{ib}}{E'_b} : \frac{E'_{ir}}{E'_r}$$

gdzie:

$E'_{ib}$  – poziom nakładów na innowacje w przemyśle spożywczym w obszarze badanym  $b$  (poszczególne województwa) w danym czasie  $t$ ,

$E'_b$  – poziom nakładów na innowacje w przetwórstwie przemysłowym w obszarze badanym  $b$  w danym czasie  $t$ ,

$E'_{ir}$  – poziom nakładów na innowacje w przemyśle spożywczym w obszarze referencyjnym  $r$  (Polska) w danym czasie  $t$ ,

$E'_r$  – poziom nakładów na innowacje w przetwórstwie przemysłowym w obszarze referencyjnym  $r$  w danym czasie  $t$ .

Na tej podstawie wskazano województwa o ponadprzeciętnym ( $LQ > 1$ ), zbliżonym ( $LQ = 1$ ) i niższym ( $LQ < 1$ ) nasileniu analizowanej cechy w regionach w odniesieniu do przetwórstwa przemysłowego w całym kraju. Za Tomaszem Brodzickim i Stanisławem Szultką [2002] przyjęto, że  $LQ > 1,25$  świadczy o specjalizacji regionu w kierunku nakładowego charakteru działalności innowacyjnej przemysłu spożywczego.

Metodę przesunięć udziałów wykorzystano w celu zidentyfikowania charakteru zmian w poziomie nakładów na innowacje. Jest ona narzędziem opisowej analizy danych, służącym do badania rozwoju danego obszaru na tle obszaru referencyjnego [Dunn 1960]. Metoda ta ma charakter retrospektywny i za jej pomocą można porównać stan faktyczny w regionie z sytuacją możliwą do osiągnięcia wówczas, gdyby trendy regionalne były zbieżne z ogólnokrajowymi. Jej istotą jest dekompozycyjne podejście do zmian gospodarczych (w tym przypadku nakładów na innowacje) w regionach uwzględniające trzy składowe [Santarek, Szerenos 2006]:

- potencjał badanego obszaru (PBO) – określa on zmiany analizowanej zmiennej w województwach przy założeniu, że rozwijają się one w tempie zbliżonym do obszaru referencyjnego,

<sup>1</sup> Na potrzeby opracowania regiony w Polsce utożsamiono z jednostkami samorządu terytorialnego – 16. województwami. W tekście używano wymiennie określeń „region” i „województwo” traktując je jako synonimy.

- strukturę przedsiębiorstw (SP) – charakteryzuje ona tę część zmian, która wynika z ogólnej tendencji rozwojowej branży spożywczej w obszarze referencyjnym; dodatnia wartość oznacza korzystniejszą strukturę przedsiębiorstw w badanym obszarze niż w obszarze referencyjnym,
  - konkurencyjność badanego obszaru (KBO) – ten komponent określa zmiany nakładów spowodowane konkurencyjną pozycją przemysłu spożywczego w województwach; wskazuje na różnice między wskaźnikiem wzrostu w badanym obszarze w stosunku do obszaru referencyjnego; źródłem tych różnic są czynniki endogeniczne, charakterystyczne dla specyfiki gospodarczej regionu.
- Poszczególne komponenty obliczono według wzorów:

$$PBO_{ib}^t = \sum E_{ib}^{t-1} \cdot \left( \frac{E_r^t}{E_r^{t-1}} - 1 \right)$$

$$SP_{ib}^t = \sum E_{ib}^{t-1} \cdot \left( \frac{E_{ir}^t}{E_{ir}^{t-1}} - \frac{E_r^t}{E_r^{t-1}} \right)$$

$$KBO_{ib}^t = \sum E_{ib}^{t-1} \cdot \left( \frac{E_{ir}^t}{E_{ib}^{t-1}} - \frac{E_{ir}^t}{E_{ir}^{t-1}} \right)$$

gdzie:

$E_{ib}$  – nakłady na działalność innowacyjną w przemyśle spożywczym w obszarze badanym  $b$  (poszczególne województwa) w danym czasie  $t$  (2011 r.),

$E_{ir}$  – nakłady na działalność innowacyjną w przemyśle spożywczym w obszarze referencyjnym  $r$  (Polska) w danym czasie  $t$ ,

$E_r$  – nakłady na działalność innowacyjną w przetwórstwie przemysłowym w obszarze referencyjnym  $r$  w danym czasie  $t$ ,

$t$  – ostatni rok analizowanego okresu (2011 r.),

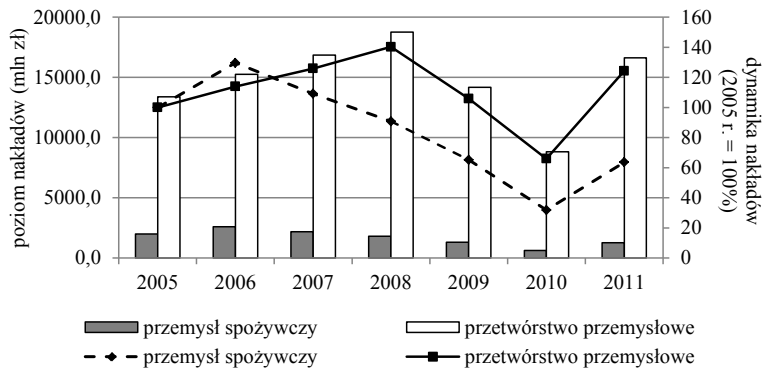
$t-1$  – pierwszy rok analizowanego okresu (2005 r.).

Suma komponentów PBO, SP i KBO to tzw. przesunięcie całkowite (PC), które odzwierciedla rzeczywistą zmianę poziomu nakładów na działalność innowacyjną w przemyśle spożywczym w 2011 r. w porównaniu do 2005 r. Dane empiryczne wykorzystane do przeprowadzenia badań pochodziły z roczników statystycznych poszczególnych województw.

## WYNIKI BADAŃ I ICH OMÓWIENIE

Nakłady poniesione na działania związane z wdrażaniem innowacji stanowią jedną z podstawowych miar aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw, branż, sektorów oraz jednostek terytorialnych (np. regionów). Odzwierciedlają one ich potencjał innowacyjny, a przez to także determinują zdolność do wprowadzania nowych rozwiązań. W latach 2005-2011 poziom nakładów na innowacje w przemyśle spożywczym w Polsce był zróżnicowany (rys. 1.). Niekorzystną tendencją było ich systematyczne zmniejszanie się. Dopiero w 2011 roku zanotowano wzrost – w porównaniu do 2010 roku był on dość duży (dwukrotny). Mimo to i tak poziom wydatków na innowacje w 2011 roku był prawie o 40% niższy niż w 2005 roku. Wahaniami odnotowano także w całym przetwórstwie przemysłowym, jednak w odróżnieniu od przemysłu spożywczego częściej zwiększono nakłady, niż je obniżano.





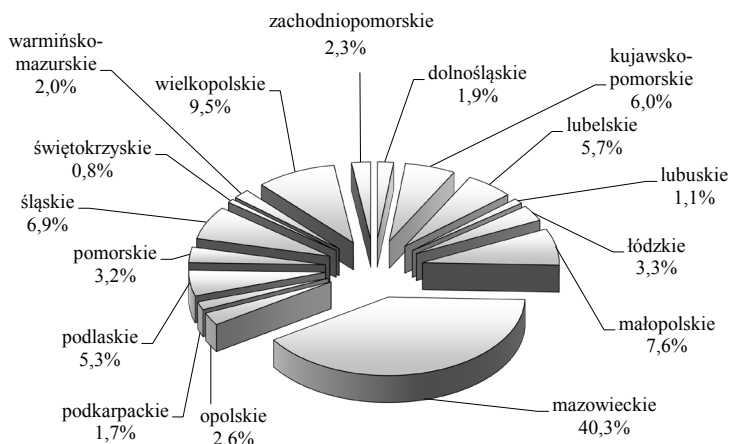
Rysunek 1. Poziom i dynamika nakładów na działalność innowacyjną w przemyśle spożywczym i w przetwórstwie przemysłowym w Polsce w latach 2005-2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z roczników statystycznych poszczególnych województw (odpowiednie lata).

W obu przypadkach widoczne było znaczne obniżenie nakładów w latach 2009 i 2010. Mógł to być rezultat ogólnoświatowego spowolnienia gospodarczego, jakie wówczas nastąpiło. Chociaż przemysł spożywczy w Polsce był odporny na to zjawisko, to jednak odnotowano pewne osłabienie wcześniejszych tendencji wzrostowych [Urban 2010, Łącka 2011]. Należy również pamiętać o tym, że środki zainwestowane w innowacje przynoszą korzyści dopiero po pewnym czasie (czasami nawet po kilku latach), co w sytuacji samofinansowania innowacyjnych przedsięwzięć stanowi istotną barierę utrudniającą lub nawet uniemożliwiającą podejmowanie działalności innowacyjnej. Może to również być powód trudności w utrzymaniu jednakowo intensywnej aktywności związanej z wydatkowaniem środków finansowych przeznaczonych na wdrażanie innowacji.

Z analizy nakładów na działalność innowacyjną w przemyśle spożywczym w ujęciu międzyregionalnym wynika, że są one skoncentrowane na terytorium jednego województwa – mazowieckiego (rys. 2.). Podmioty zlokalizowane na jego terenie przeznaczyły na innowacje aż 40% ogólnokrajowej puli środków wydatkowanych na ten cel. W połączeniu z drugim w kolejności woj. wielkopolskim odsetek ten wzrasta do 50%. Najmniejszy udział stanowiły nakłady w woj. świętokrzyskim. Były one ponadpięćdziesięciokrotnie niższe niż w woj. mazowieckim. Na znaczne dysproporcje między poszczególnymi województwami wskazuje współczynnik zmienności (średnio w latach 2005-2011 – 151%) i jego zróżnicowanie w kolejnych latach (od 120% w 2011 roku do 180% w 2008 roku). Należy jednak dodać, że zmienność tę zdeterminowało głównie woj. mazowieckie. Jego pominięcie w analizie powoduje, że współczynnik zmniejsza się do poziomu 67% (dla średniej wartości nakładów) oraz do 69% (w 2011 roku) i 90% (w 2008 roku).

Wartości bezwzględne nakładów na działalność innowacyjną w przemyśle spożywczym w województwach mają charakter głównie informacyjny. Mniejsza jest ich przydatność jako danych porównawczych. Taki walor ma wskaźnik lokalizacji (LQ), który odzwierciedla poziom koncentracji nakładów na terytorium poszczególnych województw w porównaniu do obszaru referencyjnego.



Rysunek 2. Regionalna struktura nakładów na działalność innowacyjną w przemyśle spożywczym w Polsce (średnio w latach 2005-2011)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z roczników statystycznych poszczególnych województw (odpowiednie lata).

Średnio w latach 2005-2011 najwyższą koncentracją charakteryzowało się woj. podlaskie (tab. 1.). Było ono ponadtrzykrotnie wyższe niż ogółem w kraju. Poziom wskaźnika LQ dwukrotnie przewyższał wynik drugiego w kolejności woj. lubelskiego, a aż dziesięciokrotnie dolnośląskiego, które w tym zestawieniu zajęło ostatnią lokatę. Tak wysoka pozycja woj. podlaskiego nie była przypadkowa. Począwszy od 2007 roku zajmowało ono corocznie pozycję lidera, a w latach 2005 i 2006 r. zajęło drugą lokatę. Ponadprzeciętną koncentrację nakładów odnotowano także w woj. opolskim, mazowieckim, warmińsko-mazurskim, zachodniopomorskim, małopolskim, wielkopolskim i kujawsko-pomorskim ( $LQ > 1$ ). Z przedstawionych danych wynika również, że w przypadku aż siedmiu województw można wskazać ich specjalizację ( $LQ > 1,25$ ). Na terenie najniższej sklasyfikowanych województw nakłady na innowacje przemysłu spożywczego nie odgrywały tak dużej roli w wewnątrzregionalnych nakładach przetwórstwa przemysłowego ( $LQ < 1$ ). Sugeruje to również, że w ich przypadku produkcja artykułów spożywczych nie należy do wiodących branż i nie determinuje ich profilu gospodarczego – zwłaszcza, że są to województwa o najniższym poziomie innowacyjności analizowanej branży w kraju [Grzybowska 2012]. Taki stan przestrzennej koncentracji nakładów w przemyśle spożywczym jest wypadkową wielu czynników. Wśród nich dużą rolę odgrywa lokalizacja bazy surowcowej, o której stanowi rolnictwo. Produkcja rolna i odpowiednie warunki do jej prowadzenia, kształtując potencjał wytwórczy przetwórstwa żywności, wpływa na zróżnicowaną atrakcyjność inwestycyjną regionów. To z kolei jest wyznacznikiem lokalizacji branży spożywczej i występowania zjawiska jej przestrzennej koncentracji. W konsekwencji oznacza to, że chociaż produkcja artykułów spożywczych występuje na terenie wszystkich województw w kraju, to nie w każdym z jednakową intensywnością oddziałuje na kształt i tempo rozwoju ich wewnętrznej gospodarki. W tych o wysokim poziomie koncentracji nakładów ( $LQ > 1$ ) jej znaczenie jest zdecydowanie większe. Takie skupienie w bliskiej geograficznie przestrzeni może mieć również inny, znacznie szerszy wymiar. Sprzyja bowiem nawiązywaniu kooperacyjnych związków integrujących różne jednostki wokół inicjatyw (np. klastrów) sprzyjających

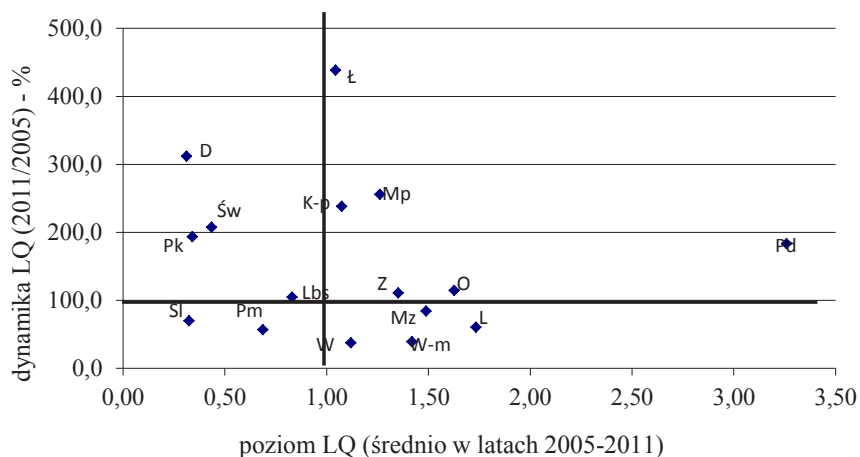
Tabela 1. Wskaźnik lokalizacji (LQ) nakładów na działalność innowacyjną przemysłu spożywczego w Polsce w latach 2005-2011

Województwo	Poziom wskaźnika w roku							Średnio w latach 2005-2011*
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
podlaskie	2,6	2,1	4,6	2,3	3,7	6,8	4,7	3,3
lubelskie	2,5	2,7	0,9	0,9	0,9	2,8	1,5	1,7
opolskie	2,8	0,9	0,4	2,1	1,5	2,2	3,2	1,6
mazowieckie	1,3	1,5	1,9	1,8	1,4	2,4	1,1	1,5
warmińsko-mazurskie	1,2	1,5	1,9	1,3	0,9	1,3	0,5	1,4
zachodniopomorskie	1,3	1,3	1,8	0,6	2,0	1,1	1,4	1,4
małopolskie	0,7	1,1	1,1	1,2	2,3	1,7	1,8	1,3
wielkopolskie	1,2	1,1	1,1	1,6	1,2	1,1	0,5	1,1
kujawsko-pomorskie	0,8	1,1	1,5	0,8	1,2	1,3	1,8	1,1
łódzkie	0,7	0,8	0,6	0,6	0,2	3,4	3,1	1,0
lubuskie	0,6	0,9	1,3	0,9	0,6	1,2	0,6	0,8
pomorskie	0,9	0,6	0,7	0,9	0,8	1,1	0,5	0,7
świętokrzyskie	0,3	0,4	0,6	0,5	0,5	0,6	0,6	0,4
podkarpackie	0,5	0,3	0,2	0,2	0,1	0,5	0,9	0,3
śląskie	0,4	0,4	0,4	0,2	0,4	0,3	0,3	0,3
dolnośląskie	0,2	0,4	0,3	0,4	0,2	0,3	0,6	0,3
Max.	2,8	2,7	4,6	2,3	3,7	6,8	4,7	3,3
Min.	0,2	0,3	0,2	0,2	0,1	0,3	0,3	0,3
Średnia	1,1	1,1	1,2	1,0	1,1	1,8	1,4	1,1
Odchylenie	0,8	0,7	1,1	0,6	1,0	1,6	1,3	0,7
Wsp. zmienności	74,0	62,3	89,3	63,2	85,7	91,8	86,8	64,4

\* Obliczono na podstawie uśrednionych wartości nakładów w województwach w latach 2005-2011.  
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z roczników statystycznych poszczególnych województw (odpowiednie lata).

ich wzajemnemu rozwojowi oraz rozwojowi regionu, którego są integralną częścią. We współczesnych modelach innowacji taka współpraca jest jednym z ważniejszych elementów skutecznej realizacji innowacyjnych przedsięwzięć.

Przestrzenna koncentracja nakładów na działalność innowacyjną w przemyśle spożywczym ma dość dynamiczny charakter. Współczynnik zmienności wskaźnika LQ wskazuje na jej znaczne zróżnicowanie zarówno w danym roku między województwami, jak i w poszczególnych latach. Zmiany w poziomie LQ nie są jednokierunkowe (porównanie rok do roku), co utrudnia wskazanie trwałych zjawisk. Porównując jednak wyniki ostatniego roku badań z wynikami roku pierwszego można stwierdzić, że zarówno w grupie regionów o ponadprzeciętnej koncentracji nakładów, jak i w pozostałych obserwowano wzrost ich udziału w nakładach przetwórstwa przemysłowego (rys. 3.). Aż w dziesięciu regionach zaobserwowano takie zjawisko, chociaż nie we wszystkich było ono tak samo intensywne. W woj. podlaskim, w którym zanotowano najwyższy poziom koncentracji nakładów, iloraz



Oznaczenia województw:

D – dolnośląskie	Pd – podlaskie	Lbs – lubuskie
Ł – łódzkie	W-m – warmińsko-mazurskie	O – opolskie
Pk – podkarpackie	L – lubelskie	Śl – śląskie
Św – świętokrzyskie	Mz – mazowieckie	Z – zachodniopomorskie
K-p – kujawsko-pomorskie	Pm – pomorskie	
Mp – małopolskie	W – wielkopolskie	

Rysunek 3. Poziom i dynamika zmian wskaźnika lokalizacji nakładów na działalność innowacyjną w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2005-2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z roczników statystycznych poszczególnych województw (odpowiednie lata).

lokalizacji w 2011 roku był wyższy o nieco ponad 80% niż w 2005 roku. Wzrost ten nie był tak duży jak np. w woj. łódzkim (o ponad 340%) czy dolnośląskim (o około 200%) – regionach o znacznie niższej koncentracji. W grupie regionów zaliczonych do tzw. wyspecjalizowanych ( $LQ > 1,25$ ) uwagę zwraca zwłaszcza woj. warmińsko-mazurskie, w którym wskaźnik lokalizacji w 2011 roku był o ponad połowę niższy niż w 2005 roku. Należy jednak dodać, że tak duży spadek LQ w tym regionie miał miejsce tylko w 2011 roku (podobnie jak w woj. mazowieckim, wielkopolskim i pomorskim, w których również stwierdzono niższy poziom koncentracji nakładów). Porównanie zmian w 2011 roku do 2005 roku, chociaż bazuje na rzeczywistych danych, to jednak odzwierciedla stan tylko z dwóch lat. Interpretując wyniki, trzeba pamiętać, że porównywane lata (lub nawet tylko jeden z nich) mogą być dla danego regionu (regionów) np. szczególnie niekorzystne lub przeciwnie – mogą stanowić okres wyjątkowej prosperity. Tym samym wynik takiej analizy może nie w pełni odzwierciedlać faktyczne tendencje charakteryzujące dynamizm rozwoju rozpatrywany w kilkuletniej perspektywie.

Analiza nakładów na działalność innowacyjną w przemyśle spożywczym przeprowadzona na podstawie współczynnika lokalizacji odnosi się do poziomu ich przestrzennej koncentracji. W ujęciu dynamicznym pozwala ona również zaobserwować zmiany w czasie, nie identyfikuje jednak przyczyn, które je spowodowały. Przynajmniej w pewnym zakresie wyjaśnia to analiza przesunięć udziałów, która wskazuje, czy i w jakim stopniu wyniki przemysłu spożywczego w regionach różnią się między sobą i czy są odmiennie od ogólnych zjawisk zachodzących w krajowym przetwórstwie przemysłowym.

Tabela 2. Komponenty analizy przesunięć udziałów nakładów na działalność innowacyjną w przemyśle spożywczym w województwach w Polsce w latach 2005-2011

Województwo	Poziom składowych:			Rzeczywista zmiana (PC)
	PBO	SP	KBO	
dolnośląskie	6,1	-14,5	34,8	26,4
kujawsko-pomorskie	22,6	-53,3	15,9	-14,8
lubelskie	50,1	-118,2	-76,5	-144,5
lubuskie	3,0	-7,0	0,1	-3,9
łódzkie	8,7	-20,5	106,3	94,5
małopolskie	20,8	-49,0	88,5	60,3
mazowieckie	182,3	-429,4	-31,9	-279,0
opolskie	29,3	-69,1	-24,3	-64,0
podkarpackie	11,0	-26,0	29,3	14,4
podlaskie	28,8	-67,9	29,6	-9,5
pomorskie	24,4	-57,5	-5,2	-38,3
śląskie	38,2	-90,0	-17,8	-69,6
świętokrzyskie	4,1	-9,7	1,8	-3,7
warmińsko-mazurskie	11,0	-26,0	-20,5	-35,5
wielkopolskie	67,7	-159,6	-111,3	-203,2
zachodniopomorskie	18,5	-43,6	-18,9	-44,0
Ogółem	526,8	-1241,3	0,0	-714,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z roczników statystycznych poszczególnych województw.

Wyniki analizy *shift share* wskazują na spadkowy trend poziomu nakładów na działalność innowacyjną w przemyśle spożywczym (tab. 2.). Ogółem w skali kraju nakłady te w 2011 r.oku były prawie o 715 mln zł niższe niż w 2005 roku.

Poszczególne komponenty analizy odnoszą się do różnych aspektów zmian. Pierwszy z nich, potencjał badanego obszaru (PBO), odzwierciedla oczekiwany wzrost (lub spadek) analizowanej zmiennej przy założeniu, że rozwój przemysłu spożywczego w województwach jest zbliżony do rozwoju krajowego przetwórstwa przemysłowego. PBO wskazuje tym samym na zmiany, które wynikają z ogólnej koniunktury w kraju [Barrios i in. 2007]. Gdyby taka zbieżność zachodziła, wówczas branżowe nakłady na innowacje (ogółem w Polsce) powinny wzrosnąć prawie o 527 mln zł. W rzeczywistości nastąpił spadek i jak wskazuje składowa PBO, nie wynikał on z obniżenia tempa rozwoju krajowego przetwórstwa przemysłowego. Skoro ten komponent analizy *shift share* odnosi się do ogólnych warunków determinujących rozwój tej sekcji przemysłu, były one korzystne dla przemysłu spożywczego i pozytywnie oddziaływały na nakładowy aspekt innowacyjnych działań.

Dodatnia wartość PBO we wszystkich województwach wskazuje, że przemysł spożywczy zlokalizowany na ich terenie ma potencjał rozwojowy w zakresie nakładów na działalność innowacyjną. Przy założeniu zbliżonego tempa rozwoju przemysłu spożywczego w regionach i przetwórstwa przemysłowego w kraju w każdym województwie powinien nastąpić wzrost nakładów na innowacje. Taka sytuacja wystąpiła jednak tylko w czterech (dodatnia wartość PC). Relatywnie największymi możliwościami dysponował przemysł spożywczy woj. mazowieckiego – potencjalnie można było zwiększyć tam nakłady aż o 182 mln zł (tj. 35% ogólnokrajowej potencjalnej puli środków). Żadne z pozostałych wo-

jewództw nie miało tak dużych możliwości. W drugim w kolejności, woj. wielkopolskim oszacowana wartość była prawie trzykrotnie niższa. Zdecydowanie najmniej korzystną sytuację zaobserwowano w woj. lubuskim, świętokrzyskim i dolnośląskim (regionach, które w interregionalnym ujęciu struktury nakładów stanowiły niewielki odsetek, rys. 1.).

Strukturalny komponent (SP) całkowitego przesunięcia przedstawia wielkość zmian nakładów w przemyśle spożywczym w województwach w porównaniu do obszaru referencyjnego. Zmiany te wynikają z różnic między dynamiką wzrostu nakładów przemysłu spożywczego w województwach a dynamiką wzrostu nakładów w przetwórstwie przemysłowym w Polsce. Odnoszą się zatem do struktury branżowej gospodarki i tendencji, jakie tam występują. Ten element analizy *shift share* miał największy wpływ na ujemne przesunięcie całkowite (tab. 2.). Z powodu relatywnie gorszej struktury podmiotowej przemysłu spożywczego w regionach w porównaniu do przetwórstwa przemysłowego niemożliwe było zwiększenie nakładów na innowacje o 1241 mln zł. Ujemne wartości składowej SP wskazują na spowolnienie innowacyjnego rozwoju przemysłu spożywczego (w porównaniu do przetwórstwa przemysłowego) i na pewne niewykorzystane szanse zintensyfikowania rozwoju. Zjawisko to jest widoczne we wszystkich województwach, chociaż z różnym nasileniem. Nawet w woj. podlaskim, w którym zanotowano najwyższy poziom koncentracji nakładów branży spożywczej w Polsce (tab. 1.), strukturalny komponent miał niekorzystny wpływ na ich poziom. Ostatecznie składowa SP przesądziła o rzeczywistym spadku nakładów na innowacje w tym regionie (ujemna wartość PC). Należy dodać, że także w pozostałych jedenastu regionach, w których zaobserwowano zmniejszenie nakładów w 2011 roku, największy wpływ na tę sytuację miał komponent SP (w regionach tych osiągnął najniższą wartość spośród trzech analizowanych składowych).

Warunki gospodarowania, zwłaszcza te związane z makroekonomicznymi trendami, są dla wszystkich regionów takie same. Mogą mieć albo pozytywny (PBO), albo negatywny (SP) wpływ na zmiany poziomu nakładów w regionach. Można przyjąć (choć jest to pewne uproszczenie), że różnice w dynamice rozwoju kształtowane przez jednakowe makroczynniki są w dużej mierze efektem oddziaływania wewnątrzregionalnych zasobów, uwarunkowań i determinant, które jednocześnie świadczą o specyfice regionu. Do tego typu zmian odnosi się trzeci komponent analizy *shift share* – konkurencyjność obszaru (KBO). Wskazuje on na wzrost lub spadek analizowanej zmiennej spowodowany pozycją konkurencyjną przemysłu spożywczego w województwach. Ze względu na to, że ma on endogeniczny charakter (w odróżnieniu od PBO i SP), jest traktowany jako odzwierciedlenie siły bądź słabości lokalnej gospodarki. Dodatnia wartość KBO wskazuje na wyższą regionalną konkurencyjność przemysłu spożywczego (w zakresie analizowanej zmiennej) w stosunku do przemysłu spożywczego ogółem w Polsce. Taką sytuację odnotowano łącznie w ośmiu województwach – w okresie objętym analizą pozycja konkurencyjna branży spożywczej w tych regionach była wyższa niż w obszarze referencyjnym. Wyrażna dominacja składowej KBO nad pozostałymi komponentami przesunięcia całkowitego widoczna jest zwłaszcza w tych regionach, w których ostatecznie nastąpił wzrost nakładów (dodatnia wartość PC). Nieco zaskakująca jest ujemna wartość KBO w woj. mazowieckim, co zgodnie z interpretacją tej składowej oznacza słabszą pozycję konkurencyjną branży spożywczej w tym regionie w porównaniu do przemysłu spożywczego ogółem w kraju. Przetwórstwo przemysłowe w tym regionie jest bardzo zróżnicowane branżowo: od przemysłów tradycyjnych po nowoczesną produkcję podmiotów reprezentujących średnią i wysoką technologię [*Strategia*



rozwoju... 2012]. Szczególnie intensywnie rozwijają się przemysły medium i high-tech<sup>2</sup>, które są w dużej mierze wyznacznikiem konkurencyjności tego regionu. W porównaniu do nich przemysł spożywczy ma zatem relatywnie mniejsze znaczenie i osiąga wyniki, które wskazują na jego niższą pozycję konkurencyjną. Z kolei w takich województwach jak dolnośląskie czy podkarpackie składowa KBO jest dodatnia, a zatem pozycja konkurencyjna branży w tych regionach jest silniejsza niż ogółem w kraju. To w rezultacie przyczyniło się do ogólnego wzrostu nakładów w tych regionach (dodatnia wartość PC). Należy jednak pamiętać, że w analizie *shift share* stosuje się pewne uproszczenie – regionalne różnice są tłumaczone czynnikami związanymi z projekcją krajowych trendów, tymczasem mogą one wynikać także z innych przyczyn (np. ze wzrostu lub spadku eksportu w regionie) [*Evaluating Socio-Economic...* 1999]. Ponadto wyniki analizy wskazują na potencjalne, oczekiwane zmiany. Te, jak się okazuje, mogą być korzystne dla przemysłu spożywczego w regionach, w których ma on relatywnie mniejsze znaczenie.

## PODSUMOWANIE

Przemysł spożywczy w Polsce należy do ważniejszych obszarów krajowej gospodarki. Jego rozwój w najbliższych latach będzie w coraz większym stopniu determinowany skłonnością do wdrażania innowacji. Na konieczność tę wskazują zarówno zjawiska makroekonomiczne, jak i te obserwowane w mezo- czy nawet mikroskali. Skłonność do wdrażania innowacji zależy od potencjału rozwojowego, jakim dysponuje ta branża. Jego istotnym elementem są nakłady ponoszone na opracowywanie innowacyjnych rozwiązań. Struktura tych nakładów w ujęciu interregionalnym ma dychotomiczny charakter, tzn. połowę stanowią nakłady województw mazowieckiego i wielkopolskiego (z wyraźną dominacją tego pierwszego), a drugą połowę – pozostałe regiony. Intraregionalny wymiar porównań, uwzględniający poziom przestrzennej koncentracji nakładów, wskazuje na nieco inną sytuację. Regionem, który osiągnął najwyższy wynik, było woj. podlaskie. Iloraz lokalizacji obliczony dla tego regionu był ponadtrzykrotnie wyższy niż w obszarze referencyjnym. Wysoki poziom koncentracji, który wskazuje na specjalizację województw, odnotowano łącznie w siedmiu województwach.

Zmiany w poziomie nakładów na innowacje w przemyśle spożywczym miały dynamiczny charakter i wynikały zarówno z tendencji obserwowanych w gospodarkach krajowej, jak i regionalnych. Ogólnokrajowa koniunktura miała korzystny wpływ na nakładowy aspekt działalności innowacyjnej. Istniały potencjalne zdolności do tego, aby nastąpił wzrost nakładów na innowacje zarówno w każdym z województw, jak i ogółem w kraju. Nie udało się tego jednak osiągnąć we wszystkich regionach ze względu na relatywnie gorszą strukturę podmiotową przemysłu spożywczego w regionach w porównaniu do przetwórstwa przemysłowego. Było to szczególnie widoczne w województwach, w których w 2011 roku odnotowano rzeczywisty spadek poziomu nakładów na innowacje (w porównaniu do 2005 roku). Zaledwie w czterech regionach nastąpił wzrost nakładów i wynikało to głównie z pozycji konkurencyjnej przemysłu spożywczego w tych regionach.

<sup>2</sup> Województwo mazowieckie jest liderem pod względem udziału w ogólnopolskiej liczbie przedsiębiorstw w grupie przemysłów medium i high-tech. Stan rozwoju sektora medium i high-tech, a przede wszystkim znaczący udział w eksporcie, uznawany jest za jeden z fundamentalnych wyznaczników konkurencyjności i nowoczesności gospodarki kraju [*Strategia rozwoju...* 2012, s. 9].

## LITERATURA

- Barríos S., Mas M., Navajas E., Quesada J. 2007: *Mapping the ICT in EU Regions: Location, Employment, Factors of Attractiveness and Economic Impact*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- Brodzicki T., Szultka S. 2002: *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 4(110), s. 45-59.
- Business Clusters in the UK – a First Assessment. DTI. 2001*: Ministry of Science, London, cyt. za: Brodzicki T., Szultka S. 2002: *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 4(110), s. 45-59.
- Dunn E. S. 1960: *A Statistical and Analytical Technique for Regional Analysis*, Papers and Proceedings of the Regional Science Association, vol. 6, p. 98-112.
- Evaluating Socio-Economic Programmes. Principal Evaluation Techniques and Tools. 1999*: MEANS Collection, vol. 3, European Commission.
- Grzybowska B. 2012: *Innowacyjność przemysłu spożywczego w Polsce – ujęcie regionalne*, UWM, Olsztyn.
- Juchniewicz M. 2009: *Wewnętrzne czynniki i zewnętrzne uwarunkowania konkurencyjności polskich producentów żywności*, [w] *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza)*, I. Szczepaniak (red.), IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 119-149.
- Kozłowski J. 2013: *Wiedza na potrzeby polityki naukowej i innowacyjnej – badania naukowe, analizy, scoreboardy*, [w] *Świt innowacyjnego społeczeństwa. Trendy na najbliższe lata*, P. Zadura-Lichota (red.), PARP, Warszawa, s. 21-40.
- Łącka I. 2011: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w latach 2006-2009 na tle przetwórstwa przemysłowego – analiza stanu i przyczyn*, „Roczniki Naukowe SERIA”, t. XIII, z. 2., s. 290-296.
- Nowakowska A. 2010: *Regionalny wymiar polityki innowacyjnej w kontekście strategii Europa 2020 – ranga, charakter, ewolucja*, „Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica”, nr 246, s. 35-47.
- Santarek K., Szerenos A. 2006: *Ocena funkcjonowania klastrów przemysłowych*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, nr 12, s. 10-18.
- Strategia rozwoju województwa mazowieckiego. Inteligentne Mazowsze 2012*: Mazowieckie Biuro Planowania Regionalnego, Warszawa.
- Urban R. 2010: *Polski przemysł spożywczy w okresie światowego kryzysu gospodarczego*, „Przemysł Spożywczy”, nr 7-8, s. 7-15.

Barbara Grzybowska

SPATIAL CONCENTRATION OF INNOVATIVE POTENTIAL IN FOOD INDUSTRY

Summary

*This paper presents the level of spatial concentration of expenditure on innovation in the food industry in the years 2005-2011. It was found that the structure of expenditures has dichotomous nature: half are spendings in mazowieckie and wielkopolskie provinces, while the other half of the other regions. Interregional view shows however, that the highest concentration of expenditure is characteristic of the podlaskie province. Changes in the level of expenditures resulted from trends in national and regional economies. Economic situation of the country had a positive impact on the expenditure aspect of innovation, as opposed to the subjective structure of the food industry. The competitive position of the food industry in the region contributed to a real increase in expenditure only in four voivodeships.*

Adres do korespondencji:  
dr Barbara Grzybowska  
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie  
Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw  
ul. Oczapowskiego 4, 10-957 Olsztyn  
tel. (89) 523 44 30  
e-mail: barg@uwm.edu.pl



## ZMIANY W PRODUKCJI BURAKA CUKROWEGO W WOJEWÓDZTWIE DOLNOŚLĄSKIM W LATACH 2002-2011

*Arkadiusz Artyszak*

Katedra Agronomii  
Szkoly Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie  
Kierownik: prof. dr hab. Zdzisław Wyszyński

Słowa kluczowe: burak cukrowy, rynek cukru, Unia Europejska, województwo dolnośląskie  
*Key words: sugar beet, the sugar market, the European Union, Lower Silesian province*

*S y n o p s i s.* W pracy przedstawiono zmiany w produkcji buraka cukrowego w województwie dolnośląskim w latach 2002-2011. W tym okresie powierzchnia uprawy buraka cukrowego zmniejszyła się o 63,1%, plony zwiększyły się o 53,7%, a zbiory zmalały o 3,0%. Od 2002 roku do 2010 roku areal buraka cukrowego został ograniczony w 26 powiatach, w tym w 11 o ponad 30%. Głównym powodem zmniejszenia arealu buraka cukrowego była reforma rynku cukru w Unii Europejskiej w latach 2006-2009.

### WSTĘP I CEL PRACY

Jednym z ważnych elementów wspólnej polityki rolnej (WPR) w Unii Europejskiej (UE) jest regulacja rynku cukru. Od początku lipca 2006 roku wprowadzono reformę tego rynku [Rozporządzenia Rady 318/2006, 319/2006 i 320/2006]. Jej celem miało być ograniczenie produkcji cukru w UE o 33% i zwiększenie konkurencyjności całego sektora. Początkowe efekty reformy były niewystarczające, dlatego wprowadzono administracyjne obniżenie limitów produkcyjnych w roku 2008/2009 [Rozporządzenie Rady 1260/2007]. Spowodowało to znaczne ograniczenie powierzchni uprawy buraka cukrowego w wielu krajach, w tym w Polsce [Artyszak 2012a].

W wyniku restrukturyzacji w całym kraju producenci cukru zrzekli się prawa do produkcji około 367 tys. t cukru, co stanowiło 20,7% kwoty produkcyjnej cukru w Polsce [Obwieszczenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 22 czerwca 2011 r.]. W ramach pomocy dla poszkodowanych rolników i firm współpracujących z branżą cukrowniczą opracowano Krajowy Program Restrukturyzacji, którym zostało objętych 981 gmin i 26718 rolników w całym kraju [Obwieszczenie z dnia 1 lipca 2009 r. w sprawie Krajowego Programu Restrukturyzacji, Obwieszczenie z dnia 1 lipca 2009 r. w sprawie wykazu gmin objętych procesem restrukturyzacji, Obwieszczenie z dnia 15 lutego 2010 r. w sprawie zmiany wykazu gmin objętych procesem restrukturyzacji, Obwieszczenie z dnia 22 czerwca 2011 r. w sprawie zmiany Krajowego Programu Restrukturyzacji].

Krajowy Program Restrukturyzacji obejmował dwa działania *Modernizacja gospodarstw rolnych* oraz *Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej*. W ramach działania *Modernizacja gospodarstw rolnych* Agencja Rynku Rolnego wypłaciła w całym kraju 2885 wnioskodawcom 89,5 mln zł. W ramach działania *Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej* 19 wnioskodawców otrzymało 38 mln zł [Agencja Rynku ... arr.gov.pl].

Celem pracy jest ocena i wskazanie przyczyn zmian produkcji buraka cukrowego w latach 2002-2011 w województwie dolnośląskim, jednym z głównych regionów uprawy tej rośliny w Polsce.

## MATERIAŁ I METODY BADAŃ

Do przygotowania pracy wykorzystano dane Banku Danych Lokalnych GUS dotyczące produkcji buraka cukrowego w województwie dolnośląskim w latach 2002-2011 oraz wyniki Powszechnych Spisów Rolnych w 2002 i 2010 roku, charakteryzujące powierzchnię uprawy w poszczególnych powiatach i gminach. Wyliczono udział produkcji buraka cukrowego w województwie dolnośląskim w stosunku do produkcji krajowej w poszczególnych latach. Dokładnie scharakteryzowano 50 gmin, w których produkcja buraka cukrowego w 2002 roku była największa. Na podstawie danych z 2010 roku dla powiatów i gmin przedstawiono liczbę gospodarstw, w których prowadzono uprawę buraka cukrowego, oraz wyliczono średnią wielkość plantacji (takie dane z 2002 roku są niedostępne), którą porównano z średnią dla województwa i całego kraju. Średnią wielkość plantacji dla całego kraju obliczono na podstawie danych GUS. Obliczenia wykonano w arkuszu kalkulacyjnym Microsoft Excel. Wyniki zaprezentowano w tabelach.

## WYNIKI BADAŃ

Powierzchnia uprawy buraka cukrowego w województwie dolnośląskim od 2002 roku do 2011 roku zmniejszyła się o 63,1% (tab. 1.). Trend tych zmian był wyraźnie malejący. Najmniejszą powierzchnię zanotowano w 2008 roku, gdy zdecydowano o administracyjnym ograniczeniu limitów produkcji cukru w UE, w tym dla Polski o 13,5%. W ocenianym okresie udział powierzchni uprawy buraka cukrowego w województwie dolnośląskim w całkowitej powierzchni krajowej wyniósł około 10% (dla gospodarstw indywidualnych 8%) i był stabilny.

Plony korzeni buraka cukrowego w województwie dolnośląskim w latach 2002-2011 wzrosły z 41,3 t/ha do 63,5 t/ha, czyli o 53,7%. Zmiany te obrazują tendencją wzrostową, przy czym była ona silniejsza dla gospodarstw ogółem niż gospodarstw indywidualnych. Oznacza to, że wzrost plonu był większy w dużych przedsiębiorstwach rolnych. Przy dużej skali produkcji łatwiej jest bowiem zastosować nowoczesne technologie produkcji, które pozwalają uzyskać przyrost plonu. Przy małych arealach ich zastosowanie jest zbyt kosztowne, a tym samym nieopłacalne.

Województwo dolnośląskie odznacza się dobrymi warunkami do uprawy buraka cukrowego (warunki glebowe, długi okres wegetacji), a także wysokim poziomem technologii produkcji. Tylko w latach 2002-2003 plony były znacznie mniejsze niż średnio w kraju. Wynikało to z niekorzystnych warunków pogodowych, które mają decydujący wpływ na plonowanie buraka cukrowego [Janiak i in. 2011, 2012, Artyszak 2012b].

Tabela 1. Powierzchnia uprawy buraka cukrowego w woj. dolnośląskim w latach 2002–2011

Wyszczególnienie	Wielkości dla uprawy buraka cukrowego w roku										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Powierzchnia ogółem [ha]	29 748	27 378	28 345	27 120	26 789	24 063	19 926	20 564	19 073	18 769	
Powierzchnia w gospodarstwach indywidualnych [ha]	22 788	18 121	18 834	17 878	18 250	15 860	15 628	15 180	12 440	12 500	
Udział w powierzchni ogółem [%]	9,8	9,6	9,5	9,5	10,2	9,7	10,6	10,3	9,2	9,2	
Udział powierzchni dla gospodarstw indywidualnych [%]	9,0	7,8	7,7	7,6	8,5	7,8	10,0	9,3	7,5	7,6	
Płony dla gospodarstw ogółem [t/ha]	41,3	36,6	42,5	50,9	42,8	53,5	46,1	53,7	53,9	63,5	
Płony dla gospodarstw indywidualnych [t/ha]	42,1	33,7	41,0	53,8	43,1	52,8	46,5	54,8	55,0	65,5	
Relacja plonu ogółem w woj. dolnośląskim do plonu ogółem w Polsce [%]	93,2	89,3	99,3	122,4	97,7	104,3	99,1	98,9	111,6	110,6	
Relacja plonu dla gospodarstw indywidualnych w woj. dolnośląskim do plonu ogółem w Polsce [%]	95,9	81,4	96,0	131,2	99,1	105,0	99,6	99,1	113,9	113,9	
Zbiory ogółem [tys. t]	1228,3	1002,4	1205,0	1379,2	1145,4	1287,8	919,4	1103,7	1028,3	1191,1	
Zbiory w gospodarstwach indywidualnych [tys. t]	959,1	611,1	773,1	962,5	786,6	837,4	726,8	831,4	684,0	819,3	
Udział zbiorów ogółem w zbiorach w kraju [%]	9,1	8,5	9,5	11,6	10,0	10,2	10,5	10,2	10,3	10,2	
Udział zbiorów z gospodarstw indywidualnych w zbiorach w kraju [%]	8,6	6,3	7,4	10,0	8,4	8,2	10,0	9,3	8,6	8,7	

Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych GUS.

Mimo znacznego ograniczenia powierzchni uprawy zbiory buraka cukrowego w analizowanym województwie od 2002 do 2011 roku zmalały tylko o 3,0%. Był to efekt znacznego wzrostu plonów. Udział zbiorów w województwie dolnośląskim w produkcji krajowej wykazywał tendencję wzrostową, co wynikało przede wszystkim z ograniczenia produkcji buraka cukrowego w innych rejonach kraju.

Głównym rejonem uprawy buraka cukrowego w województwie dolnośląskim jest podregion wrocławski, w którym w 2002 roku roślina ta zajmowała 15,1 tys. ha (tabela 2.).

Tabela 2. Powierzchnia uprawy buraka cukrowego w poszczególnych powiatach w województwie dolnośląskim

Jednostki regionalne		Powierzchnia uprawy w gospodarstwach rolnych ogółem [ha] w roku			Powierzchnia uprawy w gospodarstwach indywidualnych [ha] w roku		
Podregion	powiat	2002	2010	zmiana [%]	2002	2010	zmiana [%]
jeleniogórski	razem	2 778,26	2 288,43	-17,6	2287,34	1654,87	-27,7
	bolesławiecki	138,94	114,74	-17,4	138,94	114,74	-17,4
	jaworski	1 497,71	1 258,73	-16,0	1 319,79	1 114,49	-15,6
	jeleniogórski	6,00	2,40	-60,0	6,00	2,40	-60,0
	kamiennogórski	0,13	26,83	+20 538,5	0,13	26,83	+20 538,5
	lubański	6,30	7,40	+17,5	6,30	7,40	+17,5
	lwówecki	85,95	77,55	-9,8	85,95	45,55	-47,0
	zgorzelecki	2,75	0,26	-90,5	2,75	0,26	-90,5
	złotoryjski	1 040,48	798,32	-23,3	727,48	341,00	-53,1
m. Jelenia Góra	-	2,20	-	-	2,20	-	
legnicko-głogowski	razem	7 515,51	3 387,42	-54,9	5 294,67	2 517,26	-52,5
	głogowski	2 042,86	723,69	-64,6	1 170,36	517,37	-55,8
	górowski	1 765,44	1 148,53	-34,9	1 484,91	686,24	-53,8
	legnicki	2 150,98	1 010,98	-53,0	1 252,17	839,64	-32,9
	lubiński	498,59	128,38	-74,3	429,59	128,38	-70,1
	połkowicki	798,78	d.u.	-	698,78	d.u.	-
	m. Legnica	258,86	d.u.	-	258,86	d.u.	-
wałbrzyski	razem	4 269,75	3 363,69	-21,2	3 159,23	1 962,30	-37,9
	dzierżoniowski	751,28	734,43	-2,2	688,38	372,80	-45,8
	kłodzki	144,71	118,52	-18,1	94,71	83,30	-12,0
	świdnicki	2 473,00	1 882,38	-23,9	1 619,69	975,93	-39,7
	wałbrzyski	0,10	3,93	+3 830,0	0,10	3,93	+3 830,0
	ząbkowicki	900,66	624,42	-30,7	756,35	526,33	-30,4
wrocławski	razem	15 122,67	10 050,78	-33,5	12 034,01	6 138,77	-49,0
	milicki	107,45	83,93	-21,9	73,45	39,16	-46,7
	oleśnicki	800,30	650,28	-18,7	800,30	550,74	-31,2
	oławski	1 273,13	901,80	-29,2	1 038,07	885,29	-14,7
	strzeliński	3 541,33	2 721,33	-23,2	2 997,47	1 691,68	-43,6
	średzki	2 109,62	1 549,24	-26,6	1 419,19	670,46	-52,8
	trzebnicki	1 420,80	1 055,35	-25,7	1 031,25	380,09	-63,1
	wołowski	902,96	603,96	-33,1	505,76	381,31	-24,6
wrocławski	4 967,08	2 484,89	-50,0	4 168,52	1 538,04	-63,1	
m. Wrocław	razem	190,85	279,95	+46,7	40,85	265,95	+551,0
Wrocław	m. Wrocław	190,85	279,95	+46,7	40,85	265,95	+551,0

d.u. – dane ukryte

Źródło: opracowanie własne na podstawie PSR 2002 i 2010.

Do 2010 roku areal buraka cukrowego zmniejszył się w tym podregionie o 33,5% do 10,1 tys. ha. W podregionie legnicko-głogowskim skala obniżki była zdecydowanie większa (54,9%), a mniejsza i zbliżona w podregionach wałbrzyskim (21,2%) oraz w jeleniogórskim (17,6%). W podregionie m. Wrocław powierzchnia zwiększyła się o 46,7%, ale ze względu na to, że była niewielka, nie miało to dużego znaczenia w skali województwa. Podobnie było w czterech powiatach, w pozostałych zaś nastąpiło ograniczenie produkcji, w tym w dwóch o 0,1-10,0%, w pięciu o 10,1-20,0%, w ośmiu o 20,1-30,0%, w czterech o 30,1-40,0%, w trzech o 40,1-50,0%, i po jednym w następujących przedziałach 50,1-60,0%, 60,1-70,0%, 70,1-80,0% i 90,1-100,0%. W przypadku gospodarstw indywidualnych zmniejszenie powierzchni uprawy wyniosło: w czterech powiatach o 10,1-20,0%, w dwóch o 20,1-30,0%, w czterech o 30,1-40,0%, w sześciu o 40,1-50,0%, w sześciu o 50,1-60,0%, w dwóch o 60,1-70,0%, po jednym w przedziałach 70,1-80,0% i 90,1-100,0%.

W 2002 roku w pięćdziesięciu gminach o największej powierzchni uprawy buraka cukrowego roślina ta zajmowała 25,3 tys. ha, czyli 85,1% areалу w całym województwie (tabela 3.). W gospodarstwach indywidualnych uprawiano 19,4 tys. ha buraka cukrowego, tj. 85,1% obszaru zajętego przez tę roślinę w takich gospodarstwach w całym województwie. W 2010 roku powierzchnia uprawy w analizowanych gminach zmniejszyła się ogółem do 16,6 tys. ha, czyli o 34,6% w stosunku do 2002 roku. Obszar ten stanowił 86,8% areálu buraka cukrowego w całym województwie. W gospodarstwach indywidualnych w pięćdziesięciu wybranych gminach od 2002 roku do 2010 roku powierzchnia uprawy buraka cukrowego została ograniczona o 53,1% do 10,3 tys. ha – 82,8% areálu tej rośliny w takich gospodarstwach w całym województwie. Tylko w pięciu gminach powierzchnia uprawy uległa zwiększeniu, w tym najwięcej, bo o 37,5% w gminie Świdnica. W sześciu gminach została zmniejszona o 0,1-10,0%, w dziewięciu o 10,1-20,0%, w czterech o 20,1-30,0%, w czterech o 30,1-40,0%, w ośmiu o 40,1-50,0%, w trzech o 50,1-60,0%, w trzech o 60,1-70,0%, w jednej o 70,1-80,0% i w trzech o 90,1-90,0%. W przypadku gospodarstw indywidualnych obniżki wynosiły: w dwóch gminach o 0,1-10,0%, w pięciu o 10,1-20,0%, w trzech o 20,1-30,0%, w ośmiu o 30,1-40,0%, w ośmiu o 40,1-50,0%, w siedmiu o 50,1-60,0%, w trzech o 60,1-70,0%, w trzech o 70,1-80,0% i w czterech o 80,1-90,0%.

W 2010 roku produkcję buraka cukrowego w województwie dolnośląskim prowadzono w 2663 gospodarstwach ogółem, w tym w 2570 gospodarstwach indywidualnych (tab. 4.). Najwięcej gospodarstw, w których uprawiano buraka cukrowego było w powiecie wrocławskim (323). Średnia wielkość plantacji w województwie dolnośląskim wyniosła 7,16 ha ogółem. W skali kraju średnia wielkość plantacji wyliczona na podstawie danych publikowanych przez GUS to 4,02 ha. Największą przeciętną powierzchnią plantacji charakteryzowały się powiaty: m. Wrocław (14 ha), średzki, trzebnicki i strzebiński (około 10 ha). Średnia plantacja w gospodarstwach indywidualnych miała powierzchnię 4,84 ha i była największa w powiecie m. Wrocław (14 ha).

W 2010 roku w 50 wybranych gminach województwa dolnośląskiego produkcję buraka cukrowego prowadziło gospodarstw 2000 ogółem, w tym 1915 gospodarstw indywidualnych (tab. 5.). Stanowiło to odpowiednio 75,1% oraz 74,5% liczby gospodarstw ogółem i indywidualnych uprawiających buraka cukrowego w województwie.

Najwięcej, bo 107 gospodarstw ogółem produkujących buraka cukrowego było w gminie Borów. Średnia wielkość plantacji w analizowanych gminach w 2010 roku wyniosła 8,27 ha ogółem i była o 15,5% większa niż dla całego województwa. Dla gospodarstw indywidualnych było to 5,37 ha, czyli o 11% więcej niż dla województwa. Największą średnią powierzchnią plantacji ogółem charakteryzowała się gmina Brzeg Dolny (21,81 ha), a wśród gospodarstw indywidualnych gmina Ruja (16,55 ha).

Tabela 3. Pięćdziesiąt gmin o największej powierzchni uprawy buraka cukrowego w województwie dolnośląskim

Gmina	Powierzchnia uprawy w gospodarstwach rolnych ogółem w roku			Powierzchnia uprawy w gospodarstwach indywidualnych w roku		
	2002	2010	zmiana [%]	2002	2010	zmiana [%]
Bierutów	217,08	216,86	-0,10	217,08	140,52	-35,3
Borów	650,67	552,00	-15,2	650,67	552,00	-15,2
Brzeg Dolny	269,00	87,22	-67,6	123,90	32,42	-73,8
Chojnów	301,56	311,57	+3,3	301,56	311,37	+3,3
Długoleka	505,62	504,08	-0,3	505,62	431,54	-14,7
Domaniów	862,14	625,40	-27,5	627,08	608,89	-2,9
Dzierżoniów	289,46	206,52	-28,6	289,46	104,33	-64,0
Góra	914,66	720,47	-21,2	723,13	410,01	-43,3
Grębocice	486,85	249,59	-48,7	386,85	219,38	-43,3
Jaworzyna Śląska	293,34	251,59	-14,2	203,34	179,59	-11,7
Jordanów Śląski	301,19	173,04	-42,5	286,19	173,04	-39,5
Kąty Wrocławskie	570,08	76,89	-86,5	558,88	67,97	-87,8
Kobierzyce	1676,42	510,15	-69,6	1419,32	222,45	-84,3
Kondratowice	912,86	824,98	-9,6	636,86	455,05	-28,5
Kotla	703,06	134,55	-80,9	297,06	134,55	-54,7
Kostomłoty	385,50	314,27	-18,5	228,98	131,75	-42,5
Krotoszyce	216,65	60,75	-72,0	216,65	60,75	-72,0
Kunice	537,14	d.u.	–	2,14	d.u.	–
Legnica	258,86	d.u.	–	258,86	d.u.	–
Łagiewniki	318,90	422,42	+32,5	291,90	166,98	-42,8
Marcinowice	333,99	211,30	-36,7	333,99	211,30	-36,7
Mściwój	379,15	474,22	+25,1	344,23	449,22	+30,5
Niechlów	419,71	207,77	-50,5	400,71	57,94	-85,5
Oleśnica	304,26	241,83	-20,5	304,26	241,83	-20,5
Olawa	349,66	241,04	-31,1	349,66	241,04	-31,1
Paszowice	263,40	128,48	-51,2	263,40	128,48	-51,2
Pęcław	541,78	d.u.	–	265,78	d.u.	–
Prochowice	269,42	30,94	-88,5	269,42	30,94	-88,5
Rudna	224,97	d.u.	–	155,97	d.u.	–
Ruja	498,66	198,65	-60,2	224,85	198,65	-11,7
Sobótka	551,76	225,87	-59,1	551,76	140,39	-74,6
Strzegom	462,24	394,98	-14,6	351,24	271,51	-22,7
Strzelin	1411,59	834,16	-40,9	1143,73	349,70	-69,4
Ścinawa	217,34	109,17	-49,8	217,34	109,17	-49,8
Środa Śląska	285,03	256,15	-10,1	285,03	129,89	-54,4
Świdnica	576,92	793,13	+37,5	366,73	180,78	-50,7
Trzebnica	444,91	359,97	-19,1	182,63	86,37	-52,7
Udanin	1141,30	968,25	-15,2	751,39	398,25	-47,0
Wądroże Wielki	567,45	323,84	-42,9	507,45	323,84	-36,2
Wąsosz	418,17	209,90	-49,8	348,17	207,90	-40,3
Wiązów	521,33	488,98	-6,2	521,33	313,72	-39,8
Wołów	445,77	371,43	-16,7	268,67	258,58	-3,8
Zągorodno	624,99	598,79	-4,2	480,99	198,79	-58,7
Ząbkowice Śląskie	358,61	248,46	-30,7	334,30	150,37	-55,0
Złotoryja	330,99	170,19	-48,6	161,99	112,87	-30,3
Zarów	309,84	162,58	-47,5	219,16	110,63	-49,5
Ziębice	298,58	179,82	-39,8	178,58	179,82	+0,7
Żmigród	587,02	596,16	+1,6	587,02	216,96	-63,0
Żórawina	990,09	816,92	-17,5	477,23	324,71	-32,0
Zukowice	514,95	471,19	-8,5	326,95	264,87	-19,0

Źródło: jak w tab. 2.

Tabela 4. Liczba gospodarstw i średnia powierzchnia plantacji buraka cukrowego w poszczególnych powiatach w woj. dolnośląskim w 2010 roku

Jednostki regionalne		Gospodarstwa rolne ogółem		Gospodarstwa indywidualne	
Podregion	powiaty	liczba	średnia powierzchnia plantacji [ha]	liczba	średnia powierzchnia plantacji [ha]
jeleniogórski	razem	315	7,26	305	5,43
	bolesławiecki	32	3,59	32	3,59
	jaworski	143	8,80	139	8,02
	jeleniogórski	7	0,34	7	0,34
	kamiennogórski	17	1,58	17	1,58
	lubański	17	0,44	17	0,44
	lwówecki	9	8,61	8	5,69
	zgorzelecki	3	0,09	3	0,09
	złotoryjski	83	9,61	78	4,37
m. Jelenia Góra	4	0,55	4	0,55	
legnicko-głogowski	razem	483	7,01	469	5,37
	głogowski	110	6,58	107	4,84
	górowski	136	8,45	127	5,40
	legnicki	132	7,66	131	6,41
	lubiński	15	8,56	15	8,56
	polkowicki	d.u.	–	d.u.	–
	m. Legnica	d.u.	–	d.u.	–
wałbrzyski	razem	652	5,16	628	3,12
	dzierżoniowski	126	5,83	120	3,11
	kłodzki	60	1,98	58	1,44
	świdnicki	267	7,05	254	3,84
	wałbrzyski	4	0,98	4	0,98
	ząbkowicki	194	3,22	191	2,76
wrocławski	razem	1193	8,42	1149	5,34
	milicki	23	3,65	21	1,86
	oleśnicki	133	4,89	130	4,24
	oławski	128	7,05	127	6,97
	strzeliński	271	10,04	260	6,51
	średzki	145	10,68	136	4,93
	trzebnicki	105	10,05	98	3,88
	wołowski	65	9,29	61	6,25
	wrocławski	323	7,69	316	4,87
m.	razem	20	14,00	19	14,00
Wrocław	m. Wrocław	20	14,00	19	14,00

d.u. – dane ukryte

Źródło: jak w tab. 2.

Tabela 5. Liczba gospodarstw i średnia powierzchnia plantacji buraka cukrowego w 50 gminach w woj. dolnośląskim w 2010 roku

Gmina	Gospodarstwa rolne ogółem		Gospodarstwa indywidualne	
	liczba	średnia powierzchnia plantacji [ha]	liczba	średnia powierzchnia plantacji [ha]
Bierutów	21	10,33	20	7,03
Borów	107	5,16	107	5,16
Brzeg Dolny	4	21,81	3	10,81
Chojnów	56	5,56	56	5,56
Długołęka	78	6,46	77	5,60
Domaniów	85	7,36	84	7,25
Dzierżoniów	31	6,66	30	3,48
Góra	85	8,48	79	5,19
Grębobocice	40	6,24	39	5,63
Jaworzyna Śląska	34	7,40	33	5,44
Jordanów Śląski	48	3,61	48	3,61
Kąty Wrocławskie	15	5,13	14	4,86
Kobierzyce	37	13,79	35	6,36
Kondratowice	55	15,00	51	8,92
Kotla	23	5,85	23	5,85
Kostomłoty	51	6,16	48	2,75
Krotoszyce	22	2,76	22	2,76
Kunice	d.u.	–	d.u.	–
Legnica	d.u.	–	d.u.	–
Łagiewniki	59	7,16	56	2,98
Marcinowice	46	4,59	46	4,59
Mściwój	65	7,30	54	8,32
Niechlów	22	9,44	20	2,90
Oleśnica	56	4,32	56	4,32
Oława	28	8,61	28	8,61
Paszowice	12	10,71	12	10,71
Pęcław	d.u.	–	d.u.	–
Prochowice	12	2,58	12	2,58
Rudna	d.u.	–	d.u.	–
Ruja	12	16,55	12	16,55
Sobótka	43	5,25	42	3,34
Strzegom	74	5,34	72	3,77
Strzelin	40	20,85	34	10,29
Ścinawa	10	10,92	10	10,92
Środa Śląska	13	19,70	11	11,81
Świdnica	68	11,63	61	2,96
Trzebnica	29	12,41	26	3,32
Udanin	73	13,26	69	5,77
Wądroże Wielki	36	9,00	36	9,00
Wąsosz	25	8,40	24	8,66
Wiązów	59	8,29	58	5,41
Wołów	41	9,06	39	6,63
Zagrodno	40	15,00	37	5,37
Ząbkowice Śląskie	58	4,28	55	2,73
Złotoryja	27	6,30	25	4,51
Żarów	35	4,65	34	3,25
Ziębice	60	3,00	60	3,00
Żmigród	51	11,69	48	4,52
Żórawina	58	14,08	56	5,80
Żukowice	56	8,41	53	5,00

Źródło: jak w tab. 2.



## PODSUMOWANIE

Najbardziej niekorzystną zmianą, jaka zaszła w okresie 2002-2011 w województwie dolnośląskim, było ograniczenie aż o 63% powierzchni uprawy buraka cukrowego. Było spowodowane reformą rynku cukru w UE, wprowadzoną w 2006 roku, a przede wszystkim zmniejszeniem o 13,5% limitów produkcyjnych dla Polski od roku gospodarczego 2008/2009. Podobna redukcja produkcji buraka cukrowego dotknęła także inne województwa [Bzowska-Bakalarz, Ostroga 2010, Artyszak 2012c]. W wyniku procesu restrukturyzacji w województwie dolnośląskim zrzucono się prawa do produkcji 44669 t cukru [Obwieszczenie z dnia 22 czerwca 2011 r.]. Krajowy Program Restrukturyzacji objął 89 gmin w woj. dolnośląskim (1464 plantatorów). W województwie dolnośląskim w ramach działania *Modernizacja gospodarstw rolnych* Agencja Rynku Rolnego wypłaciła 140 rolnikom 4159 tys. zł. W ramach działania *Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej* 3 przedsiębiorców otrzymało 7129,7 tys. zł [Agencja ... www.arr.gov.pl].

W 2001 roku w województwie dolnośląskim działało 9 cukrowni, wszystkie należały do niemieckiej spółki Südzucker. Większość zakładów zamknięto jeszcze przed wejściem do życia reformy rynku cukru w 2006 roku. W 2002 roku zamknięto 2 cukrownie (Pastuchów i Ziębice), w 2004 roku 3 zakłady (Jawor, Łagiewniki i Pustków) i w 2005 r. jeden – Małyszyn [Niemczak 2008]. W 2009 roku zdecydowano o likwidacji cukrowni Wrocław. W 2011 r. pozostały 2 czynne cukrownie: w Strzelinie i w Świdnicy.

Za korzystne zmiany, jakie zaszły w województwie dolnośląskim w latach 2002-2011, należy uznać koncentrację uprawy buraka cukrowego oraz wzrost średnich plonów. Dzięki temu zbiory zmalały jedynie o 3%.

Przyszłość produkcji buraka cukrowego w Polsce jest niejasna. Pod koniec czerwca 2013 r. Komisja Europejska, Parlament Europejski oraz ministrowie rolnictwa podjęli decyzję o zakończeniu kwotowania produkcji cukru w UE z dniem 30.09.2017 roku [Agri ... www.cibe-europe.eu]. Zniesienie limitów produkcji cukru spowoduje, że uprawa buraka cukrowego w Polsce ulegnie dalszemu ograniczeniu, bo nie jest on konkurencyjnym surowcem w stosunku do wydajniejszej trzciny cukrowej.

## LITERATURA

- Agencja Rynku Rolnego wypłaciła prawie 1230 mln PLN pomocy dla Beneficjentów działań Krajowego Programu Restrukturyzacji. [tryb dostępu: [http://arr.gov.pl/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1304:wypata-pomocy-beneficjentom-dziaa-krajowego-programu-restrukturyzacji-793-mln-pln&catid=80:krajowy-program-restrukturyzacji&Itemid=148](http://arr.gov.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=1304:wypata-pomocy-beneficjentom-dziaa-krajowego-programu-restrukturyzacji-793-mln-pln&catid=80:krajowy-program-restrukturyzacji&Itemid=148), data odczytu: luty 2013].
- Agri Council & EP political agreement on CAP reform: „sugar deal” extends the sugar quota system only to 2017, [tryb dostępu: [http://www.cibe-europe.eu/img/user/CIBE%20Press%20Release%2027%20June%202013\(1\)\(2\).pdf](http://www.cibe-europe.eu/img/user/CIBE%20Press%20Release%2027%20June%202013(1)(2).pdf) data odczytu: wrzesień 2013].
- Artyszak A. 2012a: *Zmiany w produkcji buraka cukrowego w Polsce na tle Unii Europejskiej w I dekadzie XXI wieku*, „Roczniki Naukowe SERiA” t. XIV, z. 1, s. 16-19.
- Artyszak A. 2012b: *Agrotechniczne i siedliskowe uwarunkowania plonowania i zdrowotności korzeni buraka cukrowego*, Rozprawy Naukowe i Monografie, 398, Wyd. SGGW, Warszawa, ss. 154.
- Artyszak A. 2012c: *Zmiany w produkcji buraka cukrowego w województwie lubelskim w latach 2002–2011*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Polityki Europejskiej, Finanse i Marketing”, 8(57), s. 26-35.
- Bank Danych Lokalnych, GUS, Warszawa.
- Bzowska-Bakalarz M., Ostroga K. 2010: *Assessment of chances for keeping sugar beet production in Lubelskie voivodeship*, „Agricultural Engineering”, 6(124), s. 5-11.

- Janiak W., Piecuch K., Siódmiak J. 2011: *Wyniki Porejestrowych Doświadczeń Odmianowych, Burak cukrowy 2011*, Słupia Wielka, COBORU, 83, ss. 18.
- Janiak W., Piecuch K., Siódmiak J. 2012: *Wyniki Porejestrowych Doświadczeń Odmianowych. Burak cukrowy 2012*, Słupia Wielka, COBORU, 92, ss. 17.
- Niemczak M. 2008: *Przemiany struktur polskiego przemysłu cukrowniczego jako efekt procesu restrukturyzacji*, „Prace Komisji Geografii i Przemysłu” 10, s. 109-122.
- Obwieszczenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 1 lipca 2009 r. w sprawie Krajowego Programu Restrukturyzacji*, Monitor Polski nr 44, poz. 672, 2009.
- Obwieszczenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 1 lipca 2009 r. w sprawie wykazu gmin objętych procesem restrukturyzacji, wskazanych w Krajowym Programie Restrukturyzacji*, Monitor Polski nr 44, poz. 673, 2009.
- Obwieszczenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 15 lutego 2010 r. w sprawie zmiany wykazu gmin objętych procesem restrukturyzacji, wskazanych w Krajowym Programie Restrukturyzacji*, Monitor Polski nr 12, poz. 127, 2010.
- Obwieszczenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 22 czerwca 2011 r. w sprawie zmiany Krajowego Programu Restrukturyzacji*, Monitor Polski nr 61, poz. 585, 2011.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1260/2007 z dnia 9 października 2007 r. zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 318/2006 w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru*, Dz.Urz. WE L 283 z dnia 27.10.2007.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 318/2006 z 20 lutego 2006 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru*, Dz.Urz. WE L. 58 z dnia 28.02.2006.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 319/2006 z 20 lutego 2006 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1782/2003 ustanawiające wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego w ramach wspólnej polityki rolnej i ustanawiające określone systemy wsparcia dla rolników*, Dz.Urz. WE L. 58 s. 32 z dnia 28.02.2006 r.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 320/2006 z 20 lutego 2006 r. ustanawiające tymczasowy system restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego we Wspólnocie i zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1290/2005 w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej*, Dz.Urz. WE L. 58 z dnia 28.02.2006.

Arkadiusz Artyszak

CHANGES IN SUGAR BEET PRODUCTION IN LOWER SILESIA PROVINCE  
IN THE YEARS 2002-2011

Summary

*The paper presents the CSO data changes in sugar beet production in Lower Silesian Province in the years 2002-2011. During this period the acreage under sugar beet decreased by 63.1%, yields increased by 53.7%, and harvest decreased by 3.0%. In the years 2002-2011 the acreage of sugar beet was reduced in 26 districts, including reduction by over 30% in 11 districts. The main reason for limiting the production of sugar beet was the reform of the sugar market in the European Union in the years 2006-2009.*

Adres do korespondencji

dr Arkadiusz Artyszak

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wydział Rolnictwa i Biologii

Katedra Agronomii

ul. Nowoursynowska 159, 02-787 Warszawa

tel. (22) 593 27 02

e-mail: arkadiusz\_artyszak@sggw.pl

## WPŁYW OPŁACALNOŚCI PRODUKCJI ŻYWCA WIEPRZOWEGO NA ZMIANY POGŁOWIA TRZODY CHLEWNEJ W POLSCE. ANALIZA REGIONALNA

*Benedykt Pepliński*

Katedra Zarządzania i Prawa  
Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu  
Kierownik: dr inż. Karol Wajszczuk

Słowa kluczowe: pogłowie trzody chlewnej, opłacalność produkcji tuczników, analiza regionalna  
*Key words: pigs population, pigs profitability, regional analysis*

S y n o p s i s. Celem artykułu jest ocena wpływu opłacalności produkcji trzody chlewnej na zmiany wielkości pogłowia trzody chlewnej i macior w poszczególnych województwach. Badania przeprowadzono za lata 2001-2012 na podstawie wyników produkcyjnych gospodarstwa rolnego produkującego w cyklu półzamkniętym, które w 2011 roku sprzedało 3836 tuczników.

### WSTĘP

Produkcja żywca wieprzowego jest drugim co ważności produktem polskiego rolnictwa. W 2011 roku stanowiła ona 13,7% towarowej produkcji rolnej. Najważniejszym produktem jest mleko, którego udział w produkcji wynosił 17,4%. Udział trzody w produkcji towarowej systematycznie zmniejsza się, gdyż jeszcze w 2000 roku była ona najważniejszym produktem towarowym w Polsce z udziałem wynoszącym 23,5% względem 20,1% udziału mleka [*Mały rocznik ... 2012*, s. 316]. Spadek znaczenia żywca wieprzowego związany jest z wolniejszym w porównaniu do innych produktów tempem wzrostu cen, rosnącą sprzedażą zbóż, która wynika z koncentracji produkcji drobiu i trzody chlewnej (coraz mniej gospodarstw przeznaczają zboża na pasze), dość stabilnym do 2007 roku poziomem produkcji wieprzowiny przy wzroście produkcji towarowej np. mleka i drobiu. Szybki spadek znaczenia wieprzowiny w ostatnich latach był spowodowany gwałtownym ograniczeniem pogłowia trzody chlewnej w Polsce, które zmniejszyło się z 18,88 mln sztuk w 2006 roku do 11,13 mln sztuk w końcu 2012 roku, a więc o ponad 41% [*Pogłowie... 2006*, s. 3, *Pogłowie... 2013*, s. 3] do poziomu z lat 50. XX wieku. Najczęściej podawanym powodem zmniejszenia pogłowia jest nieopłacalność produkcji żywca wieprzowego, głównie ze względu na niekorzystną relację cen tuczników do cen zbóż. Przyjmuje się, że jeśli cena żywca do ceny zbóż paszowych kształtuje się powyżej relacji 1:8, to chów trzody jest opłacalny i obserwuje się wówczas zwiększenie jego pogłowia [Seremak-Bulge 2006, Radwan, Wadoń 2009]. Od 2007 do 2012 roku z wyjątkiem 2009 roku za 1 kg tuczników można było kupić mniej niż 8 kg jęczmienia, a w 2007 roku średnio zaledwie 5,4 kg jęczmienia. Podobne relacje cen wystąpiły

w całej Europie, jednak nigdzie nie zaobserwowano tak drastycznego zmniejszenia pogłowia trzody chlewnej, a w wielu krajach wystąpiło nawet jego zwiększenie [Rynek mięsa... 2012, s. 50]. Należy zatem upatrywać innych przyczyn. Na pierwszym miejscu Zygmunt Pejsak [2012, s. 12-16] wyszczególnił archaiczną strukturę gospodarstw, czyli dużą liczbę małych gospodarstw w momencie wchodzenia Polski do Unii Europejskiej, następnie niską opłacalność produkcji, niezadowalający poziom wykształcenia zawodowego znacznego odsetka młodych rolników, istotne zaniedbania leżące po stronie szeroko rozumianego państwa i inne. Zmniejszenie pogłowia trzody chlewnej jest upatrywane także m.in. w dużym rozdrobieniu produkcji, niskiej produktywności loch, wysokim zużyciu pasz, niskim poziomie doradztwa rolniczego [Pepliński i in. 2012]. W Polsce pomimo postępującej koncentracji w stadach powyżej 500 sztuk nadal znajduje się zaledwie około 40% trzody chlewnej, podczas gdy w Belgii, Holandii, Danii jest to znacznie ponad 90% [Pepliński 2009].

Wdrażana w prawodawstwie i proponowana w przyszłości dalsza poprawa dobrostanu zwierząt powoduje, że część gospodarstw nie dokonuje zmian i wypada z rynku. Z badań wynika, że większość zmian poprawiających dobrostan zwierząt pociąga za sobą wzrost kosztów produkcji, co przy braku takich wymagań na rynkach pozaeuropejskich czyni tę produkcję mniej konkurencyjną [Gębska i in. 2012].

Najważniejszym czynnikiem wpływającym na wielkość pogłowia jest poziom opłacalności produkcji. W Polsce tempo zmniejszania pogłowia trzody chlewnej w poszczególnych województwach jest zróżnicowane. Celem pracy jest określenie stopnia korelacji opłacalności produkcji trzody chlewnej w poszczególnych województwach ze zmianami wielkości pogłowia trzody chlewnej i macior. W pracy wykorzystano dane dotyczące pogłowia trzody chlewnej, cen tuczników, prosiąt i środków do produkcji za lata 2001-2012.

## MATERIAŁ I METODYKA BADAŃ

Analizą objęto wyniki ekonomiczno-produkcyjne gospodarstwa rolnego położonego w południowej części województwa wielkopolskiego. Gospodarstwo to w 2011 roku utrzymywało średniorocznie 150 macior, które urodziły 3105 prosiąt; dodatkowo kupiło ono 1190 prosiąt. W 2011 roku sprzedano 3836 tuczników o średniej wadze żywej netto 118,7 kg. Wybór dużego, w polskich warunkach, producenta trzody chlewnej wskazuje opłacalność produkcji dla gospodarstw, które są i będą w przyszłości w stanie konkurować na rynkach międzynarodowych. Gospodarstwa produkujące kilkadziesiąt tuczników rocznie w dłuższej perspektywie mają niewielkie szanse przetrwania, gdyż generują wyższe o około 1,00 zł/kg koszty produkcji w stosunku do ferm produkujących 1000 i więcej tuczników. Różnica ta w kolejnych latach nie ulegnie zmniejszeniu [Pepliński i in. 2004, s. 108-109, Skarzyńska 2011].

Tuczniaki są dla badanego gospodarstwa głównym produktem towarowym od ponad 20 lat. Zwierzęta karmione są paszami własnymi z wykorzystaniem premiksów, śrut poekstrakcyjnych (sojowej i rzepakowej) oraz w mniejszym stopniu strączkowych, co odpowiada dominującemu w polskich warunkach sposobowi żywienia trzody chlewnej. Przyjęcie takiego gospodarstwa jako podstawy analizy pozwala uwzględnić przeciętną sytuację w wysokotowarowych gospodarstwach produkujących tuczniaki, gdyż wielu rolników wykorzystuje w tuczu prosięta z zakupu.

Analiza kosztów opłacalności produkcji została przeprowadzona z wykorzystaniem metodyki przedstawionej w publikacji [Pepliński i in. 2004, s. 45]. W kalkulacji koszty spasaniasia zbóż własnych zostały policzone po cenach ewentualnego ich zakupu/sprzedazy.

Podstawą analizy są nakłady produkcyjne poniesione na produkcję tuczników w bazowym gospodarstwie w 2011 roku. W celu określenia regionalnego poziomu opłacalności produkcji trzody chlewnej przyjęto dostępne, przeciętne, roczne ceny w poszczególnych województwach. Dotyczy to cen zbóż, cen prosiąt oraz tuczników i macior. Koszty zbóż oraz zakupu prosiąt stanowiły w analizowanym okresie od 49,5% do 57,6% całkowitych kosztów produkcji. Pozostałe koszty (śruty poekstrakcyjne, premiksy, energia elektryczna, węgiel, olej napędowy, praca ludzka) analizowane były według średnich cen dla całej Polski. W przypadku zastosowanych premiksów i dodatków paszowych, kosztów weterynaryjnych, kosztów amortyzacji budynków i maszyn uwzględniono wybrane wskaźniki zmian cen podawane przez GUS w rocznikach statystycznych.

W celu określenia wpływu opłacalności produkcji tuczników na poziom pogłowia trzody chlewnej i loch w Polsce i w poszczególnych województwach określono korelację Pearsona. Zmiany opłacalności produkcji wpływają na poziom pogłowia z opóźnieniem, dlatego porównano zysk jednostkowy ze zmianami pogłowia po roku i po dwóch latach. W analizach przyjęto poziomy pogłowia z listopada.

## WYNIKI BADAŃ

W latach 2001-2012 ceny zbytu tuczników w Polsce cechowały się dużym zróżnicowaniem przestrzennym (tab. 1.). W całym analizowanym okresie przeciętne najniższe ceny uzyskali producenci tuczników w województwach śląskim (3,97 zł/kg wagi żywej) i lubelskim (3,98 zł/kg względem 4,05 zł/kg średnio w kraju). W województwach tych najczęściej też występowały najniższe przeciętne roczne ceny w Polsce – odpowiednio pięć- i czterokrotnie. Najwyższe ceny uzyskali rolnicy w województwach dolnośląskim (4,13 zł/kg) oraz kujawsko-pomorskim i warmińsko-mazurskim (4,11 zł/kg). Województwo dolnośląskie najdłużej, bo w latach 2004-2008, cechowało się najwyższymi rocznymi cenami skupu. Różnica sięgała zatem do 0,16 zł/kg, a więc 3,9%. W poszczególnych latach dysproporcje były jednak wyższe. Najwyższa rozpiętość cen pomiędzy poszczególnymi województwami wystąpiła w 2011 roku, gdy cena tuczników w województwie pomorskim była aż o 14,7% niższa niż w województwie lubuskim. Najniższa dysproporcja wystąpiła w latach 2007 oraz 2010 i wyniosła 5,6%.

Postępujący proces koncentracji podmiotów kupujących tuczniaki jak dotąd nie wpływał na zmniejszanie się dysproporcji regionalnych w zakresie cen tuczników, gdyż w latach 2001-2006 przeciętna różnica pomiędzy najniższymi a najwyższymi cenami wyniosła 9,1%, podczas gdy w latach 2007-2012 było to 9,9%. Ponadto, rozpiętość cen jest silnie dodatnio skorelowana z poziomem cen, gdyż współczynnik korelacji liniowej Pearsona dla tych zmiennych wyniósł w badanym okresie 0,58. W latach, w których ceny były niższe niż 4,00 zł/kg tuczników rozpiętość cen nie przekraczała 10% (średnio 7,6%), natomiast w tych, w których były wyższe niż 4,00 zł/kg, rozpiętość cen (z wyjątkiem 2004 roku) przekraczała 10% (średnio 11,4%). Znaczące różnice w poziomie cen występowały również pomiędzy sąsiednimi województwami. W latach 2011 i 2012 różnice te przekraczały nawet 10% (np. woj. pomorskie i kujawsko-pomorskie).

Przeciętny poziom cen w województwach, w których pogłowie trzody chlewnej w 2001 roku przekraczało 1 mln sztuk, również był zróżnicowany. Województwa kujawsko-pomorskie i mazowieckie cechowały się przeciętnie wyższymi cenami niż średnio w kraju, podczas gdy województwa lubelskie, łódzkie i wielkopolskie niższymi cenami (tab. 1.).

Tabela 1. Poziom cen tuczników w Polsce i w poszczególnych województwach w latach 2001-2012

Województwo	Cena w roku [zł/kg wagi żywej]											Średnia cena 2001-2012	
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011		2012
Polska	4,35	3,57	3,19	4,18	3,82	3,56	3,46	4,01	4,56	3,89	4,52	5,51	4,05
dolnośląskie	4,30	3,60	3,27	4,31	3,99	3,78	3,58	4,38	4,58	3,97	4,30	5,45	4,13
kujawsko-pomorskie	4,37	3,61	3,20	4,21	3,81	3,60	3,44	4,11	4,52	3,98	4,65	5,87	4,11
lubelskie	4,28	3,51	3,07	4,04	3,72	3,43	3,38	4,00	4,55	3,84	4,53	5,46	3,98
lubuskie	3,90	3,60	3,19	4,16	3,83	3,62	3,44	3,95	4,47	3,93	4,84	5,58	4,04
łódzkie	4,40	3,55	3,15	4,13	3,78	3,55	3,45	3,95	4,47	3,81	4,52	5,45	4,02
małopolskie	4,37	3,63	3,36	4,18	3,78	3,50	3,53	3,98	4,57	3,92	4,71	5,39	4,08
mazowieckie	4,36	3,58	3,21	4,24	3,86	3,59	3,45	4,07	4,59	3,92	4,57	5,58	4,08
opolskie	4,42	3,59	3,19	4,00	3,76	3,55	3,49	4,01	4,54	3,85	4,57	5,38	4,03
podkarpackie	4,28	3,53	3,11	4,08	3,75	3,47	3,45	4,02	4,57	3,86	4,62	5,37	4,01
podlaskie	4,42	3,65	3,15	4,10	3,83	3,60	3,49	3,99	4,47	3,82	4,47	5,41	4,03
pomorskie	4,47	3,78	3,35	4,26	3,81	3,63	3,56	4,01	4,91	3,97	4,13	5,26	4,09
śląskie	4,32	3,41	3,19	4,08	3,87	3,50	3,48	3,91	4,37	3,78	4,50	5,17	3,97
świętokrzyskie	4,33	3,53	3,18	4,18	3,87	3,63	3,56	4,08	4,71	3,87	4,64	5,54	4,09
warmińsko- mazurskie	4,47	3,60	3,23	4,23	3,88	3,66	3,55	4,04	4,56	4,01	4,57	5,47	4,11
wielkopolskie	4,31	3,55	3,17	4,20	3,82	3,50	3,43	3,96	4,52	3,85	4,53	5,56	4,03
zachodniopomorskie	4,39	3,58	3,25	4,16	3,87	3,70	3,56	4,02	4,67	3,91	4,46	5,48	4,09

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Skup i ceny ...] za lata 2005-2011, [Rolnictwo w ...], dla 2012 roku szacunkowe obliczenia na podstawie cen miesięcznych z [Ceny produktów ... 2012].



Koszty produkcji tuczników w Polsce w latach 2001-2006 były na dość stabilnym poziomie, jednak od 2007 roku zauważalny był ich szybki wzrost, gdyż przeciętny koszt produkcji w 2012 roku był o prawie 80% wyższy niż w 2006 roku (tab. 2.).

Najniższe przeciętne koszty produkcji w całym analizowanym okresie wystąpiły w województwie podkarpackim – 3,51 zł/kg, w którym w ciągu 5 lat można było najtaniej w Polsce wyprodukować żywca wieprzowy. Natomiast najwyższe koszty ponosili rolnicy z województw: małopolskiego, mazowieckiego i warmińsko-mazurskiego, gdzie przeciętne koszty były o ponad 3% wyższe i wyniosły 3,68 zł/kg. W latach 2010-2012 najwyższe koszty ponoszono w województwie warmińsko-mazurskim, natomiast w województwie małopolskim i mazowieckim koszty zbliżyły się do przeciętnego poziomu w kraju. Najczęściej najwyższe koszty wystąpiły w województwach małopolskim i warmińsko-mazurskim – po 5 razy.

Podobnie jak w przypadku cen, również poziom kosztów cechuje się znacznym zróżnicowaniem. Przeciętna różnica pomiędzy najwyższym a najniższym poziomem kosztów w danym roku wyniosła 8,0%. Zauważalny był także wzrost dysproporcji, gdyż w latach 2001-2006 przeciętna maksymalna różnica wyniosła 7,1%, a w latach 2007-2012 – 8,9%.

Przeciętny poziom kosztów w województwach, w których pogłowie trzody chlewnej 2001 roku przekraczało 1 mln sztuk, również był zróżnicowany. Województwa łódzkie, mazowieckie i wielkopolskie cechowały się przeciętnie wyższymi kosztami niż średnio w kraju, a województwa kujawsko-pomorskie i lubelskie – niższymi (tab. 2.).

W strukturze kosztów produkcji dominują koszty pasz, które stanowiły od 57,5% w 2009 roku do 70,1% w 2007 roku wszystkich kosztów produkcji tuczników (tab. 3.). W kosztach pasz dominują zaś koszty zbóż, których udział w poszczególnych latach sięgał od 55 do 70% kosztów pasz oraz od 33 do 50% wszystkich kosztów produkcji żywca wieprzowego. Dlatego też poziom cen zbóż w poszczególnych województwach miał istotny wpływ na koszty produkcji tuczników. Gospodarstwo bazowe do produkcji pasz wykorzystywało pszenicę (11% ilości pasz), jęczmień (38%), żyto (9%), pszenżyto (23%), pasze wysokobiałkowe – śruty poekstrakcyjne: sojową i rzepakową oraz strączkowe (13%), premiksy i inne dodatki (6%). Różnice w poziomie cen zbóż pomiędzy poszczególnymi województwami były bardzo duże, gdyż dysproporcje pomiędzy ceną maksymalną a minimalną często przekraczały 20%, a w 2011 roku pszenżyto w województwie małopolskim można było kupić średnio o 41% taniej niż w województwie mazowieckim.

Drugim co do znaczenia kosztem w bazowym gospodarstwie były koszty zakupu prosiąt, które uzupełniały własną produkcję. W kosztach całkowitych stanowiły one od 7,6% w 2007 roku do 16,4% w 2009 roku, przy średniej na poziomie 11,3%. Udział kosztów pracy w kosztach całkowitych wynosił zaś przeciętnie 7,7% (od 6,7% do 8,9%).

Konsekwencją znacznego zróżnicowania poziomu cen i kosztów produkcji jest duże zróżnicowanie poziomu opłacalności produkcji tuczników na terenie kraju (tab. 4.). W całym analizowanym okresie wyliczony dla bazowego gospodarstwa zysk sięgnął przeciętnie 0,43 zł/kg wagi żywej i kształtował się od -0,29 zł/kg w 2007 roku i -0,28 zł/kg w 2011 roku do 1,28 zł/kg w 2001 roku. Najniższe przeciętne zyski uzyskano w województwie śląskim – 0,33 zł/kg, a najwyższe w województwie zachodniopomorskim – 0,56 zł/kg. Jeśli przyjąć, że przeciętna waga tuczników wyniosła 118 kg, a roczna sprzedaż 1000 sztuk, to rolnik w województwie zachodniopomorskim uzyskałby rocznie o 27 140 zł zysku więcej, niż gdyby produkował w województwie śląskim. W ciągu 12 lat kwota ta wyniosłaby 325 680 zł, a przy produkcji 3836 sztuk różnica w poziomie zysku osiągnęłaby prawie 1,25 mln zł. Każde 0,01 zł różnicy w poziomie zysku daje rocznie 4526 zł, co w ciągu 12 lat daje 54 318 zł mniejszych lub większych środków do dyspozycji gospodarstwa.



Tabela 2. Poziom kosztów produkcji tuczników w Polsce i w poszczególnych województwach w latach 2001-2012

Województwo	Koszty w roku [zł/kg wagi żywej]											Średnia 2001-2012	
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011		2012
Polska	3,07	2,92	3,04	3,25	2,94	3,01	3,75	3,90	3,58	3,79	4,80	5,40	3,62
dolnośląskie	2,98	2,88	3,03	3,20	2,94	3,03	3,82	3,94	3,62	3,87	4,86	5,45	3,64
kujawsko-pomorskie	3,02	2,88	2,98	3,24	2,93	2,99	3,80	4,00	3,55	3,79	4,77	5,36	3,61
lubelskie	2,99	2,89	3,02	3,26	2,87	2,94	3,74	3,94	3,56	3,72	4,76	5,30	3,58
lubuskie	2,99	2,90	3,02	3,18	2,89	3,06	3,75	3,83	3,38	3,77	4,62	5,20	3,55
łódzkie	3,10	2,93	3,08	3,39	2,95	3,04	3,71	4,00	3,59	3,67	4,81	5,40	3,64
małopolskie	3,19	2,95	3,09	3,33	2,91	3,21	3,74	4,17	3,70	3,80	4,65	5,37	3,68
mazowieckie	3,15	3,04	3,07	3,36	2,99	3,03	3,74	4,00	3,64	3,80	4,89	5,42	3,68
opolskie	3,00	2,94	3,05	3,24	2,95	2,98	3,68	3,87	3,61	3,89	4,77	5,39	3,61
podkarpackie	2,95	2,85	2,98	3,21	2,87	2,93	3,60	3,84	3,52	3,72	4,51	5,08	3,51
podlaskie	2,99	2,87	3,00	3,28	2,89	3,01	3,80	3,91	3,55	3,81	4,78	5,32	3,60
pomorskie	2,99	2,92	3,02	3,19	2,88	2,97	3,75	3,71	3,46	3,81	4,72	5,35	3,56
śląskie	3,05	2,86	3,06	3,35	2,91	3,02	3,73	3,93	3,61	3,86	4,84	5,44	3,64
świętokrzyskie	3,06	2,97	3,08	3,33	2,87	2,95	3,69	3,82	3,58	3,65	4,77	5,35	3,59
warmińsko-mazurskie	3,02	2,99	3,09	3,27	2,93	3,06	3,88	3,83	3,58	3,93	5,02	5,57	3,68
wielkopolskie	3,11	2,96	3,07	3,29	3,00	3,04	3,74	3,96	3,59	3,78	4,73	5,38	3,64
zachodniopomorskie	2,98	2,83	2,94	3,11	2,81	2,98	3,72	3,69	3,37	3,74	4,77	5,41	3,53

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 3. Struktura kosztów produkcji tuczników w Polsce w latach 2001-2012

Wyszczególnienie	Koszty w roku [zł/kg wagi żywej]											
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Pasze	2,12	1,95	2,12	2,23	1,77	1,89	2,68	2,70	2,11	2,42	3,41	3,82
Zakup prosiąt	0,39	0,37	0,28	0,36	0,46	0,37	0,29	0,36	0,60	0,45	0,42	0,61
Praca	0,22	0,22	0,23	0,24	0,25	0,26	0,28	0,31	0,33	0,34	0,36	0,37
Weterynaria i inseminacja	0,12	0,13	0,14	0,14	0,14	0,14	0,15	0,15	0,16	0,16	0,16	0,16
Dezynfekcja	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003
Energia elektryczna	0,06	0,07	0,07	0,07	0,07	0,08	0,08	0,09	0,10	0,10	0,11	0,12
Amortyzacja chlewni	0,10	0,10	0,10	0,10	0,11	0,11	0,11	0,12	0,13	0,13	0,13	0,13
Prace mechanizacyjne	0,05	0,05	0,06	0,07	0,08	0,09	0,08	0,09	0,09	0,10	0,11	0,12
Naprawy	0,03	0,04	0,04	0,05	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07	0,07	0,08	0,08
Pozostałe bezpośrednie	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Koszty pośrednie	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05	0,05	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 4. Wynik finansowy z produkcji tuczników w Polsce i w poszczególnych województwach w latach 2001-2012

Województwo	Wynik finansowy w roku [zł/kg wagi żywej]											Średnia 2001-2012	
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011		2012
Polska	1,28	0,65	0,15	0,93	0,88	0,55	-0,29	0,11	0,98	0,10	-0,28	0,12	0,43
dolnośląskie	1,32	0,72	0,24	1,11	1,05	0,75	-0,24	0,44	0,96	0,10	-0,56	0,00	0,49
kujawsko-pomorskie	1,35	0,73	0,22	0,97	0,88	0,61	-0,36	0,11	0,97	0,19	-0,12	0,51	0,51
lubelskie	1,29	0,62	0,05	0,78	0,85	0,49	-0,36	0,06	0,99	0,12	-0,23	0,16	0,40
lubuskie	0,91	0,70	0,17	0,98	0,94	0,56	-0,31	0,12	1,09	0,16	0,22	0,38	0,49
łódzkie	1,30	0,62	0,07	0,74	0,83	0,51	-0,26	-0,05	0,88	0,14	-0,29	0,04	0,38
małopolskie	1,18	0,68	0,27	0,85	0,87	0,29	-0,21	-0,19	0,87	0,12	0,06	0,02	0,40
mazowieckie	1,21	0,54	0,14	0,88	0,87	0,56	-0,29	0,07	0,95	0,12	-0,32	0,16	0,41
opolskie	1,42	0,65	0,14	0,76	0,81	0,57	-0,19	0,14	0,93	-0,04	-0,20	-0,01	0,41
podkarpackie	1,33	0,68	0,13	0,87	0,88	0,54	-0,15	0,18	1,05	0,14	0,11	0,29	0,50
podlaskie	1,43	0,78	0,15	0,82	0,94	0,59	-0,31	0,08	0,92	0,01	-0,31	0,08	0,43
pomorskie	1,48	0,86	0,33	1,07	0,93	0,66	-0,19	0,30	1,45	0,16	-0,59	-0,09	0,53
śląskie	1,27	0,55	0,13	0,73	0,96	0,48	-0,25	-0,02	0,76	-0,08	-0,34	-0,26	0,33
świętokrzyskie	1,27	0,56	0,10	0,85	1,00	0,68	-0,13	0,26	1,13	0,22	-0,13	0,19	0,50
warmińsko-mazurskie	1,45	0,61	0,14	0,96	0,95	0,60	-0,33	0,21	0,98	0,08	-0,45	-0,10	0,42
wielkopolskie	1,20	0,59	0,10	0,91	0,82	0,46	-0,31	0,00	0,93	0,07	-0,20	0,18	0,40
zachodniopomorskie	1,41	0,75	0,31	1,05	1,06	0,72	-0,16	0,33	1,30	0,17	-0,31	0,08	0,56

Źródło: obliczenia własne.

Przeciętny poziom zysku w województwach, w których pogłowie trzody chlewnej 2001 roku przekraczało 1 mln sztuk, również był zróżnicowany. Województwa lubelskie, łódzkie, mazowieckie i wielkopolskie cechowały się przeciętnie niższym zyskiem o 0,02-0,05 zł/kg niż średnio w kraju, natomiast w województwie kujawsko-pomorskim zysk był wyższy o 0,08 zł/kg. Różnica w poziomie osiąganego zysku na terenie kraju w poszczególnych latach wyniosła średnio 0,38 zł/kg i wahała się od 0,23 zł/kg w 2007 roku do 0,81 zł/kg i 0,77 zł/kg w latach 2011 i 2012.

Poziom pogłowia trzody chlewnej w Polsce cechował się dużą zmiennością, jednak od 2008 roku pojawił się wyraźny trend spadkowy, a pogłowie zmniejszyło się o prawie 39% z 18,13 mln sztuk w 2007 roku do 11,13 mln sztuk w 2012 roku. W 2001 roku pogłowie trzody chlewnej w Polsce wynosiło 17,1 mln sztuk, z czego w 5 województwach było większe niż 1 mln sztuk. Były to województwa: kujawsko-pomorskie (2,11 mln), lubelskie (1,24 mln), łódzkie (1,17 mln), mazowieckie (1,74 mln) i wielkopolskie (4,56 mln). W 2012 roku pogłowie powyżej 1 mln sztuk wystąpiło tylko w województwach kujawsko-pomorskim (1,40 mln) i wielkopolskim (3,82 mln). W stosunku do 2001 roku zmniejszenie pogłowia o więcej niż połowę dotyczyło 4 województw (dolnośląskie, lubelskie, małopolskie i podlaskie), natomiast w stosunku do 2007 roku takie ograniczenie pogłowia miało miejsce aż w 6 województwach – oprócz wymienionych wyżej także w województwach: mazowieckim i świętokrzyskim (tab. 5.). Województwo świętokrzyskie do 2007 roku było liderem w zakresie zwiększania pogłowia, gdyż w stosunku do 2001 roku pogłowie wzrosło aż o 30%, natomiast w okresie pogorszenia koniunktury cechowało się największym spadkiem, gdyż do 2012 roku pogłowie w stosunku do 2007 roku zmniejszyło się aż o 56%. Najbardziej stabilnym poziomem pogłowia cechowały się województwa wielkopolskie i łódzkie, gdzie w stosunku do 2001 roku zmniejszenie pogłowia wyniosło odpowiednio 18,53% i 15,25%, natomiast w stosunku do 2007 roku o 29,51% i 27,48%.

Jeszcze większe ograniczenie wielkości objęło pogłowia macior (tab. 6.). W listopadzie 2001 roku było w Polsce 1,63 mln sztuk macior, a w 2006 roku – ponad 17% więcej, tj. 1,90 mln sztuk. W listopadzie 2012 roku pogłowie zmniejszyło się do 1,012 mln sztuk, co stanowiło zaledwie 62,3% pogłowia z 2001 roku i 53,1% z 2006 roku. W stosunku do 2001 roku ograniczenie pogłowia o ponad 50% dotyczyło województw podlaskiego (-58,6%), zachodniopomorskiego (-53,2%), lubuskiego (-52,1%) i mazowieckiego (-51,4%), natomiast w stosunku do 2006 roku zmniejszenie pogłowia loch o ponad połowę nastąpiło w województwach lubelskim, małopolskim, świętokrzyskim, mazowieckim i podlaskim (w dwóch ostatnich spadek przekroczył 60%). Najmniejsze zmniejszenie pogłowia w stosunku do 2001 roku wystąpiło w województwach śląskim (-15,7%), pomorskim (-24,3%), warmińsko-mazurskim (-29,2%) i łódzkim (-29,6%). W województwach z największym pogłowiem macior w Polsce, czyli w wielkopolskim i kujawsko-pomorskim, zmniejszyło się ono odpowiednio o 30,6% (z 409 tys. loch w 2001 roku do 284 tys. w 2012 roku) i 35,6% (z 209 tys. loch w 2001 roku do 135 tys. w 2012 roku).

Analiza korelacji osiąganych zysków z produkcji tuczników w danym roku (n) i poziomu pogłowia trzody chlewnej na koniec następnego roku (n + 1) dla średnich krajowych zysków i pogłowia trzody chlewnej w Polsce wykazała wysoką korelację dodatnią, wynoszącą 0,880, natomiast z poziomem pogłowia w roku n + 2 korelacja była niższa i wyniosła 0,696. Wysoki współczynnik korelacji oraz straty osiągnięte z produkcji tuczników w 2011 roku (-0,28 zł/kg) i nadal niska opłacalność produkcji tuczników w 2012 roku (zysk na poziomie 0,12 zł/kg) sugerują, że zmniejszenie pogłowia w 2013 roku będzie kontynuowane. Ograniczenia pogłowia trzody chlewnej w Polsce do około 10 mln sztuk należy także

Tabela 5. Zmiany pogłowia trzody chlewnej w Polsce i w poszczególnych województwach w listopadzie w latach 2001-2012

Wyszczególnienie	Poziom pogłowia w roku [2001 = 100%]										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Polska	100,8	107,8	101,7	103,6	110,4	106,0	90,2	83,5	89,3	79,0	65,1
dolnośląskie	104,1	110,1	102,0	96,5	92,9	97,7	78,0	70,9	63,6	54,5	46,6
kujawsko-pomorskie	98,5	106,2	99,5	98,1	108,9	100,9	85,6	81,6	84,7	76,0	61,1
lubelskie	106,8	109,3	97,4	106,4	108,0	103,6	81,7	75,2	80,4	63,0	47,9
lubuskie	94,4	102,5	105,3	106,5	92,2	81,9	69,8	73,1	66,6	74,3	56,4
łódzkie	116,5	125,4	119,6	125,1	123,0	116,9	98,0	95,3	111,8	97,3	84,8
małopolskie	108,4	111,7	108,7	108,9	108,7	95,4	90,5	76,2	74,7	56,7	44,3
mazowieckie	113,0	116,5	103,5	111,1	119,0	110,9	89,9	76,7	82,9	74,9	52,5
opolskie	86,8	102,9	94,2	95,5	96,4	95,0	81,5	81,0	82,1	87,6	61,8
podkarpackie	108,6	95,8	96,9	114,3	93,9	95,8	91,6	77,3	86,0	55,0	51,3
podlaskie	103,7	100,7	95,6	91,9	107,0	87,2	69,5	69,9	63,9	54,8	41,6
pomorskie	86,9	113,7	112,6	106,0	105,0	103,5	91,6	88,5	86,9	82,0	73,8
śląskie	111,0	111,5	115,8	122,1	113,3	111,5	102,7	90,1	100,8	84,6	79,3
świętokrzyskie	121,6	107,1	109,1	129,1	126,2	130,4	108,4	100,5	98,9	82,6	57,2
warmińsko-mazurskie	91,4	107,2	105,5	100,0	102,1	99,4	81,8	81,9	81,0	73,5	65,1
wielkopolskie	97,6	99,0	91,9	98,6	116,8	115,6	101,4	92,1	105,7	93,3	81,5
zachodnio-pomorskie	73,1	128,1	130,2	84,8	84,0	85,8	71,1	63,6	65,1	64,1	50,3

Źródło: obliczenia własne.

oczekiwać w 2014 roku. Minimalny zysk jednostkowy z produkcji żywca wieprzowego, który może zapewnić stabilizację poziomu pogłowia trzody chlewnej, wynosi około 0,74 zł/kg, gdyż tyle wyniosła średnia opłacalność produkcji tuczników w latach 2001-2006, kiedy to poziom pogłowia był stabilny. Wyniki badań na podstawie danych dla wszystkich województw wskazują słabszą zależność tych czynników, gdyż analiza korelacji dla zysków z produkcji tuczników w poszczególnych latach w województwach z pogłowiem w tych województwach wykazywała zależność w roku  $n+1$  na poziomie 0,524, a w roku  $n+2$  wyniosła 0,429. Wskazuje to na większy wpływ innych czynników niż opłacalność na poziom pogłowia trzody chlewnej w poszczególnych województwach. Może to być np. sprzedaż tuczników przez producentów (szczególnie dużych) z poszczególnych województw firmom zarejestrowanym na terenie innych województw, które płacą w danym momencie wyższą cenę, częściej też gospodarstwa te kupują zboża w innych województwach. W związku z tym tacy rolnicy będą osiągać inne (zazwyczaj wyższe) zyski z produkcji tuczników niż wynikałoby to z lokalizacji gospodarstwa, co w pewnym stopniu zaburza zależność w ujęciu wojewódzkim. Wyższy współczynnik korelacji dla zmian na poziomie ogólnokrajowym eliminuje ten element pogarszający korelację.

Analiza korelacji osiągniętych zysków (średnie krajowe) z produkcji tuczników w danym roku z poziomem pogłowia macior w Polsce wykazała również silną korelację w stosunku do końca roku następnego  $n+1$  (0,84) oraz słabą korelację z pogłowiem na koniec roku

Tabela 6. Zmiany pogłowia macior w Polsce i w poszczególnych województwach w listopadzie w latach 2001-2012

Wyszczególnienie	Poziom pogłowia w roku [2001 = 100%]										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Polska	109,0	104,9	101,4	115,7	117,1	108,7	84,1	84,5	87,8	72,4	62,3
dolnośląskie	109,1	104,1	106,0	110,5	105,8	115,8	91,4	93,4	80,9	61,3	62,3
kujawsko-pomorskie	101,8	97,3	95,5	106,7	125,6	108,8	81,8	88,0	91,0	77,1	64,4
lubelskie	131,2	104,3	98,3	129,2	119,8	107,5	78,7	83,3	84,4	56,4	52,3
lubuskie	93,9	100,9	99,2	105,6	89,6	76,6	62,0	70,8	56,2	62,0	47,9
łódzkie	125,9	123,6	117,4	138,3	134,4	125,1	93,9	97,5	98,4	85,3	70,4
małopolskie	116,8	110,3	115,6	114,6	110,6	92,9	81,7	73,4	87,7	56,8	51,1
mazowieckie	123,2	110,0	98,2	121,1	124,4	116,2	89,7	75,0	79,8	60,8	48,6
opolskie	92,4	99,0	96,6	104,9	107,4	102,8	81,3	85,8	88,2	80,5	63,7
podkarpackie	118,6	107,6	104,0	126,8	90,7	90,4	73,2	69,2	86,4	52,0	63,9
podlaskie	112,5	99,6	112,8	99,9	114,1	87,2	67,3	69,2	64,7	50,5	41,4
pomorskie	88,6	108,1	103,0	111,2	107,3	107,3	85,5	94,7	95,4	79,6	75,7
śląskie	118,2	105,5	116,2	126,6	127,9	131,2	115,1	98,0	110,9	84,2	84,3
świętokrzyskie	137,1	113,8	112,1	143,1	131,2	123,8	94,4	93,2	98,1	76,3	63,2
warmińsko-mazurskie	103,7	111,3	103,0	117,8	123,7	112,2	82,4	89,8	91,3	79,8	70,8
wielkopolskie	105,6	98,2	92,6	116,1	117,4	113,1	86,5	87,5	93,8	82,5	69,4
zachodnio-pomorskie	68,3	117,3	119,6	79,5	78,4	75,5	66,5	58,5	60,9	56,6	46,8

Źródło: obliczenia własne.

$n+2$  (0,35) oraz z pogłowiem loch w listopadzie danego roku (wskaźnik korelacji 0,36). Niska opłacalność produkcji tuczników w 2012 roku sugeruje, że w 2013 roku pogłowie macior nadal będzie się zmniejszać. Ze względu na skalę ograniczania pogłowia w ostatnich latach można oczekiwać, że na koniec 2013 roku pogłowie wyniesie około 900 tys. macior. Rekordowo wysoki poziom cen prosiąt w 2012 roku i w I połowie 2013 roku może jednak ograniczyć skalę redukcji pogłowia macior.

W analizie wykonanej dla wszystkich województw, podobnie jak w przypadku pogłowia trzody chlewnej, również zauważalna jest słabsza korelacja zysków z produkcji tuczników ze zmianami pogłowia macior w poszczególnych województwach. Wpływ zysków z produkcji tuczników z pogłowiem macior na koniec roku  $n+1$  był stosunkowo wysoki, gdyż wskaźnik korelacji wyniósł 0,51, natomiast z pogłowiem macior na koniec roku  $n+2$  był niski i wyniósł 0,24.

Analiza wpływu przeciętnej opłacalności produkcji tuczników w latach 2001-2012 na poziom spadku pogłowia trzody chlewnej i loch w 2012 roku w stosunku do 2001 roku w poszczególnych województwach pokazuje, że kilka województw, np. podkarpackie i świętokrzyskie, w których osiągnęto wyższe niż średnio w Polsce zyski z produkcji tuczników, cechuje się także wyższym niż przeciętnie zmniejszeniem pogłowia trzody chlewnej i loch, natomiast wielkopolskie i śląskie, które miały niższą niż przeciętnie opłacalność, zanotowały również niższe niż przeciętnie ograniczenie wielkości pogłowia trzody

chlewnej i macior. W efekcie przeciętna opłacalność produkcji tuczników z poziomem pogłowia w poszczególnych województwach cechowały się niską korelacją ujemną, która dla pogłowia trzody chlewnej wyniosła  $-0,35$ , a dla pogłowia loch  $-0,25$ . Jeśli uwzględnimy, że poziom opłacalności produkcji tuczników najsilniej oddziałuje na poziom pogłowia trzody chlewnej i macior na koniec roku  $n+1$ , co wykazała analiza korelacji, to należałoby określić wpływ poziomu opłacalności produkcji tuczników w latach 2001-2011 na zmiany pogłowia trzody chlewnej i macior w roku 2012 w stosunku do roku 2002. Obliczony wskaźnik korelacji opłacalności z poziomem pogłowia trzody chlewnej wskazuje w tym wypadku na brak takiej zależności (wskaźnik wynosi  $0,04$ ), w przypadku macior był na niskim poziomie i wynosił  $0,32$ .

### WNIOSKI

Przeprowadzone badania pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

1. Poziom cen oraz kosztów produkcji tuczników w Polsce cechuje się dużą zmiennością czasową i zróżnicowaniem przestrzennym.
2. W konsekwencji poziomu opłacalności produkcji również cechuje się wyraźną zmiennością czasową i zróżnicowaniem przestrzennym.
3. W strukturze kosztów dominują koszty pasz i prosiąt, a ich znaczenie zależy w znacznej mierze od poziomu ich cen.
4. Poziom opłacalności produkcji tuczników ma największy wpływ na poziom pogłowia macior i trzody chlewnej na koniec następnego roku ( $n + 1$ ).
5. Opłacalność produkcji tuczników charakteryzuje się słabą korelacją z poziomem pogłowia trzody chlewnej i macior w poszczególnych województwach, co wskazuje na duże znaczenie również innych niż cenowo-kosztowych czynników na poziom pogłowia.
6. Brak korelacji skali spadku pogłowia (z przypadku pogłowia trzody chlewnej) i niski poziom korelacji (w przypadku pogłowia loch) w poszczególnych województwach z przeciętnym poziomem opłacalności produkcji tuczników wskazują, że w dłuższej perspektywie tempo spadku pogłowia w danych województwach uzależnione jest także od innych czynników niż cenowo-kosztowych.

### LITERATURA

- Ceny produktów rolnych*. 2012: GUS, Warszawa.
- Gębska M., Malak-Rawlikowska A., Majewski E., Rekiel A. 2012: *Ocena finansowych skutków podnoszenia standardów dobrostanu trzody chlewnej w rolnictwie europejskim*, „Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich”, t. 99, z. 4, s. 89-104.
- Mały rocznik statystyczny Polski*. 2012: GUS, Warszawa.
- Pejsak Z. 2012: *Przyczyny gwałtownego spadku pogłowia trzody chlewnej w Polsce*, „Trzoda Chlewna”, vol. 50, nr 3, s. 12-16.
- Pepliński B. 2009: *Agrobiznes. Podstawy ekonomiki*, WSiP, Warszawa.
- Pepliński B., Wajszczuk K., Baum R., Majchrzycki D., Wawrzynowicz J. 2012: *Możliwości i ograniczenia produkcji i dystrybucji produktów pochodzących z tuczników żywionych ekstensywnie*, [w] Waśkowski Z., Sznajder M. (red.), *Nowe trendy w dystrybucji produktów żywnościowych. Determinanty i kierunki ewolucji*, „Zeszyty Naukowe AE Poznań”, nr 237, s. 243-253.
- Pepliński B., Wajszczuk K., Wielicki W. 2004: *Integracja pionowa a opłacalność produkcji żywca wieprzowego*, Wyd. AR w Poznaniu, Poznań.
- Pogłowie trzody chlewnej*. 2001-2012: GUS, Warszawa.



- Powszechny Spis Rolny 2002. Użytkowanie gruntów, powierzchnia zasiewów i pogłowie zwierząt gospodarskich.* 2003: GUS, Warszawa.
- Radwan A., Wadoń A. 2009: *Zróżnicowanie produkcyjno-ekonomiczne gospodarstw rodzinnych wyspecjalizowanych w produkcji trzody*, „JARD”, 3(13)2009, s. 187-195.
- Rocznik statystyczny dla lat 2002-2012:* GUS, Warszawa.
- Rolnictwo w 2003 r.* 2004: GUS, Warszawa.
- Rolnictwo w 2004 r.* 2005: GUS, Warszawa.
- Rynek mięsa. Stan i perspektywy.* 2012: nr 43, październik 2012, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Skup i ceny produktów rolnych dla lat 2005-2011:* GUS, Warszawa.
- Seremak-Bulge J. 2006. *Rynkowe uwarunkowania produkcji wieprzowiny*, [w] *Modele produkcji trzody chlewnej w Polsce* (materiały konferencyjne), Instytut Zootechniki, Warszawa, s. 53-66.
- Skarzyńska A. 2011: *Skala produkcji rolniczych działalności produkcyjnych a ich opłacalność*, „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G”, t. 98, z. 1, s. 7-21.
- Użytkowanie gruntów, powierzchnia zasiewów i pogłowie zwierząt gospodarskich w 2005 r. oraz dla lat 2006-2012:* GUS, Warszawa.

*Benedykt Pepliński*

*IMPACT OF THE PROFITABILITY OF PIG PRODUCTION ON CHANGES  
IN THE PIG POPULATION IN POLAND. REGIONAL ANALYSIS*

*Summary*

*The aim of the paper was to analyze the impact of the profitability of pig production in the regions on changes in the size of population of pigs and sows. The analysis was carried out for the years 2001-2012 on the basis of a farm that sold 3,836 pigs in 2011. The analysis shows a strong correlation between profitability of pigs production and changes of pigs and sows population.*

Adres do korespondencji:  
dr Benedykt Pepliński  
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu  
Wydział Ekonomiczno-Społeczny  
Katedra Zarządzania i Prawa  
ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań  
tel. (61) 848 71 09, fax: (61) 848 71 10  
e-mail: [peplinski@up.poznan.pl](mailto:peplinski@up.poznan.pl)

## WYKORZYSTANIE OUTSOURCINGU W PRZEDSIĘBIORSTWACH WIELKOObszarowych W Wielkopolsce

*Sławomir Jarka*

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw  
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie  
Kierownik: prof. dr hab. Henryk Runowski

Słowa kluczowe: nowa ekonomia instytucjonalna, outsourcing, przedsiębiorstwa wielko-  
-obszarowe

*Key words: new institutional economics, outsourcing, large-scale farms*

S y n o p s i s. Głównym celem opracowania jest określenie efektywności ekonomicznej przedsiębiorstw rolniczych w województwie wielkopolskim, różniących się zakresem stosowania outsourcingu. Badania zrealizowano w 2011 r. metodą sondażu diagnostycznego i techniki wywiadu kierowanego z kierownictwem 18 przedsiębiorstw wielkoobszarowych różniących się zakresem stosowania outsourcingu. Do oceny poziomu outsourcingu użyto wskaźnika znaczenia kontraktu, którego wielkość zależy od długości, złożoności, kosztów jednostkowych i zakresu procedur zawieranych kontraktów. Przedsiębiorstwa charakteryzujące się wskaźnikiem znaczenia kontraktu od 2,5 do 2,75 były średnio o 1/5 bardziej rentowne niż jednostki, które odnotowały ten wskaźnik na poziomie 2 do 2,49.

### WPROWADZENIE

Problematyka efektywności przedsiębiorstw stanowi przedmiot zainteresowania ekonomistów od wielu lat. Poszukuje się nowych rozwiązań ekonomicznych i organizacyjnych, które przyczynią się do zwiększenia efektywności wykorzystania zasobów, bowiem coraz częściej posiadanie nieruchomości i innych składników majątku trwałego nie należy do kluczowych, biznesowych zadań firmy. Dążenie do obniżenia kosztów to jedna ze współczesnych dróg poprawy efektywności funkcjonowania przedsiębiorstwa. Zmniejszanie kosztów wymuszają również zmieniające się uwarunkowania rynkowe, w tym rozwój sektora usługowego i przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Obniżanie kosztów to także podstawowa przyczyna motywująca organizacje do poszukiwania nowych lokalizacji dla prowadzenia działalności. Rezultatem tego są zmiany w przedsiębiorstwach, w ich strukturze zasobów i metodach zarządzania. Podjęcie tego problemu badawczego pokazuje znaczenie efektywności dla polskich przedsiębiorstw agrobiznesu, które nie opanowały jeszcze w pełni tworzenia źródeł przewagi konkurencyjnej, a dalszy ich rozwój wymaga zmian organizacyjnych. Wydzielenie procesów i ich delokalizacja mają na celu maksymalne „odchudzenie” przedsiębiorstwa oraz doprowadzenie do tego, że będzie ono skoncentro-

wane na produkcji określonego rodzaju produktu. Przedsiębiorstwa wielkoobszarowe także dostrzegają możliwości coraz szerszego stosowania outsourcingu i wykorzystywania go do poprawy efektywności w wymiarze operacyjnym (wynika to przede wszystkim z presji czynnika kosztowego) i w wymiarze strategicznym (co wynika z nastawienia na budowę źródeł przewagi konkurencyjnej). Nowe podejście do stosowania outsourcingu jest coraz częściej akceptowane zarówno przez teoretyków, jak i praktyków [Coase 1993].

W opracowaniu przedstawiono koncepcję outsourcingu w świetle założeń nowej ekonomii instytucjonalnej. Odwołano się do opracowania Rolanda Coase *The nature of the firm* z 1937 r. Ten laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii opracował podwaliny rozwoju dwóch zasadniczych nurtów nowej ekonomii instytucjonalnej, tj. badania struktur zarządzania oraz badania środowiska instytucjonalnego [Coase 1937, 1993]. To właśnie nowe podejście do dynamicznego stosowania struktur zarządzania stanowi teoretyczną podstawę do rozwoju outsourcingu [Williamson 2000]. Podejście R. Coase'a rozwinął Olivier Williamson, który uznał struktury zarządzania za sposób koordynacji działalności gospodarczej, występujący między rynkiem, hierarchią organizacji i kooperacją w oparciu o kontrakt długoterminowy [Kłós 2009]. Głównym celem badań było określenie efektywności ekonomicznej przedsiębiorstw rolniczych w województwie wielkopolskim, różniących się zakresem stosowania outsourcingu. Na użytek przeprowadzonych badań przyjęto, że outsourcing to wydzielenie ze struktury przedsiębiorstwa realizowanych w nim wcześniej funkcji oraz przekazanie ich zewnętrznemu dostawcy. Outsourcing oznacza długookresową współpracę partnerską z jednostkami zewnętrznymi, kooperantami na podstawie kontraktu. Za struktury dynamiczne przyjęto takie rozwiązania, które są realizowane na podstawie formalnego kontraktu długoterminowego. Każdy kontrakt jest swoistego rodzaju transakcją, analizowaną i ocenianą zgodnie z założeniami NIE (ang. *New Institutional Economics*) przez pryzmat kosztów transakcyjnych [Williamson 1985]. Natomiast przedsiębiorstwa o statycznych strukturach zarządzania to jednostki autarkiczne, dążące do realizacji wszelkich funkcji gospodarczych (procesów) dzięki własnym zasobom, kompetencjom (dotyczy to procesów *core* i *non-core business*), nieskłonne do tworzenia trwałych relacji z dostawcami.

## EKONOMICZNE ASPEKTY OUTSOURCINGU

Gospodarka na początku XXI wieku cechuje się postępującym rozwojem różnorodnych form organizacyjnych przedsiębiorstw, opierających się na dynamicznych strukturach zarządzania. Procesy te z pewnym opóźnieniem rozwinęły się również w rolnictwie, w sferze wytwarzania surowców rolnych, a więc w początkowych ogniwach łańcucha wytwórczego [Pietrzak 2006]. Szybki rozwój technologii, a zwłaszcza tych z zakresu rolnictwa precyzyjnego sprawił, że tylko nieliczne jednostki mogły sobie pozwolić na ich zakup. Większość przedsiębiorstw rolnych w Polsce nie stać na wykorzystywanie pracooszczędnych, a przez to wydajnych technologii produkcji. Bariery są zarówno wysokie nakłady inwestycyjne, niska zdolność kredytowa przedsiębiorstw, jak i często kompetencje pracowników. Dlatego w rolnictwie obserwuje się zwiększone zastosowanie takich struktur, które pozwalają ograniczyć wydatki inwestycyjne na wysokowydajne technologie. Struktury te umożliwiają jednocześnie stosowanie tych technologii wraz z kompetencjami dostawców. Jedną z takich struktur jest formalny kontrakt długoterminowy, opisany przez O. Williamsona [2000]. W gospodarce opartej na trwałych i wieloletnich

powiązaniach z dostawcami przedsiębiorstwa coraz częściej odchodzą od hierarchicznych struktur zarządzania w kierunku struktur rozproszonych. Prowadzone badania wskazują na wiele różnorodnych czynników warunkujących powstawanie i rozwój takich przedsiębiorstw. Wśród nich niewątpliwie ważną rolę pełnią koszty transakcyjne, wpływające na ekonomiczną efektywność transakcji warunkujących powstawanie i rozwój kooperacji przedsiębiorstw [Gurdziński 2011].

Podstawową jednostką badawczą w nowej ekonomii instytucjonalnej jest kontrakt, który umożliwia realizację określonych celów w zawieranych umowach oraz kooperację między zaangażowanymi stronami. Umowy mogą być zawierane bezpośrednio na rynku (różne struktury rynkowe) albo wewnątrz przedsiębiorstw. Kontrakty rynkowe służą realizacji interesów podmiotów działających na rynku, co w teorii ekonomii można wyrazić przez zdolność osiągania nadwyżki przez konsumentów i producentów [Demsetz 1967]. Takim kontraktom towarzyszą jednak koszty transakcyjne. Jak wskazuje Cloude Menard, zróżnicowanie kontraktów jest bardzo duże. Długość trwania umowy jest ściśle związana ze specyfiką aktywów, tzn. im bardziej specyficzne aktywa, tym większe znaczenie ma kontynuacja kontraktu, a ściślej horyzont czasowy, w którym on obowiązuje. Innym czynnikiem różnicującym umowy jest stopień kompletności (złożoności), zależny od specyfiki aktywów oraz od stopnia niepewności [Menard 2000]. Według C. Menarda na zróżnicowanie kontraktów stosowanych przez przedsiębiorstwa wpływa także poziom kosztów jednostkowych uczestników kontraktu. I wreszcie czwartą przyczyną zróżnicowania kontraktów są procedury ich egzekwowania, bardziej złożone i kosztowne przy wyższym stopniu niepewności.

Outsourcing zmieniając strukturę zasobów przedsiębiorstwa, a więc relacje między czynnikami produkcji wpływa jednocześnie na istotny z ekonomicznego punktu widzenia problem kosztów całkowitych. Presja obniżania kosztów według wielu autorów leży u podstaw stosowania outsourcingu w przedsiębiorstwach [Trocki 2001, Click, Duening 2005, Doh 2005, Kłos 2009]. Jest to podstawowe założenie zastosowania tego procesu, jednak z drugiej strony, decyzje o outsourcingu nie mają charakteru czysto finansowego – dotyczą także obszaru nowych kompetencji przedsiębiorstwa, które ostatecznie podnoszą efektywność jego działania. Tak więc, zgodnie z teorią O. Williamsona, racjonalny z ekonomicznego punktu widzenia może być także wzrost kosztów całkowitych wynikający z outsourcingu.

Zakładając, że cena dostawcy usług outsourcingowych będzie niższa niż koszty całkowite realizacji procesu w przedsiębiorstwie, a jednocześnie wyższa niż koszty zmienne własnej realizacji, uzyskujemy efekt redukcji kosztów całkowitych. Jak wskazuje Michał Trocki ich niższy poziom wynika nie tyle z samego przekonania o konieczności realizacji outsourcingu, co przede wszystkim z konsekwentnego wprowadzenia restrukturyzacji zasobów majątkowych i osobowych przedsiębiorstwa. Można tu mówić o korzyściach efektu synergii, wynikających z ukształtowanych nowych relacji w strukturze zasobów materialnych i niematerialnych. Według M. Trockiego [2001], siła tych korzyści będzie przesunięta w czasie, w odniesieniu do momentu wprowadzenia outsourcingu. Dzięki outsourcingowi przedsiębiorstwo może zbudować nowe kompetencje i poprawić efektywność funkcjonowania w obszarze ekonomicznym i organizacyjnym. Jednak ostateczne efekty będą wynikały z konsekwencji realizacji procesu, dostosowanego do warunków wewnętrznych i zewnętrznych danego przedsiębiorstwa, zgodnie z jego strategią. Tak więc omawianie koncepcji outsourcingu tylko w zakresie korzyści wynikających z obniżenia kosztów byłoby nieuzasadnione.

## METODYKA I WYNIKI BADAŃ

Realizacja celu głównego badań wymagała zgromadzenia danych pierwotnych z przedsiębiorstw rolniczych w Wielkopolsce. Materiał zgromadzono metodą sondażu diagnostycznego i techniki wywiadu kierowanego. Wywiady w terenie z kierownictwem badanych jednostek przeprowadzono osobiście w 2011 roku (wrzesień – listopad). Badaniami objęto wielkoobszarowe przedsiębiorstwa prowadzące działalność na terenie województwa wielkopolskiego. Były to jednostki o powierzchni użytków rolnych powyżej 100 ha, dochodowe i rozwojowe. W sumie zbadano 18 takich przedsiębiorstw różniących się zakresem stosowania outsourcingu. O doborze przedsiębiorstw do próby decydowały położenie (obszar województwa wielkopolskiego), powierzchnia użytków rolnych i stosowanie outsourcingu w działalności produkcyjnej. Ważnym elementem badań było wykorzystanie do oceny poziomu outsourcingu wskaźnika znaczenia kontraktu. Jego wartość wyznaczono na podstawie prezentowanej koncepcji C. Menarda [2000]. Po pierwsze, przeprowadzono dekompozycje kontraktów stosowanych w przedsiębiorstwach ze względu na ich długość, złożoność, koszty jednostkowe i zakres procedur ich egzekwowania. Po drugie, oceniono te czynniki według trzystopniowej skali. Do oceny wskaźnika znaczenia kontraktu dla przedsiębiorstwa przyjęto skalę porządkową, według której wartość 1 oznacza małe znaczenie, wartość 2 – średnie znaczenie, wartość 3 – duże znaczenie kontraktu. Ostatnim etapem konstrukcji wskaźnika było uśrednienie ocen uzyskanych dla poszczególnych czynników.

W badaniach wykorzystano także metodę delficką, w której rolę ekspertów pełnili kierownicy badanych jednostek. Uznano, że kontrakty charakteryzujące się względnie dużą trwałością to umowy zawierane na co najmniej trzy lata.

Przedsiębiorstwa wielkoobszarowe w Polsce to zbiorowość licząca około 11 tys. podmiotów, a ich udział w wolumenie stanowi tylko 0,4%. W województwie wielkopolskim ich udział jest ponad dwukrotnie wyższy niż średnio w Polsce i stanowi około 1% [*Powszechny Spis Rolny* 2011]. W tabeli 1. przedstawiono populację przedsiębiorstw wielkoobszarowych w Polsce, określoną na podstawie wyników *Powszechnego Spisu Rolnego* z 2010 roku. Z prezentowanych danych wynika, że przedsiębiorstwa wielkoobszarowe prowadziły działalność na powierzchni ponad 3,5 mln ha, co stanowiło ponad 19% powierzchni ogólnej. W przedsiębiorstwach użytkujących powyżej 100 ha znajdowało się prawie 23% powierzchni użytków rolnych oraz ponad 24% powierzchni zasiewów. W jednostkach tych znajdowało się również około 43% powierzchni użytków rolnych pozostałych, tj. nieutrzymywanych w dobrej kulturze rolnej, co może wskazywać na marginalizację produkcji rolniczej w części tych przedsiębiorstw.

Najwięcej przedsiębiorstw prowadziło działalność w grupie obszarowej od 100 do 199,99 ha, natomiast w grupie powyżej 1000 ha wolumen wynosił jedynie 581. Można przyjąć więc, że występuje zależność odwrotnie proporcjonalna pomiędzy liczbą przedsiębiorstw wielkoobszarowych w poszczególnych przedziałach wielkości, a ich przeciętną powierzchnią. Średnia powierzchnia przedsiębiorstw wynosiła 317,6 ha.

Tabela 1. Przedsiębiorstwa wielkoobszarowe w Polsce według grup obszarowych w 2010 roku

Grupy obszarowe [ha]	Liczba przedsiębiorstw	Powierzchnia użytków rolnych [tys. ha]
100-199,9	6 203	772,3
200-299,9	1 804	404,3
300-499,9	1 525	532,0
500-999,9	1 053	642,6
1000 i więcej	581	1 195,2
Razem	11 166	3 546,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela 2. Charakterystyka powierzchni badanej zbiorowości przedsiębiorstw rolnych

Rodzaj użytków	Średnia powierzchnia [ha]	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności	Wartość minimalna	Wartość maksymalna	Mediana
Użytki rolne	368,54	38,45	10,43	225,17	500,93	272,80
Grunty orne	342,75	20,00	5,84	128,32	472,38	253,57

Źródło: opracowanie własne.

Na uwagę zasługują również zmiany liczby przedsiębiorstw i ich powierzchni. W latach 1996-2010 liczba przedsiębiorstw zwiększyła się o ponad 60%. Wzrost ten miał miejsce w trzech najmniejszych grupach obszarowych, np. wśród przedsiębiorstw do 200 ha populacja zwiększyła się prawie trzykrotnie (272,3%). Z kolei w przedsiębiorstwach powyżej 500 ha wystąpił około 25-procentowy spadek liczebności i jeszcze większy spadek przeciętnej powierzchni (ponad 30 %). W efekcie tych zmian przeciętna powierzchnia przedsiębiorstwa wielkoobszarowego w 2010 roku stanowiła jedynie 58% wielkości z 1996 roku. Tego rodzaju zmiany w strukturze agrarnej można uznać za niekorzystne, pogłębiające proces dezintegracji czynników produkcji przedsiębiorstw wielkoobszarowych. Zmiany te miały charakter egzogeniczny i antycypacyjny, były spowodowane wprowadzoną *Ustawą z dnia 16 września 2011 r. o zmianie ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych innych ustaw*. Ta nowelizacja wprowadziła niekorzystne dla właścicieli wielkoobszarowych przedsiębiorstw przepisy, m.in. o konieczności wyłączenia 30% gruntów rolnych [Dz.U. 2011.233.1382 z 2 listopada 2011 r.].

W tabeli 2. przedstawiono charakterystykę powierzchni użytków rolnych w badanych jednostkach. W strukturze użytków rolnych dominowały grunty orne, które zajmowały powyżej 90% powierzchni użytków rolnych. Wartość wskaźnika zmienności wskazuje zarazem na małe zróżnicowanie tej cechy w badanych jednostkach. Badane przedsiębiorstwa cechowały się dużym wskaźnikiem umaszynowania, tj. wartością maszyn na 1 ha UR, wynoszącym ponad 15 tys. zł. Poziom specjalizacji, określony za pomocą wskaźnika specjalizacji, który uwzględnia procentowy udział danej gałęzi w strukturze produkcji towarowej brutto, wynosił około 60%. Analizowane przedsiębiorstwa można uznać za jednokierunkowe, ponieważ udział dwóch gałęzi zbóż lub produkcji tuczników mięscił się w przedziale 40-60%.

Tabela 3. Wskaźniki rentowności i produktywności w badanych przedsiębiorstwach (2010 r.)

Nazwa wskaźnika	Średnia wartość wskaźnika [%]
Rentowność aktywów	9,43
Rentowność kapitału własnego	16,05
Rentowność sprzedaży	14,49
Produktywność aktywów	67,86
Produktywność majątku trwałego	177,42

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 3. przedstawiono kształtowanie się poziomu efektywności majątku, kapitału własnego oraz sprzedaży. W ocenie efektywności finansowej przedsiębiorstw szczególne znaczenie odgrywa wskaźnik rentowności kapitału własnego.

W badanej zbiorowości wysoką rentownością i produktywnością majątku charakteryzowały się przedsiębiorstwa z grupy 250-300 ha UR. Jednocześnie jednostki te osiągnęły najwyższą rentowność kapitału własnego przy wysokim poziomie rentowności sprzedaży.



Zgodnie z przyjętymi założeniami metodycznymi do oceny kontraktów outsourcingowych wykorzystano wskaźnik znaczenia kontraktu. Badane przedsiębiorstwa najczęściej korzystały z usług realizowanych dla produkcji zwierzęcej (około 60%), takich jak: weterynaryjne, inseminacyjne, produkcja pasz. W mniejszym stopniu były stosowane kontrakty w zakresie produkcji roślinnej. 27% przedsiębiorstw korzystało z specjalistycznych usług w zakresie produkcji roślinnej, takich jak: zabiegi chemiczne na plantacjach roślin uprawnych, ocena zawartości składników mineralnych w glebie. Spośród 18 badanych jednostek w 16 stwierdzono, że długość relacji z dostawcą usług przekraczała 3 lata. Oznacza to, że przedsiębiorstwa współpracowały w sposób trwały z dostawcami rynkowymi. Należy zaznaczyć, że współpraca ta miała charakter sformalizowany (pisemne umowy) lub niesformalizowany (ustne umowy).

Aby ocenić stopień złożoności kontraktów pod względem formalnym przeanalizowano te umowy, które były sporządzone w wersji pisemnej. Pod tym względem przedsiębiorstwa nastawione na produkcję zwierzęcą korzystały z bardziej złożonych uwarunkowań realizacji kontraktu i osiągały wskaźnik cząstkowy 2 bądź 3. Natomiast w przypadku kontraktów zawartych w formie ustnej przyporządkowano takim transakcjom wskaźnik cząstkowy 1. W badanej zbiorowości 90% przedsiębiorstw uzyskało wartość tego wskaźnika cząstkowego w przedziale od 2 do 3. Natomiast w 10% badanych przedsiębiorstw wartość wskaźnika wyniosła 1. Przedsiębiorstwa o wyższym wskaźniku złożoności zawierały kontrakty o dłuższej perspektywie obowiązywania, co kreowało wzajemną zależność między stronami.

W przypadku trzeciego czynnika – kosztów jednostkowych kontraktu – można zauważyć, że ich rola zależała od kierunku produkcji. Wyższe wartości tego wskaźnika cząstkowego wystąpiły w przedsiębiorstwach wyspecjalizowanych w produkcji zwierzęcej i osiągnęły poziom 2,8, a niższe w przedsiębiorstwach z produkcją roślinną, głównie produkcją zbóż (wskaźnik 2,5). Niezależnie od kierunku produkcji należy uznać, że poziom kosztów jednostkowych u dostawców w badanych jednostkach odgrywał dużą rolę przy ocenie kontraktów outsourcingowych.

Ostatnim czynnikiem wykorzystywanym do oceny znaczenia kontraktów był zakres procedur wykorzystywanych do ich egzekwowania. Według Aliny Daniłowskiej [2007] zależą one od stopnia niepewności. Tam, gdzie jest on niski, stosowane są prostsze procedury i w efekcie kontrakty są mniej różnorodne. Jak podaje autorka badań, podwyższenie stopnia niepewności rodzi konieczność wprowadzania różnorodnych zabezpieczeń, co kształtuje dodatkowo wyższy poziom kosztów transakcyjnych kontraktu. Z badań wynika, że w przedsiębiorstwach stosujących kontrakty długoterminowe (w 16 spośród 18 badanych) zakres zabezpieczeń (złożoność procedur) był stosunkowo niski, wskaźnik cząstkowy osiągnął średnią wartość 1,55. Była to najniższa wartość wśród wszystkich wskaźników cząstkowych. Sytuacja ta wynika z faktu, że w kontraktach długoterminowych strony zakładają, że nie ma możliwości przewidzenia wszystkich uwarunkowań, które mogą wystąpić w trakcie realizacji. Poza tym jak wskazują doświadczenia Doroty Ciesielskiej-Maciągowskiej [2011] przy stosowaniu rozbudowanych procedur kontraktu znacznie rośnie poziom kosztów transakcyjnych, co sprawia, że outsourcing przestaje być opłacalny dla przedsiębiorstw. W efekcie w umowach umieszczane są ramowe rozwiązania, zakładające że problemy będą rozstrzygane poprzez bieżące negocjacje.

Reasumując, poziom wskaźnika znaczenia kontraktu wskazuje różnicę w podejściu do stosowania outsourcingu w badanych przedsiębiorstwach rolniczych na terenie Wielkopolski. Wyższe wartości wskaźnika znaczenia kontraktu wystąpiły w przedsiębiorstwach wyspecjalizowanych w produkcji zwierzęcej (produkujących trzodę chlewną). Z kolei niższe wartości tego wskaźnika cechowały przedsiębiorstwa rolnicze z produkcją roślinną.



Na uwagę zasługuje porównanie poziomu wskaźnika znaczenia kontraktu z osiąganą rentownością w badanej populacji przedsiębiorstw. Z badań wynika, że przedsiębiorstwa charakteryzujące się wskaźnikiem w przedziale od 2,5 do 2,75 były średnio o 1/5 bardziej rentowne niż jednostki, które odnotowały ten wskaźnik na poziomie od 2 do 2,49. Wyższą rentowność tych jednostek można wytłumaczyć tym, że dzięki outsourcingowi zmniejszył się poziom kosztów stałych przedsiębiorstw oraz wystąpił efekt synergii, wynikający ze stosowania bardziej wydajnych technologii.

Z kolei w przedsiębiorstwach o niższym wskaźniku znaczenia kontraktu zaobserwowano relatywnie nietrwałe związki z dostawcami (na rynku zaopatrzenia) lub ich brak. Zawierane kontrakty dotyczyły dość krótkiego czasu, tj. do 3 lat. Na ogół miały one charakter mało formalny i występowały w formie ustnej umowy. Niższy poziom rentowności tej grupy przedsiębiorstw wynika także z relatywnie wysokiego poziomu kosztów stałych (mierzono go wskaźnikiem: koszty stałe/wartość produkcji) oraz braku dodatkowych korzyści ze stosowania bardziej wydajnych maszyn i urządzeń (oferta partnera outsourcingowego).

Najważniejsze przesłanki stosowania outsourcingu w badanych przedsiębiorstwach to:

- obniżenie i oszczędność kosztów – 95% wskazań,
- możliwość skoncentrowania się na podstawowym kierunku działania – 60%,
- usprawnienie procesów pod względem czasu, jakości, dokładności – 55%,
- zmniejszenie wartości aktywów – 45%,
- dostęp do innowacyjnych rozwiązań organizacyjnych i technicznych – 40%,
- podniesienie kwalifikacji pracowników i zdobycie wiedzy – 25%,
- brak jasno określonych celów – 5%,
- zwiększony poziom zadowolenia klientów – 3%,
- perspektywa wykorzystania nowych możliwości biznesowych – 3%,
- zmiana sposobu działania firmy, kultury organizacyjnej – 3%.

Najważniejszym celem stosowania outsourcingu było obniżenie kosztów prowadzenia działalności. Z tego powodu łatwość znalezienia rozwiązań alternatywnych czyniła takie kontrakty odnawialnymi po bardzo niskich kosztach transakcyjnych. Kontrakty krótkoterminowe miały łatwe do wyegzekwowania zabezpieczenia transakcji i z tego punktu widzenia można je uznać za bardziej precyzyjne niż kontrakty długoterminowe.

## WNIOSKI

1. Na podstawie badań nowej ekonomii instytucjonalnej można przyjąć, że problematyka struktur zarządzania, kosztów transakcyjnych, kontraktów wpływa współcześnie na zachowania organizacyjne przedsiębiorstw, w tym również przedsiębiorstw rolniczych w Polsce.
2. 27% badanych przedsiębiorstw korzystało z specjalistycznych usług w produkcji roślinnej (głównie zabiegi chemiczne i ocena zawartości składników mineralnych w glebie). W 16 spośród 18 badanych jednostek okres współpracy z dostawcą usług przekraczał 3 lata, co zgodnie z przyjętą metodyką, świadczy o trwałości relacji outsourcingowych.
3. W badanych przedsiębiorstwach wielkoobszarowych wykazano zróżnicowane znaczenie kontraktów z dostawcami usług i surowców produkcji rolniczej. Aż 90% przedsiębiorstw korzystało z kontraktów długoterminowych. Szczegółowe dane na temat znaczenia kontraktów w badanych przedsiębiorstwach omówiono za pomocą wskaźnika znaczenia kontraktów.

4. Przedsiębiorstwa charakteryzujące się wskaźnikiem znaczenia kontraktu, który osiągał wartości w przedziale od 2,5 do 2,75, były średnio o 1/5 bardziej rentowne niż jednostki, które odnotowały ten wskaźnik na poziomie 2 do 2,49. Ich wyższa rentowność wynikała z tego, że dzięki outsourcingowi zmniejszył się poziom kosztów stałych przedsiębiorstw oraz wystąpił efekt synergii.
5. Z badań wynika, że najważniejszą celem stosowania outsourcingu było obniżenie kosztów prowadzenia działalności. Dzięki outsourcingowi przedsiębiorstwo może rozwijać nowe kompetencje i poprawić efektywność funkcjonowania w obszarze ekonomicznym i organizacyjnym. Jednak ostateczne efekty będą wynikały z konsekwencji realizacji procesu dostosowanego do warunków wewnętrznych i zewnętrznych danego przedsiębiorstwa, zgodnie z jego strategią.

## LITERATURA

- Ciesielska-Maciągowska D. 2011: *Wpływ zmiany kosztów transakcyjnych na procesy outsourcingu i offshoringu*, [w] *Koszty transakcyjne. Skutki zmian dla przedsiębiorstw*, R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz (red.), Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 157-159.
- Click R., Duening T. 2005: *Essentials of Business Process Outsourcing*, John Wiley & Son's Inc., New Jersey, p. 24.
- Coase R.H. 1993: *The nature of the firm*, [w] *The nature of the firm. Origins, evolutions, and development*, O.E. Williamson, S.G. Winter (ed.), Oxford University Press, New York, s. 61-74.
- Coase, R.H. 1937: *The nature of the firm*, „*Economica*” 4(16), p. 203-207.
- Daniłowska A. 2007: *Poziom, zróżnicowanie oraz uwarunkowania kosztów transakcyjnych kredytów i pożyczek rolniczych*, Wyd. SGGW, Warszawa, s. 43-44.
- Demsetz H. 1967: *Toward a theory of property rights, Papers and Proceedings of the Seventyninth Annual Meeting of the American Economic Association*, „*American Economic Review*” 57, s. 347-359.
- Doh, J.P. 2005: *Offshore Outsourcing: Implications for International Business and Strategic Management, Theory and Practice*, „*Journal of Management Studies*”, 42(3), s. 695-704.
- Gurdziński M.W. 2011: *Koszty transakcyjne contra koszty organizacji*, [w] *Uwarunkowania zmian kosztów transakcyjnych*, R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz (red.), Oficyna Wydawnicza SGH, s. 89-108.
- Kłos M. 2009: *Outsourcing w polskich przedsiębiorstwach*, CEDEWU, Warszawa, s. 203-207.
- Menard C. 2000: *Enforcement procedures and governance structures: What relationship?* [w] *Institutions, contracts and organizations*, C.Menard, E. Elgar (ed.), Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, s. 234-253.
- Pietrzak M. 2006: *Efektywność finansowa spółdzielni mleczarskich - koncepcja oceny*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, s. 46-52.
- Powszechny Spis Rolny*. 2011: Raport z wyników, Wydawnictwo GUS, Warszawa, s. 66-70.
- Trocki M. 2001: *Outsourcing. Metoda restrukturyzacji działalności gospodarczej*, PWE, Warszawa, s. 120-121.
- Ustawa z dnia 16 września 2011 r. o zmianie ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych innych ustaw*, Dz.U. 2011.233.1382.
- Williamson O.E. 1985: *The economic institutions of capitalism*, The Free Press, New York.
- Williamson O.E. 2000: *The new institutional economics: Taking stock, looking ahead*, „*Journal of Economics Literature*”, vol. 16, No. 3, ps. 171-195.

*Sławomir Jarka*

*THE USE OF OUTSOURCING IN BIG SCALE ENTERPRISES IN WIELKOPOLSKA*

*Summary*

*The main objective of the research was to identify economic efficiency of farms from wielkopolskie voivodship, varied in terms of the use of outsourcing. The research was conducted using diagnostic polls and guided interviews. Interviews were conducted personally with executives of investigated farms in 2011. Interviews were conducted in 18 profitable and developing big scale farms (over 100 ha) operating in wielkopolskie voivodship. An important element of the analysis was the use of an index of contract importance to evaluate the level of outsourcing. The value of the index depends on the length, complexity, costs per unit and scope of contract procedures. Companies with the index of contract importance between 2.5 and 2.75 were on average 1/5 more profitable than those with the index between 2 and 2.49. Higher profitability can be explained by the fact that due to outsourcing the level of fixed costs was reduced and that a synergic effect occurred thanks to the use of more efficient technologies.*

Adres do korespondencji:

dr Sławomir Jarka

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

ul. Nowoursynowska 166

02-787 Warszawa

e-mail: [slawomir\\_jarka@sggw.pl](mailto:slawomir_jarka@sggw.pl)

## ZMIANY OBSZAROWE A INTENSYWNOŚĆ GOSPODAROWANIA W GOSPODARSTWACH INDYWIDUALNYCH

*Agata Żak*

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw  
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie  
Kierownik: prof. dr hab. Henryk Runowski

Słowa kluczowe: obszar, intensywność, intensywność organizacji, intensywność produkcji, intensywność gospodarowania

*Key words: area, intensity, intensity of organization, intensity of production, intensity of management*

S y n o p s i s. W artykule określono związek między zmianami obszarowymi gospodarstw indywidualnych a ich intensywnością produkcji i intensywnością organizacji produkcji roślinnej i zwierzęcej. Badane gospodarstwa podzielono na cztery grupy ze względu na zmianę obszaru lub jej brak. Badania przeprowadzono za lata 2005-2009. Źródłem danych były informacje z systemu FADN. Uzyskane wyniki wskazują, iż zmiany obszarowe nie wykazywały wyraźnej współzależności z poziomem intensywności gospodarowania. Jednakże w grupie, która zwiększyła powierzchnię o ponad 25%, zmiany intensywności gospodarowania były najbardziej korzystne, między innymi nastąpił najwyższy wzrost wskaźnika intensywności produkcji zwierzęcej.

### WSTĘP

Polskie gospodarstwa rolne charakteryzują się zróżnicowanym potencjałem produkcyjnym, który wynika m.in. z odmiennych warunków glebowych oraz klimatycznych. Jak podają Stanisław Krasowicz i Janusz Igras [2003, s. 233-251] oraz Adam Harasim [2006, s. 171] w Polsce zwiększało się znaczenie czynników organizacyjno-ekonomicznych, struktury agrarnej, struktury produkcji, jej intensywności oraz wydajności. Przyczyn tego należy doszukiwać się zarówno w uwarunkowaniach historycznych, jak i w bieżących przemianach agrarnych.

Badania wielu autorów [Krasowicz 2009, s. 9-36, Pietrzykowski, Wicki 2010, s. 317-323] wskazują na występowanie regionalnego zróżnicowania zarówno intensywności produkcji, jak i intensywności organizacji produkcji roślinnej oraz zwierzęcej. Jerzy Kopiński [2009, s. 85] wykazał, iż na zróżnicowanie wskaźnika intensywności organizacji produkcji rolniczej znaczący wpływ miały przemiany zachodzące w rolnictwie i całej gospodarce narodowej. Małgorzata Polna [2009, s. 157-165] badając intensywność organizacji rolnictwa polskiego w latach 1996-2002 zwróciła uwagę na proces polaryzacji, polegający na wzroście stopnia intensywności organizacji produkcji roślinnej i zwierzęcej gospodarstw na obszarach, które już wcześniej charakteryzowały się znacznym poziomem intensywności.

Problematykę intensywności organizacji produkcji roślinnej oraz zwierzęcej podejmowało wielu ekonomistów [m.in.: Andrae 1964, s. 62, Klepacki 1997, s. 74-111, Gołębiewska 2010, s. 124-143]. Jednym z pierwszych w Polsce był Bogdan Kopeć [1969, s. 180], który opracował metody pomiaru intensywności. Współcześnie, przy gwałtownych zmianach w otoczeniu gospodarstw, przy szybkim rozwoju technicznym i ekonomicznym, ujawniły się przesłanki podnoszenia poziomu intensywności produkcji [Gołębiewska 2010, s. 139].

Z badań przeprowadzonych przez Annę Szeląg-Sikorę [2008a, s. 283] wynika, iż zasoby użytków rolnych były determinantą poziomu intensywności organizacji prowadzonej produkcji rolniczej. Jej zdaniem intensywność produkcji rolniczej może być jednym z wyznaczników przemian zmierzających w stronę modernizacji zaplecza technicznego oraz struktury agrarnej gospodarstw rolnych.

Zależności pomiędzy wielkością ekonomiczną gospodarstw a ich poziomem intensywności były przedmiotem badań prowadzonych przez A. Szeląg-Sikorę [2008b, s. 237-244]. Na podstawie mierników oceny uwarunkowań ekonomiczno-technicznych gospodarstw stwierdziła, iż wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej gospodarstwa zwiększa się również intensywność organizacji produkcji. Natomiast Sławomir Kocira [2009, s. 99-104] na podstawie korelacji liniowej Pearsona wykazał, iż pomiędzy intensywnością organizacji produkcji a wielkością ekonomiczną istnieje bardzo słaba ujemna współzależność.

Paweł Kasztelan [2008, s. 85-94] zaobserwował, iż wzrost intensywności łączy się ze wzrostem produktywności wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolniczych, co w konsekwencji pozwala na uzyskanie lepszych wyników w zakresie rentowności prowadzonej działalności.

Wpływ mechanizacji na intensywność organizacji gospodarstw podejmowali m.in. Tomasz Szuk [2009, s. 233-240] oraz Edmund Lorencowicz [2009, s. 111-117], którzy wykazali wprost proporcjonalną zależność między wskaźnikiem umaszynowania a poziomem intensywności organizacji.

Zdaniem Mariana Rojewskiego [1983, s. 202-205] intensywność ogólnie oznacza natężenie jakiegoś zjawiska lub działalności człowieka w procesie produkcji. Odzwierciedla ona rzeczywisty poziom nakładów ponoszonych przez gospodarstwo. W organizacji gospodarstw rolniczych określanie poziomu intensywności dokonywane jest na dwa sposoby, a mianowicie poprzez badanie intensywności produkcji (intensywność gospodarowania) oraz intensywności organizacji gospodarstwa rolnego (intensywność potencjalna).

Według Nory Krusze [1976, s. 43] w rolnictwie intensywność produkcji w dziale produkcji roślinnej określa poziom zaangażowania nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej ponoszonych na jednostkę obszaru. Natomiast w dziale produkcji zwierzęcej intensywność produkcji ustalana jest na podstawie poziomu ponoszonych nakładów pracy i środków produkcji w przeliczeniu na 1 sztukę dużą (SD lub LU<sup>1</sup>).

Zdaniem Augustyna Wosia i Franciszka Tomczaka [1983, s. 148] intensywność produkcji rolniczej jest miarą natężenia stosowania łącznie dwóch czynników produkcji – pracy i kapitału w stosunku do trzeciego czynnika, czyli ziemi. Tak więc intensywność w procesie produkcji wyraża stopień wykorzystania ziemi za pomocą pozostałych czynników.

Intensywność organizacji gospodarstwa jest określana udziałem roślin nakładochłonnych w strukturze użytków rolnych oraz liczbą zwierząt w sztukach fizycznych lub przeliczeniowych na jednostkę powierzchni. Istnieje kilka metod punktowej oceny

<sup>1</sup> LU – jednostka przeliczeniowa zwierząt (ang. *livestock unit*); stan średnioroczny koniowatych, bydła, owiec, kóz, trzody chlewnej i drobiu utrzymywanych w gospodarstwie rolnym, wyrażony w jednostkach przeliczeniowych zwierząt (LU) wg FADN [www.fadn.pl].

intensywności organizacji gospodarstw rolnych. Najczęściej oceny poziomu intensywności potencjalnej, określanej inaczej intensywnością organizacji produkcji rolniczej, dokonuje się za pomocą metody punktowej B. Kopcia [1969, s. 180]. Intensywność organizacji oblicza się w punktach, przy zastosowaniu odpowiednich współczynników intensywności, które różnicują pod względem pracochłonności poszczególne grupy roślin oraz gatunki zwierząt. W literaturze występuje wiele współczynników możliwych do zastosowania przy określaniu intensywności. Jak podkreślał Ryszard Manteuffel [1979, s. 171-172], niektórzy ekonomiści stosują skorygowane współczynniki intensywności według pięciu stopni zagospodarowania. Jego zdaniem, nie odzwierciedlały one faktycznie poniesionych nakładów i komplikowały metodę badań.

Jednymi z najczęściej stosowanych są współczynniki intensywności według B. Kopcia lub Bernda Andreae [1964, s. 62]. Suma uzyskanych punktów, zarówno z produkcji roślinnej, jak i zwierzęcej, umożliwia ocenę poziomu intensywności organizacji gospodarstwa według pięciostopniowej skali Kopcia, tj. gospodarstwa ekstensywne (do 200 punktów), mało intensywne (200-250), średnio intensywne (250-300), wysoko intensywne (300-350), bardzo wysoko intensywne (powyżej 350).

Intensywny sposób prowadzenia produkcji oznacza zwiększanie nakładów produkcyjnych na jednostkę powierzchni, ekstensywny zaś polega na powiększaniu powierzchni użytkowanej rolniczo bez zwiększania nakładów w przeliczeniu na jednostkę powierzchni. Produkcja lub gospodarstwo rolne są intensywne, jeśli charakteryzują się dużym nakładem środków produkcji oraz pracy na jednostkę powierzchni, natomiast ekstensywne są gospodarstwa lub produkcja, które charakteryzują się niskim nakładem pracy żywej i uprzedmiotowionej na 1 ha użytków rolnych [Rychlik, Kosieradzki 1981, s. 213-221].

Zdaniem Moniki Gębskiej i Tadeusza Filipiaka [2006, s. 86] gospodarstwa, które ograniczają produkcję rolniczą wyłącznie do produkcji roślinnej, są zazwyczaj ekstensywnie zorganizowane – osiągają mniej punktów dotyczących intensywności organizacji, obecność produkcji zwierzęcej podnosi intensywność organizacji gospodarstwa rolniczego. W okresach długotrwałej stabilizacji gospodarczej, gdy nie ma skokowych zmian w technologii gospodarowania, oba sposoby (czyli badanie intensywności organizacji oraz intensywności produkcji) umożliwiają osiągnięcie zbliżonych wyników [Manteuffel 1979, s. 168].

## CEL I METODYKA BADAŃ

Celem opracowania jest zbadanie, czy zmiany obszarowe zachodzące w gospodarstwach indywidualnych wpływają na poziom intensywności gospodarowania. Intensywność organizacji produkcji rolniczej, w tym produkcji roślinnej i zwierzęcej analizowanych gospodarstw, obliczono metodą punktową B. Kopcia. Intensywność organizacji produkcji roślinnej ustalono według wzoru:

$$I_r = \sum (p \times s)$$

gdzie:

$I_r$  – intensywność organizacji produkcji roślinnej,

$p$  – udział powierzchni uprawy danej rośliny (grupy roślin) w użytkach rolnych w %,

$s$  – współczynnik intensywności dla każdej rośliny według B. Kopcia.

Kształtowanie się intensywności organizacji produkcji zwierzęcej obliczono według wzoru:

$$I_z = \sum (q \times t)$$

gdzie:

$I_z$  – intensywność organizacji produkcji zwierzęcej,

$q$  – liczba sztuk dużych poszczególnych gatunków lub grup zwierząt na 100 ha UR<sup>2</sup>,

$t$  – współczynnik intensywności dla każdego gatunku zwierząt według B. Kocpia.

W celu ustalenia poziomu intensywności organizacji produkcji rolniczej ( $I$ ) zsumowano poziom intensywności organizacji dla obydwu działów produkcji według wzoru:

$$I = I_r + I_z$$

Ponadto, w badanych gospodarstwach ustalono intensywność produkcji roślinnej, mierzoną wielkością kosztów bezpośrednich ponoszonych na produkcję roślinną w przeliczeniu na 1 ha oraz intensywność produkcji zwierzęcej obliczoną jako relacja kosztów bezpośrednich dotyczących produkcji zwierzęcej przypadająca na jednostkę przeliczeniową zwierząt LU.

Do przetwarzania danych empirycznych zastosowano metody: opisową, porównawczą, wskaźnikową oraz opis i metody statystyczne, w tym analizę korelacji rang Spearmana.

## CHARAKTERYSTYKA PRÓBY BADAWCZEJ

Do badań przyjęto próbę badawczą obejmującą 7627 gospodarstw indywidualnych. Zgromadzone dane są reprezentatywne dla całej zbiorowości gospodarstw objętych systemem FADN. Gospodarstwa podzielono na cztery następujące grupy pod względem zmian zasobów ziemi dokonanych w 2005 roku lub 2006 roku, albo łącznie w tych latach:

A – zmniejszające obszar (1597 gospodarstw),

B – bez zmian (4113 gospodarstw),

C – zwiększające powierzchnię do 25% (1460 gospodarstw),

D – zwiększające powierzchnię powyżej 25% (457 gospodarstw).

Podział ten umożliwił przeprowadzenie kompleksowej analizy porównawczej intensywności organizacji produkcji rolniczej podmiotów w poszczególnych grupach. Zastosowano metodę doboru celowego obiektów badawczych.

Z danych przedstawionych w tabeli 1. wynika, iż średnia powierzchnia użytków rolnych (UR) w badanych gospodarstwach była kilkukrotnie wyższa od średniej wielkości gospodarstwa w Polsce<sup>3</sup>. Największą powierzchnią UR w 2005 roku charakteryzowały się gospodarstwa zmniejszające obszar, a ponaddwukrotnie mniejszy areal był w dyspozycji gospodarstw z grupy D.

W latach 2005-2009 podmioty z grupy A zmniejszyły obszar użytkowanej ziemi o 6%. Gospodarstwa z pozostałych grup zwiększyły areal odpowiednio: B – 5,3%, C – 12,6% oraz D – 64,7%. We wszystkich grupach największe zmiany obszaru nastąpiły do 2006 roku, natomiast w późniejszym okresie były one znacznie mniejsze. Sytuacja ta mogła być spowodowana zarówno osiągnięciem powierzchni zbliżonej do optymalnej, jak i trudnościami w pozyskiwaniu nowych gruntów przez badane gospodarstwa. W tabeli 2.

<sup>2</sup> Zastosowano przeliczniki jednostek przeliczeniowych zwierząt (LU) zgodnie z metodyką FADN.

<sup>3</sup> Według Eurostatu średnia powierzchnia gospodarstwa w Polsce w 2005 roku wynosiła 6 ha UR, zaś w 2009 roku – 10 ha UR.



Tabela 1. Średnia powierzchnia użytków rolnych w latach 2005-2009

Grupa	Średnia powierzchnia użytków rolnych w roku [ha]				
	2005	2006	2007	2008	2009
A	51,17	45,65	47,36	47,54	47,98
B	30,35	30,35	30,87	31,47	32,01
C	41,06	43,73	44,66	45,58	46,56
D	24,90	37,33	38,45	39,09	40,11

Źródło: opracowanie własne na podstawie FADN.

Tabela 2. Udział grup roślin w strukturze gruntów ornych oraz udział inwentarza żywego w strukturze zwierząt ogółem w latach 2005 i 2009

Grupa roślin	Udział w powierzchni gruntów ornych w roku w grupie [%]							
	A		B		C		D	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Zboża	76,01	71,72	83,67	81,79	77,96	74,02	78,53	76,76
Pozostałe uprawy polowe	22,61	27,00	14,85	16,66	20,42	24,43	18,76	20,88
Uprawy energetyczne	0,00	0,00	0,00	0,06	0,00	0,06	0,00	0,17
Warzywa i kwiaty	1,38	1,28	1,48	1,50	1,62	1,49	2,71	2,19
Gatunek zwierząt	Udział w strukturze inwentarza żywego w grupie [%]							
Krowy mleczne	23,14	25,00	20,60	21,44	24,83	23,84	22,61	24,09
Pozostałe bydło	15,53	19,93	12,62	16,05	16,16	17,79	13,13	17,08
Owce i kozy	0,30	0,25	0,34	0,27	0,14	0,10	0,18	0,07
Trzoda chlewna	56,01	48,50	56,36	51,17	54,21	54,69	53,65	47,98
Drób	4,24	5,46	9,57	10,62	4,16	3,17	9,26	9,67

Źródło: opracowanie własne na podstawie FADN.

zestawiono udział poszczególnych roślin w powierzchni gruntów ornych oraz strukturę inwentarza żywego.

Na podstawie danych przedstawionych w tabeli 2. stwierdzono, iż niezależnie od zmian obszarowych w strukturze dominowały zboża. Ich udział stanowił ponad 70% wszystkich zasiewów. W badanym okresie we wszystkich grupach zaobserwowano spadek udziału zbóż o: ponad 4 p.p. w grupie A, prawie 4 p.p. w grupie C oraz o niespełna 2 p.p. w grupach B oraz D. Najniższy udział zbóż w powierzchni gruntów ornych był w gospodarstwach zmniejszających obszar. W badanym okresie wzrósł natomiast udział pozostałych upraw polowych<sup>4</sup> w porównywalnym stopniu do spadku udziału zbóż. W gospodarstwach z grupy D, czyli w których nastąpiły największe zmiany areалу, nastąpił wzrost udziału pozostałych upraw polowych w powierzchni gruntów ornych, przy prawie dwukrotnym zwiększeniu areалу przeznaczonego pod ich uprawę. Sytuacja ta świadczy o zmianach struktury zasie-

<sup>4</sup> Pozostałe uprawy polowe – strączkowe na nasiona, ziemniaki, buraki cukrowe, ziola, oleiste i włókniste łącznie z produkcją na nasiona, chmiel, tytoń, inne przemysłowe.

wów w kierunku zwiększania udziału roślin bardziej intensywnych.

W strukturze inwentarza żywego nie wystąpiły w badanych grupach gospodarstw jednoznaczne zmiany, które można wiązać ze zmianą obszaru gospodarstw. We wszystkich grupach dominował chów trzody chlewnej oraz bydła wraz z krowami mlecznymi. W przypadku trzody chlewnej, z wyjątkiem grupy C, w której zaobserwowano wzrost jej udziału o 0,5 p.p., nastąpiło ograniczenie znaczenia tego gatunku zwierząt, zwłaszcza w grupie A.

W strukturze pogłowia zwierząt nastąpił wzrost udziału bydła. W największym stopniu zwiększyły ten udział gospodarstwa z grupy A, przy czym w dużo większym zakresie dotyczyło to powiększenia udziału pozostałego bydła niż krów mlecznych (o niespełna 2 p.p.). Analogiczne zwiększenia udziałów pogłowia bydła wystąpiły w grupie C. Zdecydowanie największy wzrost udziału pogłowia pozostałego bydła (43%) oraz krów mlecznych (17%) był w gospodarstwach, które powiększyły powierzchnię o ponad 25%. W roku 2009 gospodarstwa z grup C i D charakteryzowały się podobnym udziałem krów (około 24% w strukturze inwentarza żywego) i pozostałego bydła (17%).

## WYNIKI BADAŃ

W intensywności organizacji produkcji roślinnej w badanych grupach gospodarstw wystąpiło kilka prawidłowości, które szczegółowo prezentuje tabela 3. W 2005 roku najwyższym poziomem intensywności charakteryzowały się podmioty z grup zwiększających obszar. Wzrost ich powierzchni spowodował początkowy spadek intensywności, zaś w 2009 roku gospodarstwa z grup C i D miały najwyższą intensywność organizacji produkcji roślinnej. Był to wynik zmniejszenia udziału zbóż w strukturze zasiewów oraz zwiększenia znaczenia udziału roślin przemysłowych. W gospodarstwach zmniejszających areal zaobserwowano nieznaczny wzrost intensywności organizacji produkcji roślinnej w 2006 roku. W grupie tej rolnicy w większym stopniu ograniczali powierzchnię upraw roślin o niższej intensywności (zbóż) a zwiększali udział roślin wysoko pracochłonnych z grupy pozostałych upraw polowych. Następnie zaobserwowano coroczne spadki intensywności o 2,8%. Gospodarstwa zmniejszające powierzchnię charakteryzowały się niższą intensywnością, która był efektem większego udziału zbóż w 2009 roku w porównaniu z gospodarstwami z grup C i D; jednocześnie niższy był w nich udział roślin wysoko pracochłonnych, między innymi przemysłowych.

W przypadku intensywności organizacji produkcji zwierzęcej nie można stwierdzić związku między zmianą obszaru a zmianą poziomu intensywności. Jedynie gospodarstwa z grupy A w latach 2005-2009 w nieznacznym stopniu zwiększyły intensywność (o niespełna 2%). W pozostałych przypadkach nastąpiło obniżenie poziomu intensywności (D – 25%, B – 6%, C – 3%). W 2006 r. nagły spadek wskaźnika wystąpił w grupie gospodarstw D, co wynikało z faktu, iż tempo wzrostu powierzchni UR było wyższe aniżeli zmiany liczby zwierząt. W tym samym roku w grupie A nastąpił znaczny wzrost intensywności organizacji produkcji zwierzęcej (o 18%). W kolejnych trzech latach badań (2007-2009) odnotowano coroczne spadki poziomu tego wskaźnika o 4,6%, co było spowodowane zmniejszeniem pogłowia bydła. W 2009 roku najwyższe wartości tego wskaźnika wystąpiły w grupie B, a najniższe w grupie A.

W 2005 roku obserwowano znaczne różnice w poziomie intensywności organizacji produkcji w poszczególnych grupach gospodarstw. Poziom intensywności w grupie D znajdował się powyżej 350 punktów, a więc był bardzo wysoki, natomiast w gospodarstwach grupy A intensywność organizacji była średnia. Do 2009 roku nastąpiło zmniejszenie różnic

Tabela 3. Intensywność gospodarowania w indywidualnych gospodarstwach rolnych w latach 2005-2009

Lata	Poziom intensywności w grupie			
	A	B	C	D
Intensywność organizacji produkcji roślinnej [punkty]				
2005	121,25	116,43	129,33	136,91
2006	129,85	115,90	126,60	123,36
2007	124,94	115,22	126,27	124,79
2008	120,18	112,07	121,49	123,06
2009	118,94	110,98	121,17	123,74
Intensywność organizacji produkcji zwierzęcej [punkty]				
2005	173,24	230,05	199,38	248,73
2006	204,16	241,38	206,23	186,84
2007	197,99	237,37	197,40	190,41
2008	182,06	221,22	184,91	181,27
2009	176,17	216,05	192,91	186,19
Intensywność organizacji produkcji [punkty]				
2005	294,49	346,48	328,70	385,65
2006	334,01	357,28	332,84	310,20
2007	322,94	352,59	323,68	315,21
2008	302,24	333,29	306,40	304,34
2009	295,11	327,03	314,09	309,92
Intensywność produkcji roślinnej [zł/ha]				
2005	3 303,81	4 363,15	3 579,42	4 938,88
2006	3 997,12	4 652,03	3 673,70	3 831,61
2007	4 434,10	5 239,07	4 157,69	4 394,02
2008	4 752,58	5 643,16	4 465,77	4 790,31
2009	4 665,97	5 528,56	4 483,24	4 664,95
Intensywność produkcji zwierzęcej [zł/LU]				
2005	4 716,19	4 214,32	4 670,67	4 449,96
2006	4 766,09	4 322,38	4 575,46	4 820,17
2007	5 413,22	4 949,68	5 498,03	5 465,85
2008	6 223,70	5 647,02	6 384,98	6 355,11
2009	6 407,81	5 559,99	6 035,67	6 132,87

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN.

w poziomie intensywności między grupami gospodarstw. Z wyjątkiem grupy A, w której intensywność była średnia, gospodarstwa z pozostałych grup cechowała wysoka intensywność, gdyż uzyskane wartości przekraczały 300 punktów. W badanym okresie nastąpił spadek poziomu intensywności w trzech grupach gospodarstw (B, C i D). Najwyższe jej obniżenie (o 76 punktów) wystąpiło w gospodarstwach z grupy D. W latach 2005-2009 gospodarstwa te w największym stopniu powiększały areal i charakteryzowały się znacznie większym spadkiem intensywności w porównaniu z podmiotami grup C oraz B.

Nie zaobserwowano związku zmian powierzchni gospodarstw z poziomem intensywności produkcji roślinnej (tab. 3.). W okresie 2005-2009 intensywność uległa zwiększeniu w trzech grupach gospodarstw odpowiednio w: A o 41%, B – 27% oraz C – 25%. Wyjątek stanowiły podmioty w największym stopniu powiększające obszar, w których miało miejsce obniżenie intensywności o 5,5%. Poziom wskaźnika zależał od kosztów bezpośrednich ponoszonych na produkcję roślinną, które w gospodarstwach A były najwyższe. Spadku intensywności w grupie D nie należy oceniać negatywnie, gdyż wynikał on ze znacznego wzrostu powierzchni przy niskim poziomie kosztów bezpośrednich w porównaniu z podmiotami z A. Należy zwrócić uwagę, że w roku 2009 gospodarstwa ze skrajnych grup charakteryzowały się prawie identycznym poziomem intensywności organizacji produkcji roślinnej.

W poziomie intensywności produkcji zwierzęcej w poszczególnych grupach gospodarstw (tab. 3.) nie zanotowano zależności między zmianą w powierzchni gospodarstw a poziomem ich intensywności. W badanym okresie wszystkie gospodarstwa zwiększyły intensywność produkcji odpowiednio o 38% w grupie D, 36% w grupie A, 32% – B oraz 29% – C. Zaobserwowano tendencję wzrostową intensywności produkcji zwierzęcej w gospodarstwach zmniejszających obszar w całym badanym okresie. Podmioty z tej grupy w badanej populacji w skrajnych latach wyróżniały się najwyższym poziomem intensywności produkcji zwierzęcej.

W gospodarstwach z grup powiększających obszar do roku 2008 wyraźnie wzrósł wskaźnik intensywności produkcji (powyżej poziomu gospodarstw zmniejszających areal). W 2009 roku zmiany wskaźnika w tych grupach wynikały ze zmian w obsadzie zwierząt. W gospodarstwach z grupy A nastąpił wyraźny spadek liczby zwierząt, a jednocześnie zaobserwowano znaczny jej wzrost w grupach C i D. W kosztach bezpośrednich w żadnej z grup nie wystąpiły wyraźne zmiany.

Wartości współczynnika korelacji między zmianami obszarowymi a intensywnością organizacji produkcji roślinnej potwierdziły wyniki przeprowadzonych badań (tab. 4.). W roku 2006 najwyższy poziom intensywności organizacji produkcji roślinnej spośród grup miały gospodarstwa zmniejszające areal (grupa A), co potwierdziła ujemna wartość współczynnika korelacji. Jednakże był on nieistotny statystycznie. Od 2007 roku poprawę intensywności w grupach zwiększających areal potwierdziła niewyraźna dodatnia wartość współczynnika<sup>5</sup>. W trzech ostatnich latach badań był on istotny statystycznie.

Potwierdzeniem wyników badań intensywności organizacji produkcji zwierzęcej w poszczególnych grupach gospodarstw był obliczony współczynnik korelacji między zmianami obszarowymi a tym wskaźnikiem. Wysoka intensywność w grupie o stabilnej powierzchni mogła być przyczyną tego, że współczynnik wykazał niewyraźną ujemną zależność. Jedynie do 2007 roku wskazywał on na istotność statystyczną korelacji między dwoma badanymi zmiennymi.

<sup>5</sup> Jak podaje Mieczysław Sobczyk [2007, s. 238-244]:  $r_s \leq 0,3$  – korelacja niewyraźna,  $0,3 < r_s \leq 0,5$  – średnia,  $r_s > 0,5$  – wyraźna.

Tabela 4. Współczynnik korelacji Spearmana między zmianami obszarowymi a wybranymi cechami charakteryzującymi intensywność gospodarstw w latach 2006-2009

Lata	Współczynnik korelacji między zmianami obszarowymi a	Poziom p
intensywnością organizacji produkcji roślinnej		
2006	-0,0023	0,8398
2007	0,0248	0,0308
2008	0,0240	0,0365
2009	0,0302	0,0086
intensywnością organizacji produkcji zwierzęcej		
2006	-0,0367	0,0014
2007	-0,0235	0,0407
2008	-0,0153	0,1827
2009	-0,0063	0,5815
intensywnością organizacji produkcji		
2006	-0,0445	0,0001
2007	-0,0200	0,0812
2008	-0,0078	0,4999
2009	0,0050	0,6665
intensywnością produkcji roślinnej		
2006	-0,0489	< 0,0001
2007	-0,0256	0,0256
2008	-0,0056	0,6237
2009	0,0061	0,5981
intensywnością produkcji zwierzęcej		
2006	-0,0230	0,0450
2007	-0,0102	0,3743
2008	-0,0137	0,2330
2009	-0,0161	0,1622

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych FADN.

Współczynnik korelacji między zmianami obszarowymi a intensywnością organizacji produkcji potwierdził brak współzależności między dwoma zmiennymi. Wykazywał on zmienną niewyraźną zależność, jednakże jedynie w 2006 roku była ona istotna statystycznie.

Wysoki poziom intensywności w grupie o stabilnej powierzchni oraz nieznaczne różnice pomiędzy pozostałymi grupami potwierdził współczynnik korelacji między zmianą areálu a intensywnością produkcji roślinnej. Wykazywał on niewyraźną oraz do 2008 roku ujemną zależność korelacyjną. Istotność statystyczna korelacji pomiędzy tymi zmiennymi wystąpiła jedynie w latach 2006 i 2007.

Obliczony wskaźnik korelacji między zmianami obszarowymi a intensywnością produkcji zwierzęcej wskazał na niewyraźną ujemną zależność korelacyjną. Jedynie w roku 2006 współczynnik ten był istotny statystycznie. Przyczyną tej sytuacji mógł być wysoki poziom tej intensywności w grupie gospodarstw zmniejszających powierzchnię oraz wyższy jego poziom w grupie C niż w D w latach 2007-2008.

## PODSUMOWANIE

Badania przeprowadzone w gospodarstwach indywidualnych realizujących odmienne podejście do zmian obszarowych umożliwiły określenie wpływu decyzji o zmniejszaniu lub zwiększaniu obszaru gospodarstwa na poziom intensywności gospodarowania. W latach 2005-2009 gospodarstwa zwiększające powierzchnię gospodarstw charakteryzowały się najwyższym poziomem intensywności organizacji produkcji roślinnej, chociaż w kolejnych latach poziom ten nieznacznie zmniejszał się. Intensywność produkcji roślinnej, pomimo pogorszenia się tego wskaźnika w gospodarstwach z grupy D, wskazuje na pozytywny wpływ zmian obszarowych w tej grupie, co przyczyniało się do niższego poziomu kosztów bezpośrednich w porównaniu z podmiotami zmniejszającymi areal.

Intensywność organizacji produkcji zwierzęcej oraz intensywność organizacji produkcji nie wykazały współzależności ze zmianami obszarowymi. Także intensywność produkcji zwierzęcej nie wykazywała związku ze zmianą obszaru gospodarstwa. Jednakże zmiany w areale w grupie D przyczyniły się do szybszego wzrostu kosztów bezpośrednich dotyczących produkcji zwierzęcej na jednostkę przeliczeniową zwierząt LU w porównaniu z pozostałymi grupami. Pomimo znacznego wzrostu kosztów bezpośrednich w grupie D, które zwiększyły obszar powyżej 25%, zaobserwowano najwyższy 40% wzrost tego wskaźnika. W pozostałych grupach przyrosty wartości intensywności produkcji zwierzęcej były niższe, odpowiednio: w A – 37%, B – 34%, oraz C – 30%.

## LITERATURA

- Andreae B. 1964: *Sposoby prowadzenia gospodarstw rolniczych*, PWRiL, Warszawa.
- Gębska M., Filipiak T. 2006: *Podstawy ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Gołbiewska B. 2010: *Organizacyjno-ekonomiczne skutki zróżnicowania powiązań gospodarstw rolniczych z otoczeniem*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Harasim A. 2006: *Przewodnik ekonomiczno-rolniczy w zarysie*, IUNG-PIB, Puławy.
- Kasztelan P. 2008: *Intensywność produkcji a efektywność ekonomiczna wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolniczych*, „Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G”, t. 95, z. 1.
- Klepacki B. 1997: *Produkcyjne i ekonomiczne przystosowania gospodarstw prywatnych do zmian warunków gospodarowania*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Kocira S. 2009: *Intensywność organizacji produkcji a wielkość ekonomiczna i typ rolniczy gospodarstw*, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, nr 3(13).
- Kopeć B. 1969: *Ekonomika i organizacja gospodarstw w zarysie*, PWRiL, Warszawa.
- Kopiński J. 2009: *Zmiany intensywności organizacji produkcji rolniczej w Polsce*, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, nr 2(12).
- Krasowicz S. 2009: *Regionalne zróżnicowanie zmian w rolnictwie polskim*, Studia i raporty. Wybrane elementy regionalnego zróżnicowania rolnictwa w Polsce. Program Wieloletni 2005-2010, IUNG-PIB, z. 15, Puławy.
- Krasowicz S., Igras J. 2003: *Regionalne zróżnicowanie wykorzystania potencjału rolnictwa w Polsce*, „Pamiętnik Puławski”, 132, Puławy.
- Krusze N. 1976: *Ogólna ekonomika ogrodnictwa*, PWRiL, Warszawa.
- Lorencowicz E. 2009: *Intensywność organizacji produkcji a poziom mechanizacji prac w wybranych gospodarstwach rolnych Lubelszczyzny*, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, nr 2(12).
- Manteuffel R. 1979: *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*, PWRiL, Warszawa.
- Pietrzykowski R., Wicki L. 2010: *Dynamika zmian dysproporcji regionalnych rolnictwa mierzona poziomem nawożenia*, „Roczniki Naukowe SERiA”, t. XII, z. 3.
- Polna M. 2009: *Intensywność organizacji rolnictwa w Polsce w latach 1996-2002*, Journal of Agribusiness and Rural Development, nr 2(12).
- Rojewski M. 1983: *Proces wytwórczy w rolnictwie*, [w] *Ekonomika rolnictwa*, T. Rychlik (red.), PWRiL, Warszawa.

- Rychlik T., Kosieradzki M. 1981: *Podstawowe pojęcia w ekonomice rolnictwa*, PWRiL, Warszawa.
- Sobczyk M. 2007: *Statystyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Szeląg-Sikora A. 2008a: *Zasoby użytków rolnych oraz wyposażenie w sprzęt rolniczy gospodarstw a poziom intensywności prowadzonej produkcji rolniczej*, „Inżynieria Rolnicza”, nr 9(107).
- Szeląg-Sikora A. 2008b: *Mierniki oceny uwarunkowań ekonomiczno-technicznych gospodarstw rolnych*, „Inżynieria Rolnicza”, nr 10(108).
- Szuk T. 2009: *Wpływ mechanizacji na intensywność organizacji wybranych gospodarstw Dolnego Śląska*, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, nr 2(12).
- Woś A., Tomczak F. 1983: *Ekonomika rolnictwa. Zarys teorii*, PWRiL, Warszawa.

*Agata Żak*

*CHANGES IN ACREAGE AND INTENSITY OF PRODUCTION OF PRIVATE  
AGRICULTURAL HOLDINGS*

*Summary*

*This paper examines the relationship between the changes in acreage and intensity of production as well as intensity of production organization of private agricultural holdings. The farms were divided into four groups, according to the change in acreage. The research was conducted for the years 2005-2009. The results indicate that the change in acreage did not show a clear correlation with the level of intensity of farming. However, in the group acreage of which increased by over 25% the intensity changes are most beneficial.*

Adres do korespondencji:

dr Agata Żak

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa,

tel. (22) 593 42 57

email: [agata\\_mikolajko@sggw.pl](mailto:agata_mikolajko@sggw.pl)



## CZYNNIKI WPLYWAJĄCE NA ZACHOWANIA KONSUMENTÓW W ZAKRESIE WYBORU TARGOWISK JAKO MIEJSCA ZAKUPU PRODUKTÓW KONSUMPCYJNYCH NA PRZYKŁADZIE WOJEWÓDZTWA LUBUSKIEGO

*Stanisław Urban\**, *Mariola Michałowska\*\**

\*Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej  
Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
Kierownik: prof. dr hab. Stanisław Urban

\*\*Zakład Zarządzania Strategicznego i Marketingu Uniwersytetu Zielonogórskiego  
p.o. kierownika: dr inż. Wiesław Danielak

Słowa kluczowe: zachowania konsumentów, targowiska, determinanty, produkty konsumpcyjne  
*Key words: consumer behavior, marketplaces, determinants, consumer products*

S y n o p s i s. Celem pracy było określenie zachowań konsumentów w zakresie powodów dokonywania zakupów na targowisku, a także wskazanie artykułów oraz czynników, które mają istotny wpływ na decyzje zakupowe. Przedstawiono wyniki badań ankietowych przeprowadzonych wśród 208 respondentów w województwie lubuskim, a także zaproponowano przedsiębiorcom działania, które sprawią, że będą oni mogli lepiej zaspokoić oczekiwania i wymagania obecnych i przyszłych klientów. Zachowania konsumentów są przedmiotem wielu badań, rozważań i refleksji we współczesnym świecie, w którym konsument dąży do optymalnego zaspokojenia swoich potrzeb. Znajomość reguł, którymi kierują się konsumenci w wyborach zakupowych, jest ważnym elementem podejmowanych działań w polityce marketingowej podmiotów funkcjonujących na rynku.

### WSTĘP

Współcześnie konsumenci mają coraz większą możliwość wyboru miejsca dokonywania zakupów, począwszy od targowisk, sklepów spożywczych, supermarketów, hipermarketów, sklepów dyskontowych i wyspecjalizowanych sklepów, aż do galerii handlowych. Z tego powodu podmioty funkcjonujące na rynku dokładają wszelkich starań, aby konsument wybrał ich ofertę, a nie propozycję konkurencji. Właściwe poznanie ich potrzeb i oczekiwań oraz czynników, które wpływają na proces zakupu w dużej mierze decyduje o sukcesie i przetrwaniu firmy na rynku. Na decyzje konsumentów o zakupie produktów wpływa ich codzienna sytuacja życiowa oraz oddziaływania, którym poddani są w miejscu dokonywania zakupów [Plichta 2004]. Wśród czynników, które warunkują zakup, można wyróżnić m.in.: ekonomiczne, psychologiczne i społeczno-kulturowe. Nie ulega wątpliwości, że poznanie konsumentów i kryteriów, którymi kierują się oni w procesie podejmowania decyzji, pozwala lepiej dostosować ofertę handlową do ich preferencji i oczekiwań. Co, jak, gdzie i kiedy kupują

klienci, a także w jak dużej ilości, zależy od ich percepcji, świadomości własnej tożsamości, pochodzenia społeczno-kulturowego, wieku, cyklu życia rodziny, nastawienia, przekonań i wartości, motywacji, osobowości, klasy społecznej oraz wielu innych czynników [Khan 2006]. Bogdan Mróz [2009] zauważył, że konsumpcja stała się siłą napędową zachowań polskich konsumentów, gdyż kształtuje ich aspiracje życiowe, marzenia i pragnienia. To właśnie dobra konsumpcyjne dostarczają ludziom okazji, aby wyrazić siebie [Schor 1998]. Konsumenty w wyborach zakupowych coraz częściej nie tylko przywiązują wagę do ceny i ilości produktów, ale także zwracają uwagę na ich jakość, markę, producenta oraz na miejsce dokonywania zakupu. W ostatnich latach w sytuacji dostępu do coraz liczniejszych źródeł informacji świadomość konsumentów w zakresie zakupów uległa diametralnej zmianie. Dlatego obserwuje się zmiany w ich zachowaniach zakupowych.

Targi uważane są za jeden z najbardziej istotnych elementów rozwoju lokalnego i regionalnego [Grzymała 2011]. Przemiany społeczno-gospodarcze, które dokonały się w Polsce w okresie transformacji systemowej, zapoczątkowały zmiany formy własności targów. W przeszłości były one tworzone jako podmioty finansowane i zarządzane z udziałem izb gospodarczych oraz władz samorządowych. W gospodarce centralnie planowanej były w przeważającej części upaństwowione. Natomiast w gospodarce rynkowej pojawiły się dążenia do prywatyzowania instytucji targowych [Mruk 2011]. Nie ulega wątpliwości, że są one *biznesem przyszłościowym (...), jednak wymagają inwestycji, gdyż dalszy ich rozwój napotyka na barierę infrastrukturalną* [Szromnik 2011, s. 53]. Dlatego też Unia Europejska w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 wprowadziła możliwość współfinansowania inwestycji dotyczących rozwoju targowisk, polegających na budowie, przebudowie, remoncie lub wyposażeniu targowisk stałych w miejscowościach liczących do 50 tys. mieszkańców [Mój rynek 2011].

Celem pracy jest określenie zachowań konsumentów w zakresie powodów dokonywania zakupów na targowisku, a także wskazanie artykułów oraz czynników, które mają istotny wpływ na decyzje zakupowe.

## MATERIAŁ I METODYKA BADAŃ

Badania empiryczne z wykorzystaniem kwestionariusza ankiety zostały przeprowadzone od czerwca do września 2012 roku. Dobór respondentów był losowy. W postępowaniu badawczym ogółem zebrano 339 kwestionariuszy, w tym prawidłowo wypełnionych było 297 i dane liczbowe zawarte w tych kwestionariuszach poddano dalszej analizie. Wśród 297 osób biorących udział w badaniu 89 respondentów, tj. 30%, w ogóle nie dokonywało zakupów na targowisku, w tym 56 kobiet (19%) i 33 mężczyzn (11%). W opracowaniu podjęto próbę odpowiedzi na następujące problemy badawcze:

- czy konsumenci dokonują zakupów na targowisku, a jeżeli tak, to jakich,
- jakie są główne powody kupowania lub nie na targowisku,
- jak często konsumenci kupują na targowisku,
- jakie czynniki decydują o nabywaniu artykułów żywnościowych i nieżywnościowych na targowisku,
- jaka jest w opinii ankietowanych dostępność produktów na targowisku,
- jakimi cechami produktów kierują się respondenci przy ich zakupie,
- czy konsumenci są zadowoleni z istnienia targowisk, a także z obsługi oraz atmosfery panującej na nich,

- czy położenie targowiska blisko miejsca zamieszkania konsumenta wpływa na jego decyzje zakupowe,
  - jakie korzyści z istnienia targowisk konsumenci najbardziej sobie cenią.
- Do interpretacji wyników badań zastosowano metodę indukcyjno-dedukcyjną.

## TARGOWISKA STAŁE I SEZONOWE W WOJEWÓDZTWIE LUBUSKIM

Biorąc pod uwagę targowiska jako miejsce dokonywania zakupów konsumentów w województwie lubuskim, należy zwrócić uwagę na to, że konsumenci mogą zaopatrywać się zarówno na targowiskach stałych (tab. 1.), jak i sezonowych (tab. 2.). Zgodnie z definicją GUS, targowiska są to wyodrębnione tereny lub budowle (plac, ulica, hala targowa) ze stałymi, względnie sezonowymi punktami sprzedaży drobnodetalicznej lub urządzeniami przeznaczonymi do prowadzenia handlu codziennie lub w wyznaczone dni tygodnia. Aby uznać targowisko za stałe, wyodrębnione tereny lub budowle muszą być przeznaczone do prowadzenia handlu codziennie lub w wyznaczone dni tygodnia oraz działać dłużej niż 6 miesięcy w roku kalendarzowym. Natomiast targowiska sezonowe to te place i ulice, na których punkty handlowe uruchamiane są do sześciu miesięcy w roku w związku ze wzmożonym ruchem nabywców, a działalność ta jest ponawiana w kolejnych sezonach.

Z danych zawartych w tabeli 1. wynika, że w województwie lubuskim następował niewielki spadek liczby targowisk stałych. W 2011 roku liczba ta zmniejszyła się o 5 w porównaniu z 1995 roku. Należy również zauważyć, że w podregionie zielonogórskim występowała większa liczba targowisk niż w podregionie gorzowskim. W 2011 roku w podregionie gorzowskim było o 22 targowiska mniej niż w podregionie zielonogórskim. W Zielonej Górze w 2011 roku było 5 targowisk, a w Gorzowie Wielkopolskim ich liczba wyniosła 6.

W województwie lubuskim targowiska usytuowane są nie tylko w centrum i poza centrum miast, ale również we wsi. Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 zostały objęte następujące lubuskie gminy: Bytom Odrzański, Szprotawa, Babinost, Międzyrzecz, Zbąszynek, Pszczew. Modernizacji targowiska dokonała także spółka Konfin z siedzibą w Zielonej Górze, która na placu targowym przy ul. Anieli Krzywoń m.in. przebudowała pawilony, położyła nawierzchnię, wykonała zadania. Jednak część

Tabela 1. Liczba targowisk stałych w województwie lubuskim i ich dynamika

Wyszczególnienie	Wielkości w roku						
	liczba				dynamika zmian 1995 = 100		
	1995	2000	2005	2011	2000/1995	2005/2000	2011/2005
Podregion zielonogórski, w tym:	47	47	47	48	100	100	102,1
- powiat m. Zielona Góra	8	7	7	5	87,5	100	71,4
Podregion gorzowski, w tym:	32	31	29	26	96,9	93,5	89,6
- powiat m. Gorzów Wielkopolski	10	6	6	6	60	100	100
Województwo lubuskie	79	78	76	74	98,7	97,4	97,4

Źródło: opracowanie na podstawie Banku Danych Lokalnych GUS, [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl), odczytano dnia 20.12.2012 r.

kosztów musieli pokryć wynajmujący pawilony. Inwestycje te przyczyniły się niewątpliwie do stworzenia lepszych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości, wpłynęły na poprawę warunków sprzedaży, a także na jej rozwój.

Dane z tabeli 2. świadczą o tym, że od 1995 roku w województwie lubuskim nastąpił wzrost liczby targowisk sezonowych o 101 w porównaniu z 2011 rokiem. W podregionach zielonogórskim i gorzowskim obserwowano w przypadku targowisk sezonowych odwrotną tendencję niż w przypadku targowisk stałych, przy czym pod względem liczby targowisk sezonowych przeważał podregion gorzowski.

Tabela 2. Liczba targowisk sezonowych w województwie lubuskim i dynamika jej zmian

Wyszczególnienie	Wielkości w roku						
	1995	2000	2005	2011	2000/1995	2005/2000	2011/2005
	liczba				dynamika zmian 1995 = 100		
Podregion zielonogórski, w tym:	19	17	91	44	89,5	535,3	48,3
– powiat m. Zielona Góra	0	1	55	12	-	5500	21,8
Podregion gorzowski, w tym:	1	28	60	77	2800	214,3	128,3
– powiat m. Gorzów Wlk.	0	13	30	47	-	230,8	156,7
Województwo lubuskie	20	45	151	121	225	335,5	80,1

Źródło: jak w tab. 1.

## WYNIKI BADAŃ

W przeprowadzonym badaniu uczestniczyło 208 respondentów, w tym ponad 69% kobiet i prawie 31% mężczyźni (tab. 3.). Strukturę respondentów pod względem płci i wieku ukazano w tabeli 3. Największa liczba osób, bo aż 88, znajdowała się w przedziale wiekowym od 31-40 lat. Najmniej respondentów miało do 20 lat. Natomiast w tabeli 4. przedstawiono powody niekorzystania z targowisk przez osoby, które nie zaopatrywały się zarówno w produkty żywnościowe, jak i nieżywnościowe na targowisku.

Respondenci nie dokonywali zakupów na targowisku z kilku powodów (tab. 4.). Jednym z najbardziej istotnych powodów był brak targowiska w pobliżu miejsca zamieszkania (ponad 43% wskazań). Innymi przyczynami były: brak zaufania do producenta (około

Tabela 3. Charakterystyka osób dokonujących zakupów na targowisku ze względu na płeć i wiek

Wyszczególnienie	Liczba ogółem	Udział [%]	Wielkości w grupie wiekowej [lata]:									
			do 20		21-30		31-40		41-50		51-60	
			liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Kobiety	144	69,2	17	8,2	24	11,5	51	24,5	34	16,3	18	8,7
Mężczyźni	64	30,8	-	-	12	5,8	37	17,8	11	5,3	4	1,9
Razem	208	100,0	17	8,2	36	17,3	88	42,3	45	21,6	22	10,6

Źródło: obliczenia własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Tabela 4. Główne powody niedokonywania zakupów na targowisku

Rodzaj przyczyny	Liczba i udział wskazań				
	kobiety		mężczyźni		razem odsetek wskazań [%]
	liczba	%	liczba	%	
Brak targowiska w pobliżu miejsca zamieszkania	41	43,6	21	42,8	43,3
Brak zaufania do producenta	21	22,3	14	28,6	24,5
Niedogodne godziny otwarcia	19	20,2	4	8,2	16,1
Brak możliwości płacenia kartą	12	12,8	7	14,3	13,3
Inne powody	1	1,1	3	6,1	2,8
Ogółem	94	100,0	49	100,0	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie przeprowadzonych badań.

25% wskazań), niedogodne godziny otwarcia (16% wskazań), niemożność płacenia kartą (13% wskazań). Pojedynczy respondenci wskazywali ponadto na takie determinanty, jak tłok na targowisku, brak potrzeby zaopatrywania się w tych punktach handlowych, własna uprawa warzyw i owoców, brak anonimowości.

Z przeprowadzonych badań wynika, że wystąpiły wyraźne różnice we wskazaniach dotyczących powodów niedokonywania zakupów przez respondentów odmiennej płci. Mężczyźni częściej niż kobiety wskazywali wśród powodów niekorzystania z targowisk niedogodne godziny ich otwarcia. Różnice te mogą wynikać z faktu, że kobiety w znacznie większym stopniu niż mężczyźni obciążone są obowiązkami domowymi. Niewielkie różnice uwidoczniły się natomiast w przypadku przyczyny określonej jako brak zaufania do producentów. Bardziej nieufni byli mężczyźni niż kobiety. Może to wynikać z tego, że kobiety częściej dokonują zakupów, dlatego wykazują większe zaufanie do producentów.

W dalszej części opracowania uwzględniono tylko dane z tych kwestionariuszy, w których respondenci zaznaczyli, że kupują na targowisku.

Biorąc pod uwagę subiektywną ocenę sytuacji materialnej przez 208 respondentów, można zauważyć, że zdecydowana większość badanych osób, bo prawie 56%, deklaruowała, że ich sytuacja jest dobra. Z kolei 39% oceniło ją jako średnią. Natomiast 4% ankietowanych zaznaczyło, że ich sytuacja materialna jest bardzo dobra. Tylko 1% pytanych osób ocenił ją jako złą. Żadna z osób biorących udział w badaniu nie stwierdziła, że jej sytuacja materialna jest bardzo zła. Na tej podstawie można stwierdzić, że ogólna sytuacja materialna respondentów nie była zła. Strukturę odpowiedzi na pytanie dotyczące częstotliwości dokonywania zakupów na targowisku ukazano w tabeli 5.

Tabela 5. Częstotliwość dokonywania zakupów na targowisku

Częstotliwość	Liczba odpowiedzi	Odsetek odpowiedzi [%]
1 raz w tygodniu	126	60,6
2-3 razy w tygodniu	17	8,2
4-5 razy w tygodniu	2	1,0
6-7 razy w tygodniu	-	-
1 raz w miesiącu	40	19,2
2 razy w miesiącu	14	6,7
3 razy w miesiącu	4	1,9
4 razy w miesiącu	2	1,0
Inne odpowiedzi: – co 6 m-cy, co 9 m-cy, raz w roku	3	1,4
Ogółem	208	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Z przeprowadzonych badań wynika, że ponad 60% ankietowanych dokonywało zakupów 1 raz w tygodniu, ponad 8% – 2-3 razy w tygodniu, a 1% badanych 4-5 razy w tygodniu. Około 19% osób deklarowało, że kupowało na targowisku 1 raz w miesiącu, prawie 7% osób – 2 razy w miesiącu, prawie 2% – 3 razy w miesiącu, a 1% osób 4 razy w miesiącu. Wśród respondentów były również osoby, które rzadziej dokonywały zakupów, tj. co 6, 9 miesięcy lub raz w roku.

Konsumenci na targowisku mają możliwość zakupu zarówno produktów żywnościowych, jak i nieżywnościowych. Podejmując decyzję o zakupie, ankietowani kierowali się nie tylko swoimi potrzebami, ale również m.in. ceną produktu, dochodem, przynależnością do grupy społecznej czy też stylem życia. W tabeli 6. ukazano produkty, które ankietowani kupowali na targowisku.

Z badań wynika, że ponad 94% osób udawało się na targowisko w celu zakupu warzyw i owoców, natomiast po jaja kurze już zdecydowanie mniej osób – tylko ponad 33%, po nabiał około 29%, wyroby piekarniczo-cukiernicze ponad 18%, mięso i wędliny około 14% badanych, ryby i przetwory rybne ponad 4%. Najmniejszy był odsetek respondentów, którzy kupowali na targowisku kawę i herbatę, alkohol, napoje, tytoń, kosmetyki i środki czystości. Warto również zauważyć, że około 40% ankietowanych kupiło na targowisku odzież. Jest to najczęściej wskazywany, po warzywach i owocach, zakup. Dwie osoby (1% badanych) wymieniły inny zakup niż możliwe odpowiedzi w kwestionariuszu. Wśród tych konsumentów pierwszy udał się po kości dla psa, a drugi po obuwie (tab. 6.). W ocenie ankietowanych dostępność produktów na targowisku była:

- bardzo dobra – 7,2% wskazań,
- dobra – 89,9% wskazań,
- ani dobra, ani zła – 1,9% wskazań,

Tabela 6. Produkty kupowane przez respondentów na targowisku

Rodzaj produktu	Liczba wskazań	Odsetek wskazań [%]	Odsetek respondentów [%] (n = 208)*
Warzywa i owoce	197	39,1	94,7
Jaja kurze	69	13,7	33,2
Mleko i przetwory (nabiał)	59	11,7	28,4
Produkty piekarniczo-cukiernicze	38	7,5	18,3
Mięso i wędliny	29	5,7	13,9
Ryby i przetwory rybne	9	1,8	4,3
Kawa i herbata	4	0,8	1,9
Alkohol	1	0,2	0,5
Napoje	4	0,8	1,9
Tytoń	4	0,8	1,9
Kosmetyki i środki czystości	9	1,8	4,3
Odzież	79	15,7	38,0
Inne	2	0,4	1,0
Ogółem	504	100,0	-

\* Udział respondentów nie sumuje się do 100%, respondent mógł udzielić więcej niż jednej odpowiedzi

Źródło: obliczenia własne na podstawie przeprowadzonych badań.

- zła – 1,0 % wskazań,
- bardzo zła – brak wskazań.

Zdaniem zdecydowanej większości ankietowanych dostępność produktów na targowisku była dobra i bardzo dobra (97,1%).

Wśród powodów kupowania przez respondentów na targowisku (tab. 7.) ponad 37% osób wymieniło brak kolejek. Natomiast co trzeci konsument zaznaczył wygodę, a co czwarty niskie ceny. Warto również zauważyć, że dla prawie 8% osób najważniejszą przyczyną ich obecności na targowisku była miła obsługa. Najmniejszą liczbę wskazań (1) otrzymała odpowiedź „brak anonimowości”.

Ankietowanych zapytano również, czy położenie targowiska (blisko miejsca zamieszkania) miało wpływ na dokonywanie zakupów. W kontekście uzyskanych odpowiedzi można zauważyć, że położenie targowiska blisko miejsca zamieszkania respondentów miało bardzo istotny wpływ na wybór miejsca zakupu (aż 90,9% wskazań). Dla 7,7% respondentów odległość targowiska od miejsca zamieszkania nie miała znaczenia, natomiast 1,4% ankietowanych wskazało, że nie ma zdania w tym zakresie.

Respondenci zostali również poproszeni o wskazanie cech produktów kupowanych na targowiskach, które decydowały o wyborze konkretnego produktu. Dla większości konsumentów (187 wskazań, tj. 55%) decydującą rolę odgrywała cena. Na drugim miejscu uplasowała się jakość (142 wskazania, tj. 41%). Markę wskazało 9 osób, a możliwość reklamacji lub zwrotu produktu tylko 4 osoby. W konsekwencji te dwie ostatnie cechy nie przyczyniały się wyraźnie do wyboru produktu na targowisku.

Ankietowani wskazywali także czynniki decydujące o nabywaniu produktów żywnościowych (tab. 8.) i nieżywnościowych (tab. 9.). Mogli oni zaznaczyć dowolną ich liczbę. Na podstawie danych zawartych w tabeli 8. można stwierdzić, że dla ponad 80% badanych najważniejszym czynnikiem decydującym o nabywaniu artykułów żywnościowych na targowisku była świeżość produktów. Silny wpływ na decyzje o zakupie miały również ceny produktów. Jak wynika z badań, ponad 68% badanych podejmując decyzje o zakupie brało pod uwagę tańsze produkty. Na jakość produktów zwracało uwagę około 55% badanych. Warto również zauważyć, że spośród 208 respondentów co drugi decydował się na zakup, kierując się polskim pochodzeniem produktu, a co czwarty korzyścią dla zdrowia. Ponad 21% ankietowanych kupowało na targowisku z uwagi na dostrzeganą przez nich różnicę smaku między produktami kupowanymi na targowisku a tymi w innych punktach handlowych. Natomiast prawie dla 18% ważne było, że kupowane towary wytwarzano lub produkowano bez użycia sztucznych nawozów i pestycydów, a dla 16% ankietowanych ważny był tradycyjny smak. Czynnikiem decydującym o nabywaniu produktów żywnościowych dla 12% respondentów było zaufanie do producenta, a z kolei dla ponad 10% – dbałość o zdrowie. Najmniej istotnymi czynnikami okazały się: atrakcyjna oferta, przyzwyczajenie do robienia zakupów na targowisku i reputacja producenta, która uzyskała najmniejszy odsetek wskazań, bo tylko 1%.

Tabela 7. Najważniejsze motywy dokonywania przez respondentów zakupów na targowisku

Rodzaj motywu	Liczba odpowiedzi	Odsetek odpowiedzi [%]
Brak kolejek	78	37,5
Wygoda	67	32,2
Niskie ceny	46	22,1
Miła obsługa	16	7,7
Brak anonimowości	1	0,5
Ogółem	208	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie przeprowadzonych badań.



Tabela 8. Czynniki decydujące o nabywaniu produktów żywnościowych na targowisku

Nazwa czynnika	Liczba wskazań	Odsetek wskazań [%]	Odsetek respondentów [%] (n = 208)*
Świeżość produktu	167	21,1	80,3
Niska cena produktu	142	18,0	68,3
Wysoka jakość produktu	114	14,4	54,8
Polskie pochodzenie produktu	89	11,3	42,8
Walory zdrowotne produktu	46	5,8	22,1
Walory smakowe produktu	44	5,6	21,1
Wytwarzanie produktów bez użycia sztucznych nawozów i pestycydów	37	4,7	17,8
Tradycyjny smak produktu	33	4,2	15,9
Szeroki asortyment produktów	32	4,0	15,4
Zaufanie do producenta	25	3,2	12,0
Dbłość o zdrowie	22	2,8	10,6
Atrakcyjna oferta	19	2,4	9,1
Przyzwyczajenie	11	1,4	5,3
Reputacja producenta	9	1,1	4,3
Ogółem	790	100,0	-

\* Udział respondentów nie sumuje się do 100%, respondent mógł udzielić więcej niż jednej odpowiedzi  
Źródło: obliczenia własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Tabela 9. Czynniki decydujące o nabywaniu produktów nieżywnościowych na targowisku

Nazwa czynnika	Liczba wskazań	Odsetek wskazań [%]	Odsetek respondentów [%] (n = 208)*
Atrakcyjna oferta	59	24,5	28,4
Duży wybór produktów	49	20,3	23,6
Pochodzenie produktu	41	17,0	19,7
Cechy użytkowe	38	15,8	18,3
Moda	17	7,1	8,2
Zaufanie do producenta	15	6,2	7,2
Przyzwyczajenie	13	5,4	6,3
Reputacja producenta	9	3,7	4,3
Ogółem	241	100,0	-

\* Udział respondentów nie sumuje się do 100%, respondent mógł udzielić więcej niż jednej odpowiedzi  
Źródło: obliczenia własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wśród czynników decydujących o nabywaniu na targowisku artykułów nieżywnościowych dla ponad 28% respondentów najważniejsza była atrakcyjna oferta (24% wskazań), a dla około 24% ankietowanych liczył się duży wybór produktów (20% wskazań). Prawie 20% osób kierowało się przy zakupie pochodzeniem produktu (17% wskazań), a ponad 18% brało pod uwagę cechy użytkowe. Moda, zaufanie do producenta, przyzwyczajenie i reputacja producenta były czynnikami, które nie miały dla większości respondentów istotnego zna-

Tabela 10. Struktura odpowiedzi respondentów dotycząca zadowolenia z istnienia targowisk

Rodzaj zadowolenia	Liczba odpowiedzi	Odsetek odpowiedzi [%]
Zdecydowanie tak	59	28,3
Tak	79	38,0
Raczej tak	64	30,8
Ani tak, ani nie	4	1,9
Nie mam zdania	2	1,0
Ogółem	208	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie przeprowadzonych badań.

czenia przy podejmowaniu decyzji o zakupie produktów nieżywnościowych na targowisku.

Opinie respondentów dotyczące zadowolenia z istnienia targowisk ukazano w tabeli 10., a z obsługi i atmosfery w tabeli 11.

Z przeprowadzonych badań wynika, że zdecydowana większość respondentów, bo aż 97%, była zadowolona z istnienia targowisk. Około 2% osób zaznaczyło odpowiedź „ani tak, ani nie”, tym samym przyjęło stanowisko neutralne, 1% badanych

Tabela 11. Opinie respondentów dotyczące zadowolenia z obsługi i atmosfery panującej na targowisku

Rodzaj zadowolenia	Opinie respondentów dotyczące			
	obsługi		atmosfery	
	liczba	%	liczba	%
Bardzo zadowolona/y	14	6,7	6	2,9
Zadowolona/y	166	79,8	148	71,2
Ani zadowolona/y/ ani niezadowolona/y	26	12,5	45	21,6
Niezadowolona/y	2	1,0	9	4,3
Bardzo niezadowolona/y	-	-	-	-
Ogółem	208	100,0	208	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

zaś nie miał zdania na ten temat. Żadna z osób nie zaznaczyła odpowiedzi „nie”, „raczej nie”, „zdecydowanie nie”.

Biorąc pod uwagę zadowolenie klientów z obsługi i atmosfery panującej na targowisku, można stwierdzić, że również i w tym przypadku zdecydowana większość badanych wypowiadała się pozytywnie. Zadowolonych z obsługi było 86,5% badanych, natomiast z atmosfery 74%. Stanowisko neutralne wobec zadowolenia z obsługi przyjęło 12,5% badanych, a odnośnie atmosfery panującej na targowisku 22%. Jedyne niewielki odsetek respondentów był niezadowolony z obsługi (1%) i atmosfery panującej (około 4%) na targowisku.

Zachowanie konsumenta jest skutkiem wielu czynników, które wpływają na proces kupna. Dlatego zapytano konsumentów, jakie czynniki w ich przypadku decydują o kupowaniu na targowiskach: ekonomiczne, psychologiczne czy społeczno-kulturowe. Z przeprowadzonych badań wynika, że ponad 90% respondentów dokonywało zakupów na targowisku ze względu na korzyści ekonomiczne, wśród których najważniejsze to niższe ceny (tańsze zakupy) oraz oszczędność czasu, a około 3% z powodu korzyści psychologicznych (tj. ze względu na potrzeby, poczucie dowartościowania, motywy zakupu), około 7% ze względów społeczno-kulturowych, czyli m.in. z uwagi na swój styl życia.

## PODSUMOWANIE

Na podstawie wyników przeprowadzonych badań można stwierdzić, że konsumenci pozytywnie wypowiadali się o targowiskach jako miejscach dokonywania zakupów. Warto zauważyć, że 97% badanych było zadowolonych z istnienia targowisk, a około 2% respondentów przyjęło stanowisko neutralne. Tylko niewielki odsetek respondentów był niezadowolony z obsługi (1%) i atmosfery panującej (ponad 4%) na targowisku. Zaś zdecydowana większość ankietowanych była zadowolona i to zarówno z atmosfery, jak i z obsługi.

W rozwoju targowisk znaczenia nabiera odpowiednie dostosowanie oferty do wymagań klientów. Dla konsumentów dokonujących zakupów artykułów żywnościowych na targowisku liczyły się przede wszystkim świeże, tańsze i jakościowo dobre produkty. W przypadku artykułów nieżywnościowych ważna była atrakcyjna oferta, duży wybór produktów oraz ich pochodzenie. Najważniejszą przyczyną niekupowania towarów na targowisku przez niektóre osoby okazał się brak istnienia targowiska w pobliżu miejsca ich zamieszkania. Innymi przyczynami były m.in.: brak zaufania do producenta i niedogodne godziny otwarcia. O ile te ostatnie można szybko wyeliminować, o tyle w przypadku braku targowiska w pobliżu miejsca zamieszkania respondentów musi znaleźć się osoba, która podjęłaby się takiej działalności handlowej oraz uzyskała zgodę lokalnych władz. Natomiast lepsze poinformowanie konsumentów o producencie towarów, możliwość płacenia kartą to czynniki, które mogą przyczynić się do zainteresowania osób, które dotąd nie dokonywały zakupów na targowisku. Należy również mieć na uwadze, że konsumenci udają się na targowisko, aby kupić produkty w korzystnej cenie, bowiem jest ona głównym czynnikiem wpływającym na wybór targowiska jako miejsca zakupów towarów.

## LITERATURA

- Bank Danych Lokalnych. GUS, Warszawa, [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl).
- Grzymała Z. 2011: *Prywatyzacja, czy komunalizacja Międzynarodowych Targów Poznańskich - o przyszły kształt poznańskiej przestrzeni w Polsce i w Europie*, [w] *Znaczenie targów dla rozwoju gospodarczego krajów*, H. Mruk (red.), Polska Izba Przemysłu Targowego, Poznań, s. 25.
- Khan M. 2006: *Consumer Behaviour and Advertising Menagement*, New Age International Publishers, New Delhi, s. 4.
- Mój rynek*. 2011: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, s. 4.
- Mróz B. (red.). 2009: *Oblicza konsumpcjonizmu*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa, s. 9.
- Mruk H. (red.). 2011: *Znaczenie targów dla rozwoju gospodarczego krajów*, Polska Izba Przemysłu Targowego, Poznań, s. 5.
- Plichta J. 2004: *Merchandising*, [w] *Handel detaliczny, funkcjonowanie i kierunki rozwoju*, J. Szumilak (red.), Oficyna Ekonomiczna, Kraków, s. 93.
- Schor J. B. 1998: *The Overspent American. Why We Want What We Don't Need*, Harper Perennial, New York, p. 57.
- Szromnik A. 2011: *Targi w rozwoju miast i regionów*, [w] *Znaczenie targów dla rozwoju gospodarczego krajów*, H. Mruk (red.), Polska Izba Przemysłu Targowego, Poznań, s. 53.

*Stanisław Urban, Mariola Michałowska*

*FACTORS INFLUENCING CONSUMER BEHAVIOR IN TERMS OF CHOOSING MARKET SQUARES AS PLACES FOR PURCHASING CONSUMER PRODUCTS ON THE EXAMPLE OF LUBUSKIE PROVINCE*

*Summary*

*The aim of this study was to examine consumers' behavior in terms of why they make purchases at the marketplace, as well as to indicate what kind of items they purchase and what factors have an important influence on their purchasing decisions. The paper contains the results of the survey carried out among 208 respondents in Lubuskie Province, as well as the attempt to propose actions for entrepreneurs, which will ensure that they will be able to meet the expectations and requirements of their present and future customers. Knowledge of the rules by which the consumers are guided in their purchasing choices is an important part of the activities undertaken in the marketing policy of entities operating in the market.*

Adres do korespondencji:  
prof. zw. dr hab. inż. dr h.c. Stanisław Urban  
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej  
ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław  
tel. (71) 368 05 08  
e-mail: stanislaw.urban@ue.wroc.pl

dr inż. Mariola Michałowska  
Uniwersytet Zielonogórski  
Wydział Ekonomii i Zarządzania  
Zakład Zarządzania Strategicznego i Marketingu  
ul. Podgórna 50  
65-246 Zielona Góra  
e-mail: m.michalowska@wez.uz.zgora.pl