

Studia Ekonomiczne i Regionalne

Economic and Regional Studies

Poprzednio Rozprawy Naukowe/Formerly Academic Dissertations



Wydawnictwo Państwowej Szkoły Wyższej
im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej

ISSN 2083-3725
Tom/Volume VI, Numer/Issue 4, Rok/Year 2013

CZĘŚĆ I. ARTYKUŁY

PART I. ARTICLES

KONCEPCJA ZARZĄDZANIA ŁAŃCUCHAMI DOSTAW VERSUS TRADYCYJNE POJMOWANIE RELACJI DOSTAWCA-ODBIORCA

Mieczysław Adamowicz, Marzena Lemanowicz

Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej

Streszczenie: Celem artykułu jest omówienie koncepcji łańcuchów dostaw i kwestii związanych z ich zarządzaniem. Podstawy teoretyczne pracy zostały opracowane na bazie światowej i polskiej literatury, dotyczącej funkcjonowania łańcuchów i sieci dostaw, podstaw tworzenia koncepcji łańcuchów i jej zmian na przestrzeni lat. W artykule przedstawiono przykład firmy funkcjonującej w polskim agrobiznesie, która stworzyła model organizacji sieciowej. Firma ta jako koordynator sieci realizuje kilka podstawowych funkcji, kierując pozostałymi działaniami poprzez zlecenie ich wykonania innym uczestnikom sieci. W tym przypadku firma organizuje, koordynuje i zarządza głównymi procesami w strukturze sieciowej poprzez budowanie relacji partnerskich, jak również stosowanie zróżnicowanych form umów handlowych zarówno z dostawcami środków produkcji, surowców i usług oraz z podmiotami zajmującymi się obrotem handlowym. Obok funkcji zarządzania, koordynacji i kontroli funkcjonowania podmiotów w sieci, firma ta koncentruje swoje działania na procesach powstawania i rozwoju nowych produktów oraz ich marketingu

Słowa kluczowe: łańcuch dostaw, zarządzanie łańcuchami dostaw, sieci dostaw, organizacja sieciowa

Wstęp

Koncepcja zarządzania łańcuchami dostaw jest współcześnie bardzo ważnym obszarem analiz dotyczących zarządzania i funkcjonowania sfery produkcji i wymiany. Zarządzanie łańcuchem dostaw staje się standardem w zarządzaniu przedsiębiorstwem, a wiele firm ma już funkcjonujące grupy takich łańcuchów. Dążenie pojedynczych przedsiębiorstw do wzajemnej współpracy zwiększa efektywność oraz pozwala ograniczyć koszty i dopasować się do indywidualnych potrzeb klientów. Stworzenie pojęcia łańcucha dostaw jest efektem wieloletnich doświadczeń firm w dziedzinie logistyki całego przedsiębiorstwa. Na przestrzeni XX wieku wraz ze zmianami technologicznymi, wzrostami i spadkami efektywności gospodarek poszczególnych państw, specjaliści ds. logistyki stopniowo dochodzili do wniosków co do prawdziwej istoty efektywnego sterowania zaopatrzeniem. Druga połowa XX wieku przyniosła wzrost mocy wytwórczych, zmiany gustów i wymagań konsumentów, wzrost kosztów transportu (spowodowany podwyżkami cen paliw), rozrost asortymentów oferowanych produktów. Wzrost produkcji pociągał za sobą wzrost powierzchni magazynowych, czyli wzrost kosztów. Zaczęto głębiej analizować możliwości obniżenia kosztów po stronie zaopatrzenia. Oszczędność, efektywna obsługa klienta wymusiły całościowe potraktowanie logistyki przedsiębiorstwa począwszy od zaopatrzenia, przez produkcję i dystrybucję. Pojawiło

się pojęcie łańcucha dostaw, oznaczającego maksymalną integrację poszczególnych ogniw - dostawców i odbiorców w celu efektywnej i zyskowej współpracy. Koncepcja ta powstała z potrzeby sterowania przepływem towarów od nadawców do odbiorców w ramach ściśle określonej konfiguracji sieci logistycznej. Zarządzanie łańcuchem dostaw wywodzi się z kilku dyscyplin, a szczególnie z marketingu, logistyki, zarządzania i ekonomii. Marketing ukierunkowany na zaspokojenie potrzeb konsumenta wypracował cztery grupy instrumentów oddziaływania w postaci produktu, ceny, promocji i dystrybucji. Początkowo skupiał się na trzech pierwszych grupach zaniedbując dystrybucję. Brak koordynacji z dostawcami i odbiorcami podnosiło koszty produkcji i obniżało sprawność funkcjonowania organizacji, co stało się przedmiotem zainteresowania ekonomii i zarządzania. Braki z tym związane zostały uzupełnione przez logistykę, która wypracowała koncepcję dostaw na czas (just in time) oraz podjęła próbę optymalizacji kanałów marketingowych – łańcuchów dostaw. Osiągnięcia te wzbogaciły i zasilają sferę marketingu, zarządzania i ekonomii, gdzie utwierdzało się przekonanie, że źródłem postępu ekonomicznego i osiągania większych korzyści może być nie tylko konkurencja rynkowa, ale także koordynacja i współpraca dotycząca różnych podmiotów związanych z produktem przepływającym od głównego wytwórcy i miejsca wytwarzania produktu do konsumenta oraz formy i miejsca zużycia produktu. Szczególne miejsce dla takiej koordynacji i współ-

pracy pojawiło się w sektorze rolno-żywnościowym, gdzie produkty wytwarzane na polu rolnika przepływają przez kolejne etapy łańcucha kończącego się na stole konsumenta.

Historyczne ujęcie powstania koncepcji łańcuchów dostaw

Początki tworzenia koncepcji łańcuchów dostaw wywodzą się z lat 50. XX wieku. Niewątpliwie wydarzeniem, które wpłynęło na rozwój świata i procesów odbywających się w nim była II wojna światowa. Jak podają Johnson i Wood, świat biznesu zmieniał się zawsze, ale szczególnie było to widoczne po II wojnie światowej. Ze wszystkich dziedzin biznesu, marketing był tą, która doświadczyła najszybszych i najgwałtowniejszych zmian. Ze wszystkich zaś obszarów marketingu, właśnie dystrybucja towarów była tą, której dotyczyły najbardziej rewolucyjne zmiany (Johnson, Wood 1985). W latach wcześniejszych główną uwagę koncentrowano na procesie produkcji. Jak to słusznie zauważył R. Borsodi, w czasie 50 lat pomiędzy rokiem 1870 a 1920 koszty dystrybucji towarów niezbędnych i luksusowych uległy potrojeniu, podczas gdy koszty produkcji obniżono do jednej piątej. Wynika z tego, że to co udało się w tym czasie zaoszczędzić na produkcji, zostało stracone na dystrybucji (Shapiro, Heskett 1985). Do przyczyn wzrostu zainteresowania dystrybucją towarów w latach 50. można zaliczyć (Laskowska-Rutkowska 2012):

- osiągnięcie szczytu wydajności systemu produkcji
- gwałtowny wzrost kosztów transportu
- zmiany w podejściu do zarządzania zapasami – wcześniejsze proporcje utrzymywania zapasów przez sprzedawców i producentów w relacji 50/50 uległy zmianie na 10/90
- rozwój technologii komputerowej
- rozwój podejścia systemowego i analizy kosztów całkowitych.

W latach 60. fizyczna dystrybucja, zarówno jako nauka jak i praktyczna działalność zaczęła zmierzać w kierunku integracji działań związanych z dostarczaniem towarów na rynek. Wiele przedsiębiorstw skoncentrowało się na zwiększeniu efektywności zarządzania przepływami wyrobów gotowych. Starano się zoptymalizować zarządzanie powiązanymi ze sobą działami takimi jak: transport, dystrybucja, składowanie, poziom zapasów, pakowanie itp. W późniejszych latach uświadamiano sobie korzyści z zintegrowania działań zaopatrzeniowych z przepływami wyrobów gotowych. Pod koniec XX wieku zrozumiano, że efektywne zarządzanie strumieniem towarów od źródeł zaopatrzenia po finalnych konsumentów jest możliwe tylko poprzez integrację działań wszystkich uczestników zaangażowanych w ten proces. To myślenie dało początki całościowemu podejściu okre-

ślanemu mianem łańcucha dostaw (Coyle, Bardi, Langley 1996). Przedsiębiorstwa zaczęły rozbudowywać swoje kontakty z dostawcami i nabywcami poprzez łączenie operacji wewnątrz i na zewnątrz firmy w jeden łańcuch dostaw, zarządzany przy użyciu systemów komputerowych. Lata 90. to etap budowy i zarządzania łańcuchami dostaw. Pozwoliło to na kompleksową obsługę klienta, redukcję całkowitych kosztów wzdłuż łańcucha dostaw, tworzenie wartości dodanej dla konsumenta. Początek XXI wieku to okres zastosowania Internetu do realizacji koncepcji zarządzania łańcuchami dostaw. Możliwe stało się wykorzystanie technologii informacyjnych, poprzez tworzenie dużych, tanich w eksploatacji baz danych i szybkich metod przekazu informacji (Lemanowicz 2009). Efektem dalszej ewolucji procesów dystrybucji było stworzenie takich pojęć jak: sieci dostaw, globalne struktury sieciowe czy organizacja sieciowa.

Stosowanie koncepcji łańcuchów czy sieci dostaw wymaga przyjęcia przez przedsiębiorstwo dwóch podstawowych zasad. Po pierwsze zrozumienie, że jedna firma nie jest w stanie samodzielnie tworzyć i dostarczać klientowi wartość, gdyż każde przedsiębiorstwo posiada kluczowe kompetencje jedynie w pewnym obszarze i to na nich powinno skupić się w swej działalności. Te sfery działań, które wykraczają poza jego kompetencje powinny być przekazane partnerowi, który specjalizuje się w tej działalności. Wszyscy kooperanci firmy powinni stać się jej partnerami, a nie rywalami.

Surowce rolne i produkty żywnościowe wytwarzane w gospodarstwach rolnych docierają do konsumentów kanałami o różnej długości, w ogniwach których mają miejsce różne działania produkcyjne i usługowe dokonywane przez odrębne przedsiębiorstwa i organizacje. Tworzony w ten sposób łańcuch marketingowy produktów żywnościowych zwiększa w każdym ogniwie wartość dodaną. Podmioty tworzące poszczególne ogniwa łańcucha konkurują między sobą o jak największy udział w końcowej wartości produktu, którą odzwierciedla cena zapłacona przez konsumenta. Wartość dodana w każdym ogniwie łańcucha i korzyści, jakie odnoszą uczestnicy łańcucha żywnościowego zależą nie tylko od nich samych, ale także od sprawności całego łańcucha dostaw. Dla osiągnięcia jak najwyższej wartości produktu konkurenci zmuszeni są jednocześnie do współpracy wewnątrz łańcucha. Uczestnicy łańcucha mogą więc różnicować strategię konkutowania i akceptować strategię koordynacji lub współpracy.

W Polsce hierarchia ważności poszczególnych ogniw łańcucha żywnościowego zmieniała się. Jak wskazuje Chechelski (2009) dominującą pozycję rolnictwa w systemie centralnego planowania zajął w latach 90. przemysł rolno-spożywczy, a obecnie traci ją na rzecz handlu (tab.1).

Tabela 1. Ewolucja zmian w hierarchii ważności ogniw łańcucha żywności w Polsce zachodzących pod wpływem globalizacji

Model			
Sprzed 1989 r.	Lat 90. XX wieku	Pierwszej dekady XXI wieku	Perspektywiczny
Rolnictwo	Przemysł spożywczy	Handel	Konsument
Przemysł spożywczy	Handel	Konsument	Handel
Handel	Konsument	Przemysł spożywczy	Przemysł spożywczy
Konsument	Rolnictwo	Rolnictwo	Rolnictwo

Źródło: Chechelski P. 2009, p.56.

Przez wiele lat współpracujące ze sobą przedsiębiorstwa postrzegały siebie jako jednostki działające obok siebie i konkurujące ze sobą. Często bywało tak, że na rynku udawało się przetrwać tylko najsilniejszym. Również współcześnie, wiele firm poszukuje sposobów poprawy własnej rentowności kosztem przedsiębiorstw, z którymi współpracuje. Jednakże takie działanie, które polega na przerzucaniu kosztów na innych partnerów w łańcuchu nie przyczynia się do poprawy konkurencyjności. W efekcie wszystkie koszty wygenerowane przez uczestników łańcucha zostaną w momencie dotarcia produktu na rynek uwidocznione w cenie produktu, jaką musi zapłacić konsument. Taka koncepcja działania pozostaje w opozycji do koncepcji zarządzania łańcuchem dostaw. Nowoczesne koncepcje zarządzania przepływem towarów wskazują na konieczność zacieśnienia współpracy pomiędzy podmiotami uczestniczącymi w procesie dostarczania produktów z miejsc wytwarzania do miejsc finalnej konsumpcji oraz rozszerzenia zakresu funkcji, które są kluczowe dla wszystkich uczestników kanałów.

Łańcuchy i sieci dostaw – ujęcie teoretyczne

Pojęcie łańcucha dostaw i zarządzania łańcuchem dostaw pojawiło się w literaturze w latach 80. XX wieku (Cooper, Lambert, Pagh 1997). Jego twórcami są R. Olivier i M. Weber, jednak do powszechnego obiegu wprowadził je A. Hamilton, używając go w wywiadzie dla „Financial Times” w 1982 roku. Lata 90. to czas popularyzacji tego pojęcia, które stało się modne i często stosowane (Jacoby 2009). W koncepcji łańcuchów dostaw dominuje inna filozofia niż w koncepcji łańcuchów logistycznych. W koncepcji łańcucha logistycznego wysiłki przedsiębiorstw wchodzących w jego skład koncentrują się głównie na zapewnieniu sprawnego i efektywnego przepływu towarów. Natomiast w koncepcji łańcucha dostaw podstawą jest ścisła integracja producenta z odbiorcami i dostawcami w celu osiągnięcia sukcesów rynkowych. W łańcuchu dostaw dominuje przekonanie, że to klienci a nie producent dają początek decyzjom, które są podejmowane w łańcuchu. A więc można stwierdzić, że łańcuch dostaw

zaczyna się u klienta, a decyzje przepływają w przeciwnym kierunku niż towary. Logistycy niemieccy A. Kuhn i B. Hellingrath) napisali kiedyś tak: „my potrzebujemy zobaczyć wszystkie procesy w określonym porządku – od końcowego klienta wstecz do surowca, w jednym równomiernym strumieniu bez dróg okrężnych, co zapewni krótszy czas przepływu, wyższą jakość i niższe koszty” (Kuhn, Hellingrath 2002). Łańcuchy dostaw obejmują więc z jednej strony typowe procesy o charakterze logistycznym związane z zaopatrzeniem materiałowym oraz dystrybucją, a z drugiej strony uwzględniają zarządzanie popytem, rozwój produktów, zarządzanie informacją.

W literaturze spotykamy wiele definicji łańcuchów dostaw. Niektóre z nich bardziej koncentrują się na uczestnikach łańcucha, inne podkreślają procesy odbywające się w łańcuchu. Według Christophera łańcuch dostaw to sieć organizacji powiązanych i współzależnych, które współpracując, wspólnie kontrolują, kierują i usprawniają przepływy rzeczowe i informacyjne (Christopher 2000). H. Beckmann jako charakterystyczne dla łańcucha dostaw wymienia (Gołaszewska-Kaczan 2011):

- łańcuch dostaw dokumentuje wszystkie procesy od zaopatrzenia w surowce do świadczenia usług dla końcowych odbiorców;
- łańcuch dostaw obejmuje wszystkich uczestników i logistyczne procesy od dostawców do końcowych odbiorców;
- przedmiotem łańcucha są procesy rozwoju, zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji;
- łańcuch dostaw przekracza granice organizacyjne jego uczestników;
- koordynacja następuje poprzez powszechnie zaakceptowane i przystępne dla wszystkich uczestników systemy informacji;
- kluczowym celem łańcucha jest realizacja korzyści dla klienta, będąca w odpowiedniej relacji do kosztów i zysku.

Współcześnie wśród kierownictwa firm występuje przekonanie, że pozycję lidera mogą osiągnąć tylko wtedy, gdy z partnerami stworzą elastyczny, inteligentny, dopasowujący się łańcuch dostaw. Przedsiębiorstwa tworzące łańcuch dostaw powinny dzia-

łać na zasadzie partnerstwa. Partnerstwo oznacza kształtowanie relacji na zasadach zaufania, podziału ryzyka i korzyści, a wszystko to ma doprowadzić do uzyskania przewagi konkurencyjnej.

Ronald Ballou, (Ballou 2007) amerykański ekspert, współtwórca teorii w dziedzinie logistyki, w swoim artykule z 2007 wypowiedział się na temat przyszłości zarządzania łańcuchami dostaw. Obecnie zarządzanie łańcuchem dostaw postrzega się jako strategiczną broń wspomagającą kreowanie dodatkowego popytu. Wcześniej głównie koncentrowano się na ograniczaniu kosztów łańcucha. W przyszłości obydwie te kwestie będą miały znaczenie, ale bardzo ważną będzie współpraca i koordynacja działań pomiędzy uczestnikami w celu zwiększonego udziału firmy w zyskach i maksymalizacji zwrotu z aktywów zaangażowanych w łańcuch. Kluczową kwestią będzie więc znalezienie rozwiązań godzących niejednokrotnie sprzeczne interesy partnerów z łańcucha dostaw. Współcześnie w literaturze obok pojęcia „łańcuch dostaw” funkcjonuje pojęcie „sieci dostaw”. Pojawiają się również pojęcia „sieci wartości”, „globalne struktury sieciowe” czy „sieci procesów”. Generalnie „sieć” jest pojęciem wieloznacznym. Oznacza zarówno nowoczesną formę organizacji, jak i nową formę organizowania stosunków między firmami.

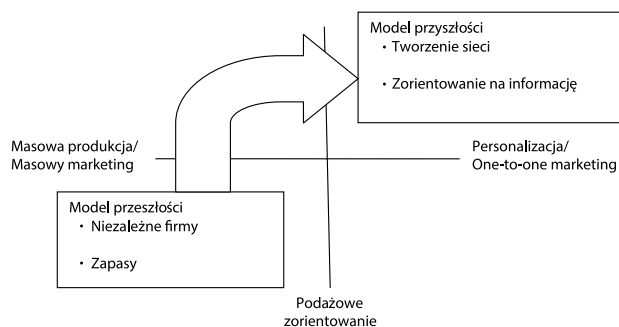
Sieci dostaw są jednym z rodzajów sieci. Rozpatruje się je najczęściej z punktu widzenia przepływów rzeczowych i związanych z nimi informacji. Co ważne, przepływy rzeczowe między przedsiębiorstwami w sieci, nie mają charakteru liniowego, ale zachodzą między producentami i dystrybutorami, którzy też mogą być ogniwami wielu łańcuchów dostaw (Witkowski 2003). Mogą więc występować relacje: wielu dostawców, wielu dostawców dostawców, wielu klientów, wielu klientów klientów.

Te wszystkie relacje tworzą wielki system obejmujący przedsiębiorstwo wiodące i skupione wokół niego sieci dostawców i klientów. W praktyce, w określonej sieci dostaw mogą odbywać się przepływy należące do wielu łańcuchów dostaw. Wielu specjalistów z dziedziny logistyki i zarządzania łańcuchami dostaw uważa, że formą organizacyjną przyszłości zapewniającą dostęp do potencjału w skali globalnej będą właśnie sieci firm.

V.K. Fung, W.K. Fung i Y. Wind wyraźnie odróżniają pojęcia „łańcuch dostaw” i „sieć”. Według autorów łańcuch dostaw jest stałą strukturą kooperujących ze sobą firm. Sieć natomiast jest całą populacją dostawców, z której na potrzeby konkretnego zamówienia można wyodrębnić najlepszy zestaw dostawców czyli łańcuch dostaw. Przykładowo, sieć firmy Li & Fung obejmuje 8300 dostawców, z których każdorazowo powołuje się dostosowany do potrzeb konkretnego zamówienia łańcuch dostaw. Projektowanie i zarządzanie siecią należy do tzw. orkiestratora sieci. Or-

kiestracja sieci wymaga holistycznego spojrzenia na kooperację pomiędzy ogniwami. Orkiestracja sieci wymaga również wypracowania bardzo dobrych relacji pomiędzy orkiestratorem a uczestnikami sieci i generalnie przejścia od skupiania uwagi na firmie do skupiania jej na sieci (Fung V.K., Fung W.K., Wind Y., 2008).

Bardzo ważnym aspektem jest również podkreślenie różnic pomiędzy podażowo zorientowanymi łańcuchami (supply-push oriented chain) i sieciami dostaw skupiającymi się na optymalnej odpowiedzi na popyt zgłaszany przez odbiorców. Popytowo zorientowana sieć łańcuchów dostaw (a demand-driven Supply Chain Network) jest siecią, która rozpoznaje i reaguje na rzeczywiste informacje o popycie odbiorców ostatecznych, oraz zaspakaja te zróżnicowane i zmieniające się potrzeby w sposób efektywny pod względem czasu i kosztów (Vollmann, Cordon, Heikkilä 2000, Cecere, O'Marah, Preslan 2004). Na rysunku 1 przedstawiono różnice pomiędzy popytowo i podażowo zorientowanymi łańcuchami dostaw, zaznaczając, że łańcuchy oparte na popycie, informacji rynkowej są właśnie łańcuchami przyszłości i wypełniają swoją rolę w erze zorientowanej na tworzenie wartości dla klienta.

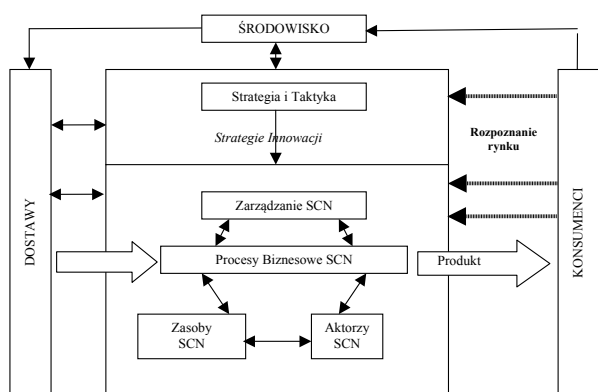


Rysunek 1. Model łańcucha dostaw przyszłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Christopher 2005, p. 38.

Modele, które opisują główne komponenty i istotę sieci łańcuchów dostaw nie są liczne w literaturze. Najczęściej jest przywoływany model pojęciowy Lamberta i Coopera (2000), którzy wprowadzili rozróżnienie pomiędzy procesami biznesowymi (SC Business Processes), strukturą sieci (SC Network Structure) i zarządzaniem (SC Management Components). Model ten był później rozwijany między innymi przez Van der Vorsta. Podczas prac w Projekcie ISAFRUIT¹, autorzy niniejszego artykułu wraz z innymi naukowcami pracującymi w projekcie stworzyli na bazie modelu Van der Vorsta, Beulensa i van Beeka (2005), nowy model i wzbogacili go o nowe elementy. Koncepcję tego modelu przedstawiono na rysunku 2.

¹ Projekt europejski ISAFRUIT, Increasing fruit consumption through a trans disciplinary approach leading to high quality produce from environmentally safe, sustainable methods, Nr Projektu 016279



Rysunek 2. Model sieci łańcuchów dostaw

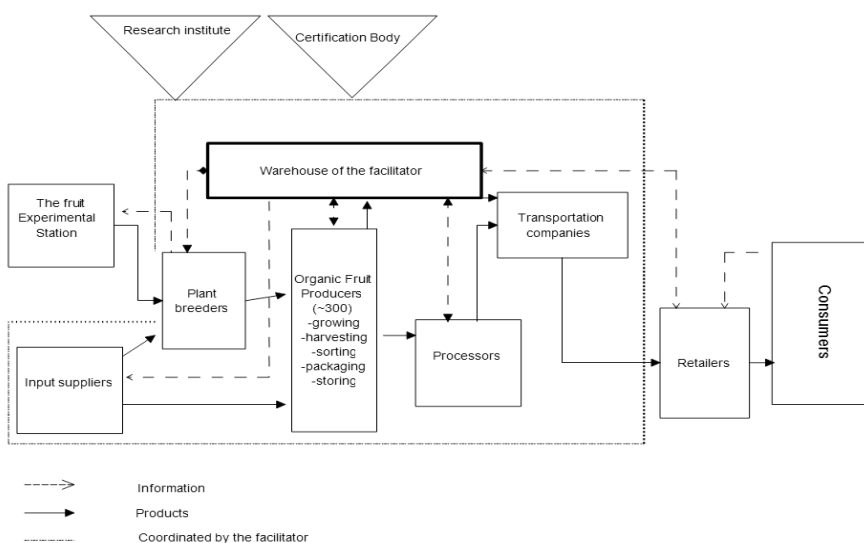
Źródło: Verdou (2007) na podstawie Van der Vorst et al (2005), p. 9.

Bardzo ważną kwestią w sieci łańcuchów dostaw jest określenie przedsiębiorstwa centralnego (focal company). Aktorzy łańcucha mogą być zaangażowani w różne łańcuchy dostaw w różnych sieciach dostaw oraz mogą uczestniczyć w wielu procesach biznesowych. Mapa łańcucha dostaw z punktu widzenia przedsiębiorstwa centralnego przedstawiona przez Lamberta i Coopera (2000) przypomina drzewo, w którym korzenie to dostawcy, a gałęzie to odbiorcy. Związki pomiędzy bezpośrednimi dostawcami i odbiorcami są związkami pierwszego stopnia, między dostawcami dostawców, odbiorcami odbiorców są odpowiednio związkami drugiego i kolejnego stopnia. Związki pierwszego stopnia i najważniejsze drugiego stopnia muszą być zarządzane. To właśnie przedsiębiorstwo centralne (focal company) musi być zaangażowane operacyjnie w ten proces, procesy mniej istotne muszą być natomiast przez nią monitorowane.

Model sieciowego rozwoju na przykładzie firmy funkcjonującej w polskim agrobiznesie

Firma Symbio Polska jest przykładem zastosowania w praktyce koncepcji organizacji sieciowej, gdzie jako koordynator sieci realizuje kilka podstawowych funkcji, kierując pozostałymi działaniami poprzez zlecanie ich wykonania innym uczestnikom sieci. W tym przypadku firma organizuje, koordynuje i zarządza głównymi procesami w strukturze sieciowej poprzez budowanie relacji partnerskich, jak również stosowanie zróżnicowanych form umów handlowych zarówno z dostawcami środków produkcji, surowców i usług oraz z podmiotami zajmującymi się obrotem handlowym.

Szczególnie intensywne relacje łączą firmę Symbio z dostawcami surowców ekologicznych. Główną ideą stojącą za powstaniem firmy oraz sposobem jej funkcjonowania i rozwoju, było stworzenie w czystych ekologicznie regionach Polski, bazy surowcowej poprzez pozyskanie producentów rolnych zainteresowanych produkcją ekologiczną. Początkowo firma prowadziła spotkania informacyjne, przybierające formę szkoleń z zakresu produkcji ekologicznej, starając się przekonać ogrodników do zmiany profilu i specjalizacji produkcji. Ze względu na dwuletni okres niezbędny do przedstawienia produkcji z konwencjonalnej na organiczną, który to okres kończy się uzyskaniem certyfikatu produkcji ekologicznej, zainteresowane gospodarstwa ogrodnicze mogły liczyć na bardzo intensywną pomoc ze strony firmy. Pomoc ta przybierała różnorodny charakter, lecz głównie polegała na dostarczeniu producentom niezbędnej wiedzy dotyczącej zabiegów agrotechnicznych w uprawach ekologicznych. Ponadto firma realizuje dostawy organicznych środków produkcji, w tym nawozów oraz środków ochrony roślin. Obok



Research institute - Instytut Badawczy
 Certification Body - Jednostka Certyfikująca
 The fruit Experimental Station - Zakład Doświadczalny
 Input Suppliers - Dostawcy
 Plant breeders - Szkółki
 Organic Fruit Producers - Producenci ekologicznych owoców (uprawa, zbiór, sortowanie, pakowanie)
 Processors - Przetwórcy
 Transportation companies - Firmy transportowe
 Retailers - Detaliści
 Consumers - Konsumenci
 Warehouse of the facilitator - Koordynator sieci

Rysunek 3. Model sieci koordynowanej przez Symbio

Źródło: Adamowicz, Lemanowicz 2013

stworzonej bazy surowcowej firma koncentruje swoją uwagę na współpracy z przedsiębiorstwami przetwórstwa spożywczego, którym zleca na podstawie umów długoterminowych produkcję przetworzonej żywności z surowców pozyskanych od współpracujących z firmą producentów rolnych. Warto podkreślić, iż w tym przypadku firma, poprzez wynajęte firmy transportowe realizuje odbiór surowców od producentów i ich dostawy do przetwórców (Adamowicz, Lemanowicz 2013). Model sieci koordynowanej przez firmę Symbio przedstawiono na rysunku 4.

Bazę surowcową firmy Symbio tworzy ponad 300 gospodarstw ekologicznych dostarczających surowiec przeznaczony bezpośrednio do sprzedaży, bądź do dalszego przetworzenia. Aktualnie firma Symbio sprzedaje bezpośrednio bądź za pośrednictwem współpracujących ze spółką dystrybutorów następujące produkty: soki owocowe i warzywne, powidła i dżemy, przetwory warzywne, płatki i musli, ciastka, bakalie, mąki, makarony, kasze i ryże. Oprócz eksportu surowców ekologicznych do Europy i Ameryki, firma sprzedaje na rynkach zagranicznych produkty przetworzone. Soki owocowe i warzywne dostarczane są do Szwecji, dżemy i przetwory eksportowane są do Włoch, a bardziej zróżnicowany asortyment sprzedawany jest na rynku angielskim.

Głównymi odbiorcami na rynku krajowym są małe sklepy i sieci sklepów z żywnością ekologiczną, sklepy delikatesowe oraz wybrane super i hipermarkety zainteresowane poszerzeniem swojej oferty o produkty ekologiczne. W przypadku sklepów wielkopowierzchniowych w ich obiektach organizowane są specjalne stoiska, gdzie prezentowana jest oferta wyrobów ekologicznych pochodzących od różnych producentów.

Zgodnie z koncepcją organizacji sieciowej, firma Symbio przyjmuje w stworzonej sieci, rolę koordynatora procesów i działań realizowanych przez jej uczestników. Obok funkcji zarządzania, koordynacji i kontroli funkcjonowania podmiotów w sieci, firma Symbio koncentruje swoje działania na procesach powstawania i rozwoju nowych produktów oraz ich marketingu. Ponadto uznając kluczową rolę jakości surowców przeznaczonych do przetworzenia na ekologiczne produkty spożywcze, firma dużą uwagę przykładą do procesów szkolenia i przekazywania wiedzy współpracującym z firmą rolników, dotyczącej technologicznych aspektów produkcji organicznej. Z kolei system kontroli procesów technologicznych i jakości dostarczanych surowców oparty jest z jednej strony na działaniach kontrolnych realizowanych przez służby agrotechniczne firmy Symbio, a z drugiej strony poprzez działania firm certyfikujących produkcję ekologiczną, które zgodnie z przepisami prawa kontrolują tę produkcję na każdym jej etapie od produkcji materiału szkółkarskiego, poprzez uprawy ekologiczne, przetwórstwo surowców, aż po etap obrotu handlowego produktami ekologicznymi.

Ponadto ze względu na specyfikę produkcji ekologicznej i zapewnienia odpowiednich warunków jej przechowywania i transportu, firma Symbio poprzez outsourcing usług transportowych, z jednej strony realizuje dostawy środków produkcji do współpracujących z nią gospodarstw ogrodniczych, a z drugiej zapewnia odbiór surowców i działania logistyczne związane z fizycznym przemieszczaniem surowców ekologicznych z miejsc wytwarzania do miejsc ich przetworzenia, a następnie do dalszego obrotu handlowego.

Dzięki powiązaniom łączącym firmę Symbio z producentami i dostawcami środków produkcji, surowców, przetwórcami oraz podmiotami handlu, koordynator pozyskuje wiedzę i szereg informacji wykorzystywanych następnie w procesach tworzenia i rozwoju nowych produktów. Powiązania te umożliwiają absorpcję nowych pomysłów oraz stanowią inspirację tworzenia nowych rozwiązań. Obok źródeł, z którymi firmę łączą powiązania funkcjonalne, firma koordynująca sieć korzysta z tzw. otwartych źródeł informacji, do których należą konferencje, seminaria i przynależność do stowarzyszeń branżowych. Oprócz pozyskiwania nowej wiedzy, współpraca firmy Symbio z podmiotami sfery badawczo-rozwojowej umożliwia jej zlecenie działań związanych z rozwojem nowych produktów, ich testowaniem i komercjalizacją. Z kolei bliska współpraca z podmiotami szczebla handlu detalicznego pozwala firmie Symbio pozyskiwać wiedzę o potrzebach konsumentów, która to wiedza jest transferowana przez koordynatora do pozostałych uczestników sieci. Na konieczność korzystania z wielu źródeł w procesie wprowadzania zmian wskazują nowoczesne koncepcje postrzegania procesu innowacyjnego, które podkreślają jego interaktywny charakter. Znaczenie tego modelu potwierdza praktyka funkcjonowania sieci koordynowanej przez Symbio (Lemanowicz, Krukowski 2011).

Podsumowanie

Koncepcja łańcucha dostaw, a szczególnie zarządzanie nim, powstała jako alternatywa wobec tradycyjnego sposobu pojmowania relacji między dostawcami i odbiorcami. Relacje te były często nacechowane ciągłymi antagonizmami i dążeniem do wykorzystania swojej siły przetargowej. Przez wiele lat zarządzanie łańcuchami dostaw zmieniało swoje znaczenie i pojawiało się wiele interpretacji tego procesu. Obecnie istota tego procesu polega na procesie decyzyjnym związanym z synchronizowaniem fizycznych, informacyjnych i finansowych przepływów oraz tworzeniem wartości dodanej dla wszystkich uczestników łańcucha. Współdziałanie w łańcuchach dostaw oznacza dobrowolną współpracę i wzajemne uzgadnianie przez partnerów zachowań rynkowych. Aby mogło ono zaistnieć, uczestnicy muszą zrozumieć ideę współpracy, dokładnie określić role, funkcje i obowiązki każdego z uczestni-

ków. Sukces firmy, zadowolenie klientów coraz częściej zależy od zakresu i sposobu ułożenia relacji między firmami w łańcuchu dostaw. Obserwacja zmian zachowań konsumentów, dostosowywanie oferty i form sprzedaży do wymagań konsumentów staje się podstawowym wyzwaniem dla rozwoju łańcuchów dostaw. Wymagania odbiorców finalnych muszą być identyfikowane nie tylko w sferze przetwórstwa i dystrybucji, ale również na etapie produkcji pierwotnej, a nawet hodowli czy produkcji materiału siewnego. Omówione w pracy łańcuchy dostaw potwierdzają, że na rynku żywnościowym w Polsce wdrożono koncepcję zarządzania łańcuchami dostaw. Wdrażanie tej koncepcji było w Polsce nieco opóźnione w stosunku do innych wysokorozwiniętych krajów europejskich. Wynika to głównie z ustroju jaki panował w Polsce do 1990 roku oraz wielu przemian jakie miały miejsce po 1990 roku. Przemiany te dotyczyły głównie poziomu i struktury obrotów produktami żywnościowymi i rolnymi, struktury podmiotowej i organizacyjnej rynku rolnego, handlu i dystrybucji. Jednakże podmioty funkcjonujące w polskim agrobiznesie dość szybko zrozumiały koncepcję zarządzania łańcuchami dostaw, a przedstawiony w artykule przykład funkcjonowania organizacji sieciowej, która koordynuje procesy całego łańcucha dostaw, wpływając na jego konkurencyjność jest bardzo dobrym tego przykładem.

Literatura:

- Adamowicz M. Lemanowicz M. (2013), *Implementation of food supply chain concept in Poland* (w:) J. Briz, I. de Filipe (red) *Methodology and Performance of the Food Value Chain: a multidisciplinary and international vision*, Editorial Agrocola Española S.A., Spain, s. 285-314.
- Ballou R.H. (2007), *The evolution and future of logistics and supply chain management*. "European Business Review". Vol. 19. Number 4.
- Cecere L. O'Marah K. Preslan L. (2004), *Driven by Demand. Supply Chain* "Management Review". Vol. 8. Number 8.
- Chechelski P. (2009), *Ocena globalizacji łańcucha żywnościowego w Polsce*. „Roczniki Naukowe SE-RiA”. Vol. XI, Number 3, s.55-60.
- Christopher M. (2000), *Logistyka i zarządzanie łańcuchem dostaw*, PCDL, Wrocław 2000.
- Christopher M. (2005), *Logistics and supply chain management. Creating Value-Adding Network*, Prentice Hall, Great Britain.
- Cooper M.C. Lambert D.M. Pagh J. (1997), *Supply chain management: more than a new name of logistics*. *The International Journal of Logistics Management*. Vol. 8. Number 1.
- Coyle J. Bardi E. Langley J. (1996), *The management of business logistics*. West Publishing Company. Minneapolis.
- Fung V.K. Fung W.K. Wind Y. (2008), *Konkurowanie w płaskim świecie. Budowanie przedsiębiorstw przystosowanych do płaskiego świata*. Wydawnictwo Akademii Leona Koźmińskiego. Warszawa.
- Gołaszewska-Kaczan U. (2011), *Problemy etyczne w łańcuchu dostaw*. *International Journal of Management and Economics*. Number 32, s. 147-162.
- Jacoby D. (2009), *Guide to supply chain management. How getting it right boosts corporate performance*. The Economist. Suffolk, Great Britain.
- Johnson J.C. Wood D.F. (1986), *Contemporary physical distribution and logistics*. Macmillan Publishing Company. New York.
- Kuhn A. Hellingrath H. (2002), *Supply Chain Management*. Springer Verlag. Berlin-Heidelberg.
- Laskowska-Rutkowska A. (2012), *Falowa koncepcja ewolucji logistyki i łańcucha dostaw*. "Organizacja i Zarządzanie" Number1, s. 53-67.
- Lemanowicz M. (2009), *Zarządzanie łańcuchami dostaw w dobie globalizacji*. „Roczniki Naukowe SERiA”. Vol. 12. Number 1, s. 214-218.
- Lemanowicz M. Krukowski A. (2011), *Koncepcja organizacji sieciowej w firmie Symbio Polska jako przykład innowacyjnego zarządzania przedsiębiorstwem*. „Kwartalnik Współczesne Zarządzanie”. Number 4, s. 131-140.
- Shapiro R.D. Heskett J.L. (1985): *Logistics Strategy. Cases and Concepts*. West Publishing Company. Minnesota.
- Verdouw C. (2007), Description of the theoretical framework for a *Consumer driven and responsive supply chain*. Deliverable 1.4.2, Project ISAFRUIT No. 016279. LEI Wageningen UR. Den Haag. The Netherlands
- Vorst, Van Der J., Beulens A.J.M., P.Van Beek. (2005), *Innovations in logistic and ICT in food supply chain network*, W: *Innovation in Agri-Food System* W.M.F. Jongen & M.T.G. Meulenberg, Wageningen Academic Publisher, Chapter 10.
- Witkowski J. (2003): *Zarządzanie łańcuchem dostaw. Koncepcje, procedury, doświadczenia*. PWE. Warsaw.

Adres do korespondencji:

prof. dr hab. Mieczysław Adamowicz
dr inż. Marzena Lemanowicz
Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II
w Białej Podlaskiej
ul. Sidorska 95/97, 21-500 Biała Podlaska, Polska
tel. +48 83 344 99 06
e-mail: adamowicz.mieczyslaw@gmail.com,
m.lemanowicz@wp.pl

CONCEPT OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT AGAINST TRADITIONAL UNDERSTANDING OF SUPPLIER-CONSUMER RELATIONS

Mieczysław Adamowicz, Marzena Lemanowicz

Pope John Paul II State School of Higher Education in Białą Podlaska

Summary: The purpose of this article is to discuss the concept of supply chain and issues related to its management. Theoretical basis of work has been developed on the basis of the world and Polish literature on the functioning of supply chains and networks, the basics of creating the concept of chains and its changes over the years. The article presents the example of a company functioning in Polish agribusiness, which has created a network model of organization. The company as a network coordinator performs several basic functions, directing other actions by ordering their execution to other participants in the network. In this case, the company organizes, coordinates and manages the core processes in the network structure by building partnerships, as well as through the use of different forms of trade agreements with both the suppliers of capital goods, raw materials and services and the entities involved in the marketing of goods. Apart from the functions of management, coordination and control of the operation of the entities in the network, the company focuses on the processes of formation and development of new products and their marketing.

Key words: supply chain, supply chain management, supply networks, network organization.

Introduction

The concept of management of supply chains is in modern times very important area of analysis regarding management and functioning of the sectors of production and exchange. Management of supply chain is becoming a standard in enterprise management, and many companies have already functioning groups of those chains. Strive of individual enterprises for mutual cooperation increases effectiveness and allows for the reduction of costs and fitting in to individual needs of clients. Creation of a concept of supply chain is an effect of long-term experiments of companies in the field of logistics of the entire enterprise. In the twentieth century together with technological changes, highs and lows of effectiveness of economies of particular countries, specialists in logistics gradually came to a conclusion in terms of true nature of effective control over the supply. Second half of twentieth century brought rise of the manufacturing power, change of taste and consumer requirements, increase of transport costs (due to rise in petrol prices), growth of variety of the offered products. Increase in production entailed increase in warehouse surface, contributing in an increase of costs. Experts began to analyse deeper the possibility to reduce the costs on the side of supply. Saving, effective customer service forced the holistic treatment of logistic area of an enterprise starting with supply, through to production and distribution. A concept of chain supply appeared, meaning the maximum integration of individual cells - suppliers and recipients for effective and profitable collaboration. This concept was created from the need of navigating the flow of goods from senders to receivers within a well-defined configuration of logistics network. Man-

agement of the supply chain stems from several disciplines, mainly from marketing, logistics, management and economy. Marketing, targeted at satisfying needs of a consumer has developed four groups of instruments effects such as product, price, promotion and distribution. Initially, it concentrated on the first three groups, neglecting distribution. Lack of coordination with suppliers and receivers increased the costs of production and lowered efficiency of functioning of the organization, which became the subject of interest in economy and management.

Deficiencies associated with it have been complemented by logistics, which developed the concept of on-time delivery (just in time) and made an attempt to optimize marketing channels - supply chains. These achievements have enriched and fed the realm of marketing, management and economics, where a belief spread out that the source of economic progress and achievement of greater benefits can be not only the market competition, but also the coordination and co-operation on various subjects related to the product flowing from the main manufacturer and place of manufacture of the product to the consumer and the form and place of consumption of the product. A special place for such coordination and cooperation appeared in the agricultural-food sector, where goods produced in a farmer's field pass through the successive stages of the chain which ends on the table of the consumer.

Historical approach to the creation of the concept of supply chain

The origins of the concept of creating supply chains stem from the 50's of the twentieth century. Undoubtedly, an event that had an impact on the development

of the world and the processes taking place in it was World War II. As indicated by Johnson and Wood, the business world had always evolved, but it was particularly evident after World War II. Of all the areas of business, marketing was the one that experienced the fastest and most violent changes. Of all the areas of marketing, only the distribution of goods was the one which concerned the most revolutionary changes (Johnson, Wood 1985). In the years before, the main attention was focused on the production process. As rightly pointed by R. Borsodi, within the period of 50 years between 1870 and 1920 the costs of distribution of both necessary and luxury goods tripled, while the cost of production was reduced to one-fifth. The result of this is that whatever was saved on production at that time has been lost during distribution (Shapiro, Heskett 1985). The reasons for increased interest in the distribution of goods in the 50's may include (Laskowska - Rutkowska 2012):

- achieving the peak performance by the production system
- sharp increase in transport costs
- changes in the approach to inventory management - earlier proportions to maintain resources by retailers and manufacturers in the ratio 50/50 changed to 10/90
- development of computer technology
- development of a systemic approach and analysis of the total costs.

In the 60's physical distribution, both as a science and practical activity began to move towards the integration of activities related to the supply of goods on the market. Many companies focused on increasing the effectiveness of management of the flow of products. Efforts were made to optimize the management of interrelated departments such as transportation, distribution, warehousing, inventory levels, packaging, etc. In later years people discovered the benefits of integrating the activities from the supply segment with the flow of finished goods. At the end of the twentieth century, it was understood that the effective management of the flow of goods from sources of supply to the final consumer is only possible through the integration of the activities of all the participants involved in the process. This way of thinking gave rise to

a holistic approach as determined as the supply chain (Coyle, Bardi, Langley 1996). Enterprises began to expand their contacts with suppliers and customers by combining operations inside and outside the company in a supply chain, managed using computer systems. The 90s were the period of the construction and management of supply chains. This allowed for a comprehensive customer service, reducing the total cost of the supply chain, creating added value for the consumer. The beginning of the twenty-first century is the period of use of the Internet to implement the concept of supply chain management. It became possible to use information technology through the creation of large, cheap in terms of operating databases and fast methods of communication (Lemanowicz 2009). The result of the further evolution of the distribution process was the creation of concepts such as supply chains, global network structure or network organization.

Applying the concept of supply chains and networks requires the adoption by the company of two basic principles. First, understanding that no single company is able to create and deliver customer value, because each company has core competencies only in a certain area and it should focus on it in their activities. These spheres of activities that go beyond its powers should be transferred to a partner who specializes in this particular activity. All of the company's collaborators should become its partners, not rivals.

Agricultural raw materials and food products produced on farms reach consumers through channels of different lengths, in the units where they are different manufacturing and service activities carried out by separate undertakings and organizations. Marketing chain of food products created in this way increased added value in each cell. Entities forming individual chain compete for the largest share of the final value of the product, which is reflected in the price paid by the consumer. The added value of each cell in the chain and benefits for the participants in the food chain depend not only on themselves but also on the efficiency of the entire supply chain. To achieve the highest value of the product at the same time competitors are forced to work within the chain. Chain participants can therefore differentiate chain strategies to compete and accept the strategies of coordination or cooperation.

Table 1. Evolution of changes in the hierarchy of the food chain in Poland under the influence of globalization

Model			
Before 1989	90s XXth century	First decades of XXIst century	Perspective
Agriculture	Food industry	Trade	Consumer
Food industry	Trade	Consumer	Trade
Trade	Consumer	Food industry	Food industry
Consumer	Agriculture	Agriculture	Agriculture

Source: Chechelski P. 2009, p.56.

In Poland, the order of importance of each cell in the food chain has changed. As noted by Chechelski (2009) the dominant position of agriculture in the central planning system was taken in the 90s agri-food industry, and now losing it for trade (Table 1).

For many years, the cooperating companies perceived themselves as units working together and competing with each other. It often happened that only the strongest managed to survive on the market. Also in modern times, many companies are looking for ways to improve their profitability at the expense of companies with which they cooperate. However, such an action which involves shifting the costs to other partners in the chain does not contribute to improving competitiveness. As a result, all the costs generated by the participants in the chain will be at the time of arrival of the product on the market visible in the product price, to be paid by the consumer. Such a concept of action is in opposition to the concept of supply chain management. Modern concepts of managing the flow of goods indicate a need for closer cooperation between the parties involved in the supply of products from manufacturing sites to places of final consumption and extend the scope of the functions that are essential for all participants of the channels.

Chains and supply networks - theoretical background

The concept of supply chain and supply chain management has emerged in the literature in the 80s of the twentieth century (Cooper, Lambert, Pagh 1997). Its creators are R. Olivier and M. Weber, but it was introduced for general circulation by A. Hamilton, using it in an interview with the "Financial Times" in 1982. The 90s were the period of popularization of this concept, which became fashionable and often used (Jacoby 2009). The concept of supply chains is dominated by different philosophy to that in the concept of logistics chains. Within the concept of the logistics chain, efforts of companies included in its structure are mainly focused on ensuring a smooth and efficient flow of goods. In contrast, the concept of supply chain is based on the manufacturer's tight integration with customers and suppliers in order to achieve market success. The supply chain is dominated by the belief that it is the customers and not the manufacturer who give rise to decisions that are taken in the chain. So it can be concluded that the supply chain begins with the customer, and decisions flow in the opposite direction than the goods. German Logistics Experts A. Kuhn and B. Hellgrath) once wrote the following: "we need to see all the processes in a specific order –from the final customer back to the raw material, in a steady stream without roundabouts, which will provide faster flow rate, higher quality and lower costs" (Kuhn, Hell-

grath 2002). Supply chains include thus on the one hand the typical processes of logistics associated with the supply and distribution of materials, on the other hand including demand management, product development, information management.

In the literature we find many definitions of supply chains. Some of them are more concentrated on the chain participants; others stress the processes taking place in the chain. According to Christopher supply chain is a network of related organizations and joint ventures that work together, jointly control, manage and streamline information flows and property (Christopher 2000). H. Beckmann lists the following as a characteristic of the supply chain (Gołaszewska-cob 2011):

- supply chain documents all processes from raw material supply to providing services to end-recipients;
- the supply chain includes all participants and logistics processes from suppliers to end-recipients;
- the subject of the chain are the processes of development, procurement, production and distribution;
- supply chain goes beyond organizational boundaries of its participants;
- coordination occurs through widely accepted and affordable for all participants information systems;
- the key objective of the chain is the realization of benefits for the customer, which is in the proper relation to the cost and profit.

Nowadays, the leaders of companies tend to be convinced that the position of a leader can only be achieved if there is a flexible, intelligent, adjustable supply chain in place between cooperating partners. Firms within the supply chain should operate on the principle of partnership. Partnership means forming relationships on the basis of trust, sharing the risks and benefits, and all this will lead to competitive advantage.

Ronald Ballou (Ballou 2007) American expert, co-founder of the theory in the field of logistics, in his article of 2007 spoke about the future of supply chain management. Currently, supply chain management is seen as a strategic weapon supporting the creation of additional demand. Previously, the main focus was on reducing supply chain costs. In the future, both of these issues will be important, but the cooperation and coordination between participants in order to achieve an increased share of the profits and maximize return on assets involved in the chain will be critical. The key issue will therefore be to find solutions that reconcile often conflicting interests of the supply chain partners. Nowadays, in literature alongside the term "supply chain" there is a concept of "supply network".

There is also the concept of “value network”, “global network structures” or “network processes.” Generally, a “network” is an ambiguous concept. It signifies both a modern form of organization, as well as a new form of organizing relations between companies.

Supply networks are one of the types of networks. They are considered the most frequently in terms of flows of property and related information. Importantly, flows of assets between companies in the network are not linear, but they occur between manufacturers and distributors, who also may be cells of many supply chains (Witkowski 2003). So there may occur the following relationships: many vendors, many suppliers of suppliers, many customers, many customers’ customers.

All these relationships provide a great system including the leader company and the network of suppliers and customers around it. In practice, in the particular network of supply flows belonging to multiple supply chains may take place. Many experts in the field of logistics and supply chain management believe that the organizational form of the future, providing access to potential global network of companies will be this type of network of companies.

V. K. Fung, W.K. Fung and Y. Wind clearly distinguish the term “supply chain” and “network”. According to the authors, the supply chain is a constant structure of companies cooperating with each other. Network on the other hand is the entire population of providers, from which the needs of a particular contract can extract the best set of suppliers being the supply chain. For example, a network of company Li & Fung includes 8300 suppliers, each of whom shall be appointed adapted to the needs of a specific contract supply chain. Design and management of the network is done by the so called network orchestrator. The orchestration of the network requires a holistic look at the cooperation between cells. The orchestration of the network also requires the development of good relations between the orchestrator and the participants of the network and generally the shift from focusing on the company to focusing on its network (VK Fung, Fung WK, Y. Wind, 2008).

A very important aspect is also to highlight the differences between supply oriented chains (supply-push oriented chain) and supply chains focused on the optimal response to demand from customers. Demand oriented supply chain network (a demand-driven Supply Chain Network) is a network that recognizes and responds to actual demand information about the final recipients, and meets the diverse and changing needs in an efficient manner in terms of time and cost (Vollmann, Cordon, Heikkila 2000 Cecere, O'Marah, Preslan 2004). Figure 1 shows the differences between demand and supply oriented supply chains, noting that

the chains based on demand of market information are the chains of the future and fulfill their role in the era of value creation orientation for the customer.

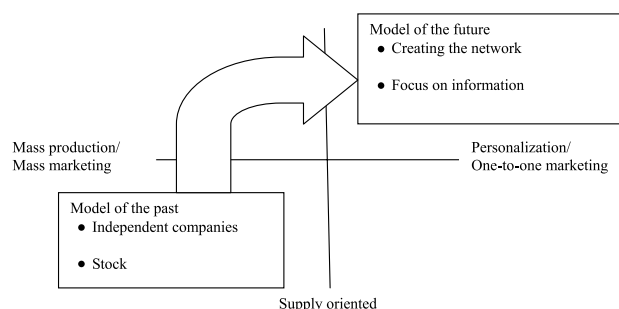


Figure 1. The supply chain of the future

Source: Own elaboration based on Christopher 2005, p. 38.

Models that describe the main components and the essence of supply chain networks are not numerous in the literature. Most often the conceptual model of Lambert and Cooper (2000) is mentioned, the authors of which introduced the distinction between business processes (SC Business Processes) network structure (SC Network Structure) and management (SC Management Components). This model was later developed, among others by Van der Vorst. While working within the Project ISAFRUIT¹, the authors of this article, along with other scientists working in the project created a model based on the model of Van der Vorst, Beulensa and van Beek (2005), the new model was enriched with new elements. The concept of this model is shown in Figure 2

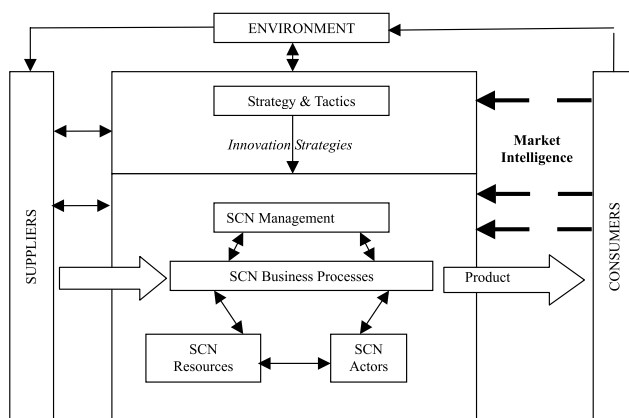


Figure 2. SCN Framework

Source: Verdouv (2007) adapted from Van der Vorst et.al (2005), p. 9.

A very important issue in the supply chain network is to identify the central company (focal company). Actors of the chain may be involved in different supply chains in various networks and can participate in

¹ European Project ISAFRUIT, Increasing fruit consumption through a trans disciplinary approach leading to high quality produce from environmentally safe, sustainable methods, No of Project 016279

a number of business processes. The map of the supply chain from the perspective of the central company which was presented by Lambert and Cooper (2000) resembles a tree where the roots are the suppliers, and the branches are the recipients. The relationships between direct suppliers and customers are those of the first degree relations, while between the suppliers of suppliers, customers' recipients are respectively the second and subsequent degrees of relations. Relations of the first degree and second degree must be managed. It is the central enterprise (focal company) which must be operationally involved in this process, while less important processes have to be monitored by it.

Model of network development on the example of a company functioning in the Polish agribusiness

The company Symbio Polska is an example of the practical concept of network organizations, where as the network coordinator it performs several essential functions, directing other actions by ordering their execution to other participants in the network. In this case, the company organizes, coordinates and manages the core processes in the network structure by building partnerships, as well as using different forms of trade agreements with both the suppliers of capital goods, raw materials and services and the entities involved in the marketing of goods.

The company Symbio has particularly intense relationships with the suppliers of organic raw material. The main idea behind the creation of the company and its way of functioning and development was to create within the clean, ecological Polish regions, the resource base by acquiring agricultural producers

interested in organic production. Initially, the company conducted briefings, taking the form of training in organic production, trying to convince gardeners to change the profile and specialization of production. Due to the two-year period necessary to switch production from conventional to organic, which is the period that ends with obtaining a certificate of organic production, the interested agricultural farms could count on a very intensive help from the company. This assistance was of diverse nature, but mainly consisted of providing producers the necessary knowledge of the agricultural treatments in organic farming. Furthermore the company also realizes the supplies of organic production resources, including fertilizers and pesticides. In addition to the created resource base the company focuses its attention on working with food processing companies, to which it contracts on the basis of long-term contracts the production of processed foods from raw material obtained from agricultural producers cooperating with the company. It is worth noting that in this case, the company through the hired transportation companies realizes receipt of raw materials from manufacturers and their delivery to the processors (Adamowicz, Lemanowicz 2013). Model of network coordinated by Symbio company is shown in Figure 4.

Symbio resource base consists of more than 300 organic farms that provide raw material for direct sale or for further processing. Currently, the company Symbio sells directly or through cooperation with the company distributors of the following products: fruit and vegetable juices, marmalade and jams, processed vegetables, cereals and muesli, biscuits, raisins, flours, pasta, groats and rice. In addition to exporting organic products to Europe and America, the company sells

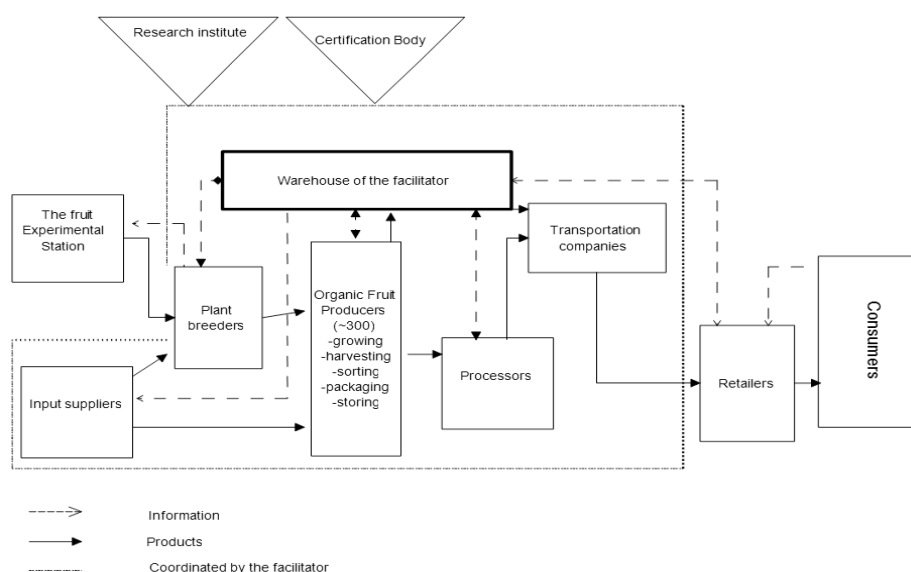


Figure 3. Model of the network structure coordinated by Symbio
Source: Adamowicz, Lemanowicz 2013

processed food products to foreign markets. Fruit and vegetable juices are delivered to Sweden, jams and preserves are exported to Italy, and a more diverse assortment is sold on the English market.

The main customers on the domestic market are small shops and chain stores of organic food, gourmet chains and selected supermarkets and hypermarkets interested in expanding their offering of organic products. In the case of large stores in their places are special stands, where is presented the offer of organic products from different manufacturers.

According to the concept of network organization, the company Symbio performs within the created network the role of coordinator of processes and activities carried out by the participants. Apart from the functions of management, coordination and control of the operation of the entities in the network, the company Symbio focuses on the processes of formation and development of new products and their marketing. In addition, through recognizing the key role of quality of raw materials targeted for the processing for organic food products, the company attaches great importance to the process of training and knowledge transfer on the technological aspects of organic production to the farmers who cooperate with the company. In turn, the control system of technological processes and the quality of incoming raw materials is based on the one hand on the control activities carried out by the agri-technical services within the company Symbio, on the other hand, through the actions of certifying companies for organic production, which, in accordance with the laws of the production control the production at each every stage starting with plant nursery through organic farming, processing of raw materials to the stage of trading with organic products.

Moreover, due to the nature of organic production and the need to ensure adequate conditions for its storage and transportation, the company Symbio through outsourcing of transport services on the one hand realizes the supplies of means of production to cooperating with it farms, and on the other hand ensures the reception of raw materials and logistical activities associated with the physical movement of raw materials from their organic production sites to the places they are processed at, and then to the further stage of trade circulation.

Thanks to the relationships connecting the company Symbio with manufacturers and suppliers of means of production, raw materials, processors and trade entities, the coordinator acquires knowledge and range of information used in the processes of creation and development of new products. These links allow for the absorption of new ideas and an inspiration to create new solutions. In addition to the sources from which the company combines functional relationships,

the company coordinating the network uses the so-called open sources of information, which include conferences, seminars and membership in professional associations. In addition to acquiring new knowledge, the cooperation of Symbio with the various research and development entities enables the outsourcing of activities related to the development of new products, their testing and commercialization. In turn, the close cooperation with stakeholders on the retail level enables Symbio to acquire knowledge about the needs of consumers, which is transferred by the coordinator to the other participants in the network. The need to use multiple sources in the process of making changes is transparent within the modern concepts of perception of the innovation process that defines its interactive nature. The significance of this model is confirmed by the practice of network operation coordinated by Symbio (Lemanowicz, Krukowski 2011).

Conclusions

The concept of the supply chain, and especially its management, was established as an alternative to the traditional way of understanding the relationship between suppliers and customers. These relationships were often characterized by constant antagonism and desire to use their bargaining power. For many years, supply chain management changed its meaning, and there were many interpretations of this process. Currently, the essence of this process lies in the decision-making process related to syncing the physical, informational and financial flows and the creation of added value for all participants in the chain. Cooperation in supply chains is a voluntary cooperation and mutual reconciliation by the partners of market behavior. In order for this to occur, participants must understand the idea of cooperation, as well as specify the roles, functions and responsibilities of each participant. The success of the company, customer satisfaction is increasingly dependent on the scope and method of routing relationships between companies in the supply chain. Observation of changes in consumer behavior, adapting the offer and sale of the forms to the requirements of the consumer becomes the primary challenge for the development of supply chains. Requirements of the end recipients must be identified not only in the processing and distribution areas, but also on the level of primary production, and even breeding or seed production. Discussed in the study supply chains confirm that the concept of supply chain management was implemented on the food market in Poland. Implementation of this concept in Poland was slightly delayed compared to other highly developed European countries. This is mainly because of the system that prevailed in Poland until 1990, and the many changes which have taken place since 1990. These

changes mainly concerned the level and structure of trade in agricultural and food products, the personal and the organizational structure of the agricultural market, trade and distribution. However, the entities operating in Polish agribusiness fairly quickly understood the concept of supply chain management, and the example presented in the article of the functioning of network organization which coordinates the processes of the supply chain affecting its competitiveness is a very good example of this.

References:

- Adamowicz M. Lemanowicz M. (2013), *Implementation of food supply chain concept in Poland* (w:) J. Briz, I. de Filipe (red) *Methodology and Performance of the Food Value Chain: a multidisciplinary and international vision*, Editorial Agrocola Española S.A., Spain, s. 285-314.
- Ballou R.H. (2007), *The evolution and future of logistics and supply chain management*. "European Business Review". Vol. 19. Number 4.
- Cecere L. O'Marah K. Preslan L. (2004), *Driven by Demand. Supply Chain* "Management Review". Vol. 8. Number 8.
- Chechelski P. (2009), *Ocena globalizacji łańcucha żywnościowego w Polsce*. „Roczniki Naukowe SE-RiA”. Vol. XI, Number 3, s.55-60.
- Christopher M. (2000), *Logistyka i zarządzanie łańcuchem dostaw*, PCDL, Wrocław 2000.
- Christopher M. (2005), *Logistics and supply chain management. Creating Value-Adding Network*, Prentice Hall, Great Britain.
- Cooper M.C. Lambert D.M. Pagh J. (1997), *Supply chain management: more than a new name of logistics*. *The International Journal of Logistics Management*. Vol. 8. Number 1.
- Coyle J. Bardi E. Langley J. (1996), *The management of business logistics*. West Publishing Company. Minneapolis.
- Fung V.K. Fung W.K. Wind Y. (2008), *Konkurowanie w płaskim świecie. Budowanie przedsiębiorstw przystosowanych do płaskiego świata*. Wydawnictwo Akademii Leona Koźmińskiego. Warszawa.
- Gołaszewska-Kaczan U. (2011), *Problemy etyczne w łańcuchu dostaw*. *International Journal of Management and Economics*. Number 32, s. 147-162.
- Jacoby D. (2009), *Guide to supply chain management. How getting it right boosts corporate performance*. The Economist. Suffolk, Great Britain.
- Johnson J.C. Wood D.F. (1986), *Contemporary physical distribution and logistics*. Macmillan Publishing Company. New York.
- Kuhn A. Hellingrath H. (2002), *Supply Chain Management*. Springer Verlag. Berlin-Heidelberg.
- Laskowska-Rutkowska A. (2012), *Falowa koncepcja ewolucji logistyki i łańcucha dostaw*. "Organizacja i Zarządzanie" Number 1, s. 53-67.
- Lemanowicz M. (2009), *Zarządzanie łańcuchami dostaw w dobie globalizacji*. „Roczniki Naukowe SE-RiA”. Vol. 12. Number 1, s. 214-218.
- Lemanowicz M. Krukowski A. (2011), *Koncepcja organizacji sieciowej w firmie Symbio Polska jako przykład innowacyjnego zarządzania przedsiębiorstwem*. „Kwartalnik Współczesne Zarządzanie”. Number 4, s. 131-140.
- Shapiro R.D. Heskett J.L. (1985): *Logistics Strategy. Cases and Concepts*. West Publishing Company. Minnesota.
- Verdouw C. (2007), Description of the theoretical framework for a *Consumer driven and responsive supply chain*. Deliverable 1.4.2, Project ISAFRUIT No. 016279. LEI Wageningen UR. Den Haag. The Netherlands
- Vorst, Van Der J., Beulens A.J.M., P.Van Beek. (2005), *Innovations in logistic and ICT in food supply chain network*, W: *Innovation in Agri-Food System* W.M.F. Jongen & M.T.G. Meulenberg, Wageningen Academic Publisher, Chapter 10.
- Witkowski J. (2003): *Zarządzanie łańcuchem dostaw. Koncepcje, procedury, doświadczenia*. PWE. Warsaw.

Address for correspondence:

prof. dr hab. Mieczysław Adamowicz
dr inż. Marzena Lemanowicz
Pope John Paul II State School of Higher Education
in Biała Podlaska
Sidorska St. 95/97, 21-500 Biała Podlaska, Poland
phone: +48 83 344 99 06
e-mail: adamowicz.mieczyslaw@gmail.com,
m.lemanowicz@wp.pl

DIAGNOZA ROZWOJU I PERSPEKTYWY WSPARCIA GRUP PRODUCENCKICH W POLSCE*

Aleksandra Chlebicka

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie: Celem artykułu była ocena dotychczasowego procesu organizowania się producentów rolnych w grupach producenckich w Polsce oraz określenie dalszych kierunków rozwoju tej formy współpracy. W opracowaniu przedyskutowano wskazywane w literaturze czynniki determinujące rozwój grup producenckich, następnie poddano analizie ramy prawne oraz politykę wsparcia grup producenckich w Polsce. Obecny poziom zrzeszenia producentów w grupach producentów rolnych oraz grupach producentów owoców i warzyw jest dalece niewystarczający. Pomimo nie tak małej liczby grup producenckich – ponad 1500 podmiotów, liczba zrzeszonych rolników wciąż stanowi niewielki (poniżej 3%) odsetek producentów rolnych korzystających ze wsparcia w ramach polityki rolnej. Ponadto funkcjonujące grupy wciąż dysponują niewielkim potencjałem produkcyjnym – wprowadzają na rynek ok. 6% całkowitej produkcji. W ożywieniu procesu zrzeszania się rolników istotne znaczenie miały środki finansowe kierowane do tych podmiotów w ramach Programów Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw. Projektowane obecnie na lata 2014-2020 rozwiązania powinny zachęcać do tworzenia większych grup producenckich, a także promować współpracę już istniejących grup. Analizę przeprowadzono z wykorzystaniem danych wtórnych, w tym niepublikowanych danych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

Słowa kluczowe: grupy producenckie, organizacja rynków

Wstęp

Rozwój współpracy gospodarczej rolników w Polsce jest ze wszech miar pożądanym ze względu na rozdrobnione rolnictwo i niski stopień organizacji większości rynków rolnych. Jedną z form kooperacji producentów rolnych są grupy producenckie. Aktualnie w Polsce funkcjonuje 1515 grup producenckich, z czego 1 200 grup producentów rolnych (GPR) oraz 315 grup w sektorze owocowo-warzywnym (grupy producenckie GP i organizacje producenckie OP). Oprócz niewielkiego odsetka zrzeszonych rolników, o niskim poziomie organizacji polskiego sektora rolnego świadczy udział grup producenckich we wprowadzaniu produktów na rynek. W dyskusji nad czynnikami, które wpływają na proces tworzenia się i rozwoju grup producenckich w krajowej literaturze dominuje analiza determinantów o charakterze ekonomicznym, których uzasadnienie można znaleźć w teorii ekonomii neoklasycznej (struktura rynku, ekonomika skali), jak i nowej ekonomii instytucjonalnej (ekonomika kosztów transakcyjnych). Wśród barier tworzenia grup w Polsce wskazuje się między innymi duże rozdrobnienie gospodarstw, niewystarczające wyposażenie w kapitał własny producentów, brak powiązań z kolejnymi ogniwami łańcucha obrotu czy brak liderów wiejskich. Niektórzy autorzy wskazują, że ważną barierą tworzenia grup producenckich w Polsce pozostaje negatywny stosunek polskich rolników do wspólnych przedsięwzięć, ukształtowany w wyniku

złych doświadczeń związanych ze spółdzielczością w czasach gospodarki centralnie planowanej.

Celem artykułu jest ocena dotychczasowego stopnia zorganizowania producentów rolnych w grupach producenckich oraz określenie dalszych kierunków rozwoju tej formy współpracy. W opracowaniu poddano ocenie dotychczasowy przebieg tworzenia struktur współpracy rolników w Polsce uwzględniając ramy prawne oraz politykę wsparcia grup producenckich w Polsce. Diagnoza rozwoju grup wzbogacona o projektowane na lata 2014-2020 propozycje wsparcia grup producenckich pozwoliły wypracować wnioski co do przyszłości rozwoju formalnej współpracy rolników, a także wskazać pewne rekomendacje co do polityki wsparcia tych podmiotów.

Materiał i metody

Na potrzeby dyskusji czynników determinujących proces powstawania i funkcjonowanie grup producenckich dokonano przeglądu polskiej i zagranicznej literatury przedmiotu. W diagnozie stanu rozwoju grup producentów rolnych oraz grup producentów owoców i warzyw wykorzystano niepublikowane dane Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Ponadto korzystano z ogólnodostępnych danych GUS, a także analizowano obowiązujące i projektowane przepisy prawa w zakresie funkcjonowania i wsparcia grup producenckich.

* Artykuł powstał w ramach projektu naukowego pt. *Kapitał społeczny jako warunek tworzenia się grup producentów rolnych w Polsce*; projekt został sfinansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/B/HS4/04733

Motywy i bariery współpracy rolników w grupach producenckich

Formy współpracy producentów rolnych mogą różnić się ze względu na przyjętą strukturę organizacyjną, wielkość i zakres działań. Zgodnie z klasyfikacją Międzynarodowego Związku Producentów Rolnych (International Federation of Agricultural Producers, IFAP), mówiąc o sformalizowanych formach współpracy producentów rolnych mamy na myśli grupy marketingowe producentów rolnych, związki, federacje, zrzeszenia i stowarzyszenia rolników, spółdzielnie rolnicze, izby rolne (IFAP 1992). Do podstawowych celów, dla realizacji których rolnicy podejmują współpracę, należy zaliczyć obronę interesów rolników (np. funkcje reprezentacyjne, lobbingsowe), wspólną realizację funkcji o charakterze technicznym i ekonomicznym (np. planowanie produkcji, zakup środków produkcji, wspólna sprzedaż) czy rozwój lokalny (Collion, Rondot 2001). Współpraca rolników w grupach producenckich ma charakter ekonomiczno-techniczny. Najczęściej grupy producenckie kojarzy się ze spółdzielniami (Boguta i in., 2000), chociaż w polskich rozwiązaniach legislacyjnych katalog form prawnych możliwych do wykorzystania przez grupy producenckie wykracza poza formę spółdzielczą. Cechą wspólną grup producentów jest jednak fakt, że są one przede wszystkim związkami osób, nie kapitału, a w swoim działaniu stosują zasady spółdzielcze. Zgodnie z podstawową ustawą dotyczącą grup producenckich w Polsce (ustawa z dn. 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach, Dz.U. Nr 88 z 2000 r.), za grupę producencką uważa się każdą osobę prawną utworzoną z własnej inicjatywy producentów rolnych, mającą na celu przede wszystkim poprawę ekonomicznej efektywności gospodarstw członków, głównie poprzez dostosowanie produkcji i zbytu do wymogów rynku.

Pojedynczy producent dysponujący niewielką skalą produkcji, brakiem dostępu do wyposażenia technicznego i nowoczesnych technologii zazwyczaj nie jest w stanie skutecznie reagować na zmiany zachodzące w jego otoczeniu. W przypadku polskich producentów rolnych zmiany te w ostatnim czasie wiążą się przede wszystkim z koniecznością zaspakajania wymagań konsumentów oczekujących produktów o wysokiej jakości i korzystnej cenie, dostarczanych w wygodnej dla spożycia i atrakcyjnej formie przez cały rok. Duże znaczenie mają przemiany w strukturze podmiotowej rynku prowadzące do umacniania się pozycji przetwórców i pośredników handlowych. Intensywne procesy koncentracji wśród odbiorców sprawiają, że producenci rolni muszą podnieść wydajność swojej produkcji, zapewniać duże, stabilne dostawy jednorodnych jakościowo produktów. Współpraca w grupach może być uzasadniana korzyściami

ekonomiki skali i redukcji kosztów transakcyjnych. Umożliwia bowiem koncentrację podaży, wspólne planowanie produkcji, koncentrację popytu na środki produkcji, negocjowanie warunków sprzedaży/zakupu, zdobywanie nowych rynków zbytu, działania na rzecz podnoszenia jakości wytwarzanych produktów, tworzenie i promowanie własnych marek produktowych (m.in. Karasiewicz 2001, Chlebicka i in. 2009, Domagalska-Grędyś 2012).

Grupa producentów to jednak przede wszystkim związek osób, które realizują wspólny cel gospodarczy (m.in. Krzyżanowska 2003, Domagalski 2009). To sami organizujący się muszą ustalić warunki współpracy między sobą, ustalić zasady działania własnej firmy oraz zasady współpracy między członkami a firmą. Bez dobrego zorganizowania grupy jako zrzeszenia osób nie należy oczekiwać dobrych wyników ekonomicznych. Do najczęściej wymienianych czynników kształtujących zachowanie jednostki w grupie należą: otoczenie, role indywidualne, normy grupowe, motywacja uczestników, spójność, przywództwo, wielkość grupy (Kozusznik 2007). Badania z dziedziny spółdzielczości rolniczej wskazują, iż podstawę współpracy rolników stanowi zaufanie (Fulton 1999). Determinuje ono lojalność członków wobec spółdzielni oraz zaangażowanie członków w działania grupy. Zaufanie wypracowane najczęściej w trakcie długoletnich kontaktów, jak również to oparte na ogólnie znanej, pozytywnej opinii rynku o danym podmiocie jest fundamentem dla budowy więzi partnerskich. Zaufanie stanowi zatem podstawę wzajemnego zobowiązania partnerów do utrzymania ciągłości relacji. Zgodnie z wynikami badań empirycznych istnieje ścisły związek pomiędzy zaufaniem członków a wynikami spółdzielni marketingowych (Morrow i in., 2003, Chlebicka 2011).

Poruszając kwestię zaufania między stronami wskazuje się przede wszystkim na jego wewnętrzne źródła, tj. wiarygodność partnera i tradycję współpracy. Tymczasem zaufanie ma również swój zewnętrzny wymiar w postaci kapitału społecznego. Kapitał społeczny definiowany jest jako umiejętność współpracy międzyludzkiej w obrębie grup i organizacji w celu realizacji wspólnych interesów (Matysiak 1999). Murray zauważa, że analiza ekonomiczna spółdzielni rolników na ogół pomija wpływ kapitału społecznego na funkcjonowanie tej formy gospodarowania. Tymczasem nieuwzględnienie czynnika społecznego w analizowaniu zagadnień związanych z tworzeniem i funkcjonowaniem grup producentów rolnych pozostaje dużym błędem (Murray, 2005). Badanie związków pomiędzy kapitałem społecznym a procesem rozwoju grup producentów w Polsce wydaje się być szczególnie interesujące. Należy podkreślić, że kilkadziesiąt lat podporządkowania państwu i polityce w ramach ustroju polityczno-gospodarczego w Polsce przed

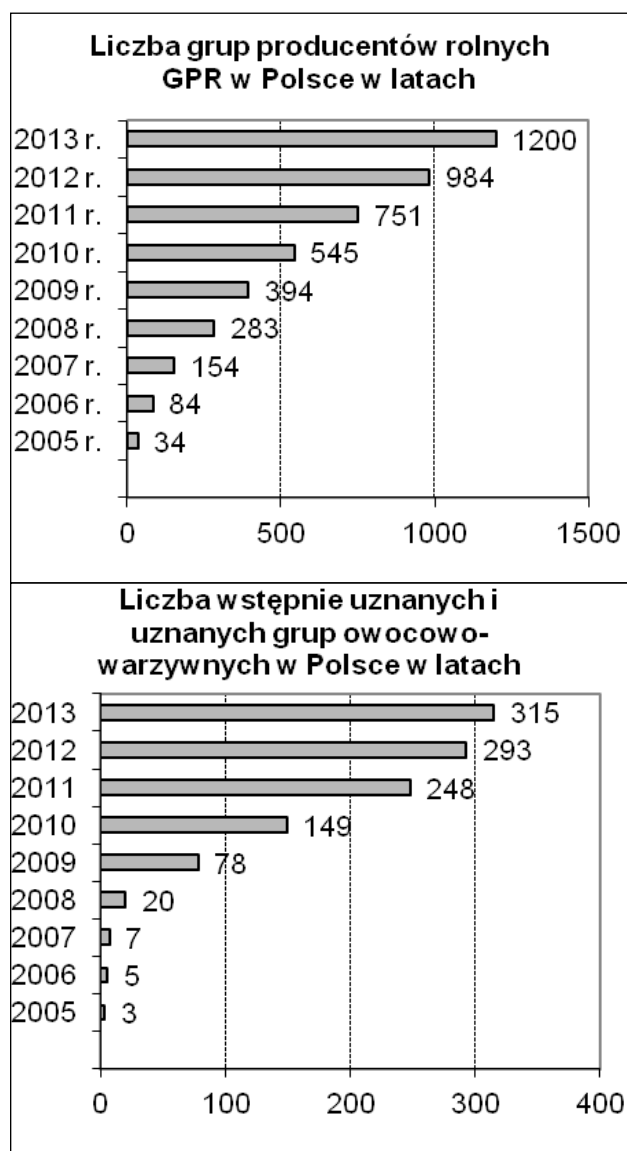
transformacją osłabiło znacznie zdolność społeczeństwa do podejmowania inicjatyw opartych na lojalności, zaangażowaniu i zaufaniu. Przykładowo z badań Chloupkovej (Chloupkova i in., 2003) dotyczących kapitału społecznego w Polsce i Danii wynika iż, w obu krajach przed wojną można było zaobserwować silny ruch spółdzielczy, natomiast zdecydowane różnice w poziomie kapitału społecznego występujące współcześnie można tłumaczyć tym, że został on zniszczony w okresie gospodarki centralnie planowanej.

Proces rozwoju grup producenckich w Polsce

Po wprowadzeniu w Polsce gospodarki wolnorynkowej i upadku struktur spółdzielczych po 1989 roku proces tworzenia formalnych struktur współpracy rolników w zasadzie rozpoczął się na nowo. Integracja pozioma rolników w polskich warunkach ma doniosłe znaczenie, gdyż jest jedyną alternatywą dla koncentracji ziemi, która przebiega dość trudno ze względu na zasoby kapitałowe rolników oraz ograniczoną dostępność ziemi w ofercie sprzedażowej. Proces tworzenia grup producenckich w Polsce rozpoczął się w 2000 roku, kiedy to powstały pierwsze kompleksowe rozwiązania prawne regulujące proces tworzenia, funkcjonowania grup oraz ubiegania się o wsparcie ze środków publicznych przez te podmioty. Wejście w życie ustawy z dnia 15 września 2000 roku o grupach producentów rolnych i ich związkach (Dz. U. z 2000 r., nr 88, poz. 983 z późn. zm) oraz stosownych rozporządzeń Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi umożliwiło rozpoczęcie procesu gospodarczego organizowania się rolników.

Istotne zmiany przyniosło również wstąpienie Polski do Unii Europejskiej. Z jednej strony konieczne stało się przystosowanie do regulacji Wspólnej Polityki Rolnej oraz konkurowanie z lepiej zorganizowanymi i wyposażonymi producentami z krajów Unii Europejskiej, a z drugiej pojawiły się możliwości korzystania z publicznych środków na cele inwestycyjne oraz tych adresowanych dla grup producenckich. Od momentu akcesji Polski z Unią Europejską poprawiły się warunki pomocy dla powstających grup producenckich. Istotnym impulsem do tworzenia grup była realizacja Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich, w szczególności poprzez uruchomienie większego wsparcia dla grup producentów rolnych oraz działalności szkoleniowo-doradczej.

Liczba grup, szczególnie w ostatnich latach znacząco wzrosła. Aktualnie w Polsce funkcjonuje 1515 grup producenckich (stan na dzień 22 sierpnia 2013 r.), z czego 1 200 grup producentów rolnych oraz 315 grup w sektorze owocowo-warzywnym (wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw tzw. grup producenckich oraz uznanych grup producentów owoców i warzyw tzw. organizacji producenckich) (Rys.1).



Rysunek 1. Liczba grup producentów rolnych oraz grup producentów owoców i warzyw w latach

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Oprócz grup tworzonych przez ogrodników, grupy producentów są najczęściej zakładane przez producentów ziarna zbóż i nasion, roślin oleistych, świń, drobiu i mleka. Producenci ziarna zbóż i nasion roślin oleistych zorganizowani są w 296 grupach, producenci świń w 257 grupach, producenci drobiu w 225 grupach, a ziarna zbóż w 91. Producenci mleka utworzyli 97 grup, nasion roślin oleistych – 62, bydła – 48, ziemniaków – 31.

Stopień zrzeszenia rolników jest także zróżnicowany regionalnie. Najwięcej grup producentów rolnych funkcjonuje w województwach wielkopolskim, dolnośląskim i kujawsko-pomorskim, najslabiej zorganizowani są producenci rolni w województwach małopolskim i lubelskim.

Tabela 1. Liczba grup producentów rolnych (GPR) oraz grup i organizacji producenckich (GP i OP) w sektorze owoców i warzyw w Polsce wg województw

województwo	wstępnie uznane GP	uznane OP	GPR	suma wszystkich grup wg województw
dolnośląskie	10	1	119	130
kujawsko-pomorskie	25	18	117	160
lubelskie	18	16	26	60
lubuskie	2	4	64	70
łódzkie	12	8	31	51
małopolskie	7	6	17	30
mazowieckie	76	23	55	154
opolskie	6	0	79	85
podkarpackie	7	0	36	43
podlaskie	3	1	40	44
pomorskie	9	1	65	75
śląskie	5	0	23	28
świętokrzyskie	12	5	18	35
warmińsko-mazurskie	2	1	83	86
wielkopolskie	31	15	360	406
zachodniopomorskie	2	0	67	69
Suma	217	98	1200	1515

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi

skim i świętokrzyskim. Natomiast jeśli chodzi o grupy ogrodnicze, to najwięcej jest ich w województwach mazowieckim, wielkopolskim, kujawsko-pomorskim i lubelskim (Tabela 1).

Łącznie we wszystkich grupach producentów rolnych w Polsce zrzeszonych jest ok. 27 tys. producentów rolnych, natomiast w grupach producentów owoców i warzyw zrzeszonych jest ok. 7 tys. członków - ok. 3 tys. we wstępnie uznanych grupach (GP) oraz ok. 4 tys. w organizacjach producenckich (OP), co stanowi zaledwie 2,5% liczby producentów rolnych będących beneficjentami dopłat bezpośrednich.

Oprócz niewielkiego odsetka zrzeszonych rolników, o niskim poziomie organizacji polskiego sektora rolnego świadczy udział grup producenckich we wprowadzaniu produktów na rynek. W 2012 r. grupy producenckie wprowadziły na rynek produkcję rolną (bez grup owocowo-warzywnych) o wartości 4,3 mld zł, co stanowiło 5,7% całkowitej produkcji towarowej.

Dotychczasowe doświadczenia i proponowane zmiany we wsparciu grup producenckich

Dotychczasowa pomoc kierowana do grup producenckich w Polsce różniła się znacząco jeśli chodzi o grupy producentów rolnych (GPR) oraz grupy producentów owoców i warzyw (GP i OP). Sytuacja taka była pochodną rozwiązań unijnych – grupy producentów rolnych były wspierane z drugiego filara Wspólnej Polityki Rolnej (wsparcie rozwoju obszarów wiejskich

przy pomocy PROW), natomiast grupy ogrodnicze z pierwszego filara WPR (wsparcie rynkowe).

Główną pomocą skierowaną do GPR była pięcioletnia ryczałtowa pomoc finansowa. Do czasu wejścia Polski do UE wypłacana była ona z budżetu krajowego, natomiast po akcesji, grupy ujęte w rejestrach prowadzonych przez marszałków województw mogły korzystać ze wsparcia w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004-2006 oraz Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 w ramach działania „Grupy Producentów Rolnych”. Pomoc realizowana jest w formie rocznych płatności przez okres pierwszych 5 lat działania, w wysokości zależnej od wartości netto sprzedanych produktów, dla których grupa jest utworzona, wyprodukowanych w gospodarstwach jej członków. Kwota pomocy udzielonej GPR w PROW 2007-2013 w ramach tego działania dedykowanego grupom wyniosła 361 mln zł (do końca czerwca 2013 r.), natomiast w ramach PROW 2004-2006 wypłacono grupom 74,4 mln zł. Ponadto od 2010 r. w ramach zaliczek na pokrycie kosztów administracyjnych w pierwszym roku działalności (zaliczka w wysokości 50 tys. zł) wypłacono grupom 12,4 mln zł. Innymi formami wsparcia grup producentów rolnych w ramach PROW są działania: „Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej”, „Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw”, działania informacyjne i promocyjne, a także w ramach pomocy krajowej kredyty preferencyjne z przeznaczeniem na inwestycje w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym czy też na

usługi dla rolnictwa, a także zwolnienie z podatku od nieruchomości i zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych¹.

Zasadnicza różnica pomiędzy wsparciem kierowanym do grup producentów owoców i warzyw polegała na tym, że od 2006 roku wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw mogły otrzymywać pomoc finansową na pokrycie części kwalifikowanych kosztów inwestycji związanych ze zbiorem, przechowywaniem, magazynowaniem lub przygotowaniem owoców i warzyw do sprzedaży, ujętych w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania. Pomoc była bardzo atrakcyjnym wsparciem, ponieważ oznaczała maksymalne dofinansowanie do 75% poniesionych kosztów inwestycji. Ponadto od 2008 r. wdrożona została reforma wspólnej organizacji rynków owoców i warzyw UE, w ramach której zwiększono wielkość pomocy finansowej na podstawie stawki ryczałtowej obliczonej na podstawie rocznej wartości produktów sprzedanych przez grupę w poszczególnych latach². Wsparcie finansowe w latach 2004-2013 otrzymało 8 uznanych organizacji producentów oraz 290 wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw. Grupy i organizacje producentów owoców i warzyw do dnia 14 kwietnia 2013 r. otrzymały łącznie ok. 4,3 mld zł pomocy finansowej, w tym głównie dla wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw przeznaczonych na inwestycje (prawie 95% wsparcia finansowego). Kwota ta w porównaniu ze wsparciem kierowanym do GPR w ramach dedykowanego grupom działania w PROW 2004-2006 oraz PROW 2007-2013 była ośmiokrotnie większa, a w przeliczeniu na 1 podmiot ok. 30 razy większa.

Jeśli chodzi o przyszłość wsparcia rozwoju GPR, to zgodnie z art. 28 Wniosku Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) z dnia 12.10.2011 r., w okresie 2014-2020 grupy producentów rolnych mają otrzymywać wsparcie wyższe od wsparcia udzielanego w ramach działania „Grupy Producentów Rolnych” PROW 2007-2013. Z propozycji KE wynika, że nie zmienią się ogólne cele wsparcia, natomiast częściowej zmianie ulegną zasady jego użytkowania. Wsparcie otrzymają grupy producentów, które zostały oficjalnie uznane przez właściwy organ państwa członkowskiego na podstawie planu operacyjne-

go, od jego prawidłowej realizacji zależeć będzie wypłata ostatniej raty pomocy (za piąty rok). Wsparcie będą mogły otrzymać podmioty, które będą mieściły się w definicji małych i średnich przedsiębiorstw. Tak jak dotychczas, wsparcie będzie wypłacane ryczałtowo, w formie rocznych rat, w wysokości zależnej od faktycznie zrealizowanej sprzedaży grupy.

Natomiast jeśli chodzi o wsparcie grup i organizacji producenckich w sektorze owoców i warzyw mamy niestety do czynienia z niekorzystnymi zmianami – zgodnie z rozporządzeniem z dn. 5 kwietnia 2012 r. Komisja Europejska ograniczyła pomoc dla wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw do kwoty 10 mln euro rocznie dla nowych państw członkowskich, co istotnie ograniczy finansowanie nowych inwestycji w tym sektorze. Ponadto zgodnie z projektem Komisji Europejskiej dotyczącym wsparcia w ramach wspólnej organizacji rynków produktów rolnych na lata 2014-2020 planowane jest utrzymanie systemu wspierania organizacji producentów owoców warzyw w ramach WORR. Grupy producentów owoców i warzyw zostaną natomiast przeniesione do PROW i będą objęte wsparciem na takich samych zasadach, jak grupy producentów rolnych. W praktyce oznacza to, że zachowana zostanie dla nich pomoc administracyjna, nie będzie natomiast wsparcia na inwestycje.

Jeśli chodzi o rozwiązania krajowe, to obecnie wciąż trwa projektowanie przepisów oraz następnego PROW, w związku z czym nie znamy jeszcze odpowiedzi na wiele pytań dotyczących powstawania i funkcjonowania zorganizowanych producentów oraz pomocy dla nich w latach 2014-2020. Zgodnie z projektowanymi zapisami Programu, działanie to będzie realizowane w ramach Priorytetu 3 – Poprawa organizacji łańcucha dostaw żywności i promowanie zarządzania ryzykiem w rolnictwie, ze szczególnym naciskiem na lepsze zintegrowanie głównych producentów z łańcuchem dostaw żywności poprzez systemy jakości, promocje na rynkach lokalnych i krótkie cykle dostaw, grupy producentów i organizacje międzybranżowe (Projekt Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014 – 2020 z dn. 26 lipca 2013 r.).

Od kilku lat widoczna jest potrzeba zwiększenia trwałości tworzonych grup producentów rolnych. Można tego dokonać poprzez przyjęcie odpowiednich rozwiązań w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020. Dla już działających grup, ale także tych, które dopiero powstaną, bardzo ważna będzie współpraca grup, w szczególności współpraca grup w ramach branż produkcji rolnej oraz system wsparcia dający możliwości rozwoju i konsolidacji grup poprzez tworzenie gospodarczych związków branżowych. Aktualnie ustawa nie przewiduje wsparcia na tworzenie i działalność związków, co znacznie utrudnia współpracę grup i zmniejsza ich trwałość.

1 przedmiotowe zwolnienia wynikają z przepisów art. 7 ust. 1 pkt 13 ustawy z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz. U. z 2010 r., Nr 95, poz. 613, z późn. zm.), oraz art. 17 ust. 1 pkt 49 oraz ust. 9 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2011 r. Nr 74, poz. 397, z późn. zm.)

2 Zwiększono wielkość pomocy finansowej na podstawie stawki ryczałtowej obliczonej na podstawie rocznej wartości produktów sprzedanych przez grupę w poszczególnych latach do odpowiednio: 10%, 10%, 8%, 6% i 4% wartości sprzedanych produktów nie przekraczających równowartości 1 mln euro oraz odpowiednio 5%, 5%, 4%, 3% i 2% wartości produktów sprzedawanych przekraczających wartość 1 mln euro. Limit pomocy dla poszczególnych grup ustalono na 100 tys. euro za każdy rok realizacji planu dochodzenia do uznania.

Aby osiągnąć stan zorganizowania rolników na poziomie co najmniej 70 tys. (ok. 10% producentów sprzedających na rynek) członków grup producenckich do roku 2020 roku, co w warunkach polskich byłoby znaczącym postępem w tym procesie, potrzebne są kompleksowe rozwiązania wsparcia systemowego tworzenia i rozwoju grup producentów (powstałych dotychczas i nowopowstających). Bez ukierunkowania wsparcia na tworzenie grup o większej liczbie członków, upowszechnienie organizowania się rolników będzie bardzo trudne. Promowanie tworzenia się większych grup producenckich lub zwiększanie liczby członków w już funkcjonujących grupach byłoby możliwe poprzez np. wprowadzenie gradacji wsparcia ryczałtowego (wysokość wsparcia uzależniona od liczby członków), uprawnienia członków grup do podwyższonego wsparcia w ramach działania „Modernizacja gospodarstw rolnych” czy podwyższenie maksymalnego poziomu wsparcia dla członków grup w ramach działania „Premia dla młodych rolników”.

Podsumowanie

Problem słabej organizacji producentów rolnych w Polsce pozostaje wciąż nierozwiązaną kwestią, która w dużej mierze decydować będzie o konkurencyjności tego sektora w dłuższej perspektywie czasu. Obecnie w Polsce funkcjonuje ponad 1500 grup producentów rolnych oraz tych działających w sektorze owocowo-warzywnym. Niemniej liczba zrzeszonych w nich producentów oraz wartość wprowadzanej na rynek produkcji jest dalece niewystarczająca.

Dotychczasowe wsparcie grup producentów rolnych (GPR) w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich będzie kontynuowane w latach 2014-2020 na korzystniejszych dla producentów rolnych warunkach. Takim samym finansowaniem zostaną objęte wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw. Grupy działające w sektorze owocowo-warzywnym zostały w ostatnim czasie pozbawione istotnych przywilejów w postaci pomocy inwestycyjnej, co z pewnością wpłynie negatywnie na rozwój tych podmiotów. Nowym priorytetowym zadaniem władz i ośrodków doradztwa rolniczego powinno stać się zachęcanie grup do powiększania się oraz do łączenia się w silniejsze podmioty, które korzystając z efektu skali będą umacniać swoją siłę przetargową w łańcuchu dostaw.

Literatura:

1. Chlebicka, A., Fałkowski, J., Wołek, T. (2009), Powstawanie grup producentów rolnych a zmienność cen, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 2, 59-73.
2. Chlebicka, A. (2011), Czynniki wpływające na sukces grup producentów rolnych, *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 4 (22), 31-39.
3. Chloupkova, J., Svendsen G.H.L., Svendsen, G.T. (2003), Building and Destroying Social Capital: The Case of Cooperative movements in Denmark and Poland, *Agriculture and Human Values* 20, 355-369.
4. Collion M., Rondot P. (2001), *Investing in rural producer organisations for sustainable agriculture*, World Bank
5. Domagalska-Grędys (2012), *Rozwój gospodarstw rolnych poprzez działania grupowe producentów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rolniczego, 2012
6. Domagalski A., *Organizowanie się gospodarstwach polskich rolników po 1990 roku* Spółdzielczy Instytut Badawczy Krajowa Rada Spółdzielczości, Warszawa.
7. Fulton M. (1999), *Cooperatives and Member Commitment*, The Finish Journal of Business Economics, Nr 4, s. 420-425
8. International Federation of Agricultural Producers (1992), *Towards self-supporting farmers' organisations*
9. Karasiewicz G. (2001), *Systemy dystrybucji artykułów spożywczych na rynku polskim. Diagnoza i koncepcja zmian*, Wydawnictwa Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa s. 115-116,
10. Kożusznik B. (2007), *Zachowania człowieka w organizacji*, PWE, Warszawa, s. 74-95 Krzyżanowska K. (2003), *Przedsiębiorczość zespołowa rolników i jej uwarunkowania*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
11. Matysiak A. (1999), *Źródła kapitału społecznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, s. 61
12. Morrow J., Hansen M., Batista J. (2003), *Trust and Its Impact on Members of a Farmer Marketing Cooperative, working paper*, Brigham Young University
13. Murray C. (2005), *Social Capital and Cooperation In Central and Eastern Europe, A Theoretical Perspective*, ICAR Discussion Paper 9, Humboldt University Berlin

Adres do korespondencji:

dr Aleksandra Chlebicka

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Wydział Nauk Ekonomicznych,

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa. Polska

e-mail: aleksandra_chlebicka@sggw.pl

tel. +48 22 59 34 239

DIAGNOSIS OF DEVELOPEMENT AND PERSPECTIVES ON SUPPORT OF PRODUCER GROUPS IN POLAND

Aleksandra Chlebicka

Warsaw University of Life Sciences

Summary: The aim of the article was to assess the previous process of organisation of agricultural producers in producer groups in Poland, and to determine further directions of development of this kind of cooperation. The study discusses factors, indicated in the literature, which determine the development of producer groups, and analyses framework of the law and the policy of supporting producer groups in Poland. Current level of union of producers in agricultural producer groups and in fruit and vegetable producer groups is highly unsatisfactory. Despite the small number of producer groups - over 1500 companies, the number of united farmers is still (below 3%) a small percentage of producers, who benefit from the aid of agricultural policy. Moreover, functioning groups still have low productive capacity - their production is 6% of market's total production. Funds provided for the companies by the rural development and common organising of fruit and vegetables markets programmes were crucial for the stimulation of the establishment of farmer unions. Currently planned solutions for years 2014-2020 should encourage establishing larger producer groups, as well as promote cooperation of already existing groups. The analysis was conducted with use of secondary data, which included unpublished data of Ministry of Agriculture and Rural Development, and Agency of Restructurisation and Modernisation of Agriculture.

Key words: producer groups, organisation of markets

Introduction

The development of economic cooperation of farmers in Poland is desirable, since the agriculture is scattered and there is a low level of organisation of most agricultural markets. One of the forms of producers' cooperation is producer groups. Currently, there are 1515 producer groups in Poland, from which 1200 are groups of agricultural producers (GPR), and 315 groups are in the fruit-vegetable sector (producer groups GP and producer organisations OP). Apart from small percentage of united farmers, low level of organisation of Polish agricultural sector is proved by the fact that producer groups participate in introduction of products to the market. In the discussion about factors which influence the process of establishing and development of producer groups, country's literature focuses on the analysis of determinants of economic nature, which are justified by the theory of neoclassical economy (structure of the market, economies of scale), and also by new institutional economy (economics of transactional costs). Among the barriers, which prevent establishment of the groups in Poland are: considerably scattered farms, producers' insufficient equity, lack of connections to other links of trading chain, and lack of rural leaders. Some authors indicate that the negative attitude of Polish producers towards common enterprises, which arose from bad experience with cooperative movement in times of centrally planned economy, is one of barriers that are most important.

The aim of this article was to assess the previous process of organisation of agricultural producers in producer groups, and to determine further directions

of development of this kind of cooperation. The analysis assesses the present course of establishment of farmers' cooperation structures in Poland, taking frames of law and policy of supporting producer groups in Poland into account. Groups' development diagnosis, along with prepared proposals of supporting producer groups in years 2014-2020, allowed drawing conclusions about the future of farmers' formal cooperation, as well as indicating certain recommendations of the policy of support of these companies.

Material and methods

A press review of Polish and foreign subject literature has been made for the purposes of the discussion about factors, which determine the process of establishment and functioning of producer groups. The analysis was conducted with use of secondary data, which included unpublished data of Ministry of Agriculture and Rural Development, and Agency of Restructurisation and Modernisation of Agriculture. Additionally, the study includes generally accessible GUS data, as well as the analysis of applicable and designed regulations concerning functioning and supporting producer groups.

Reasons and barriers of cooperation of farmers in producer groups

Forms of cooperation of producers may differ in terms of applied organisational structure, value and scope of activities. According to International Federation of Agricultural Producers' (IFAP) classification, formalised forms of cooperation of agricultural pro-

ducers are understood as marketing groups of agricultural groups, associations, federations, unions and societies of farmers, farming cooperatives, agricultural houses (IFAP 1992). Basic objectives, which farmers want to attain by cooperating are: farmers' interest defence (ex. representational and lobbying functions), common realisation of function of technical and economic nature (ex. production planning, purchase of means of production, common sales), and local development (Collion, Rondot 2001). Farmers' cooperation in producer groups has an economic-technical nature. Mostly, producer groups are associated with cooperatives (Boguta et.al. 2000), but in Polish legislation solutions, the catalogue of possible law forms of the groups exceeds the scope of cooperative form. The shared feature of producer groups is the fact that they are associations of people, without a capital, and that they apply cooperative principles in their operations. According to the basic act concerning producer groups in Poland (act from September 15, 2000) concerning producer groups and their unions, Journal of Laws, nr 88 from year 2000) a producer group is understood as every legal subject established by agricultural producer groups' initiative, which aims at improving economic efficiency of members' farms, mainly by adjusting production and sales to requirements of the market.

A single producer, who manages a low-scale production, and has no access to technical equipment and modern technologies, is usually unable to react to changes in his environment. As to Polish agricultural producers, recent changes concern the necessity of satisfying needs of consumers, who expect products of high quality and of reasonable price, delivered in consumption adjusted and attractive way, throughout the whole year. Changes in business breakdown structure of the market, which lead to strengthening of the position of processors and brokers, are of great importance. Receivers' intensive processes of concentration require from producers to increase their productivity, providing large and stable deliveries of product of the same quality. Groups' cooperation may exist due to benefits of scale economics and reduction of transactional costs. It enables concentration of supply, common production planning, concentration of the demand on means of production, negotiating terms of sales/purchases, acquiring new markets, increasing quality of produced products, creation and promotion of own brands of products (Karasiewicz 2001, Chlebicka et.al., 2009, Domagalska-Grędyś 2012).

Producer group is, in the first place, a union of people, who implement common economic goals (Krzyżanowska 2003, Domagalski 2009). It belongs to members' competence to establish cooperation rules, determine operation rules of own business, and establish cooperation rules between the members and the company. Without good organisation of a group

as union, one cannot expect satisfying economic results. One of the commonly recognised factors, which influence individual's behaviour in a group include environment, individual roles, group norms, members' motivation, unity, leadership, and size of a group (Kozusznik 2007). Researches from the field of cooperative movement show that the basis of cooperation of farmers is trust. (Fulton 1999). It determined members' loyalty to the cooperative and their engagement into groups' activities. A trust, which is an effect of a long-term contact, as well as the one based on market's common and positive opinion of a particular individual, is the basis for building partnership relations. Therefore, trust is the basis for mutual commitment to keep the relation. According to empirical researches' results, there is a strict relation between members' trust and marketing cooperative's results (Morrow et.al., 2003, Chlebicka 2011).

According to the general opinion, mutual trust's internal sources include reliability of a partner, and tradition of cooperation. Trust, meanwhile, has also its external value in terms of social capital. Social capital is understood as the ability to reach common objectives by interpersonal cooperation in groups and organisation. (Matysiak 1999). Murray notices that the economic analysis of farmers' cooperatives generally does not include social capital's influence on functioning of this kind of management. Meanwhile, it is a mistake not to consider human factor in analysing matters of establishing and functioning agricultural producer groups (Murray, 2005). Researching connections between social capital and the process of development of producer groups in Poland seems to be particularly interesting. It has to be emphasised, that few decades of subordination to the state and policy of political-economic system in Poland, before the transformation, considerably decreased society's ability to take initiatives based on loyalty, engagement and trust. For example, Chloupkova's research, (Chloupkova et.al., 2003) concerning social capital in Poland and Denmark, showed that in both countries, before the war, there was a strong cooperative movement, whereas modern differences of level of social capital can be explained by its fall during the times of centrally planned economy.

Process of development of producer groups in Poland

After introduction of free-market economy to Poland and fall of cooperative structures after year 1989, the process of establishing formal structures of farmer cooperation has actually started anew. Farmers' horizontal integration in Polish conditions has significant meaning, as it is the only alternative for land concentration, which processed with difficulties due to farm-

ers' capital reserves and limited availability of lands in sales offer. The process of establishment of producer groups in Poland started in year 2000, after introduction of first complex law solutions regulating the process of establishment, functioning of the groups, and their applying for financial aids from public resources. The entry into force of the act from September 15, 2000, about agricultural producer groups and their unions (Journal of Laws, 2000, nr 88 item 983, as amended) and decrees of Ministry of Agriculture and Rural Development enabled beginning of economic process of farmer organisations

Poland's accession to EU brought significant changes as well. On the one hand, it was necessary to adapt to the regulation of the Common Agricultural Policy and to compete with better organised and equipped producers from EU countries, on the other hand, there were possibilities of using public resources for investment goals, and resources addressed to producer groups. From the moment of Poland's accession to EU, the conditions of supporting producer groups have improved. Crucial impulse to establishment of groups was execution of Rural Development Programme, especially thanks to providing greater support for agricultural producer groups and training-advisory activities.

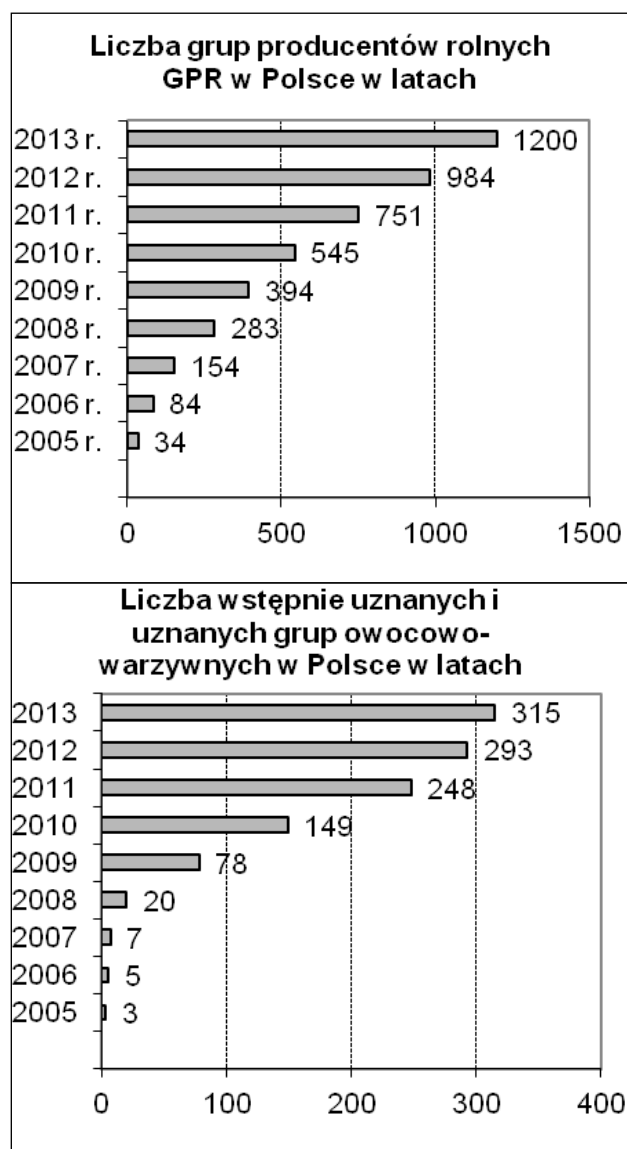
The number of groups in recent years has increased. Currently, there are 1515 producer groups in Poland (until August 22, 2013), from which 1200 of them are groups of agricultural producers (GPR), and 315 of them are groups in the fruit-vegetable sector (initially recognised groups of fruit and vegetable producers, so called producer groups, and recognised groups of fruit and vegetable producers, so called producer organisations) (figure 1).

Apart from groups constituted of gardeners, producer groups mostly consist of producers of crops and seeds, oilseeds, pork, poultry, and milk. Producers of crops and oilseeds are organised in 296 groups, pork producers - in 257 groups, poultry producers - in 225 groups, and crop producers - in 91. Producers of milk form 97 groups, producers of oilseeds - 62, producers of cattle - 48, producers of potatoes - 31

Level of association of farmers is different in each region. Majority of agricultural producer groups are in wielkopolskie, dolnośląskie and kujawsko-pomorskie voivodeships, fewest organizations are in małopolskie and in świętokrzyskie voivodeships. When it comes to groups of gardeners, most of them are in mazowieckie, wielkopolskie, kujawsko-pomorskie and lubelskie voivodeships (Table 1).

Table 1. Number of agricultural producer groups (GPR) and producer organisations and groups (OP and GP) in fruit and vegetable sector in Poland in particular voivodeships

In all agricultural producer groups in Poland, there is approx. 27 thousands of agricultural producers,



Liczba grup producentów rolnych GPR w Polsce w latach – Number of agricultural producer groups in Poland in particular years

Liczba wstępnie uznanych i uznanych grup owocowo-warzywnych w Polsce w latach – Number of initially recognised and recognised fruit and vegetable groups in Poland in particular years

Figure 1. Number of agricultural producer groups and fruit and vegetable producer groups in years

Source: own analysis based on data from Ministry of Agriculture and Rural Development

while fruit and vegetable producer groups consist of approx. 7 thousands members - approx. 3 thousands are in initially recognised groups (GP), and approx. 4 thousands in producer organisations (OP), what is 2,5% of agricultural producers, who benefit from direct payments.

Table 1. Number of agricultural producer groups (GPR) and producer organisations and groups (OP and GP) in fruit and vegetable sector in Poland in particular voivodeships

Voivodship	initially recognised GP	recognised OP	GPR	sum of all groups by voivodeships
Lower Silesian	10	1	119	130
Kuyavian-Pomorian	25	18	117	160
Lublin	18	16	26	60
Lubusz	2	4	64	70
Łódź	12	8	31	51
Lesser Poland	7	6	17	30
Masovian	76	23	55	154
Opole	6	0	79	85
Subcarpathian	7	0	36	43
Podlaskie	3	1	40	44
Pomeranian	9	1	65	75
Silesian	5	0	23	28
Holy Cross	12	5	18	35
Warmiain-masovian	2	1	83	86
Greater Poland	31	15	360	406
West-Pomeranian	2	0	67	69
Sum	217	98	1200	1515

Source: own analysis based on data from Ministry of Agriculture and Rural Development

Apart from small percentage of united farmers, low level of organisation of Polish agricultural sector is proved by the fact that producer groups participate in introduction of products to the market. In 2012, producer groups introduced 4,3 billions worth agricultural production to the market (excluding fruit and vegetable groups), what is 5,7% of total commodity production.

Current experience and proposed changes in the support for producer groups

Previous aid for producer groups in Poland was considerably different from the one provided for agricultural producer groups (GPR), and for fruit and vegetable producer groups (GP and OP). The situation derived from UE's solutions - agricultural producer groups were supported from the second pillar of the Common Agricultural Policy (RDP's aid of rural areas), whereas gardening groups were supported from the Common Agricultural Policy's first pillar (market support).

The main aid for GPR was flat-rate financial assistance for five years. Before Poland's incorporation to EU, it was paid from the state budget, and after the accession, groups included in voivodeship marshal's registers had the possibility of getting assistance from the Rural Development Plan in 2004-2006, and in 2007-2013 Rural Development Programmes as part

of "Agricultural Producer Groups". The assistance is an annual payment in first 5 years of functioning, and the amount depends on the net amount of group's sold products, manufactured in farms of the members. The sum given to GPR from 2007-2013 RDP, as part of actions dedicated to the groups, was 361 million zlotys (at the end of June, 2013), whereas in 2004-2006 RDP, groups received 74,4 million zlotys. Furthermore, from 2010, as advance payments for coverage of administration costs, in the first year of their functioning, groups received 12, 4 million zlotys (advance payment of 50 thousands zlotys). Other forms of aiding producer groups, as part of RDP, include: "Increasing of added value of basic agricultural and forestry production", "Establishment and development of micro-enterprises", informational and promotional activities, as well as, as part of state aid, soft credits for agricultural investments, food processing, agricultural services, and property and corporate income tax exemptions.

The basic difference between the aid for fruit and vegetable producer groups was that since 2006, initially recognised fruit and vegetable producer groups have had the possibility of getting financial aid for coverage of qualified investment costs connected with harvesting, storage and preparation of fruits and vegetables, included in approved plan of recognition enquiry. The aid was an attractive support, as it meant maximal additional funding up to 75% of investment costs. Furthermore, in 2008, the common organisa-

tion of EU's fruit and vegetable markets reform was introduced, which included increasing the amount of financial aid on the basis of flat-rate amount which depended on annual value of products sold by the group in particular years.¹ The financial aid in 2004-2013 was provided to eight recognised producer organisations, and 290 initially recognised fruit and vegetable producer groups. Groups and organisation of fruit and vegetable producers, until April 14, 2013, received approx. 4,3 billion zlotys of financial aid, mainly for investments of initially recognised fruit and vegetable producers (almost 95% of financial aid). The amount compared to the aid for GPR, as part of dedicated action for the groups in 2004-2006 Rural Development Programme and 2007-2013 RDP, was 8 times bigger, and 30 times bigger per subject.

When it comes to the future of GPR development support, according to the article 28 of European Parliament and Council's Regulation of rural development support by European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD), since December 12, 2011, in 2014-2020 groups of agricultural producers have been receiving higher aid from the aid received as part of "Agricultural Producer Groups" of 2007-2013 RDP. European Commission's proposal indicates that the aims of support will not be changed, but the requirements of its obtainment will be different. The aid will be provided for those groups of producers, who are officially recognised by proper body of EU member state, based on their operational plan, and the payment of the last instalment will depend on its fulfilment. Small and medium enterprises will have the possibility of getting the aid. The aid will still be a flat-rate payment in form of annual instalments, and its amount will depend on group's sales.

When it comes to supporting groups and organisations of producers in the fruit and vegetable sectors, we experience unfavourable changes - according to regulation from April 5, 2012, European Commission has reduced the amount for initially recognised groups of fruit and vegetable producers to 10 million Euro annually for new Members of the EU, what will considerably limit financing investments in this sector. Moreover, according to European Commission's project, which concerns supporting as part of common organisation of markets of agricultural products, EU is still planning to maintain the system of supporting organisations of fruit and vegetable producers as part of WOPR in 2014-2020. Groups of fruit and vegetable producers will be moved to RDP and will be supported in the manner as agricultural producer groups. It ac-

tually means that they will still get administrative aid, but there will be no investment support.

When it comes to state solutions, regulations and the next RDP have not been finished yet, therefore we do not know any answers to questions about establishment and functioning of producers and support for them in 2014-2020. According to designed records of the programme, this action will be implemented as part of Priority 3 - Improvement of organisation of food supply and promoting risk management in agriculture, with emphasis on better integration of main producers with chains of food supply by quality systems, promotions on local markets, short cycles of deliveries, producer groups, and inter-branch organisations (Draft of 2014-2020 Rural Development Programme from July 26, 2013).

For several years now, there has been an obvious need of increasing durability of established agricultural producer groups. This can be done by adopting proper solutions as part of Rural Development Programme in 2014-2020. For already existing groups, but also for the future ones, cooperation of groups, especially cooperation as part of agricultural production branches, as well as the support system enabling development and consolidation of groups by establishing economic unions of branches will be both crucial matters. Currently, the regulation does not provide assistance for establishing and functioning of unions, what considerably hinders their cooperation, and decreases their durability.

To get at least 70 thousands (approx. 10% of producers selling to the market) members of producer groups until 2020, what would indicate significant progress in Polish conditions, it is necessary to adopt complex solutions of supporting systemic establishment and development of producer groups (already existing and the new ones). Without directing support towards establishment of larger groups, popularisation of farmers' organisations will be difficult. Promotion of establishment of larger producer groups, or increasing number of their members in already functioning groups, would be possible by introducing gradation of flat-rate support (amount of aid would depend on number of members), allowing members of groups to apply for greater aid as part of "Modernisation of agricultural farms" action, and increasing maximal level of support for members of groups as part of "Bonus for young farmers" action.

Conclusions

The problem of poor organisation of farmers in Poland is still an unsolved matter, which will greatly influence the competitiveness of this sector in a long term. Currently, there are over 1500 groups of agricultural, and fruit and vegetable producer groups. Never-

¹ The amount of financial aid was increased on the basis of flat-rate amount calculated on the basis of annual value of group's sold products in particular years, to, respectively: 10%, 10%, 8%, 6% and 4% of value of sold products, which do not exceed the equivalent of 1 billion Euro, and 5%, 4%, 3% and 2% of value of sold products, which exceed the equivalent of 1 billion Euro. The limit of amount for particular groups was 100 thousand Euros for each year of implementation of recognition enquiry programme.

theless, the number of united producers and value of introduced production to the market is insufficient.

Current aid for agricultural producer groups (GPR), as part of Rural Development Programme, will continue on new terms that are more favourable for agricultural producers, in years 2014-2020. Initially recognised fruit and vegetable producer groups will be granted the same financing support. Groups functioning in fruit-vegetable sector have been recently denied privileges of investment aid, what will have a negative impact on development of these subjects. The new priority task for authorities and agricultural advice centres should be encouraging groups to enlarge themselves and to merge into subjects with greater influence, what will improve their bargaining power in supply chain by using the scale effect.

References:

1. Chlebicka, A., Fałkowski, J., Wołek, T. (2009), Powstawanie grup producentów rolnych a zmienność cen, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 2, 59-73.
2. Chlebicka, A. (2011), Czynniki wpływające na sukces grup producentów rolnych, *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 4 (22), 31-39.
3. Chloupkova, J., Svendsen G.H.L., Svendsen, G.T. (2003), Building and Destroying Social Capital: The Case of Cooperative movements in Denmark and Poland, *Agriculture and Human Values* 20, 355-369.
4. Collion M., Rondot P. (2001), *Investing in rural producer organisations for sustainable agriculture*, World Bank
5. Domagalska-Grędys (2012), *Rozwój gospodarstw rolnych poprzez działania grupowe producentów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rolniczego, 2012
6. Domagalski A., *Organizowanie się gospodarze polskich rolników po 1990 roku* Spółdzielczy Instytut Badawczy Krajowa Rada Spółdzielczości, Warszawa
7. Fulton M. (1999), *Cooperatives and Member Commitment*, The Finish Journal of Business Economics, Nr 4, s. 420-425
8. International Federation of Agricultural Producers (1992), *Towards self-supporting farmers' organisations*
9. Karasiewicz G. (2001), *Systemy dystrybucji artykułów spożywczych na rynku polskim. Diagnoza i koncepcja zmian*, Wydawnictwa Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa s. 115-116,
10. Kożusznik B. (2007), *Zachowania człowieka w organizacji*, PWE, Warszawa, s. 74-95 Krzyżanowska K. (2003), *Przedsiębiorczość zespołowa rolników i jej uwarunkowania*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
11. Matysiak A. (1999), *Źródła kapitału społecznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, s. 61
12. Morrow J., Hansen M., Batista J. (2003), *Trust and Its Impact on Members of a Farmer Marketing Cooperative, working paper*, Brigham Young University
13. Murray C. (2005), *Social Capital and Cooperation In Central and Eastern Europe, A Theoretical Perspective*, ICAR Discussion Paper 9, Humboldt University Berlin

Address for correspondence:

dr Aleksandra Chlebicka
Warsaw University of Life Sciences
Faculty of Economic Sciences
Nowoursynowska St. 166; 02-787 Warsaw, Poland
e-mail: aleksandra_chlebicka@sggw.pl
phone: +48 22 59 34 239

KONSORCJUM ORAZ INNE WYBRANE FORMY WSPÓŁPRACY PRZEDSIĘBIORSTW

Aneta Chrzęszcz

Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej

Streszczenie: Współpraca przedsiębiorstw może przybierać różne formy na przykład konsorcjum, aliansów strategicznych czy holdingu, które to pojęcia nie zostały do tej pory zdefiniowane przez polskiego ustawodawcę. Istnieją jedynie definicje prezentowane przez licznych autorów w literaturze prawniczej i ekonomicznej. Brak jednolitych definicji ustawowych skutkuje więc tym, że pojęcia dotyczące współpracy pomiędzy przedsiębiorcami pozostają pojęciami z pogranicza prawa i ekonomii.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie podstawowych problemów związanych z zagadnieniami konsorcjum, aliansów strategicznych i holdingu. Ze względu na szeroką problematykę dotyczącą tych zagadnień, autorka opracowania wybrała tylko niektóre aspekty charakterystyczne dla tych trzech instytucji.

Konsorcjum, aliansy strategiczne oraz holding nie są terminami ustawowymi, są to pojęcia wytworzone przez praktykę, doktrynę i orzecznictwo, nie posiadające jednolitej definicji. W przypadku konsorcjum autorka artykułu zwróciła uwagę na często występujące w literaturze relacje pomiędzy tą instytucją a *joint venture* czy spółką cywilną. Alianse zostały omówione zasadniczo w oparciu o literaturę ekonomiczną, ze względu na brak objęcia ich regulacją prawną. W opracowaniu wskazano istotę holdingu przedstawiając główne motywy jego tworzenia oraz jego cechy charakterystyczne na podstawie zaprezentowanych definicji tej formy współpracy przedsiębiorców.

Słowa kluczowe: współpraca przedsiębiorstw, konsorcjum, alians strategiczny, holding

Wstęp

Współpraca przedsiębiorstw należy do ciekawych i istotnych zjawisk występujących we współczesnej gospodarce, a problemy, które mogą w niej zaistnieć nurtują zarówno teoretyków jak i praktyków zajmujących się szeroko rozumianą kooperacją.

Globalny rozwój gospodarczy, a także rozwój działalności konkretnego przedsiębiorcy stanowi napęd do podejmowania przez przedsiębiorców nowych wyzwań, w tym do korzystania z różnych form współpracy między przedsiębiorcami. W tym celu przedsiębiorcy mogą tworzyć różnego rodzaju struktury, polegające na współpracy (kooperacji) gospodarczej, a także na zmianach organizacyjnych, przejawiających się w różnorodnych podziałach, łączeniu się, przejęciach i przekształceniach przedsiębiorców. Zasadniczo prawo umożliwia swobodny wybór formy organizacyjno – prawnej prowadzonej przez przedsiębiorców działalności gospodarczej, co pozwala im na wspólną realizację przedsięwzięć gospodarczych przy wykorzystaniu różnych form współpracy. Współdziałanie polega na koncentracji m.in. potencjału kapitałowego, organizacyjnego i zwykle ma na celu obniżenie kosztów działania czy uzyskanie możliwości realizacji większych inwestycji. Wspólnie działający przedsiębiorcy łączą swoje siły w walce z przedsiębiorcami konkurencyjnymi, co może stanowić zagrożenie dla uczciwej konkurencji, dlatego też prawo ustanawia różne mechanizmy kontroli współdziałania (koncentracji) przedsiębiorców (Mróz, Stec 2005). Wzrost znaczenia prawa ochrony konkurencji w Polsce widoczny jest między innymi w zakazie zawierania porozumień

ograniczających konkurencję czy zakazie nadużywania pozycji dominującej przez przedsiębiorstwa.

Artykuł zawiera charakterystykę wybranych form prawnych współpracy przedsiębiorstw wraz z ich analizą prawnoporównawczą. Autorka artykułu z różnych form współpracy przedsiębiorców wybrała holding, który jest uważany za spółkę spółek, konsorcjum ze względu na swoje zainteresowania tą tematyką oraz aliansy strategiczne, które mogą oznaczać różne formy współpracy od zwykłych porozumień, poprzez umowy kooperacyjne, po *joint venture*. Alianse strategiczne zostały scharakteryzowane również ze względu na ich powiązania z konsorcjum, które uważane jest za specyficzną formę aliansu.

Alians strategiczny

Alianse stanowią obecnie powszechną formę zdobywania nowych rynków przez duże, ale także małe przedsiębiorstwa. Według M. Romanowskiej alians strategiczny stanowi trwały związek pomiędzy aktualnymi lub potencjalnymi konkurentami, mający wpływ na sytuację innych konkurentów, dostawców lub klientów w obrębie tego samego lub pokrewnych sektorów (Romanowska 1997).

Alians strategiczny to porozumienie przedsiębiorstw, które chcą wspólnie zrealizować projekt lub prowadzić specyficzną działalność, zachowując przy tym swoją niezależność. Przedsiębiorstwa wiąże więc umowa, która koordynuje ich kompetencje, sposoby i niezbędne zasoby działania, jednak jej zawarcie nie skutkuje powstaniem nowego przedsiębiorstwa (Marcinkowski 2012).

Za J. Kraciukiem należy wskazać podstawowe oraz specyficzne cechy aliansów strategicznych. Do podstawowych cech aliansów zaliczyć możemy fragmentaryczność, gdyż alianse dotyczą tylko części działalności uczestników umowy, a przedsiębiorstwa mogą poza nią prowadzić również działalność nie objętą porozumieniem. Drugą cechą podstawową jest transfer aktywów w ramach koalicji polegający na zobowiązaniu się partnerów aliansu do dostarczania nakładów materialnych w postaci na przykład kapitału i niematerialnych t.j. wiedza, umiejętności, by wspólnie zrealizować zamierzony projekt. Ostatnią cechą podstawową aliansów jest integralność przejawiająca się w tym, że zmiany pewnych elementów umowy o współpracę powodują zmianę innych (Kraciuk 2005).

Wśród specyficznych cech aliansów strategicznych wymienić można między innymi (Kraciuk 2005):

- powstanie aliansu na podstawie zgody przedsiębiorstw na współdziałanie wyrażonej w postaci pisemnej umowy lub w sposób mniej wyraźny, np. ustnego porozumienia;
- połączenie sił partnerów aliansu w ramach wybranej formy działalności, które umożliwia przedsiębiorstwom uzyskanie takich samych korzyści jak w przypadku koncentracji przedsiębiorstw, nie niosąc przy tym utraty ich własnej autonomii;
- konieczność uzyskania zgody wszystkich partnerów aliansu przy wspólnym podejmowaniu decyzji;
- łatwość w przystępowaniu i wycofywaniu się partnerów z aliansu.

Istnieją różne typologie aliansów w literaturze. W niniejszym opracowaniu zasadne jest wskazanie podziału aliansów ze względu na ich formę organizacyjno – prawną na alianse formalne powstające przez podpisanie odpowiednich dokumentów oraz alianse nieformalne będące sojuszami niesformalizowanymi na piśmie, jednak jak wskazuje praktyka gospodarcza efektywnie realizującymi wszystkie zamierzenia porozumienia. Wśród aliansów formalnych wyróżnić można alianse bezudziałowe, w których współpraca partnerów odbywa się w obrębie funkcjonujących przedsiębiorstw oraz alianse udziałowe, gdzie powstaje nowa jednostka gospodarcza, wyodrębniona organizacyjnie i realizująca wspólne cele przy zachowaniu niezależności partnerów, na przykład w formie spółek *joint ventures* (Marcinkowski 2012).

Analizując aktualny stan prawny, można zauważyć brak regulacji dotyczących aliansów strategicznych. Polskie prawo nie zna umowy aliansu strategicznego, aczkolwiek zgodnie z zasadą swobody umów, wyrażoną w art. 353¹ k.c., dopuszczalne jest tworzenie tego typu porozumień w ramach kooperacji przedsiębiorców. O tym, czy dana umowa o kooperację między przedsiębiorcami będzie stanowić alians strategiczny,

decydować będzie kształt postanowień tejże umowy, którą alianci mogą kształtować swobodnie, ale w granicach przewidzianych przez prawo. Alianse strategiczne są to umowy zazwyczaj o charakterze długoterminowym zawierane w obrocie profesjonalnym, czyli ich stronami mogą być tylko przedsiębiorcy (Janus, Karwacki, 2012).

Charakterystyka konsorcjum

Konsorcja przedsiębiorstw uważane są za inne formy aliansów. Konsorcjum powstaje w wyniku zawarcia umowy konsorcjalnej pomiędzy przedsiębiorcami, w której zobowiązują się oni do podejmowania wspólnych działań w celu realizacji określonego przedsięwzięcia gospodarczego, np. budowy lotniska. Powyższa definicja jest jedynie ogólnie przyjętą w literaturze prawniczej, gdyż w prawie polskim brakuje ustawowej definicji konsorcjum. Wyjątek stanowi Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, która w art. 73 ust. 1 wspomina o konsorcjum bankowym.

W celu odpowiedzi na pytanie, co to jest konsorcjum należy więc prześledzić definicje przedstawiane przez licznych autorów w literaturze. S. Włodyka uważa umowę konsorcjalną za szczególny rodzaj umowy o wspólne działanie przedsiębiorców, czyli umowy *joint venture*. Włodyka podkreśla, że najczęściej przedsiębiorstwa decydują się na zawiązanie konsorcjum ze względu na duży rozmiar i wysokie koszty przedsięwzięcia gospodarczego, ale także po to, by rozłożyć ryzyko związane z danym przedsięwzięciem. Podstawową zasadą konsorcjum jest bowiem wspólny udział w wygospodarowanych zyskach, ale także wspólne pokrywanie kosztów i ewentualnie strat. Ponadto Włodyka stwierdza, że umowa konsorcjalna jest, jak każda umowa *joint venture*, wzbogaconą umową spółki prawa cywilnego, zawierającą obok typowych postanowień spółki prawa cywilnego, także postanowienia dotyczące treści przedsięwzięcia gospodarczego, dla którego realizacji powołano konsorcjum (Włodyka 2000).

Negatywne stanowisko na temat uznania konsorcjum za *joint venture* wyraża L. Stecki w swojej podstawowej monografii dotyczącej konsorcjum. Uważa on, że mamy do czynienia z dwoma różnymi strukturami organizacyjno – prawnymi, które jednak wykazują pewne wspólne cechy kooperacji gospodarczej. Według Steckiego w ramach *joint venture* co najmniej dwa podmioty, angażując swe kapitały, tworzą samodzielne przedsiębiorstwo bądź przejmują istniejące już przedsiębiorstwo (spółkę). W obu tych przypadkach powstaje trwała współpraca kilku partnerów w postaci stabilnej struktury organizacyjnej, stanowiącej przedsiębiorstwo wspólne posiadające własny majątek (Stecki 1994). Natomiast S. Włodyka wskazuje dwie sytuacje, które mogą zaistnieć w przypadku

joint venture. W pierwszej z nich, umowa *joint venture* może nie tworzyć wspólnego przedsiębiorstwa, zaś w drugiej wręcz przeciwnie – tworzyć wspólne przedsiębiorstwo o odrębnej osobowości prawnej, z reguły w formie spółki kapitałowej (Włodyka 2011). Należałoby się skłonić za Włodyką ku szerszemu rozumieniu umowy *joint venture*, pamiętając przy tym, że w przypadku konsorcjum nie powstaje odrębne przedsiębiorstwo, więc tylko pierwszy przez niego wskazany wariant *joint venture* mógłby mieć zastosowanie do instytucji konsorcjum.

Spośród różnych cech konsorcjum prezentowanych w literaturze warto podkreślić tą akcentowaną przez L. Steckiego, iż przedsiębiorcy zawierający umowę konsorcjum nie tracą swojej gospodarczej ani prawnej samodzielności. Należy to niewątpliwie do zalet nawiązania współpracy w postaci konsorcjum. Poza tym L. Stecki twierdzi, że istota konsorcjum najbardziej odpowiada spółce prawa cywilnego, gdyż konsorcjum, podobnie jak ta spółka, oznacza swoistą wspólność interesów i ryzyk prawno – gospodarczych. Ponadto zarówno spółka prawa cywilnego, jak i konsorcjum mogą być powołane do życia na czas oznaczony lub nie oznaczony. Kolejną cechą wspólną tych dwóch instytucji jest brak posiadania podmiotowości prawnej (Stecki 1994).

Zasadniczo przeciwny uznaniu konsorcjum za spółkę cywilną jest M. Podleś, który uważa, że pomiędzy uczestnikami konsorcjum nie występuje tak silna, jak w przypadku spółki cywilnej, więź organizacyjna. Jednakże przyznaje on, że w konkretnym przypadku stosunek określany mianem konsorcjum może być w rzeczywistości spółką cywilną, jeśli zostanie ukształtowany na wzór tej spółki (Podleś, Siwik 2009).

W analizie różnic występujących pomiędzy konsorcjum a spółką cywilną należy zwrócić uwagę, że w przypadku konsorcjum nie istnieje konieczność wnoszenia wkładów, w związku z tym od woli konsorcjantów zależy czy zostanie ono wyposażone w majątek wspólny. W praktyce najczęściej konsorcjum takiego majątku nie posiada, gdyż jak to zostało wcześniej wspomniane konsorcjanci zachowują swoją odrębność prawną i majątkową. Inaczej jest w spółce cywilnej, w której podejmowanie określonych działań, by osiągnąć wspólny cel powinno nastąpić w szczególności przez wniesienie wkładów.

Kolejną ważną kwestią dotyczącą relacji konsorcjum i spółki cywilnej jest kwestia odpowiedzialności partnerów za zobowiązania spółki lub konsorcjum. W przypadku spółki cywilnej stosuje się art. 864 k.c., zgodnie z którym wspólnicy spółki cywilnej odpowiadają za zobowiązania tej spółki solidarnie. Solidarna odpowiedzialność wspólników polega na tym, że są oni zobowiązani w ten sposób, iż wierzyciel może żądać całości lub części świadczeń od nich wszystkich łącznie, od kilku z nich lub od każdego z osobna, przy

czym zaspokojenie wierzyciela przez któregokolwiek z nich zwalnia pozostałych (art. 366 § 1 k.c.). Jednocześnie wszyscy wspólnicy pozostają zobowiązani aż do zupełnego zaspokojenia wierzyciela (art. 366 § 2 k.c.). Oznacza to w pierwszej kolejności, że wierzyciel spółki znajduje się w sytuacji określonej przez art. 366 k.c., a ponadto, na podstawie art. 864 k.c. nie jest zobowiązany do zachowania „kolejności”, która uzasadniałaby sięganie do majątku osobistego dopiero w braku możliwości zaspokojenia się z majątku wspólnego wspólników. Przepis artykułu 864 k.c. ma charakter bezwzględnie obowiązujący, co oznacza, że wspólnicy nie mogą ze skutkiem wobec osób trzecich zmienić w drodze umowy określonej ustawowo zasady odpowiedzialności solidarnej.

Według L. Steckiego brak obowiązku tworzenia majątku wspólnego w przypadku konsorcjum przemawia za tym, by uznać brak podstaw do twierdzenia, że uczestnicy konsorcjum ponoszą solidarną odpowiedzialność za swe zobowiązania (Stecki 1994). Należałoby nie zgodzić się z tym twierdzeniem, gdyż w konsorcjum mamy do czynienia z jednej strony z odpowiedzialnością solidarną konsorcjantów wobec osób trzecich, czyli w relacjach na zewnątrz konsorcjum. Z drugiej zaś strony relacje wewnętrzne konsorcjanci mogą kształtować dowolnie na podstawie umowy konsorcjalnej, w której mogą na przykład ustalić, że za zobowiązania odpowiedzialność będzie ponosił wyłącznie lider. Przyjęcie solidarnej odpowiedzialności konsorcjantów w stosunku do osób trzecich należałoby uznać za słuszne pamiętając o tym, że solidarna odpowiedzialność dłużników stanowi dodatkowe zabezpieczenie interesów wierzyciela, zwiększając prawdopodobieństwo należytego wykonania umowy.

Konkludując, możemy uznać, że o ile umowa konsorcjum będzie wyraźnie wskazywać istotne cechy umowy spółki cywilnej określone w art. 860 i n. k.c. będziemy mogli uznać ją za rodzaj umowy spółki cywilnej. Natomiast w pozostałych przypadkach umowa konsorcjum będzie umową nienazwaną zbliżoną do spółki prawa cywilnego i wówczas przepisy o spółce cywilnej stosujemy *per analogiam*. Jej podstawa prawna będzie się wtedy opierała na obowiązującej w prawie polskim zasadzie swobody umów, zgodnie z którą strony ją zawierające mogą dowolnie ułożyć istniejący pomiędzy nimi stosunek prawny, z tymże jedynym wymogiem jest, by jego treść i cel nie przeciwstawiały się właściwości stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego.

Istota holdingu

Kooperacja gospodarcza może polegać na tworzeniu nowych podmiotów gospodarczych lub trwałych związków pomiędzy istniejącymi już podmiotami. Holding stanowi przykład umowy o kooperację go-

spodarczą, w ramach której kooperanci zmierzają do powołania większych niż sami, oddzielnie działający kooperanci struktur gospodarczych.

Do motywów tworzenia holdingu zaliczyć możemy m.in. (Stecki 1999):

- integrację gospodarek określonych jednostek;
- chęć zabezpieczenia się przed ewentualną działalnością konkurencyjną ze strony innych podmiotów prawno – gospodarczych;
- rozwijanie na szerszą skalę określonej działalności gospodarczej.

Według encyklopedycznej definicji holding to organizacyjno – prawna forma centralnej dyspozycji gospodarczej, która opierając się na posiadanych kapitałach, operuje konkretnym pakietem udziałów (akcji) w drugiej bądź kilku innych spółkach handlowych. Pomiędzy spółkami tworzącymi holding występuje specjalny rodzaj powiązań, polegający na faktycznym i prawnym władaniu przez jedną spółkę inną spółką (spółkami), z drugiej zaś strony istnieje pełna, pomimo ewidentnej zależności (kapitałowej, personalnej) niezależność prawna wobec innej spółki (pozostałych spółek) wyrażająca się w suwerennej i niezależnej pozycji prawnej jako osoby prawnej (Encyklopedia prawa, s. 268).

Z definicji tej wynika, że holding stanowi strukturę przynajmniej dwóch podmiotów prawno – gospodarczych, w której jeden podmiot nabywa udział w drugim, w związku z czym powstaje gospodarcza zależność tego drugiego, poza tym w holdingu występuje spółka główna posiadająca dominującą pozycję wobec pozostałej spółki lub spółek.

Według Nogalskiego i Ronkowskiego holding jest formą prawną przejęcia kontroli kapitałowej nad przedsiębiorstwem. Stanowi on spółkę akcyjną, której kapitał zakładowy ulokowany jest w pakiecie kontrolnym akcji innych przedsiębiorstw, które w ten sposób podporządkowane są wspólnemu kierownictwu. Holding jest więc formą określonej integracji i realokacji kapitału (Nogalski, Ronkowski 1996).

Zasadnym wydaje się zwrócenie uwagi, iż holding nie jest jednostką wyodrębnioną pod względem osobowym, organizacyjnym, prawnym i gospodarczym, w związku z czym nie posiada on atrybutów typowych na przykład dla przedsiębiorstwa, banku, spółki, spółdzielni, związku czy stowarzyszenia. Holding nie posiada podmiotowości prawnej, co wiąże się z brakiem organów holdingu oraz nie posiadaniem majątku holdingowego.

Holding jest strukturą złożoną z co najmniej dwóch prawnie samodzielnych podmiotów gospodarczych, z których jeden ma możliwość wpływania na decyzje podejmowane przez drugi podmiot w wyniku zawartej między tymi podmiotami umowy o nabycie udziału w kapitale jednego podmiotu (zwanego podporządko-

wanym) przez drugi podmiot (zwany dominującym) (Marcinkowski 2012, s. 88).

Podsumowując, do istotnych cech holdingu odróżniających go od innych struktur należy:

- posiadanie jednej (kilku) spółek udziałów lub akcji w innej spółce;
- dominująca rola jednej ze spółek wynikająca z posiadania znaczącej części majątku innej spółki lub spółek;
- niezależność spółek wobec siebie w sensie podmiotowym (są to samodzielne podmioty gospodarcze).

Jako holding występują przeważnie więcej niż dwa podmioty, jednak umowa holdingowa nie jest umową wielostronną, lecz jest niezależnie zawierana przez podmiot nadrzędny z każdym z podmiotów kontrolowanych. Należy ona do umów nienazwanych, gdyż nie została unormowana ani w kodeksie cywilnym ani w innych aktach porządku krajowego.

W wyniku zawarcia umowy holdingowej pomiędzy podmiotem kontrolującym a kontrolowanym zawiera się stosunek holdingowy, którego treść może być odmiennie ukształtowana dla każdego z podmiotów zależnych, wchodzących w skład holdingu.

Problematyka holdingu w Polsce doczekała się dość szerokiego omówienia w literaturze, choć odpowiedź na pytanie co to jest holding jest dosyć trudna ze względu na to, że nie wykształciła się jednolita definicja tego pojęcia. Pojęcie holdingu nie występuje natomiast w polskim prawodawstwie.

Podsumowanie

Wybór odpowiedniej formy współdziałania jest dla przedsiębiorstw kluczowym zagadnieniem. Wybór między aliansem strategicznym, holdingiem a konsorcjum stanowi podjęcie decyzji odnośnie alternatywnych strategii rozwoju. Z kolei podjęcie właściwej decyzji wymaga porównania tych trzech form współpracy ze sobą i wybrania tej, która jest najbardziej odpowiednia do realizacji zamierzonych celów.

Jedną z przyczyn podjęcia współdziałania w postaci konsorcjum, aliansów strategicznych czy holdingu może być chęć zwiększenia przez przedsiębiorców swojej siły w walce z innymi podmiotami. W przypadku aliansów i konsorcjum celem, który chcą osiągnąć wspólnie działający przedsiębiorcy jest wspólna realizacja przedsięwzięcia przy zachowaniu jednak swojej niezależności.

Prawo polskie nie zawiera regulacji umowy konsorcjum, aliansu strategicznego i umowy holdingowej, czyli są to umowy nienazwane, których zawarcie jest dopuszczalne na zasadzie swobody umów (art. 353¹ k.c.). Zasada ta umożliwia zawieranie przez strony różnego typu umów, w których mogą one ułożyć swoje stosunki według własnej woli, pamiętając jednak

o tym, by treść i cel umowy sprzeciwiała się naturze stosunku zobowiązaniowego, ustawie ani zasadom współżycia społecznego.

Problem stanowi niejednokrotnie brak uregulowań prawnych dotyczących danej formy współpracy, często bowiem występujące konstrukcje prawne odnośnie form współpracy przyjętych przez przedsiębiorstwa, wykształcone zostały na gruncie praktyki, doktryny i orzecznictwa. W związku z tym istnieje szereg trudności i niejasności powstających przy rozstrzyganiu praktycznych problemów współdziałania przedsiębiorców.

Otwartym pozostaje pytanie o to, czy kształt form kooperacji pozostawić doktrynie i orzecznictwu, czy uregulować raczej w sposób pozytywny przynajmniej węzłowe kwestie związane ze współdziałaniem przedsiębiorstw (Janus, Karwacki 2012, s. 172). Z jednej strony trudno jest uregulować każdą formę podjęcia współpracy przez przedsiębiorców, ale z drugiej strony normatywne przedstawienie najważniejszych pojęć, np. konsorcjum, holding pozwoliłoby usunąć wiele wątpliwości dotyczących na przykład natury prawnej danej instytucji, a w związku z tym ułatwiłoby przedsiębiorcom decyzję dotyczącą wyboru najbardziej odpowiedniej dla nich formy wspólnego działania.

W przypadku umowy holdingowej jedną z przyczyn braku regulacji prawnej jest to, że należy ona do umów, które z samego założenia pozostawiają ich stronom daleko idącą swobodę w kształtowaniu stosunku ich łączącego, co nie sprzyja prawnemu uregulowaniu holdingu.

Literatura:

1. *Encyklopedia prawa*. C.H. Beck, Warszawa, s. 268.
2. Janus A., Karwacki D., Ochodek B., Peno M. (2012), *Prawne aspekty budowy sieci kooperacyjnych przedsiębiorstw*. Wyd. PWSZ im. Stanisława Staszica w Pile, Piła.
3. Kraciuk J. (2005), *Alianse strategiczne jako sposób konsolidacji przedsiębiorstw*. Prace naukowe Katedry Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW, nr 28.
4. Marcinkowski A., Ochodek B., Wawrzyniak A. (2012), *Wybrane aspekty organizacyjne sieci kooperacyjnych przedsiębiorstw*. Wyd. PWSZ im. Stanisława Staszica w Pile, Piła.
5. Mróz T., Stec M. (2005), *Prawo gospodarcze prywatne*. C.H. Beck, Warszawa.
6. Nogalski B., Ronkowski R. (1996), *Zarządzanie holdingiem*. IOiZP ORGMASZ, Warszawa.
7. Podlęś M., Siwik L. (2009), *Spółka cywilna w obrocie gospodarczym*. Warszawa.
8. Romanowska M. (1997), *Alianse strategiczne*. PWE, Warszawa.
9. Stecki L. (1994), *Konsorcjum*. Dom Organizatora TNOiK, Toruń.
10. Stecki L. (1999), *Holding*. Dom Organizatora TNOiK, Toruń.
11. Włodyka S. (2000), *Strategiczne umowy przedsiębiorców*. C.H. Beck, Warszawa.
12. Włodyka S. (2011), *System prawa handlowego. Prawo umów handlowych. Tom 5*. C.H. Beck, Warszawa.

Adres do korespondencji:

mgr Aneta Chrzyszcz

Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II
w Białej Podlaskiej

Katedra Ekonomii i Zarządzania

ul. Sidorska 95/97, 21-500 Biała Podlaska, Polska

e-mail: aneta.chrzyszcz@op.pl

tel. +48 83 344 99 05

THE CONSORTIUM AND OTHER CHOSEN FORMS OF COOPERATION OF THE ENTERPRISES

Aneta Chrząszcz

Pope John II State School of Higher Education in Biała Podlaska

Summary: Cooperation of enterprises can occur in various forms, for example, a consortium, strategic alliances or holding company, which have not been defined by the Polish legislator yet. There are only definitions presented by numerous authors in the legal and economic literature. Lack of unitary and statutory definitions results in the fact that concepts of co-operation between entrepreneurs are borderline concepts of law and economics.

The purpose of this article is to present the basic problems related to the issues of the consortium, strategic alliances and holding company. Due to broad problematic aspects concerning these issues, the author has chosen to develop some characteristic aspects of these three institutions.

The consortium, strategic alliances and holding company are not statutory terms, they are the concepts produced by the practice, doctrine and judicature, not having unitary definition. In case of a consortium, author of the article pointed out the frequently occurring relationships between the institution and *joint venture* or a civilian partnership in the literature. The alliances have been generally discussed based on economic literature, due to the lack of coverage by legal regulation. The study pointed out the essence of the holding company, presenting the main reasons for its creation and its characteristics on the basis of the presented definition of this form of entrepreneurs' cooperation.

Key words: cooperation of enterprises, consortium, strategic alliance, holding company

Introduction

Cooperation of enterprises is one of the most interesting and important phenomena in the modern economy, and the problems, that may arise, bother both theorists and practitioners who deal with broad cooperation.

Global economic development, as well as the development of particular entrepreneur, is a driving force for taking up business challenges, including using different forms of cooperation between entrepreneurs. For that, entrepreneurs can create different kinds of structures, based on economic cooperation and organizational changes manifested in various divisions, joining, taking over and transformation of entrepreneurs. Basically, the law allows a free choice of organizational and legal form run by entrepreneurs of business activity, allowing them to jointly undertake business ventures using various forms of cooperation.

The cooperation is a concentration of, inter alia, potential and organizational capital, and it usually aims to reduce operating costs or achieve greater investment feasibility. Joint entrepreneurs join forces against competing entrepreneurs, which may pose a threat to fair competition, and therefore the law establishes different control mechanisms of cooperation (concentration) of entrepreneurs (Mróz, Stec 2005). The growing importance of competition law in Poland is shown, inter alia, in the prohibition of agreements which restrict competition, or prohibition of abusing dominant position by enterprises.

The article contains the characteristics of selected legal cooperation of enterprises and their comparative legal analysis. The author of the article has chosen hol-

ding company, out of various legal forms of cooperation of entrepreneurs, which is regarded as partnership's partnership, consortium due to her interests in the field, and strategic alliances, which may mean various forms of cooperation, from cooperation agreements to *joint venture*. Strategic alliances have been characterized because of their links to consortium, which is regarded as specific form of alliance.

Strategic alliance

Alliances are currently common form of gaining new markets used by both large and small enterprises. According to M. Romanowska, strategic alliance is a lasting relationship between actual or potential competitors, having an impact on the other competitors, suppliers or customers in the same or related sectors (Romanowska 1997).

Strategic alliance is an agreement between enterprises, which want to jointly release a project or run specific activity, but maintaining their independence. Enterprises are bound by the agreement, which coordinates their competencies, ways and necessary operation resources, however, conclusion of the agreement does not result in creation of a new enterprise (Marcinkowski 2012).

According to J. Kraciuk, one should point out basic and specific characteristics of strategic alliances. The basic characteristics are fragmentation, because alliances relate to only a fraction of the participants' agreement activity, and enterprises beyond it, can also run activity not covered by the agreement. The second characteristic is a transfer of assets within the

coalition, which consists in the commitment of the alliance partners to provide material expenditure in the form of, for example, capital and immaterial one, i.e. expertise, skills, in order to jointly realize planned project. The last basic characteristic of alliances is an integrity, emerging as the changes of some elements of the agreement of cooperation causes changes of the other ones (Krasiuk 2005).

From the specific characteristics of the strategic alliances one can enumerate (Krasiuk 2005):

- establishment of the alliance on the basis of consent of enterprises to cooperation, as a written agreement or less explicitly, for example, an oral agreement;
- joining forces by alliance partners within the chosen form of activity that enables enterprises to obtain the same benefits as in the case of concentration of enterprises, not carrying the loss of their own autonomy;
- need to obtain the consent of all the partners of the alliance for joint decision-making;
- ease of entry and withdrawal of the partners in the alliance.

There are different typologies of alliances in the literature. In this study, it is reasonable to identify the division of alliances, because of their organizational and legal form, into formal alliances formed by signing the relevant documents and informal alliances, which are unformalised written coalition, however, as indicated by the economic practice, effectively realizing all the intentions of the agreement. Among the formal alliances one can distinguish non – share alliances, in which cooperation of partners takes place within the operating enterprises, and share alliances, where a new economic entity is formed, organizationally separated and realizing the same aims while maintaining partners' independence, for example, as *joint ventures* partnerships (Marcinkowski 2012).

Analyzing the current legal status, one can notice the lack of regulation of strategic alliances. Polish law does not know the strategic alliance agreement, although in accordance with the principle of freedom of contract, expressed in art. 353¹ of the Civil Code, it is permissible to create this type of co-operation agreements within cooperation of entrepreneurs. Whether the agreement for cooperation between entrepreneurs will form a strategic alliances, the shape of the provisions of this agreement decides, which can be shaped freely by the allies but within law limits. Strategic alliances are usually long-term agreements concluded in professional course of trade, so only the entrepreneurs can be their parties (Janus, Karwacki, 2012).

Consortium profile

Consortiums of enterprises are regarded as other forms of alliances. The consortium emerges as a result

of concluding the consortium agreement between the entrepreneurs, in which they undertake to work together to accomplish planned economic venture, for example, the construction of the airport. The above definition is the only one generally accepted in the legal literature, because in the Polish law there is a lack of statutory definition of consortium. The exception is the Act of 29 August 1997 of the Banking Law, that refers to banking consortium in the art. 73 paragraph. 1.

In order to answer the question what is the consortium, one should look up at the definition presented by numerous authors in literature. S. Włodyka regards the consortium agreement as a particular type of agreement for joint action of entrepreneurs, which is a *joint venture* agreement. Włodyka emphasizes that enterprises decide to make consortium, more often than not, because of the large size and high costs of economic ventures, and also in order to spread the risk associated with the venture. The basic principle of the consortium is joint profit – sharing, but also joint covering costs and potential loss. Moreover, Włodyka states that a consortium agreement is, like every joint venture agreement, enriched agreement of non-commercial partnership, beside the typical provisions of civil law company the containing provisions of the content of economic venture, for which consortium was created (Włodyka 2000).

The negative stance on regarding consortium as *joint venture* is presented by L. Stecki in his basic monograph related to consortium. He thinks that we are dealing with two different organizational and legal structures which have nevertheless common characteristics of economic cooperation. According to Stecki, within joint venture at least two subjects employing capital, create self – contained enterprise or overtake already existing enterprise (partnership). In the both cases, permanent cooperation of few partners embraces in the form of stable organizational structure, which is a joint enterprise with property assets (Steccki 1994). In contrast, S. Włodyka shows two situations that may arise in the case of a joint venture. In the first one, the joint venture agreement cannot create joint enterprise, and in the second, on the contrary - to create a joint enterprise with a separate legal personality (Włodyka 2011). One should agree with Włodyka in broader understanding *joint venture* agreement, bearing in mind that in the case of a consortium, the separated enterprise does not emerge, so only the first variant, indicated by him, could apply to the institution of the consortium.

Among the various characteristics of consortium presented in literature, L. Stecki states that entrepreneurs, concluding consortium agreement, do not lose their economic and legal self – reliance. Undoubtedly, it is advantageous while establishing cooperation in the form of consortium. Besides, L. Stecki claims that the essence of consortium mostly conforms non-com-

mercial partnership, because the consortium, like this partnership, means commonality of interests and legal and economic risks. Moreover, both non-commercial partnership and consortium can be established on fixed term or undetermined time. Another common characteristic of these two institutions is the lack of legal capacity (Stecki 1994).

Basically, M. Podleś is against regarding consortium as civil partnership, as he believes that between participants of consortium there is not so strong organizational relationship, like in the case of civil partnership. However, he admits that in the specific case, the attitude called a consortium may be civil partnership in reality if it is formed on the model of this partnership (Podleś, Siwik 2009).

In the analysis of the differences between the consortium and a civil partnership, one should note that in the case of a consortium there is no need to contribute, therefore, it depends on the will of the consortium members whether it can be equipped with joint property assets. In practice, consortium does not have such property assets, because, as mentioned earlier, consortium members retain their legal and property individuality. In contrast, in a civil partnership, in which certain actions for achieving a common goal should be, in particular, taken by making contributions.

Another important issue concerning the relationship of the consortium and civil partnership is a question of liability of partners for obligations of the partnership or consortium. In the case of civil partnership, art. 864 of the Civil Code is applied, according to which the members of the company are responsible together for the civil obligations. Joint and several responsibility of member consists in that they are obliged in a way that creditor can demand full or partly provision from all of them together, some of them, or of each individually, and the satisfaction of the creditor by anyone of them exempt the others from doing that (Article.366 § 1 of the Civil Code). At the same time all the partners remain liable up to the complete satisfaction of the creditor (Article 366 § 2 of the Civil Code). Firstly, it means that a creditor of the partnership is in a situation defined by the art. 366 of the Civil Code, and in addition, on the basis of Art. 864 of the Civil Code, he or she is not obliged to keep the "order" which would justify use of personal assets only when there is a lack of opportunities for monetary satisfaction by partners' common assets. The provision of Article 864 of the Civil Code is mandatory, which means that shareholders may not change, with the effect towards third party, the principle of joint and several responsibility in statutory agreement.

According to L. Stecki, a lack of obligation to create joint property, in case of a consortium, speaks in favour of stating that there is no ground for claiming

that participants of consortium bear joint and several responsibility for their obligations (Stecki 1994). One should not agree with this statement as, on the one hand, in a consortium we are dealing with there is a joint and several responsibility of consortium members towards third party, that is in relationships outside the consortium. On the other hand, inside relationships can be shaped freely by the consortium members, on the basis of consortium agreement, in which they can, for example, agree that the leader will bear responsibility for obligations. The assumption of joint and several responsibility towards third party should be considered as proper, bearing in mind that joint and several responsibility of debtors is additional protection of creditor's businesses, increasing likelihood of proper performance of a contract.

In conclusion, one can say that if the consortium agreement clearly indicates the essential characteristics of partnership agreement, referred in Article. 860 *et seq* of the Civil Code, one can regard it as a kind of partnership agreement. However, in other cases, the consortium agreement is an innominate agreement similar to the non-commercial partnership and then the rules of civil partnership is applied by analogy. Its legal basis is then based upon freedom of contract, existing in Polish law, according to which the parties making the agreement can freely arrange the existing legal relationship between them. The only one requirement is the content and the target are not opposite towards relative properties, the law or social norms.

The essence of the holding company

Economic cooperation may involve the creation of new businesses or permanent relationships between existing subjects. Holding company is an example of an economic cooperation agreement, under which co-operators tend to create larger economic structures than they would do it separately.

The reasons for creating holding company are among other things (Stecki 1999):

- integration of the economies of certain entities
- desire to hedge against possible competitive activity from other legal and economic subjects;
- developing a specific economic activity on a larger scale.

According to the encyclopedic definition of holding company, this organizational legal form of central economic disposition, relying on the owned capital, operates a specific package (of shares) in the second or some other commercial partnership. Between the partnerships forming a holding company there is a special kind of relationship involving actual and legal possession of one partnership over another partnership, on the other hand there is full, despite the evi-

dent dependence (capital, personal) legal independence towards another partnership (other partnerships), expressed in sovereign and independent legal position as a legal person (Encyclopedia of law, p 268).

This definition shows that the holding company structure is a structure of, at least, two legal and economic subjects, in which one subject acquires share in the second one, and therefore, there is an economic dependence of the latter, moreover, in the holding company there is a main partnership, having dominant position to the rest of the partnership or partnerships.

According to Nogalski and Ronkowski, holding company is a legal form of taking control of the enterprise capital. It is a joint stock partnership whose share capital is located in the control packet of shares in other enterprises, which are subordinated to the common management. Holding company is therefore a particular form of integration and reallocation of capital (Nogalski, Ronkowski 1996).

It is reasonable to note that the holding company is not a separate entity according to personal, legal and economic terms, and therefore does not have the typical attributes, for example, for enterprise, bank, partnership, cooperative, union or association. Holding company does not have legal personality, which is associated with the lack of holding bodies, and possession of holding property.

Holding is a structure composed of at least two legally independent economic subjects, and one of them is able to influence to the decisions taken by the second subject as a result of agreement between the them for purchase of shares in subject's capital (subordinated) by the second one (dominant) (Marcinkowski 2012, p.88).

In conclusion, the essential characteristics of the holding company that are distinguishing it from other structures are:

- having one (or several) partnership or shares in another partnership;
- The dominant role of one of the partnership resulting from the ownership of a significant portion of the property of another partnership or partnerships,
- Independence of the partnerships towards themselves in the subjective sense (they are independent economic subject).

In holding company there are usually more than two subjects, but the holding company agreement is not multilateral one, but nevertheless it is independently concluded by the superordinate subject with every subordinated subject. It belongs to the innominate contracts, because it was regulated by neither the Civil Code nor other laws in the national agenda.

As a result of the agreement between the controlling subject and the controlled one, is holding company relationship, content of which can be shaped differen-

tly by each of the subordinated subjects, included in the holding company.

The issue of holding in Poland went through a fairly extensive discussion in the literature although the answer to the question what is holding is quite difficult, due to the fact that it has not developed a unitary definition. The concept of holding company does not occur in Polish legislation.

Conclusions

Choosing the right form of cooperation is a key issue for companies. The choice between the strategic alliance, holding company and the consortium is decision making on alternative development strategies. In turn, making the right decision requires a comparison of these three forms of cooperation and choosing the one that is most suitable for the intended purposes.

One of the reasons for undertaking the cooperation in the form of a consortium, strategic alliances or holding company may be desire for enhancement of entrepreneurs' forces in competition with other subjects. In case of alliances and consortium the aim, that they want to achieve, is joint implementation of the project and maintaining their independence.

Polish law does not regulate the consortium agreement, strategic alliance and holding company agreement, which are unnamed agreements, the conclusion of which is admissible on the principle of freedom of contract (Art. 353¹ Civil Code). This rule allows the parties to enter into various agreements in which they can lay their relationships according to their own will, bearing in mind the fact that the content and purpose of the contract cannot be opposed to the nature of contractual relationship, the law or the rules of social coexistence.

The problem is the lack of regulation of the form of cooperation, because often occurring legal structures towards form of cooperation taken by enterprises, have been created on the ground of practice, doctrine and judicature. Therefore, there are many difficulties and ambiguities arising while dealing with practical problems of cooperation between entrepreneurs.

There is still an open question whether the shape of the forms of cooperation should be adjudicated by doctrine and judicature or regulate rather in a positive way, at least, crucial issues related to cooperation of enterprises (Janus, Karwacki 2012, p 172). On the one hand it is difficult to regulate every form for cooperation between entrepreneurs, but on the other hand, normative representation of the most important concepts, such as consortium, holding company, would remove many doubts concerning, for example, the institution of a legal nature, and would make easier decision making for choosing the most appropriate form of joint cooperation.

In the case of a holding agreement, one of the reasons of the lack of legal regulation is that it belongs to the agreement which inherently gives their parties wide freedom in shaping their relationship, which is not conducive to the legal regulation of the holding company.

References:

1. *Encyklopedia prawa*. C.H. Beck, Warszawa, s. 268.
2. Janus A., Karwacki D., Ochodek B., Peno M. (2012), *Prawne aspekty budowy sieci kooperacyjnych przedsiębiorstw*. Wyd. PWSZ im. Stanisława Staszica w Pile, Piła.
3. Kraciuk J. (2005), *Alianse strategiczne jako sposób konsolidacji przedsiębiorstw*. Prace naukowe Katedry Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW, nr 28.
4. Marcinkowski A., Ochodek B., Wawrzyniak A. (2012), *Wybrane aspekty organizacyjne sieci kooperacyjnych przedsiębiorstw*. Wyd. PWSZ im. Stanisława Staszica w Pile, Piła.
5. Mróz T., Stec M. (2005), *Prawo gospodarcze prywatne*. C.H. Beck, Warszawa.
6. Nogalski B., Ronkowski R. (1996), *Zarządzanie holdingiem*. IOiZP ORGMASZ, Warszawa.
7. Podleś M., Siwik L. (2009), *Spółka cywilna w obrocie gospodarczym*. Warszawa.
8. Romanowska M. (1997), *Alianse strategiczne*. PWE, Warszawa.
9. Stecki L. (1994), *Konsorcjum*. Dom Organizatora TNOiK, Toruń.
10. Stecki L. (1999), *Holding*. Dom Organizatora TNOiK, Toruń.
11. Włodyka S. (2000), *Strategiczne umowy przedsiębiorców*. C.H. Beck, Warszawa.
12. Włodyka S. (2011), *System prawa handlowego. Prawo umów handlowych. Tom 5*. C.H. Beck, Warszawa.

Address for correspondence:

mgr Aneta Chrzyszcz
Pope John Paul II State School of Higher Education
in Biała Podlaska
The Department of Economy and Management
Sidorska St. 95/97, 21-500 Biała Podlaska, Poland
e-mail: aneta.chrzyszcz@op.pl
phone: +48 83 344 99 05

EKONOMICZNE UWARUNKOWANIA ZAWIERANIA UMÓW KONTRAKTACYJNYCH NA TOWARY ROLNE

Dariusz Strzębicki

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie: Celem artykułu jest identyfikacja czynników mających wpływ na rozwój kontraktacji produkcji rolnej. W opracowaniu dokonano dyskusji literatury zagranicznej w zakresie kontraktacji produkcji rolnej i wskazano na istotne teorie służące wyjaśnianiu zjawisk kontraktacji. W artykule posłużono się również wynikami polskich badań w zakresie kontraktacji. Do głównych czynników sprzyjających kontraktacji w gospodarstwach rolnych można zaliczyć zwiększającą się specjalizację produkcji. Do głównych czynników niesprzyjających kontraktacji w gospodarstwach rolnych należy zaliczyć dopłaty bezpośrednie do upraw oraz wzrastające zdolności przechowywalnictwa. Głównymi czynnikami kontraktacji w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego jest chęć posiadania kontroli nad procesem produkcji oraz jakością surowców.

Słowa kluczowe: koordynacja pionowa, kontraktacja produkcji rolnej, towary rolne.

Wstęp

Kontraktacja jest formą wymiany towarowo pieniężnej, która w ostatnich latach dynamicznie się rozwija. Dla gospodarstw rolnych stanowi ona metodę sprzedaży towarów rolnych. Dla przedsiębiorstw przemysłu spożywczego jest bardzo istotną metodą zaopatrzenia surowcowego. Celem artykułu jest identyfikacja czynników, które skłaniają przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego oraz gospodarstwa rolne do podpisywania umów kontraktacyjnych na towary rolne. Artykuł ma charakter teoretyczny. W artykule wskazano na istotne teorie ekonomiczne wyjaśniające zjawisko kontraktacji produkcji rolnej. Szczególną uwagę zwrócono na teorię kosztów transakcyjnych. Dla pokazania przesłanek oraz rozmiarów kontraktacji rolnej powołano się również na wyniki badań przeprowadzonych w Polsce.

Kontraktacja jako forma koordynacji pionowej

Umowę kontraktacyjną (kontrakt) można zdefiniować jako porozumienie zawierane między rolnikiem i kupującym, w którym strony zobowiązują się do sprzedaży i zakupu w przyszłości określonej ilości towarów, na podstawie ustalonych zasad, najczęściej po ustalonej cenie (Eaton, Shepherd 2001). Kontrakt może być zawierany jako ustalenie słowne, ale najczę-

ściej ma postać dokumentu pisanego, czyli formalnej umowy.

Umowa kontraktacyjna w rolnictwie ma na celu fizyczny transfer towarów rolnych od producenta rolnego do nabywcy, którym w wielu przypadkach jest przedsiębiorstwo przemysłu spożywczego. Należy więc kontrakt traktować jako sposób instytucjonalnej organizacji wymiany handlowej pomiędzy dostawcą i nabywcą towaru.

Według teorii kosztów transakcyjnych, kontrakt jest jedną z głównych form organizowania transferu zasobów pomiędzy stadiami pionowego łańcucha. Podstawowymi metodami koordynacji pionowej są (Martinez, Reed 1996):

- a) Otwarta produkcja (rynek spot), w której produkujące przedsiębiorstwo nie zobowiązuje się do sprzedaży określonego towaru przed zakończeniem produkcji. Transfer zasobów pomiędzy poszczególnymi stadiami łańcucha jest koordynowany przez ceny rynkowe (spot).
- b) Kontraktacja produkcji, w której przed zakończeniem produkcji, producent zobowiązuje się do dostarczenia określonego towaru, określonemu nabywcy. Relacje między sprzedawcą a nabywcą są bliższe ponieważ ustalają oni wzajemnie warunki kontraktu.

STOPIEŃ KONTROLI			
Minimalny			Maksymalny
Otwarta produkcja (otwarty rynek spot)	Kontraktacja	Integracja Quasi-wertykalna	Integracja pionowa

Rysunek 1. Główne formy koordynacji pionowej

Źródło: S. Martinez, A. Reed, From Farmers to Consumers. Vertical Coordination in the Food Industry, Economic Research Service Report, Nr 720, USDA, Washington 1996.

c) Quasi-werykalna koordynacja – ma miejsce kiedy przedsiębiorstwo posiada specyficzne aktywa, które są używane przez dostawców.

d) Integracja pionowa – występuje wtedy, gdy przedsiębiorstwo swą działalnością obejmuje dwa lub więcej stadiów pionowego łańcucha gospodarki żywnościowej.

Główne formy koordynacji pionowej zaprezentowano na rysunku 1.

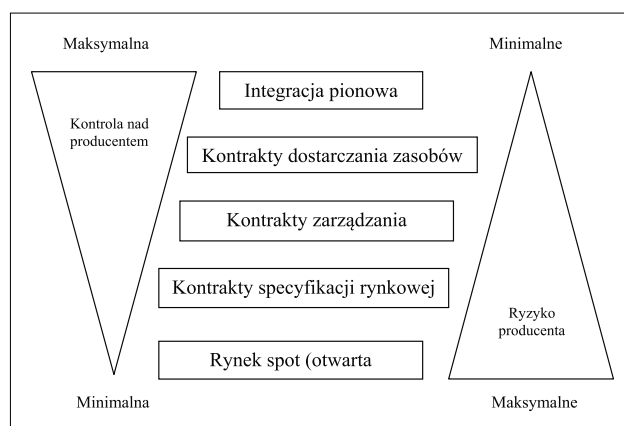
Jak pokazano na rysunku 1, głównym kryterium różnicującym poszczególne formy koordynacji jest stopień kontroli, jaką ma przedsiębiorstwo kontraktujące (kupujący), nad producentem. Wraz ze zbliżaniem się formy koordynacji do formy integracji pionowej, stopień kontroli nad produkcją danego towaru wzrasta. Przykładem otwartej produkcji jest zakup ogórków przez przedsiębiorstwo przemysłu spożywczego na rynku hurtowym. Nabywca płaci za towar cenę ustaloną w danym dniu na rynku hurtowym. W tym przypadku przedsiębiorstwo przetwórcze w żaden sposób nie kontroluje produkcji. Nabywca nie ma żadnego wpływu na proces produkcji oraz nie uzyskuje przed rozpoczęciem produkcji żadnej obietnicy co do jakości towaru. Z kolei w przypadku drugiej skrajnej formy koordynacji, czyli integracji pionowej, przedsiębiorstwo przetwórcze posiadałoby własną uprawę ogórków. W takiej sytuacji kontrola nad sposobem uprawy jest najwyższa ponieważ produkcja rolna jest jedną z działalności przedsiębiorstwa.

Należy zwrócić uwagę na to, że mówiąc o kontroli mamy na myśli kontrolę, którą ma kontraktujący. Kontraktacja stanowi dla kontraktujących metodę zaopatrzenia i to właśnie oni wychodzą z inicjatywą kontraktu. Niemniej jednak, aby kontraktacja miała miejsce konieczna jest chęć podpisania umowy przez obie strony transakcji.

Wyróżnia się trzy główne typy kontraktów (Minot 1986):

- Kontrakty o specyfikacji rynkowej (market-specification contracts), w których kupujący zapewnia producentowi rolnemu zbyt, zawierając porozumienie względem takich cech jak np. cena, ilość, jakość, terminy dostaw.
- Kontrakty zarządzania (production-management contracts), w których kontraktujący zapewnia zbyt na towary i ma wpływ na to w jaki sposób odbywa się produkcja zakontraktowanych towarów (np. wpływ na terminy siewów, rodzaje stosowanych nawozów).
- Kontrakty dostarczania zasobów (resource-providing contracts), w których kontraktujący zapewnia zbyt, ma wpływ na proces produkcji oraz dostarcza producentom rolnym środków produkcji (np. nasiona, nawozy, maszyny).

Na rysunku 2 przedstawiono typy kontraktów stosowanych w rolnictwie.



Rysunek 2. Typy kontraktów produkcji rolnej

Źródło: N.W. Minot, 1986. Contract farming and its effects on small farmers in less developed countries, MSU international development papers, Nr 31, Department of Agricultural economics, Michigan State University 1986, s. 11-17.

Jak pokazano na rysunku 2, spośród trzech rodzajów kontraktów, najwyższym poziomem kontroli nad produkcją charakteryzują się kontrakty dostarczania zasobów, a najniższym kontrakty specyfikacji rynkowej. Na rysunku 2 oprócz cechy kontroli kontraktującego, występuje również druga ważna cecha charakterystyczna dla poszczególnych form koordynacji, jaką jest ryzyko producenta rolnego. Forma koordynacji o małej kontroli kontraktującego jest jednocześnie formą o wysokim poziomie ryzyka producenta rolnego i na odwrót. Wracając do przykładu przedsiębiorstwa przetwórczego dokonującego na rynku hurtowym zakupu ogórków możemy stwierdzić, że ma on niewielką kontrolę nad procesem produkcji, ale również rolnik decydując się na sprzedaż wyprodukowanych przez siebie ogórków na rynku hurtowym bierze na siebie duże ryzyko cenowe oraz znalezienia nabywcy na rynku hurtowym.

Rozpatrując zaprezentowane na rysunku 2 trzy typy kontraktów można stwierdzić, że im bardziej zaangażowany w proces produkcji jest kontraktujący, tym producent ma mniejsze ryzyko produkcji określonego towaru. Spośród typów kontraktu najmniejsze ryzyko rolnika występuje w przypadku kontraktu, w którym kontraktujący jest zaangażowany w proces produkcji oraz dostarcza własne środki produkcji.

Bardzo istotnym elementem kontraktu jest cena. Pod względem ustaleń cenowych występuje wiele rodzajów kontraktów. Cena może być określona w kontrakcie na różne sposoby. Pod względem ustaleń cenowych wśród wielu form kontraktów można wyróżnić takie jak:

- a) kontrakty zawierające stałą, ustaloną, niezmienną cenę;
- b) kontrakty o stałej cenie, z możliwością jej zmiany ze względu na zmiany wskaźników gospodarczych;

- c) kontrakty o stałych przedziałach cenowych uzależnionych od wyników producentów;
- d) kontrakty o stałej cenie z klauzulą dopuszczającą jej renegocjacje (Sobańska 2004).

W zależności od sposobu określenia ceny występują różne konsekwencje finansowe dla obu stron kontraktu oraz różny stopień ryzyka wynikający z kontraktu.

Według teorii kosztów transakcyjnych przedsiębiorstwa wybierają kontraktację jako formę wymiany w celu minimalizacji kosztów transakcyjnych. Jak twierdzi Williamson (1998), głównymi czynnikami przyczyniającymi się do powstania kosztów transakcyjnych są: ograniczona racjonalność, oportunistyzm oraz specyfika aktywów.

Ograniczona racjonalność jest cechą opisującą różnice w informacjach posiadanych przez strony kontraktu. Na przykład przedsiębiorstwo spożywcze może mieć dużą wiedzę o rynku, podczas gdy wiedza ta może być znacznie mniejsza w gospodarstwie rolnym.

Oportunistyzm przejawia się w działaniu ze szkodą dla strony przeciwnej. Producenci rolni mogą obawiać się tego, że w przyszłości przedsiębiorstwo przetwórcze będzie kupowało surowce rolne po zbyt niskiej cenie. Przedsiębiorstwa również mogą obawiać się zachowań oportunistycznych producentów rolnych, że np. będą dążyć do zмовy cenowej by podwyższyć ceny towarów rolnych.

Specyfika aktywów odzwierciedla dla przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego „koszty utopione” w zakładach przetwórczych, systemach logistycznych, a dla rolnika np. koszty specjalistycznych maszyn oraz zdobycia specjalistycznej wiedzy.

Jeśli te trzy cechy (ograniczona racjonalność, oportunistyzm oraz specyfika aktywów) by nie występowały to podpisywanie umów kontraktacyjnych nie miało by sensu. Wymiana towarów rolnych mogłaby zachodzić wyłącznie na otwartym rynku spot, który w pełni odpowiadałby na popyt.

Kontraktacja produkcji rolnej może niwelować ograniczoną racjonalność, może zapobiegać oportunistyzmowi oraz chronić specyfikę aktywów. Ograniczona racjonalność jest niwelowana kiedy gospodarstwo rolne korzysta w ramach kontraktu z wiedzy rynkowej przedsiębiorstwa. W celu zapobieżenia oportunistyzmowi lub jego skutkom, w umowie kontraktacyjnej można zapisać takie obowiązki, które rozwiewały by obawy stron. Przedsiębiorstwa mogą także chronić specyficzne inwestycje poprzez kontraktację ponieważ przedsiębiorstwo ma zapewnioną ciągłość dostaw jednolitych surowców oraz gospodarstwa mają zapewniony zbyt towarów (Dorward 2001).

Motywy zawierania kontraktów z dostawcami w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego

Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego są stroną inicjującą kontraktację towarów rolnych. Posługu-

jąc się teorią kosztów transakcyjnych można twierdzić, że kontrakt jest dla nich narzędziem zmniejszania kosztów transakcyjnych, które są związane z innymi możliwymi do zastosowania formami koordynacji pionowej, a w szczególności z integracją pionową oraz rynkiem spot.

Istotną cechą wyboru instytucjonalnej formy wymiany jest rodzaj towaru. Każda z form wymiany niesie ze sobą różne koszty transakcyjne w zależności od tego, czy mamy do czynienia z towarem o wysokiej wartości, który nie jest produkowany w skali masowej i spełnia wymagania małej grupy odbiorców. W przypadku tego rodzaju towaru transakcja na rynku spot niosłaby ze sobą koszty transakcyjne wynikające zarówno z ograniczonej racjonalności, niebezpieczeństwa oportunistyzmu dostawców, jak i z wysokiej specyfiki aktywów. Na otwartym rynku spot występuje mniejsze prawdopodobieństwo, łatwego odnalezienia towarów odpowiadających specyficznym wymaganiom wąskiej grupy nabywców. W takiej sytuacji kontrakt stanowi zabezpieczenie dla przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego, że w przyszłości nabędzie surowce rolne spełniające odpowiednie wymagania jakościowe i ilościowe. Istotna jest także jednolitość, która w oczach konsumentów również świadczy o jakości produktów wyprodukowanych przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego, co z kolei ma przełożenie na kontraktację surowców (Goodman, Watts 1997).

Inaczej sytuacja przedstawia się w przypadku towarów wytwarzanych masowo, na które obrót prowadzony jest na rynku w dużych ilościach i które łatwo jest wystandaryzować. Ponieważ towary te występują w dużych ilościach to rynki tych towarów charakteryzują się dużą przewidywalnością. Występują tu małe wahania cenowe, a kwestie jakości łatwo rozwiązać z wykorzystaniem standardów. Poza tym, w krajach rozwiniętych występują dla tych towarów rolnych skuteczne rynki terminowe (giełdy towarowe), które dodatkowo pozwalają przetwórcom przemysłu spożywczego obniżyć ryzyko cenowe i przesunąć je na spekulantów. W takich warunkach dużej pewności dostaw, kontrakt byłby najczęściej rozwiązaniem zwiększającym koszty transakcyjne co najmniej w zakresie czasu koniecznego na negocjacje warunków, sporządzanie umów oraz podpisanie ich z rolnikami.

Motywy zawierania kontraktów przez gospodarstwa rolne

Dla producentów rolnych kontrakt jest przede wszystkim instrumentem ograniczającym ryzyko w sprzedaży wyprodukowanych produktów. Postanowienia kontraktu zazwyczaj zapewniają producenta rolnego o tym, że w przyszłości wyprodukowany produkt znajdzie odbiorcę w postaci kontraktującego (Zheng, Vukina, Shin 2008).

Rolnicy często dążą do zawierania kontraktów, aby obniżyć koszty transakcyjne (Hobbs 1997). W wielu krajach wyszukiwanie potencjalnego zbytu na rynku może być czasochłonne oraz utrudnione ze względu na dużą odległość, szczególnie małych gospodarstw od potencjalnych rynków zbytu. Zatem zawarcie kontraktu przez rolnika może obniżyć koszty transakcyjne np. w zakresie kosztów wyszukiwania, czy też kosztów transportu związanych z zawieraniem transakcji rynkowych.

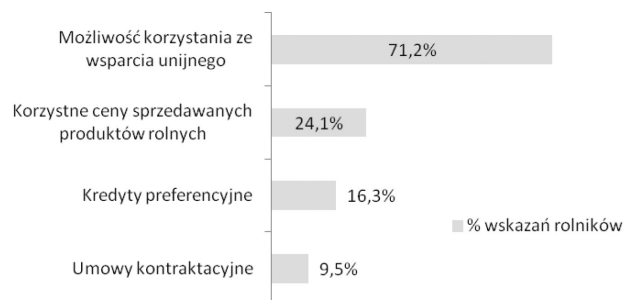
Ważną przesłanką podpisywania przez gospodarstwa rolne kontraktów jest korzystanie z dostępu do rynków, które ma przedsiębiorstwo kontraktujące oraz dostępu do jego wiedzy. Przedsiębiorstwa kontraktujące w porównaniu z gospodarstwami rolnymi mają często większą wiedzę oraz doświadczenie rynkowe, dobre kontakty handlowe, wiedzę prawniczą. Dysponują także ekonomią skali w zakresie przetwórstwa i transportu. Posiadają także środki finansowe niezbędne do utrzymania relacji międzynarodowych. Przewagi te sprawiają, że bez kontraktacji małe gospodarstwa nie miałyby dostępu do wielu krajowych i zagranicznych rynków (Key, Runsten 1999).

Rozpatrując przesłanki zawierania kontraktów przez gospodarstwa rolne nie można również pominąć kosztów związanych z nowym przedsięwzięciem jakim jest produkcja w ramach kontraktu. Na decyzję o nowym przedsięwzięciu w gospodarstwie mają wpływ takie czynniki jak przewidywane koszty pracy, ziemi, maszyn, nasion, środków chemicznych, przechowywania, marketingu.

Niebagatelne znaczenie w decyzjach o nowym przedsięwzięciu mają także koszty utraconych korzyści w rozumieniu korzyści z najlepszej możliwej alternatywy, czyli z takich działań, które przynosiłyby najlepsze zyski gdyby zrezygnowali na ich rzecz z kontraktacji. Uważa się, że gospodarstwa rolne nie narażają się na ryzyko obniżenia dochodów poniżej pewnego minimalnego poziomu (Anderson, Dillon, Hardaker 1997).

Z badań wynika, że kontraktacja jest uważana w wielu gospodarstwach rolnych w Polsce za czyn-

nik rozwoju. Badania przeprowadzone przez Główny Urząd Statystyczny w gospodarstwach rolnych pokazują, że kontraktacja jest wskazywana jako jedno z ważnych czynników sprzyjających rozwojowi gospodarstw rolnych. Na rysunku 3 zaprezentowano procent wskazań na czynniki sprzyjające rozwojowi gospodarstw rolnych.



Rysunek 3. Czynniki sprzyjające rozwojowi gospodarstw rolnych w 2012 roku

Źródło: Główny Urząd Statystyczny, Badanie koniunktury w gospodarstwach rolnych, Warszawa 29.01.2013, s. 16.

Należy jednak zaznaczyć, że w przytoczonych badaniach GUS, na kontraktację jako czynnik sprzyjający rozwojowi wskazywały najczęściej gospodarstwa duże.

W dużych gospodarstwach prowadzono badania w IERiGŻ. Jak wskazują badania przeprowadzone na przedsiębiorstwach rolnych dysponujących co najmniej 100 ha użytków rolnych, proces kontraktacji rozwija się odmiennie w produkcji mięsnej oraz roślinnej (Kagan 2013). Z badań tych wynika, że w latach 2001-2010 w branży mięsnej udział przedsiębiorstw sprzedających produkty zwierzęce w ramach kontraktów nie ulegał znaczącym zmianom. W 2001 roku wynosił 65,1%, a w 2010 roku 63%. Jednakże nastąpił znaczny wzrost udziału wartości sprzedaży w ramach kontraktu. W 2001 roku wynosił 55,1%, a w 2010 roku 84,7%. Z kolei w produkcji roślinnej udział produkcji kontraktowanej rósł od roku 2001 do 2004 roku, czyli

Tabela 1. Czynniki sprzyjające kontraktacji oraz transakcjom rynkowym

	Czynniki sprzyjające kontraktacji	Czynniki sprzyjające transakcjom czysto rynkowym
Produkcja roślinna	• Brak bezpośredniej interwencji państwa na rynku zbóż	• Dopłaty bezpośrednie • Inwestycje rolników we własne magazyny zbożowe
Produkcja zwierzęca	• Kwotowanie mleka • Stosowanie systemu nakładczego przez przedsiębiorstwa przetwórstwa mięsnego • Zwiększająca się specjalizacja przedsiębiorstw produkcji zwierzęcej • Upowszechnienie się przemysłowych form produkcji trzody chlewnej	• Odchodzenie od mlecznego kierunku użytkowania krów na rzecz produkcji mięsnej, która nie była przedmiotem kontraktacji.

Źródło: Opracowanie na podstawie A. Kagan, Zbyt produktów realizowany w formie kontraktów przez przedsiębiorstwa rolne, Roczniki Naukowe SERiA, Tom 15, Zeszyt 2, Rok 2013, s. 140-142.

roku przystąpienia Polski do UE. W latach 2004-2010 udział produkcji sprzedawanej w ramach umowy kontraktacyjnej zmalał z poziomu 53,4% do 46,7% (Kagan 2013).

Czynniki otoczenia rynkowego, które mogły mieć wpływ na rozwój koordynacji kontraktowej w produkcji zwierzęcej i roślinnej w przedsiębiorstwach wielkoobszarowych w latach 2001-2010 zamieszczono w tabeli 1.

Jak wynika z tabeli 1 wiele z wymienionych czynników wpływających na rozwój kontraktacji produktów rolnych jest związanych z ryzykiem rynkowym. Czynniki sprzyjające kontraktacji to w większości czynniki zwiększające ryzyko rynkowe. Większa specjalizacja sprawia, że rolnik więcej ryzykuje nie decydując się na kontraktację i polegając na transakcjach czysto rynkowych. Z kolei czynniki takie jak dopłaty bezpośrednie, czy własne magazyny zbożowe to czynniki sprawiające, że rolnik ma więcej możliwości i jest bardziej skłonny do ryzyka rezygnując z kontraktacji.

Również badania przeprowadzone w grupach producenckich wskazują, że skala produkcji rolnej sprzyja kontraktacji. Spośród 44 przebadanych grup producenckich 86% miało kontrakty handlowe, z czego 27 grup producenckich miało kontrakty podpisane ze wszystkimi swoimi nabywcami (Malchar-Michalska 2012). Badania te wykazały, że najwyższym stopniem kontraktacji charakteryzowały się grupy producenckie reprezentujące takie branże, jak: produkcja mleka, tytoniu oraz trzody chlewnej. Należy jednak zaznaczyć, że przeważały tu kontrakty krótkoterminowe do 1 roku i ich udział wynosił 60,5%. Poza tym dominowały kontrakty o specyfikacji rynkowej (inaczej zwane marketingowymi), których udział wynosił 73,7%. Mając na względzie cenę w kontrakcie, największy udział stanowiły kontrakty z ceną ustalaną w momencie dostawy 52,8% kontraktów (Malchar-Michalska 2012).

Skutki kontraktacji dla gospodarki

W świetle powyższych rozważań należy stwierdzić, że w niektórych branżach i sytuacjach rynkowych kontraktacja jest najtańszą z możliwych form zaopatrzenia surowcowego dla przedsiębiorstw kontraktujących.

Kontraktacja często sprzyja produkcji towarów o relatywnie wysokiej wartości i przeznaczonych dla wąskich grup odbiorców. Dlatego też w wielu sytuacjach rynkowych kontraktacja jest skutecznym narzędziem dostosowywania podaży do popytu w gospodarce. Kontraktacja obniża ryzyko produkcji rolnej oraz zaopatrzenia przedsiębiorstw przetwórczych, dlatego można przypuszczać, że jest jednocześnie czynnikiem zwiększającym stabilność podaży i cen w gospodarce na towary rolne. Poza tym kontraktacja

pozwala na skuteczną kontrolę jakości w łańcuchu żywnościowym.

Biorąc pod uwagę fakt dobrego dostępu do rynków zagranicznych, który często mają przedsiębiorstwa kontraktujące, kontraktacja może również wpływać na umiędzynarodowienie produkcji rolnej.

Należy również wskazać, że kontraktacja jest często sposobem na przekazywanie wiedzy i techniki od kontraktującego do gospodarstwa rolnego. Można ją zatem traktować jako istotny kanał rozprzestrzeniania się innowacji w produkcji rolnej.

Istotnym pozytywem jest również to, że kontraktacja umożliwia dostęp do środków produkcji oraz finansowania co ma szczególne znaczenie dla małych gospodarstw rolnych.

Niektórzy badacze poddają jednak kontraktację produkcji rolnej krytyce argumentując, że duże kontraktujące przedsiębiorstwa agrobiznesu mają znaczącą przewagę w sile przetargowej nad małymi gospodarstwami rolnymi co skutkuje w krajach rozwijających się wieloma przypadkami wyzyskiwania małych gospodarstw rolnych (Singh 2002). Ponadto niektórzy uważają, że w krajach rozwijających się kontraktacja jest korzystna przede wszystkim dla dużych gospodarstw co może skutkować wykluczeniem małych gospodarstw z rynku rolnego i powiększaniem biedy na terenach wiejskich. Istnieje również groźba powrotu do pańszczyzny (Guo, Jolly, Zhu 2005).

Podsumowanie i wnioski

W artykule pokazano, że każda z form koordynacji pionowej niesie ze sobą koszty transakcyjne. W niektórych przypadkach kontraktacja stanowi najtańsze rozwiązanie organizacji wymiany towarowej.

Główne przesłanki kontraktacji dla przedsiębiorstw przemysłu spożywczego są związane z dążeniem do posiadania kontroli nad procesem produkcji rolnej w celu zapewnienia sobie odpowiedniej jakości surowców oraz ciągłości dostaw w zaopatrzeniu surowcowym. Dla gospodarstw rolnych główne przesłanki zawierania kontraktów są związane z chęcią minimalizacji ryzyka rynkowego i zapewnienia pewnego zbytu. Cechą transakcji sprzyjającą kontraktacji jest rodzaj towaru. Kontraktacja jest dobrym rozwiązaniem w przypadku towarów o relatywnie wysokiej wartości oraz produkowanych dla wąskich grup nabywców.

W gospodarce występują zarówno bodźce sprzyjające kontraktacji towarów rolnych, jak i nie sprzyjające jej rozwojowi. Do ważnych czynników sprzyjających kontraktacji po stronie popytu można zaliczyć wzrastające wymagania jakościowe na każdym ze szczebli łańcucha żywnościowego i chęć zapewnienia jednolitej produkcji. Po stronie podaży ważnym czynnikiem jest specjalizacja produkcji rolnej. Z kolei czynnika-

mi zmniejszającym chęć podpisania przez rolników umów kontraktacyjnych są m.in. dopłaty bezpośrednie do powierzchni upraw oraz wzrastające zdolności przechowywania w gospodarstwach rolnych.

Z punktu widzenia skutków kontraktacji dla gospodarki żywnościowej można stwierdzić, że przyczynia się ona do lepszego dostosowywania podaży do popytu rynkowego. Poprawia się jakość produktów żywnościowych. Kontraktacja może stanowić ważny kanał dyfuzji innowacji w rolnictwie. W wielu przypadkach kontraktacja umożliwia dostęp do rynków zagranicznych oraz środków produkcji co ma szczególne znaczenie dla małych gospodarstw rolnych.

Istnieje jednak zagrożenie, że w niektórych sytuacjach duże przedsiębiorstwa kontraktujące mogą traktować kontraktację jako narzędzie wyzyskiwania małych gospodarstw rolnych, które dysponują małą siłą przetargową na rynku.

Literatura:

1. Anderson J.R., Dillon J.L., Hardaker B. (1997), *Agricultural Decision Analysis*, Iowa State University Press, Ames.
2. Dorward A. (2001), *The Effects of Transaction Costs, Power and Risk on Contractual Arrangements: a Conceptual Framework for Quantitative Analysis*, Journal of Agricultural Economics 52(2), s. 59-73.
3. Eaton C., Shepherd A. (2001), *Contract Farming, Partnerships for Growth*, FAO Agricultural Services Bulletin, Nr 145, Rzym.
4. Główny Urząd Statystyczny (2013), *Badanie koniunktury w gospodarstwach rolnych*, Warszawa.
5. Goodman D., Watts M. J. (1997), *Globalising Food: Agrarian Questions and Global Restructuring*, Routledge, London.
6. Guo H., Jolly R., Zhu J. (2005), *Contract Farming in China: Supply Chain or Ball and Chain*, 15th Annual World Food and Agribusiness Symposium, IAMA, Chicago.
7. Hobbs J. (1997), *Measuring the Importance of Transaction Costs in Cattle Marketing*, American Journal of Agricultural Economics, Tom 79, Nr 4, s. 1083-1095.
8. Kagan A. (2013), *Zbyt produktów realizowany w formie kontraktów przez przedsiębiorstwa rolne*, Roczniki Naukowe SERiA, Tom 15, Zeszyt 2, s. 138-143.
9. Key N., Runsten D. (1999), *Contract Farming, Smallholder, and Rural Development in Latin America: the Organization of Agroprocessing Firms and the Scale of Outgrower Production*, World Development, Tom 27, Nr 2, s. 381-401.
10. Malchar-Michalska D. (2012), *Powiązania kontraktowe w polskim rolnictwie na przykładzie grup producentów rolnych*, Roczniki Naukowe SERiA, Tom 14, Zeszyt 1, s. 299-303.
11. Martinez S., Reed A. (1996), *From Farmers to Consumers, Vertical Coordination in the Food Industry*, Economic Research Service Report, Nr 720, USDA, Washington 1996.
12. Minot N.W. (1986), *Contract Farming and its Effects on Small Farmers in Less Developed Countries*, MSU International Development Papers, Nr 31, Department of Agricultural economics, Michigan State University.
13. Singh S. (2002), *Contracting out Solutions: Political Economy of Contract Farming in the Indian Punjab*, World Development, Tom 30, Nr 9, s. 1621-1639.
14. Sobańska I. (2004), *Kontrakty długoterminowe*, Wyd. Difin, Warszawa.
15. Williamson O. (1998), *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
16. Zheng Z., Vukina T., Shin C. (2008), *The Role of Farmers' Risk Aversion for Contract Choice in the US Hog Industry*, Journal of Agricultural & Food Industrial Organization, Nr 6, s. 1-20.

Adres do korespondencji:

dr inż. Dariusz Strzeżbicki
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych
i Marketingu, Wydział Nauk Ekonomicznych
ul. Nowoursynowska 161; 02-787 Warszawa, Polska
e-mail: dariusz_strzebicki@sggw.pl;
tel: +48 22 59 34 166

ECONOMIC CONSIDERATIONS OF ENTERING INTO AGRICULTURAL PROCUREMENT CONTRACTS FOR AGRICULTURAL GOODS

Dariusz Strzębicki

Warsaw University of Life Sciences

Summary: The aim of this article is to identify the factors which have an influence on the development of contracting of agricultural production. In the paper the author included a discussion on foreign literature in terms of contracting of agricultural production and indicated the vital theories serving to explain the contracting phenomena. In addition, the results of Polish study with regard to contracting were used in the article. One of the main factors which favour the contracting in agricultural households is the growing specialization of production. One of the main factors which disfavor the contracting in agricultural households is the direct payments to cultivation and the growing ability to storage. The main factors of contracting in food industry's businesses are the willingness to have control over production process and the quality of raw material.

Key words: vertical coordination, contracting of agricultural production, agricultural goods.

Introduction

Contracting is a form of trade in goods and money which have developed dynamically in recent years. For agricultural households it is a method of agricultural goods' trade. For food industry's businesses it is a very important method of raw materials' supply. The aim of the article is to identify the factors which incline food industry's businesses and agricultural households to sign AGRICULTURAL PROCUREMENT CONTRACTS for agricultural goods. The article is of a theoretical character. In the paper vital economy theories were mentioned which explain the phenomena of contracting of agricultural production. Particular attention was paid to the theory of transaction costs. To show the assumptions and the scope of agricultural's contracting also the results of study performed in Poland were quoted.

Contracting as a form of vertical coordination

Agricultural procurement contract (contract) can be defined as an agreement signed between a farmer and a purchaser, in which parties undertake to sell and purchase a certain amount of goods in the future, on the basis of fixed rules, most frequently at a fixed price (Eaton, Shepherd 2001). Such contract can be en-

tered into as an oral agreement; however, mostly it has a form of written agreement, i.e. formal contract.

The goal of agricultural procurement contract in the agriculture is the physical transfer of agricultural goods from the agricultural producer to the purchaser, which in most cases is the food industry's business. Thus, the contract should be treated as a method of an institutional organisation of goods exchange between the supplier and the purchaser of goods.

In accordance with the transaction costs, contract is one of the main forms of resources' transfer organizing between the stages of vertical chain. The basic methods of vertical coordination are (Martinez, Reed 1996):

- Open production (market spot), in which the producing enterprise does not undertake to sell the specific goods before the end of production. The transfer of resources between particular chain's stages is coordinated by market prices (spot).
- Production contracting, in which the producer undertakes to deliver the specific goods to the purchaser before the end of production. The relationship between the seller and purchaser are nearer as they arrange the mutual conditions of the contract.
- Quasi-vertical coordination – it takes place when an enterprise owns specific assets which are used by suppliers.

THE DEGREE OF CONTROL			
<i>Minimum</i>			<i>Maximum</i>
Open production (open market spot)	Contracting	Quasi-vertical integration	Vertical integration

Figure 1. The main forms of vertical coordination

Source: S. Martinez, A. Reed, From Farmers to Consumers. Vertical Coordination in the Food Industry, Economic Research Service Report, Nr 720, USDA, Washington 1996.

- Vertical integration – appear when an enterprise with its activity covers two or more stages of vertical chain of food economy.

The main forms of vertical coordination are presented in figure 1.

As it is presented in figure 1, the main criterion of divergence between particular forms of coordination is the degree of control which the contracting enterprise (purchaser) has over the producer. Along with the coordinating form approaching to the form of vertical integration, the degree of control over production of a given goods increases. An example of an open production is the purchase of cucumbers by the foods industry's enterprise in the wholesale market. The purchaser pays for the goods a price which is fixed on a given day in the wholesale market. In this case the processing industry does not in any way control the production. The purchaser does not have any influence on the production process and does not receive any promises before the beginning of production with regard to the quality of the goods. By contrast, in the case of the second fringe coordination form, i.e. vertical integration, the processing enterprise would own its own cucumber cultivation. In this situation the control over the way of cultivation is most important as the agricultural production is one of the enterprise's activities.

It needs to be observed that when speaking of control we understand a control owned by a contracting person. Contracting is for the contracting person a method of supply and it is they, who undertake the contract initiative. Nevertheless, for a contracting to take place, a willingness to sign the contract by two sides of the transaction is necessary.

Three main types of contract are to be distinguished (Minot 1986):

Market-specification contracts, in which the purchaser ensures sale to the agricultural producer, reaching the agreement with respect to features such as for example price, amount, quality, delivery deadline.

Production-management contracts, in which the contracting person ensures sale of goods and has an impact on the way in which the production of contracted goods takes place (e.g. impact on the sowing date, the type of fertilizers used)

Resource-providing contracts, in which the contracting person ensures sale, has an impact on the production process and provides the agricultural producers the means of production (e.g. seeds, fertilizers, machines)

Figure 2 presents the types of contracts used in the agriculture.

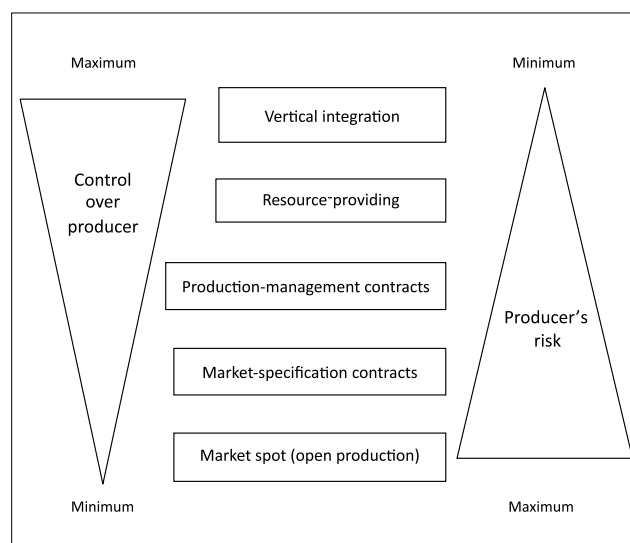


Figure 2. The types of contract farming

Source: N.W. Minot, 1986. Contract farming and its effects on small farmers in less developed countries, MSU international development papers, Nr 31, Department of Agricultural economics, Michigan State University 1986, s. 11-17.

As it is presented in figure 2, from among the three types of contracts, the highest level of control over the production characterizes resource-providing contracts while the lowest characterizes market-specification contracts. In figure 2, apart from the contracting person's control feature, appears also the second vital feature specific for particular coordinating, which is the agricultural producer's risk. The form with little contracting person's control is at the same time the form with the highest agricultural producer's risk level and vice versa. Coming back to the processing enterprise purchasing cucumbers in the wholesale market it can be assumed that it has little control over production process, however, the farmer who decides to sell the own produced cucumbers in the wholesale market carries the great price risk and finding a purchaser in the wholesale market.

When considering the presented in figure 2 three types of contract we can assume that the more involved in the production process is the contracting person, the less risk has the producer in terms of the production of a specific goods. From among contracts the least risk for a farmer appears with regard to contract in which the contracting person is involved in the production process and provides own means of production.

A very important element of a contract is the price. There are many kinds of contracts in respect of the price determination. The price can be fixed in the contract in many different ways. Among many forms of contract including price determination we can distinguish contracts such as:

- contracts including fixed, invariable price;

- contracts with fixed price with the capacity to be changed with respect to the economy indices' changes;
- contracts with fixed price allocations dependent on producer's results;
- contracts with a fixed price with a clause allowing its renegotiation (Sobańska 2004).

Depending on the way of determining the price, different financial consequences appear for both sides as well as different degree of risk resulting from the contract.

In accordance with transaction cost's theory, enterprises choose contracting as a form of exchange in order to minimize the transaction costs. According to Williamson (1998) the main factors contributing to the development of transaction costs are: limited rationality, opportunism and assets' specificity.

Limited rationalism is a feature describing the differences in information held by sides of the contract. For example, food industry's business can have great knowledge about the market whereas this knowledge can be much smaller in the agricultural household.

Opportunism manifests itself in the activity which damages the other party. Agricultural producers can fear for the fact that, in the future, the processing enterprise will buy agricultural raw sources at the too low price. Enterprises can also fear for opportunistic behavior of agricultural producers that, e.g. they will pursue to price fixing in order to increase the price of agricultural goods.

Assets' specificity reflects for the food industry's business the "costs drown" in the processing institute, logistic system while for a farmer, e.g. costs of the technical machines and gaining the specialized knowledge.

If the three features (limited rationality, opportunism and assets' specificity) did not exist, signing the agricultural procurement contracts would not have any sense. The exchange of agricultural goods could only be made on the open market spot, which could in full respond to the demand.

Agricultural production's contracting can level limited rationality, can prevent opportunism and protect assets' specificity. The limited rationality is leveled when the agricultural household uses, within the contract, the enterprise's market knowledge. In order to prevent opportunism or its effects, we can stipulate such obligations in a contract, which would dispel the parties' fears. Enterprises can also protect specific investment through contracting since the enterprise is ensured to have the continuity of uniform raw materials' delivery and farms are ensured to have guaranteed sale of goods (Dorward 2001).

Motives of undertaking contracts with the suppliers in the food industry's business

The food industry's businesses are the party which initiate the agricultural goods' contracting. Using the

transaction costs' theory we can assume that contract is for them a tool to reduce the transaction costs, which are connected with other possible to use forms of vertical coordination, especially with the vertical integration and the spot market.

An important feature of choosing an institutional form of exchange is the type of commodity. Each form of exchange incurs various transaction costs depending on whether we deal with a commodity with high value, which is not mass-produced and meets requirements of a small group of recipients. In the case of this type of commodity, transaction in the spot market would incur transaction costs resulting not only from limited rationalism, the danger of suppliers' opportunism, but also from the high assets' specificity. In the open spot market there is a lower probability to easily find commodity which meets the specific requirements of a narrow group of purchasers. In this situation a contract is a security for a food industry's business that in the future it will purchase agricultural raw materials corresponding to the specific quality and quantitative requirements. Uniformity is also vital, which in consumer's eyes also demonstrates the quality of products produced by food industry's businesses, which in turn translates into raw material's contracting (Goodman, Watts 1997).

The situation is different as regards mass-produced commodities, on which turnover occurs in the market in great amount and which is easy to standardize. As these commodities occur in great amount, mass-produced commodities' markets are characterized by great predictability. Here also appear small price fluctuations while quality's issue can be easily solved using standards. Furthermore, in developed countries, in terms of these agricultural goods, there is an effective futures market (commodity exchange) which additionally allows the processors of food industry to limit the price risk and to move it to the speculators. In the conditions of high certainty of delivery, the contract would be most frequently a solution which would increase the transaction costs at least with respect to the time necessary to negotiate the conditions, preparing the contract and signing it with farmers.

Motives of undertaking contracts by agricultural households

For agricultural producers a contract is essentially an instrument limiting the risk in the sale of produced commodities. Contract provisions often ensure the agricultural producer that in the future the produced commodity will find a recipient as a contracting person (Zheng, Vukina, Shin 2008).

Farmers often aim at undertaking contracts in order to reduce the transaction costs (Hobbs 1997). In many countries searching for a potential sale in the market can be time-consuming and hinder due to long

distance, especially small households from potential sale's market. Hence undertaking contract by farmer can reduce transaction costs, e.g. in terms of search costs or transport costs connected with undertaking market's transactions.

An important reason of signing contracts by agricultural households is the use of access to markets which has the contracting enterprise and the access to their knowledge. Contracting enterprises compared to agricultural households often have greater knowledge and experience on the market, good business contacts, and legal knowledge. They also manage economies of scale with regard to processing and transport. They also possess financial resources necessary to maintain international relations. Thus, these advantages indicate that without contracting small households would not have access to many home and foreign markets. (Key, Runsten 1999).

Considering the motives of undertaking contracts by agricultural households, we cannot omit the costs related to the new endeavor which is production with respect to the contract. The decision on a new endeavor in a household is influenced by factors such as costs of work, ground, machines, seeds, chemicals, storage, marketing.

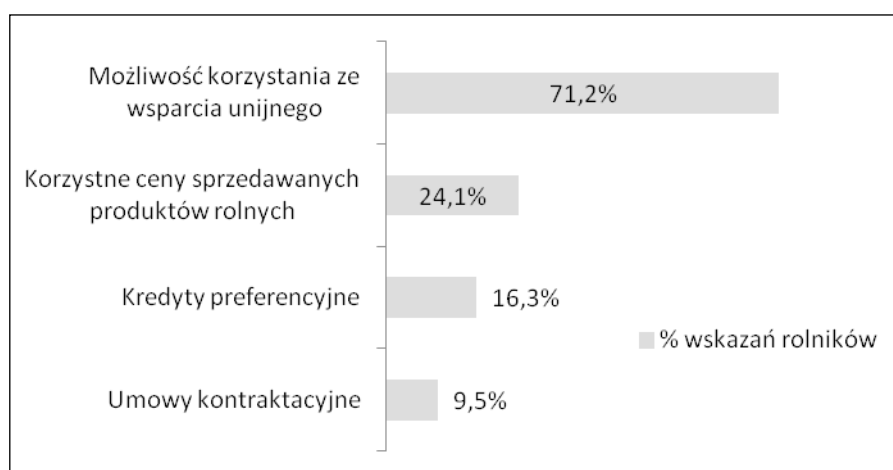
Considerable in importance of decisions on new endeavor are also opportunity costs in accordance with opportunities from the best possible alternative, i.e. from such activities which would bring in the best profit if one gave up contracting in its favour. It shall be deemed that agricultural households do not run the

risk of reducing income under certain minimum level (Anderson, Dillon, Hardaker 1997).

From study it follows that contracting is considered in many agricultural households in Poland as a development factor. The study made by Central Statistical Office (GUS) in agricultural households shows that contract farming is indicated as one of the vital factors favorable to the development of agricultural households. Figure 3 presents the indication of factors which favourable to agricultural households development.

It should be noted that in the mentioned GUS study mostly the large households indicated contract farming as a factors favorable to development.

In big households research in the Institute of Agricultural and Food Economics (IERiGŻ) was conducted. As the study carried on in agricultural households disposing of at least 100 ha of agricultural utility indicates, the process of contract farming develops differently in meat and vegetable production (Kagan 2013). From the study emerges that in years 2001-2010 the participation of enterprises in meat sector which sell meat products in terms of contract did not undergo a significant change. In 2001 it constitutes 65.1% while in 2010 – 63%. Nevertheless, a considerable increase in participation of sales value with regard to contract occurred. In 2010 it comprises 55.1% whereas in 2001 – 84.7%. By contrast, in vegetable production the participation of contract farming production increased from 2001 to 2004, i.e. year when Poland joined the EU. In years 2004-2010 the participation of



Możliwość korzystania ze wsparcia unijnego- Possibility of availing of EU support

Korzystne ceny sprzedawanych produktów rolnych- Favorable prices of sold agricultural goods

Kredyty preferencyjne- Preferential loans

Umowy kontraktacyjne- Agricultural Procurement Contracts

Wskazań rolników- % of farmers' indications

Figure 3. The factors favourable to agricultural households development in 2012

Source: Główny Urząd Statystyczny, Badanie koniunktury w gospodarstwach rolnych, Warszawa 29.01.2013, s. 16.

Table 1. The factors favorable to contract farming and spot market transactions

	The factors favorable to contract farming	The factors favorable to clear spot market transactions
Vegetable production	• Lack of direct intervention of the state on the corn market	• Direct subsidy • Farmers' investments in own corn storages
Meat production	• Milk quoting • The application of outwork system by meat processing enterprises • Increase in specialization in meat production's enterprises • The popularization of industrial form of pigs' production	• Departing from using cows for milk in favor of meat production which was not the object of contract farming

Source: Draw up on the basis of A. Kagan, Zbyt produktów realizowany w formie kontraktów przez przedsiębiorstwa rolne, Roczniki Naukowe SERiA, Tom 15, Zeszyt 2, Rok 2013, s. 140-142.

production within agricultural procurement contract decreased from 53.4% to 46.7% (Kagan 2013).

The factors of market environment, which could have an impact on the development of contract farming coordination in the meat and vegetable production in multi-area enterprises in years 2001-2010 is presented in table 1.

As it transpires from table 1, many from the above-mentioned factors favorable to development of agricultural products' contract farming are related to the market risk. Factors favorable to contract farming are mostly factors which increase the market risk. Increase in specialization results in that farmer risks more while not deciding on contract farming and relying on clear spot market transactions. Then, factors such as direct subsidy or own corn storages are factors resulting in that farmer have more opportunities and is more willing to risk by giving up the contract farming.

Also, the studies conducted in production groups show that the scale of agricultural production favors contract farming. Among 44 studied production groups 86% had commercial contracts, whereas 27 production groups had signed contracts with all their purchasers (Malchar-Michalska 2012). The study found that the highest level of contract farming was characteristic for production groups representing the following trades, such as: milk, tobacco and pigs production. It should be noted that short-term contracts to 1 year prevailed and their participation constituted 60.5%. Apart from that, market-specification contracts (alias marketing contracts) which participation comprised 73.7%. In view of the price in contract, the greatest participation constituted contracts with price fixed at the moment of delivery 52.8% of contracts (Malchar-Michalska 2012).

Consequences of contract farming for economy

In the light of the aforementioned considerations it should be noted that in some trades and market sit-

uations contract farming is the cheapest of existing forms of raw material storage for contract farming enterprises.

Contract farming often favours the commodity production with relatively high value intended for a narrow group of recipients. That is why in many market situations contract farming is an effective tool to adjusting supply to demand in economy. Contract farming reduce the risk of agricultural production and supply of processing enterprises, thus it can be assumed that it is at the same time a factor increasing the supply's and price's stability for agricultural goods in the economy. Besides, contract farming allows effective control of quality in the food chain.

Taking into account the fact of good access to the foreign markets, which often have contract farming enterprises, contract farming can also have an influence on making the agricultural production more international.

It should be also noted that contract farming is also a way to impart the knowledge and techniques from contract farming person to the agricultural household. Hence, it can be treated as a vital channel of innovation spread in agricultural production.

An important positive is also the fact that contract farming enables the access to the means of production and financing which has a particular significance for small agricultural households.

Some researchers subject contract farming to criticism arguing that big contract farming enterprises of agribusiness are superior in bargaining power than small agricultural households which results in many cases of exploiting small agricultural households in developing countries (Singh 2002). Furthermore, some deemed that in developing countries contract farming is favourable essentially for big households which can result in exclusion of small households from the agricultural market and increase of poverty in rural areas. There is also a threat of coming back to serfdom (Guo, Jolly, Zhu 2005).

Conclusions

The article showed that every form of vertical coordination prompts transaction costs. In some cases, contract farming constitutes the cheapest solution of organizing the commodity exchange. The main reasons for contract farming for food industry's businesses are related to the aim for having the control over agricultural production process in order to ensure oneself the proper quality of raw materials and the continuity of delivery of raw material's supply. For agricultural households the main reasons for contract farming are connected with the desire to minimize the market risk and to guarantee sure sale. A feature of transaction which favours contract farming is the type of commodity. Contract farming is a good solution in the case of commodities with relatively high value and produced for a narrow group of recipients.

In economy both incentives which favour the contract farming of agricultural goods and those which unfavour its development appear. Among the vital factors favouring the contract farming on the side of demand we can enumerate increasing quality requirements on each level of the food chain and the desire to ensuring an uniform production. On the side of supply a vital factor is the specialization of agricultural production. Then, factors which decrease the farmer's desire to sign the agricultural procurement contract include, i.a. direct subsidy to the area of cultivation and increasing ability of storage in agricultural households.

From the perspective of the consequences of contract farming for food economy it can be stated that it contributes to the better supply's adjusting to the market's demand. The quality of food is increasing. Contract farming can be an important channel for diffusion of innovation in the agriculture. In many cases contract farming enables the access to the foreign markets and the means of production which has a particular significance for small agricultural households.

However, there is a threat that in some situations large contract farming enterprises can treat contract farming as a tool to exploit small agricultural households which have small bargaining power on the market.

References:

1. Anderson J.R., Dillon J.L., Hardaker B. (1997), *Agricultural Decision Analysis*, Iowa State University Press, Ames.
2. Dorward A. (2001), *The Effects of Transaction Costs, Power and Risk on Contractual Arrangements:*

- a Conceptual Framework for Quantitative Analysis*, Journal of Agricultural Economics 52(2), s. 59-73.
3. Eaton C., Shepherd A. (2001), *Contract Farming, Partnerships for Growth*, FAO Agricultural Services Bulletin, Nr 145, Rzym.
4. Główny Urząd Statystyczny (2013), *Badanie koniunktury w gospodarstwach rolnych*, Warszawa.
5. Goodman D., Watts M. J. (1997), *Globalising Food: Agrarian Questions and Global Restructuring*, Routledge, London.
6. Guo H., Jolly R., Zhu J. (2005), *Contract Farming in China: Supply Chain or Ball and Chain*, 15th Annual World Food and Agribusiness Symposium, IAMA, Chicago.
7. Hobbs J. (1997), *Measuring the Importance of Transaction Costs in Cattle Marketing*, American Journal of Agricultural Economics, Tom 79, Nr 4, s. 1083-1095.
8. Kagan A. (2013), *Zbyt produktów realizowany w formie kontraktów przez przedsiębiorstwa rolne*, Roczniki Naukowe SERiA, Tom 15, Zeszyt 2, s. 138-143.
9. Key N., Runsten D. (1999), *Contract Farming, Smallholder, and Rural Development in Latin America: the Organization of Agroprocessing Firms and the Scale of Outgrower Production*, World Development, Tom 27, Nr 2, s. 381-401.
10. Malchar-Michalska D. (2012), *Powiązania kontraktowe w polskim rolnictwie na przykładzie grup producentów rolnych*, Roczniki Naukowe SERiA, Tom 14, Zeszyt 1, s. 299-303.
11. Martinez S., Reed A. (1996), *From Farmers to Consumers, Vertical Coordination in the Food Industry*, Economic Research Service Report, Nr 720, USDA, Washington 1996.
12. Minot N.W. (1986), *Contract Farming and its Effects on Small Farmers in Less Developed Countries*, MSU International Development Papers, Nr 31, Department of Agricultural economics, Michigan State University.
13. Singh S. (2002), *Contracting out Solutions: Political Economy of Contract Farming in the Indian Punjab*, World Development, Tom 30, Nr 9, s. 1621-1639.
14. Sobańska I. (2004), *Kontrakty długoterminowe*, Wyd. Difin, Warszawa.
15. Williamson O. (1998), *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
16. Zheng Z., Vukina T., Shin C. (2008), *The Role of Farmers' Risk Aversion for Contract Choice in the US Hog Industry*, Journal of Agricultural & Food Industrial Organization, Nr 6, s. 1-20.

Address for correspondence:

dr inż. Dariusz Strzebiński
 Warsaw University of Life Sciences
 Faculty of Economic Sciences
 Nowoursynowska St. 161; 02-787 Warsaw, Poland
 e-mail: dariusz_strzebinski@sggw.pl;
 phone: +48 22 59 34 166

PRZESTRZENNE ZRÓŻNICOWANIE ABSORPCJI ŚRODKÓW UNIJNYCH Z PROGRAMÓW OPERACYJNYCH 2007-2013(2015) W WOJEWÓDZTWIE LUBELSKIM. ANALIZA NA POZIOMIE GMINNYM

Joanna Rakowska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie: Celem prezentowanego badania było określenie przestrzennego zróżnicowania absorpcji funduszy strukturalnych z programów operacyjnych realizowanych w latach 2007-2013 przez beneficjentów lokalnych gmin województwa lubelskiego. Badanie przeprowadzono na podstawie danych GUS, danych SIMIK Ministerstwa Rozwoju i Infrastruktury oraz Krajowego Rejestru Sądowego.

Wyniki analizy wskazują na bardzo duże zróżnicowanie poziomu absorpcji analizowanego dofinansowania unijnego w przeliczeniu na 1 mieszkańca (od 0 zł do 18798 zł) oraz na duże zróżnicowanie struktury badanych gmin według kryterium wartości pozyskanego dofinansowania. Beneficjenci lokalni ponad 50% badanych gmin pozyskali dofinansowanie o wartości poniżej 1000 zł na 1 mieszkańca, a niespełna 8% gmin ponad 5000 zł.

Określone dla województwa lubelskiego przestrzenne zróżnicowanie absorpcji środków unijnych z programów operacyjnych 2007-2013 wskazuje na zwiększone pozyskanie tych środków przez beneficjentów lokalnych w gminach miejskich i miejsko-wiejskich o relatywnie dużej liczbie mieszkańców i gęstości zaludnienia oraz pełniących w swoim otoczeniu rolę centrów administracyjnych oraz usługowo-handlowych.

Słowa kluczowe: programy operacyjne 2007-2013, absorpcja funduszy, lubelskie

Wstęp

Od momentu przystąpienia do Unii Europejskiej Polska stała się jednym z głównych beneficjentów funduszy strukturalnych, których podstawowym celem jest zwiększenie spójności społeczno-ekonomicznej państw członkowskich. W legislacji unijnej wskazano rolę funduszy strukturalnych jako instrumentu współfinansowania programów i działań ukierunkowanych na „harmonijny i zrównoważony rozwój działalności gospodarczej, rozwój zatrudnienia i zasobów ludzkich, ochronę stanu środowiska oraz zniesienie nierówności i wspieranie równości kobiet i mężczyzn”^{1,2,3}. Założenia te były realizowane w kolejnych okresach budżetowych, zostały także włączone do strategii *Europa 2020*⁴ i będą realizowane w okresie budżetowym 2014-2020⁵.

Pomimo iż na przełomie ostatnich dwóch okresów budżetowych 2000-2006 oraz 2007-2013 fundusze strukturalne w znacznym stopniu zreformowano, to nadal generalną regułą jest ich alokacja w słabo rozwiniętych regionach NUTS 2. Jako próg definiujący

poziom rozwoju uprawniający do korzystania z tego rodzaju środków przyjęto 75% średniego PKB per capita w UE. Regiony o niższej wartości PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca to regiony „beneficjenckie”. W przypadku Polski zarówno w okresie budżetowym 2004-2006, jak i 2007-2013 wszystkie województwa spełniły powyższe kryterium. Ponadto do momentu poszerzenia UE w 2007r. pięć województw tworzących obszar Polski Wschodniej tj. warmińsko-mazurskie, podlaskie, lubelskie, świętokrzyskie i podkarpackie, stanowiło regiony o najniższym PKB w UE, co poskutkowało w latach 2007-2013 implementacją dodatkowego programu operacyjnego dla tego obszaru. Kolejnym nowym rozwiązaniem w latach 2007-2013 jest wprowadzenie formuły regionalnych programów operacyjnych, dostosowanych do zróżnicowanych potrzeb i ograniczeń rozwojowych poszczególnych województw.

W efekcie w okresie budżetowym 2007-2013 fundusze UE dla Polski są ukierunkowane na wsparcie realizacji projektów w ramach⁶ czterech programów ogólnokrajowych, tj. Programu Operacyjnego (PO) Infrastruktura i Środowisko, PO Kapitał Ludzki, PO Innowacyjna Gospodarka, PO Pomoc Techniczna, jednego programu multiregionalnego obejmującego łącznie pięć regionów, tj. PO Rozwój Polski Wschodniej oraz 16 programów regionalnych dostosowanych do

1 Rozporządzenie Rady (WE) nr 1260/1999 z dnia 21 czerwca 1999r. wprowadzającego ogólne przepisy dotyczące funduszy strukturalnych, art. 1.

2 European Council, 2006: *Council Regulation (EC) No 1083/2006 of 11 July 2006 laying down general provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund and the Cohesion Fund and repealing Regulation (EC) No 1260/1999*. Official Journal of the European Communities, L 210 of July 31, 2006

3 European Union, 2006: *Regions and Cities for Growth and Jobs: An overview of Regulations 2007-2013 on Cohesion and Regional Policy*. Inforegio fact-sheet 2006.

4 European Commission, 2010: *Europe 2020. Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth*. Brussels.

5 European Union, 2011: *Cohesion policy 2014-2020. Investing in growth and jobs*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

6 Opracowanie nie obejmuje Programów Europejskiej Współpracy Terytorialnej (por. *Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 8 marca 2013 r. w sprawie udzielania pomocy publicznej w ramach programów Europejskiej Współpracy Terytorialnej, 2007-2013*. Dz. U. RP z dnia 18 marca 2013r., poz. 365), ponieważ mają one charakter międzynarodowy, polegający na wspieraniu działań podejmowanych wspólnie przez partnerów z różnych krajów. Opracowanie dotyczy programów realizowanych wyłącznie przez beneficjentów krajowych.

potrzeb rozwojowych poszczególnych województw, w tym Regionalny Program Operacyjny Województwa Lubelskiego.

Środki alokowane w ramach programów ogólnopolskich są adresowane do wszystkich potencjalnych beneficjentów w kraju. Alokacja środków może być terytorialnie bardzo zróżnicowana, gdyż w znacznej mierze zależy od aktywności i możliwości absorpcyjnych wszystkich potencjalnych beneficjentów z całego kraju, stanowiących dla siebie wzajemnie konkurencję w pozyskiwaniu dofinansowania unijnego. Zbliżony w tym aspekcie charakter ma Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej obejmujący pięć województw, natomiast oddziaływanie każdego z programów regionalnych ograniczone jest do obszaru konkretnego województwa, co znacznie zawęża liczbę potencjalnych beneficjentów.

Kwestie związane z uwarunkowaniami oraz przestrzennym i tematycznym zróżnicowaniem absorpcji funduszy UE stanowią jeden z głównych nurtów badań ewaluacyjnych⁷ oraz ekonomiczno-społecznych, w tym szczególnie związanych z tematyką wspierania rozwoju lokalnego i regionalnego w kontekście unijnej polityki spójności⁸.

7 Por. baza Ministerstwa Rozwoju i Infrastruktury zawierająca raporty i opracowania ewaluacyjne, dostępna na http://www.ewaluacja.gov.pl/Wyniki/Strony/Wyniki_badan.aspx, w dniu 15.12.2013r.

8 Por. np. Drejerska N., Kołyska J., 2009: *Doświadczenia samorządów w pozyskiwaniu środków z funduszy unijnych na rozwój obszarów wiejskich*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 2009, T. 11, z. 4, s. 72-77; Milewska A., 2007: *Fundusze strukturalne jako instrument wsparcia inwestycji gminnych i ich znaczenie dla rozwoju lokalnego*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 2007, T. 9, z. 2, s. 247-255; Milewska A., 2011: *Use of the EU funds in financing of public services performed by local self-government units* [w:] Development prospects of rural areas lagging behind in the CEE region: conference proceeding: Gödöllő, Hungary, 24-27 May 2011, s. 193-201; Pomianek I., 2006: *Szanse rozwoju sektora MŚP w świetle realizacji sektorowego programu operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw na lata 2004-2006*, [w:] *Szanse rozwoju polskiego sektora MŚP na Jednolitym Rynku Europejskim*. Praca zbiorowa. T. 2. Wspieranie rozwoju MŚP na Jednolitym Rynku Europejskim, Otto J., Stanisławski R. (red.), Łódź: Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, s. 84-93; Powęska H., 2006: *Optymalne wykorzystanie dóbr kultury dla potrzeb rozwoju funkcji turystycznej przy wsparciu z funduszy strukturalnych UE - ujęcie modelowe*, [w:] *Sposoby wykorzystania dóbr kultury dla potrzeb rozwoju funkcji turystycznej na Mazowszu przy wsparciu z funduszy regionalnych*, Powęska H. (red. nauk.), Warszawa, Wydawnictwo SGGW, s. 77-93; Rakowska J., 2012: *Statystyczne i praktyczne znaczenie środków unijnych dla gmin*, [w:] Sokołowski J., Sosnowski M., Zabiński A. (red.), *Finanse Publiczne*. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 247, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, s. 325-335; Rakowska J., 2010: *Udział sektora MŚP w realizacji projektów w ramach wybranych działań SPO Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw w latach 2004-2006 na obszarach wiejskich*, *Acta Oeconomica* 9 (2) 2010, s. 153-162; Rakowska J., 2011: *Support for Innovations in Higher Education in Poland under Selected Operational Programmes since 2004*, *Proceedings of TIIM2011 Conference*: 28-30 June, 2011 Oulu Finland / Savolainen M. [ed. by et al.], Oulu, 2011, s. 1279-1293; Wojewódzka-Wiewiórska A., 2012: *Obtaining Funds from the EU Budget by Rural Communes of Masovian Voivodeship*, *Journal of Agribusiness and Rural Development*, Poznań, Issue 2(24)/2012, s. 273-283; Wojewódzka-Wiewiórska A., 2012: *Zróżnicowanie absorpcji środków z budżetu UE w gminach województwa mazowieckiego*, *Roczniki Naukowe SERiA*, Tom XIV, Zeszyt 3, Warszawa-Poznań-Białystok 2012, s. 430-433; Wojewódzka-Wiewiórska A., 2013: *Typologia gmin województwa mazowieckiego ze względu na absorpcję środków z budżetu Unii Europejskiej i poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego*, *Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, T. 100, z. 2, Warszawa 2013, s. 15-24; Zajac J., 2008: *Fundusze strukturalne jako źródło finansowania projektów z zakresu turystyki w województwie mazowieckim w latach 2004-2006*, [w:] *Sposoby wykorzystania dóbr kultury dla potrzeb rozwoju funkcji turystycznej na Mazowszu przy wsparciu z funduszy regionalnych*, Powęska H. (red.

W kontekście wspierania społeczno-ekonomicznego rozwoju lokalnego istotne jest to, że jednostki lokalne LAU 2 (gminy) mogą mieć zarówno charakter beneficjentów „pierwotnych”, jak i beneficjentów „wtórnych”⁹. Wynika to z faktu, iż zarówno sama gmina może być podmiotem uzyskującym środki unijne na realizację własnych programów i działań ukierunkowanych na stymulację rozwoju lokalnego, jak i z tego, że jej rozwój (poprzez np. większe wpływy do budżetu, zmniejszenie bezrobocia, podniesienie poziomu życia, etc.) może być stymulowany przez unijne środki pomocowe pozyskane przez osoby fizyczne, prawne i inne podmioty zarejestrowane na jej terenie.

W związku z powyższym za główny cel prezentowanego opracowania przyjęto określenie poziomu absorpcji funduszy strukturalnych oraz jego zróżnicowania w gminach województwa lubelskiego, przy czym istotny jest fakt, iż zgodnie z wyżej wskazanym założeniem dualnego charakteru gmin jako beneficjentów pierwotnych i wtórnych, analiza poziomu absorpcji uwzględnia zarówno środki pozyskane przez jednostki samorządu lokalnego, jak i wszystkich pozostałych beneficjentów lokalnych. Cele szczegółowe opracowania to określenie finansowego znaczenia środków unijnych dla realizacji projektów oraz określenie przestrzennego zróżnicowania absorpcji środków z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego i jego udziału w ogólnym dofinansowaniu unijnym pozyskanym przez beneficjentów lokalnych.

Metoda badawcza i źródła danych

Do przeprowadzenia niniejszego badania wykorzystano:

- ilościowe dane wtórne pochodzące z Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego, dotyczące liczby ludności w gminach w latach 2007-2013¹⁰,
- ilościowe i jakościowe dane wtórne z bazy danych SIMIK Ministerstwa Rozwoju i Infrastruktury, stan na 30.11.2013r., dotyczące ogólnej wartości realizowanych projektów i wartości dofinansowania unijnego według poszczególnych programów operacyjnych oraz dane adresowe siedzib beneficjentów,
- dane z bazy pocztowych numerów adresowych Poczty Polskiej¹¹, stan na 13 października 2013r.,

nauk.), Warszawa, Wydawnictwo SGGW, s. 77-93; Zajac J., Wojewódzka A., Stawicki M., 2009: *Uwarunkowania absorpcji funduszy strukturalnych na poziomie powiatów. Analiza i rekomendacje*. Warszawa, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.

9 Por. Zajac J., Absorpcja wybranych unijnych środków pomocowych UE dla rolnictwa i obszarów wiejskich w kontekście obciążenia regionów Polski problemowymi obszarami wiejskimi. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* 2008, T. 10, z. 4, s. 486-490.

10 Pobrano z www.stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks w dniu 02.12.2013r.

11 Poczta Polska, 2013: *Oficjalny Spis Pocztych Numerów Adresowych*. Warszawa, październik 2013.

- dane z Krajowego Rejestru Sądowego.

Do określenia zróżnicowania poziomu absorpcji funduszy unijnych na poziomie lokalnym LAU 2 przyjęto następujące miary:

- poziom absorpcji środków unijnych wyrażony jako suma środków unijnych pozyskanych w ramach wszystkich programów operacyjnych dla lat 2007-2013 przez beneficjentów lokalnych w przeliczeniu na 1 mieszkańca gminy;
- udział dofinansowania z funduszy strukturalnych w ogólnej wartości projektów realizowanych przez beneficjentów lokalnych;
- udział dofinansowania unijnego pozyskanego w ramach *Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013* w ogólnej wartości dofinansowania pozyskanego w ramach programów operacyjnych 2007-2013;
- udział dofinansowania unijnego pozyskanego przez beneficjentów lokalnych poszczególnych gmin w ogólnej wartości dofinansowania pozyskanego w ramach *Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013*.

Na potrzeby realizacji przyjętego celu badawczego wprowadzono pojęcie „beneficjenta lokalnego”. Beneficjentem jest każdy podmiot bez względu na jego formę prawną¹², realizujący projekty w ramach programów operacyjnych 2007-2013 i pozyskujący z tego tytułu dofinansowanie unijne. Natomiast kryterium definiującym beneficjentów jako „lokalnych” jest adres siedziby wskazany w bazie danych SIMIK Ministerstwa Rozwoju i Infrastruktury poprzez określenie powiatu, miejscowości i kodu pocztowego oraz wprowadzonej do bazy danych dodatkowej cechy analitycznej, tj. gmin właściwych dla siedzib beneficjentów. Dane te zostały wprowadzone do bazy na podstawie porównania wcześniej wymienionych danych adresowych beneficjentów z bazy SIMIK oraz danych z bazy pocztowych numerów adresowych Poczty Polskiej. Jednocześnie stanowi to podstawę do obliczenia wartości poszczególnych wskaźników dla jednostek gminnych.

Szczególnie istotna dla jakości prezentowanych wyników była weryfikacja bazy danych SIMIK, którą przeprowadzono w następujących etapach:

- ekstrakcja z bazy SIMIK danych dotyczących 9239 projektów realizowanych przez beneficjentów lokalnych z województwa lubelskiego, według stanu na 31.11.2013r.;
- analiza danych dotyczących siedziby beneficjenta, weryfikacja poprawności nazw miejscowości i przypisania ich do powiatów – korekta na podstawie Oficjalnego Spisu Poczтовых Numerów Adresowych 1254 przypadków przypisania jednego projektu do dwóch powiatów oraz korekta

12 przypadków niezgodności danych adresowych (np. kod innej miejscowości niż wskazana w bazie) polegająca na identyfikacji siedziby beneficjenta na podstawie bazy danych Krajowego Rejestru Sądowego przy wykorzystaniu zawartych w SIMIK numerów REGON i NIP;

- uzupełnienie danych dotyczących lokalizacji siedzib beneficjentów w poszczególnych gminach na podstawie Oficjalnego Spisu Poczтовых Numerów Adresowych, przy wykorzystaniu zawartych w SIMIK danych zawierających kody pocztowe i nazwy miejscowości - siedzib beneficjentów.

Analiza absorpcji dofinansowania unijnego w ramach programów operacyjnych realizowanych w latach 2007-2013 była oparta także na rozpoznaniu ich głównych celów i obszarów oddziaływania określonych w dokumentach strategicznych.

Cele i obszary oddziaływania programów operacyjnych 2007-2013

Zróżnicowanie absorpcji środków unijnych dostępnych w ramach poszczególnych programów operacyjnych może być w znacznym stopniu uzależnione od przyjętych w nich celów, a tym samym od ich adekwatności do potrzeb potencjalnych beneficjentów w określonym regionie, czy jednostce lokalnej. Z tego powodu założenia programowe, w tym przede wszystkim cele i obszary oddziaływania, są istotnym punktem odniesienia dla analizy przestrzennego zróżnicowania absorpcji dofinansowania unijnego w latach 2007-2013.

Za główny cel *Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko* przyjęto podniesienie atrakcyjności inwestycyjnej Polski i jej regionów poprzez rozwój infrastruktury technicznej przy równoczesnej ochronie i poprawie stanu środowiska, zdrowia, zachowaniu tożsamości kulturowej i rozwijaniu spójności terytorialnej. Cel ten ma być osiągnięty poprzez realizację dużych inwestycji infrastrukturalnych w sześciu obszarach obejmujących ochronę środowiska, transport, energetykę, kulturę i dziedzictwo narodowe, ochronę zdrowia oraz szkolnictwo wyższe, które w dokumentach programowych skonkretyzowano jako¹³:

- budowę infrastruktury zapewniającej rozwój gospodarczy Polski przy równoczesnym zachowaniu i poprawie stanu środowiska naturalnego;
- zwiększenie dostępności głównych ośrodków gospodarczych w Polsce poprzez powiązanie ich siecią autostrad i dróg ekspresowych oraz alternatywnych wobec transportu drogowego środków transportu;

12 Por. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2010: *Mapowanie form prawnych KSI*. Dokument elektroniczny.

13 Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2011: *Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko* (wersja 3.0, zaakceptowana przez Komisję Europejską decyzją z 21 grudnia 2011 r.) oraz Ministerstwo Rozwoju i Infrastruktury, 2013: *Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007 – 2013. Szczegółowy opis priorytetów*. Wersja 3.15, Warszawa, 6 grudnia 2013 r.

- zapewnienie długookresowego bezpieczeństwa energetycznego Polski poprzez dywersyfikację dostaw, zmniejszenie energochłonności gospodarki i rozwój odnawialnych źródeł energii;
- wykorzystanie potencjału kultury i dziedzictwa kulturowego o znaczeniu światowym i europejskim dla zwiększenia atrakcyjności Polski;
- wspieranie utrzymania dobrego poziomu zdrowia zasobów pracy;
- rozwój nowoczesnych ośrodków akademickich, w tym kształcących specjalistów w zakresie nowoczesnych technologii.

Celem głównym *Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki*¹⁴ jest wzrost zatrudnienia i spójności społecznej, do którego ma się przyczynić realizacja sześciu celów strategicznych obejmujących:

- podniesienie poziomu aktywności zawodowej oraz zdolności do zatrudnienia osób bezrobotnych i biernych zawodowo;
- zmniejszenie obszarów wykluczenia społecznego;
- poprawę zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw do zmian zachodzących w gospodarce;
- upowszechnienie edukacji społeczeństwa na każdym etapie kształcenia przy równoczesnym zwiększeniu jakości usług edukacyjnych i ich silniejszym powiązaniu z potrzebami gospodarki opartej na wiedzy;
- zwiększenie potencjału administracji publicznej w zakresie opracowywania polityk i świadczenia usług wysokiej jakości oraz wzmocnienie mechanizmów partnerstwa;
- wzrost spójności terytorialnej.

Celem głównym *Programu Innowacyjna Gospodarka*¹⁵ jest rozwój polskiej gospodarki w oparciu o innowacyjne przedsiębiorstwa, poprzez realizację następujących celów szczegółowych:

- zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw;
- wzrost konkurencyjności polskiej nauki;
- zwiększenie roli nauki w rozwoju gospodarczym;
- zwiększenie udziału innowacyjnych produktów polskiej gospodarki w rynku międzynarodowym;
- tworzenie trwałych i lepszych miejsc pracy;
- wzrost wykorzystania technologii informacyjnych i komunikacyjnych w gospodarce.

*Program Operacyjny Pomoc Techniczna*¹⁶ 2007-2013 ma zapewnić sprawny i efektywny przebieg realizacji

*Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia w latach 2007-2013*¹⁷ poprzez zagwarantowanie środków finansowych na wsparcie wszystkich horyzontalnych działań i procesów z zakresu przygotowania, zarządzania, wdrażania, monitorowania, oceny i kontroli realizacji NSRO, a także z zakresu wsparcia przygotowania projektów oraz rozpowszechniania informacji i promocji operacji instrumentów strukturalnych w Polsce¹⁸.

Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej koncentruje się na „przyspieszeniu tempa rozwoju społeczno-gospodarczego Polski Wschodniej w zgodzie z zasadą zrównoważonego rozwoju”¹⁹. Jako jego cele szczegółowe wyznaczono:

- stymulowanie rozwoju konkurencyjnej gospodarki opartej na wiedzy;
- zwiększenie dostępu do Internetu szerokopasmowego w Polsce Wschodniej i usunięcie nieprawidłowości w funkcjonowaniu rynku w zakresie sieci NGA oraz podstawowej infrastruktury szerokopasmowego dostępu do Internetu;
- rozwój wybranych funkcji metropolitalnych miast wojewódzkich;
- poprawa dostępności i jakości powiązań komunikacyjnych województw Polski Wschodniej;
- zwiększenie roli zrównoważonej turystyki w gospodarczym rozwoju makroregionu;
- optymalizacja procesu realizacji PO Rozwój Polski Wschodniej.

*Regionalny Program Operacyjny Rozwój Województwa Lubelskiego*²⁰ ma na celu „podniesienie konkurencyjności Lubelszczyzny prowadzące do szybszego wzrostu gospodarczego oraz zwiększenia zatrudnienia z uwzględnieniem walorów naturalnych i kulturowych regionu”²¹, w tym:

- zwiększenie konkurencyjności regionu poprzez wsparcie rozwoju sektorów nowoczesnej gospodarki oraz przez stymulowanie innowacyjności;
- poprawę warunków inwestowania w województwie z poszanowaniem zasady zrównoważonego rozwoju;
- zwiększenie atrakcyjności Lubelszczyzny jako miejsca do zamieszkania, pracy i wypoczynku.

17 Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2007: *Polska. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 wspierające rozwój gospodarczy i zatrudnienie. Narodowa Strategia Spójności*. Warszawa, maj 2007r.

18 Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Pomoc Techniczna 2007-2013* (wersja z 08.10.2013 r. obowiązująca od 29.10.2013 r.), Warszawa, 8 października 2013r., s. 6.

19 Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Szczegółowy opis osi priorytetowych Programu Rozwój Polski Wschodniej 2007-2013*. Dokument zaktualizowany 20 września 2013 r. oraz Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2012: *Program Rozwój Polski Wschodniej 2007-2013*. Zaktualizowana wersja dokumentu zaakceptowana przez Komisję Europejską w dniu 28 czerwca 2012 r., s. 6.

20 Zarząd Województwa Lubelskiego, 2013: *Regionalny Program Operacyjny Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013*. Wersja z 27 września 2013r.

21 Zarząd Województwa Lubelskiego, 2013: *Szczegółowy opis osi priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013. Uszczegółowienie programu*. Lublin.

14 Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Program Operacyjny Kapitał Ludzki 2007 – 2013*. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007 – 2013. Warszawa, 19 lipca 2013 r. oraz Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Kapitał Ludzki*. Wersja obowiązująca od 1 lipca 2013 r. Warszawa.

15 Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2011: *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007-2013*. Wersja ujednolicona, zatwierdzona przez Komisję Europejską w dniu 22 grudnia 2011 r. Warszawa oraz Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013*. Wersja osiemnasta z 22 października 2013 r.

16 Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Program Operacyjny Pomoc Techniczna 2007-2013* (wersja z 29.10.2013 r. obowiązująca od 29.10.2013 r.), Warszawa, 29 października 2013r.

Do osiągnięcia powyższych celów ma przyczynić się realizacja następujących działań²²:

- pobudzanie badań, innowacji i przedsiębiorczości;
- uproszczenie dostępu do zewnętrznych, poza-bankowych źródeł finansowania inwestycji;
- ułatwienie podejmowania działalności gospodarczej i powstawania firm;
- rozwój specjalistycznych usług szkoleniowych, doradczych oraz pomoc ekspercka dla przedsiębiorstw;
- rewitalizacja zdegradowanych obszarów miejskich, która przywróci obszarowi jego funkcje gospodarcze, turystyczne i społeczne;
- budowa lub modernizacja oczyszczalni ścieków oraz zaopatrzenia w wodę;
- zakup specjalistycznego sprzętu niezbędnego do skutecznego prowadzenia akcji ratowniczych oraz usuwania skutków zagrożeń naturalnych i poważnych awarii, w tym samochodów ratownictwa chemicznego, ratownictwa ekologicznego, samochodów ratowniczo-gaśniczych;
- poprawa jakości i dostępności świadczeń medycznych w zakładach opieki zdrowotnej poprzez zakup i modernizację sprzętu medycznego;
- utrzymanie i ochrona dziedzictwa kulturowego, zwiększenie dostępności do obiektów i dóbr kultury oraz miejsc atrakcyjnych turystycznie, a także rozwój aktywnych form turystyki;
- przedsięwzięcia wpływające na poprawę jakości życia społeczności lokalnych oraz tworzenie nowych miejsc pracy;
- modernizacja i wyposażenie infrastruktury dydaktycznej i socjalnej.

Tabela 1. Wartość i udział alokacji funduszy unijnych według analizowanych programów operacyjnych w Polsce w latach 2007-2013

Nazwa programu operacyjnego	Wartość alokacji środków UE:	
	[w mld euro]	% całkowitej alokacji
Infrastruktura i Środowisko	28,3	42,1
Innowacyjna Gospodarka	8,7	12,9
Kapitał Ludzki	10	14,9
Pomoc Techniczna	0,5	0,7
Rozwój Polski Wschodniej	2,4	3,6
16 programów regionalnych	17,3	25,7
Ogółem	67,9	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rozwoju i Infrastruktury

Wyniki

Według stanu na dzień 30.11.2013r. beneficjenci lokalni województwa lubelskiego podpisali umowy na 9233 projekty o łącznej wartości 18 178 272 tysięcy zł, z czego 61,3% stanowiło dofinansowanie unijne.

Efektywność beneficjentów lokalnych województwa lubelskiego w pozyskiwaniu środków unijnych z poszczególnych ogólnopolskich programów operacyjnych była znacznie zróżnicowana: od 1,2% ogólnej wartości dofinansowania unijnego z PO Infrastruktura i Środowisko do 33,1% z PO Rozwój Polski Wschodniej (tabela 2).

Tabela 2. Udział środków unijnych pozyskiwanych przez beneficjentów lokalnych województwa lubelskiego w ramach czterech programów ogólnopolskich oraz PO Rozwój Polski Wschodniej w wartości tych środków zaabsorbowanych w Polsce ogółem

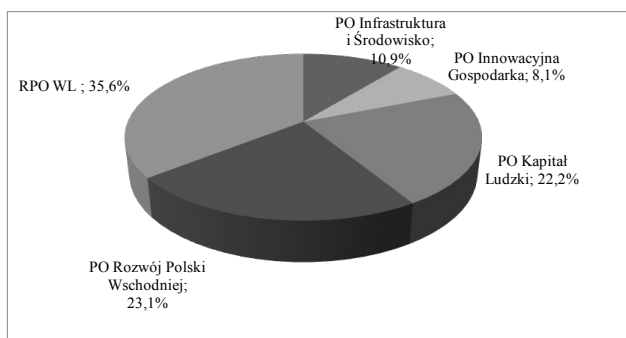
Nazwa programu operacyjnego	Wartość dofinansowania UE w realizowanych projektach:		
	w Polsce ogółem	w woj. lubelskim*	
	[w tys. zł]=[100%]	[tys. zł]	[%]
Infrastruktura i Środowisko	102847187	1207694	1,2%
Innowacyjna Gospodarka	33115308	828059	2,5%
Kapitał Ludzki	38630666	2437021	6,3%
Rozwój Polski Wschodniej	7797450	2577462	33,1%
Województwo Lubelskiego	4223416	3950780	94%

* suma środków unijnych pozyskanych z RPO WL przez beneficjentów posiadających siedzibę na terenie województwa lubelskiego

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SIMIK Ministerstwa Rozwoju i Infrastruktury

Analiza struktury łącznej wartości dofinansowania unijnego pozyskanego przez beneficjentów lokalnych województwa lubelskiego według programów, wskazuje na największy udział operacyjnego programu regionalnego, następnie na niemal wyrównany udział środków z Programów Operacyjnych Rozwój Polski Wschodniej oraz Kapitał Ludzki, przy najmniejszym udziale (10,9%) środków z Programu Infrastruktura i Środowisko (rysunek 1).

22 Źródło: Ministerstwo Rozwoju i Infrastruktury <http://www.rpo.lubelskie.pl/front/page/get/140/> MRiI



Rysunek 1. Udział środków unijnych pozyskanych w ramach poszczególnych programów operacyjnych w ogólnej sumie dofinansowania unijnego pozyskanego przez beneficjentów lokalnych województwa lubelskiego

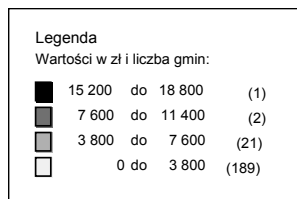
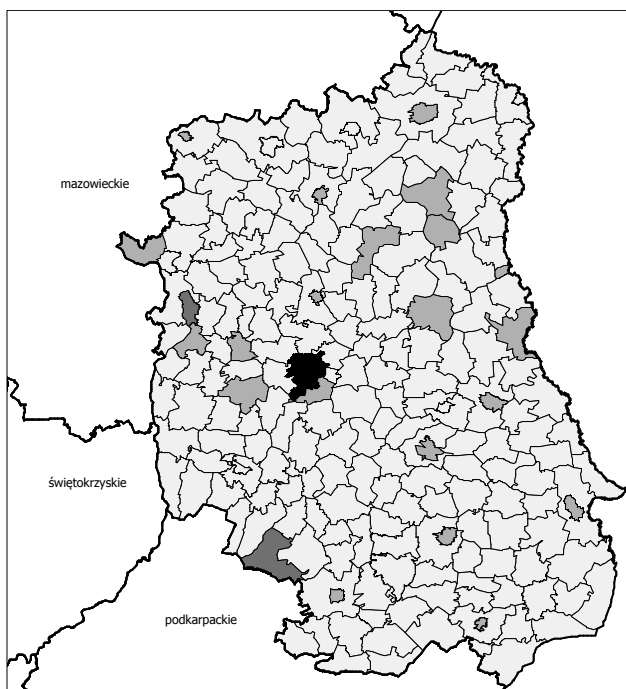
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SIMIK Ministerstwa Rozwoju i Infrastruktury

Poziom absorpcji funduszy unijnych w przeliczeniu na 1 mieszkańca był na poziomie lokalnym bardzo zróżnicowany (Rysunek 2). W przypadku dwóch gmin

beneficjenci lokalni nie zrealizowali żadnych projektów dofinansowanych z funduszy strukturalnych. Natomiast w pozostałych jednostkach wartość funduszy unijnych per capita zamyka się w przedziale od 30 zł (gmina Tereszków) do 9852 zł (Puławy) i wartości maksymalnej znacznie odbiegającej od pozostałych - 18798 zł (Lublin).

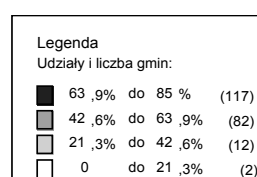
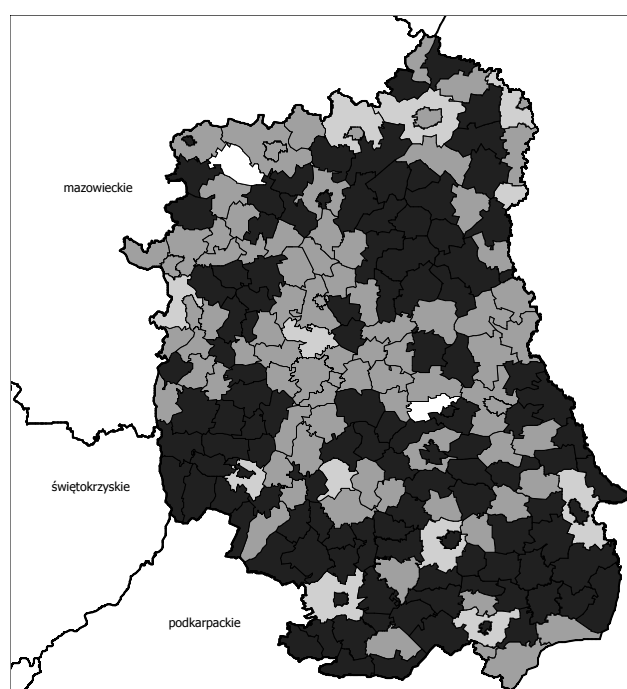
W przypadku 113 gmin pozyskane środki unijne per capita nie przekroczyły 1 tysiąca zł. Natomiast w 17 jednostkach pozyskano dofinansowanie unijne o łącznej wartości powyżej 5000 zł na 1 mieszkańca. Choć w grupie tej dominują gminy miejskie (Biała Podlaska, Biłgoraj, Chełm, Lubartów, Puławy, Radzyń Podlaski i Tomaszów Lubelski) oraz miejsko-wiejskie (Włodawa, Zamość, Janów Lubelski, Kazimierz Dolny, Nałęczów i Parczew), to znalazły się w niej także trzy gminy wiejskie (Podedwórze, Wisznice i Wola Uhruska).

Udział dofinansowania z funduszy strukturalnych w ogólnej wartości projektów realizowanych przez beneficjentów lokalnych województwa lubelskiego



Rysunek 2. Wartość środków unijnych pozyskanych przez beneficjentów lokalnych w latach 2007-2013 w przeliczeniu na 1 mieszkańca

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i bazy danych SIMIK Ministerstwa Rozwoju i Infrastruktury

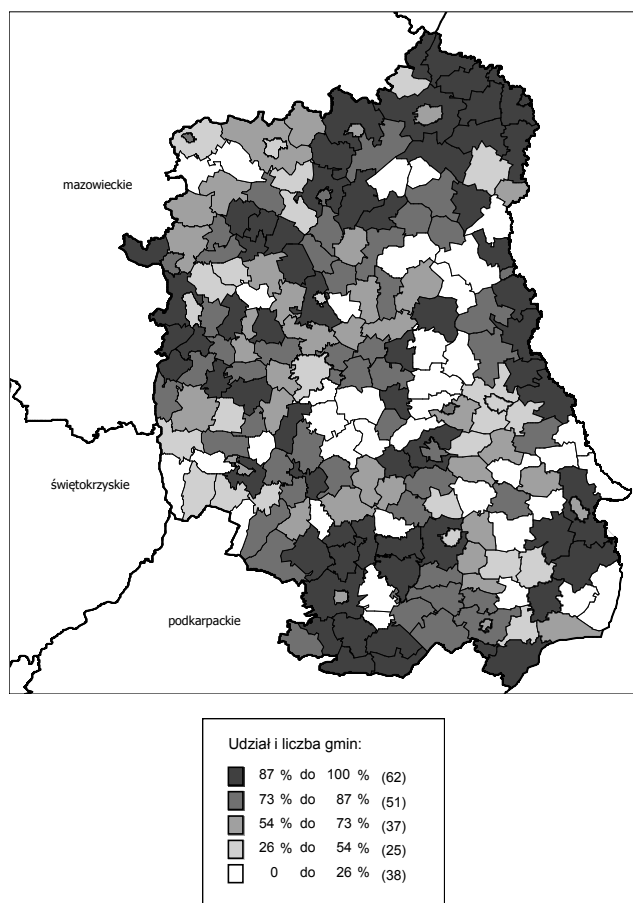


Rysunek 3. Udział dofinansowania z funduszy strukturalnych w ogólnej wartości projektów realizowanych przez beneficjentów lokalnych w latach 2007-2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i bazy danych SIMIK Ministerstwa Rozwoju i Infrastruktury

zamykał się w granicach od 30% do 85%²³, przy czym jedynie 12 gmin charakteryzuje rozpatrywany udział poniżej 42,6%, natomiast w przypadku aż 117 gmin kwota funduszy pozyskanych przez beneficjentów lokalnych stanowiła od blisko 64% do 85% całkowitej wartości realizowanych projektów (rysunek 3).

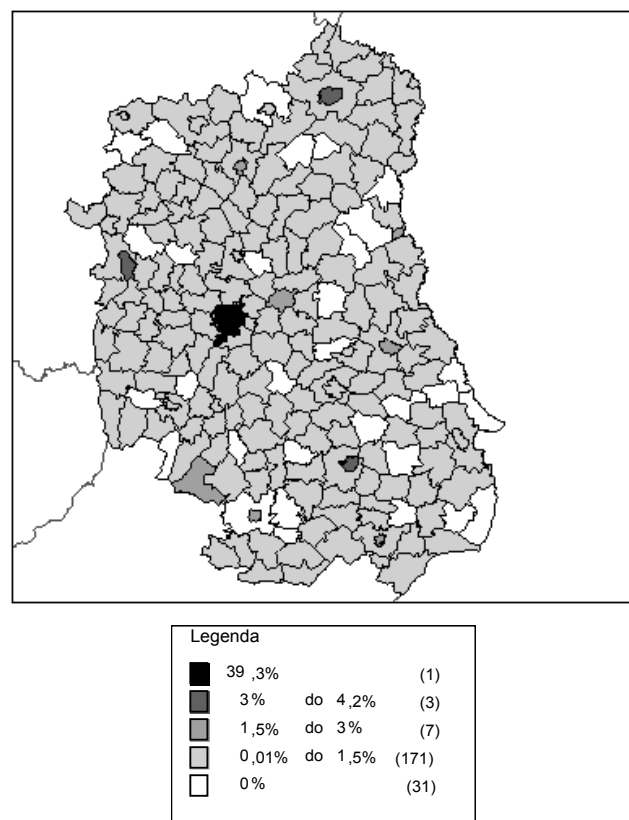
Analiza udziału środków unijnych z RPO WL w pozyskanym dofinansowaniu unijnym ogółem (rysunek 4) wskazuje, iż dla 17 gmin program ten był bardzo istotny: dla 12 z nich środki te stanowiły 95%, a dla 5 z nich aż 100% ogółu pozyskanych funduszy strukturalnych. Krańcowo odmienna sytuacja wystąpiła w przypadku 26 gmin, których beneficjenci lokalni realizując projekty współfinansowane z funduszy strukturalnych, nie zaabsorbowali nic z puli środków RPO WL.



Rysunek 4. Udział dofinansowania UE pozyskanego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013 w ogólnej wartości dofinansowania pozyskanego w ramach programów operacyjnych 2007-2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i bazy danych SIMIK Ministerstwa Rozwoju i Infrastruktury

Analiza przestrzennego zróżnicowania absorpcji środków unijnych z RPO Województwa Lubelskiego na podstawie udziału sumy środków pozyskanych przez beneficjentów lokalnych poszczególnych gmin w całkowitej alokacji tego programu wskazuje na występowanie znacznych różnic (rysunek 5). W 26 gminach nie są realizowane projekty w ramach tego programu, a w 101 gminach beneficjenci lokalni pozyskali od 0,1% do 0,9% całkowitego dofinansowania unijnego. Natomiast rekordowy udział, aż 39,3% ogólnej kwoty dofinansowania pozyskali beneficjenci lokalni z Lublina poprzez realizację 1256 projektów. Drugi co do wartości udział o wysokości 4,2% pozyskali ex aequo beneficjenci z miasta Biała Podlaska poprzez realizację 139 projektów oraz miasta Puławę poprzez realizację 89 projektów.



Rysunek 5. Udział dofinansowania UE pozyskanego przez beneficjentów lokalnych poszczególnych gmin z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013 w całkowitej wartości środków unijnych pozyskanych przez beneficjentów lokalnych z tego programu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i bazy danych SIMIK Ministerstwa Rozwoju i Infrastruktury

Podsumowanie

Beneficjenci lokalni województwa lubelskiego korzystają w bieżącym okresie budżetowym z dofinansowania unijnego w ramach trzech analizowanych

²³ Dolny przedział analizowanej wartości przedstawiony w legendzie rysunku 3 zamyka się w granicach (0%; 21,3%) ponieważ ilustracja graficzna prezentuje dane w podziale na cztery równe przedziały od 0% do 85% uwzględniając także gminy, które nie pozyskały żadnych środków unijnych.

ogólnopolskich programów operacyjnych, tj. PO Infrastruktura i Środowisko, PO Innowacyjna Gospodarka oraz PO Kapitał Ludzki, a także z PO Rozwój Polski wschodniej oraz z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego. Szczególny przypadek stanowi absorpcja funduszy unijnych z PO Pomoc Techniczna, którego cele i obszar oddziaływania definiują jednocześnie jego beneficjentów, do których zaliczają się instytucje rządowe, czyli podmioty niepełniające przyjętych w badaniu kryteriów identyfikujących beneficjentów lokalnych. Jest to przykład wskazanej we wstępie niniejszego opracowania zależności pomiędzy celami i obszarami oddziaływania danego programu a możliwościami pozyskania ich przez poszczególne grupy beneficjentów, a tym samym przestrzennego zróżnicowania absorpcji.

Wyniki analizy poziomu absorpcji analizowanych funduszy unijnych w przeliczeniu na 1 mieszkańca wskazują na występowanie dwóch zjawisk. Pierwszym z nich jest bardzo duża rozpiętość przedziału analizowanego wskaźnika: od 0 zł w gminach, gdzie nie są realizowane żadne projekty współfinansowane z funduszy strukturalnych, poprzez najniższą pozyskaną wartość dofinansowania 30 zł do wartości maksymalnej 18798 zł na 1 mieszkańca w Lublinie, gdzie wartość pozyskanego dofinansowania unijnego jest blisko dwukrotnie wyższa od drugiej co do wielkości wartości w badanej grupie gmin 9852 zł (w Puławach). Drugie zjawisko to fakt dużego zróżnicowania struktury badanych gmin według kryterium wartości pozyskanego dofinansowania: beneficjenci lokalni ponad 50% badanych gmin pozyskali dofinansowanie o wartości poniżej 1000 zł na 1 mieszkańca, a niespełna 8% gmin ponad 5000 zł. W drugim wymienionym przypadku są to w przeważającej mierze miasta lub gminy miejsko-wiejskie, czyli jednostki o relatywnie większej liczbie mieszkańców i większej gęstości zaludnienia. Lokalne i regionalne ośrodki miejskie to swoiste centra wymiany usługowo-handlowej, centra administracyjne, a często także edukacyjne. Wiąże się to ze zwiększoną liczbą potencjalnych beneficjentów lokalnych, z ich większym zróżnicowaniem pod względem form prawnych oraz pod względem charakteru i zakresu działalności. Skutkuje to występowaniem większego zróżnicowania potrzeb uprawniających do korzystania z większej liczby działań w ramach realizowanych programów. Jednocześnie relatywnie lepsza sytuacja społeczno-ekonomiczna średnich i dużych miast regionu wpływa na zwiększenie możliwości aplikacyjnych tych beneficjentów lokalnych, którzy ubiegają się o fundusze unijne wspierające projekty o dużej wartości, a tym samym wymagające relatywnie dużego finansowego wkładu własnego.

PO Województwa Lubelskiego miał szczególne znaczenie dla beneficjentów lokalnych 5 gmin, w których stanowił źródło 100% pozyskanego dofinansowania

unijnego oraz 12 gmin, w których stanowił źródło 95% takiego dofinansowania. Natomiast krańcowo odmienna sytuacja wystąpiła w przypadku 26 gmin, których beneficjenci lokalni realizując projekty współfinansowane z funduszy strukturalnych, nie zaabsorbowali nic z puli środków PO WL. Są to gminy wiejskie, w których wartość pozyskanych funduszy strukturalnych per capita nie przekracza 750 zł, a dofinansowanie unijne w całkowitych kosztach projektów wynosi 85%, ponieważ wykorzystują one głównie środki PO Kapitał Ludzki.

Przestrzenne zróżnicowanie absorpcji środków unijnych z RPO WL ma podobny charakter jak przestrzenne zróżnicowanie absorpcji środków unijnych ogółem – największy udział w puli środków UE z RPO WL pozyskał Lublin, a następnie największe miasta regionu.

Określone dla województwa lubelskiego przestrzenne zróżnicowanie absorpcji środków unijnych z programów operacyjnych 2007-2013 wskazuje na zwiększone pozyskanie tych środków przez beneficjentów lokalnych w gminach miejskich i miejsko-wiejskich o charakterze regionalnych i lokalnych centrów administracyjnych oraz usługowo-handlowych.

Literatura:

1. Drejerska N., Kołyska J., 2009: *Doświadczenia samorządów w pozyskiwaniu środków z funduszy unijnych na rozwój obszarów wiejskich*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 2009, T. 11, z. 4, s. 72-77.
2. European Commission, 2010: *Europe 2020. Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth*. Brussels.
3. European Council, 2006: *Council Regulation (EC) No 1083/2006 of 11 July 2006 laying down general provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund and the Cohesion Fund and repealing Regulation (EC) No 1260/1999*. Official Journal of the European Communities, L 210 of July 31, 2006.
4. European Union, 2006: *Regions and Cities for Growth and Jobs: An overview of Regulations 2007-2013 on Cohesion and Regional Policy*. Inforegio factsheet 2006.
5. European Union, 2011: *Cohesion policy 2014-2020. Investing in growth and jobs*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
6. Milewska A., 2007: *Fundusze strukturalne jako instrument wsparcia inwestycji gminnych i ich znaczenie dla rozwoju lokalnego*. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 2007, T. 9, z. 2, s. 247-255.
7. Milewska A., 2011: *Use of the EU funds in financing of public services performed by local self-govern-*

- ment units [w:] Development prospects of rural areas lagging behind in the CEE region: conference proceeding: Gödöllő, Hungary, 24-27 May 2011, s. 193-201.
8. Ministerstwo Rozwoju i Infrastruktury, 2013: *Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007 – 2013. Szczegółowy opis priorytetów*. Wersja 3.15, Warszawa, 6 grudnia 2013 r.
 9. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2007: *Polska. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 wspierające rozwój gospodarczy i zatrudnienie. Narodowa Strategia Spójności*. Warszawa, maj 2007r.
 10. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2010: *Mapowanie form prawnych KSI*. Dokument elektroniczny pobrany z http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/analizyraportypodsumowania/strony/ksi_raporty.aspx w dniu 01.11.2013r.
 11. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2011: *Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko* (wersja 3.0, zaakceptowana przez Komisję Europejską decyzją z 21 grudnia 2011 r.)
 12. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2011: *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007-2013*. Wersja ujednolicona, zatwierdzona przez Komisję Europejską w dniu 22 grudnia 2011 r. Warszawa.
 13. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2012: *Program Rozwój Polski Wschodniej 2007-2013*. Zaktualizowana wersja dokumentu zaakceptowana przez Komisję Europejską w dniu 28 czerwca 2012 r.
 14. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Program Operacyjny Kapitał Ludzki 2007-2013*. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013. Warszawa, 19 lipca 2013 r.
 15. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Program Operacyjny Pomoc Techniczna 2007-2013* (wersja z 29.10.2013 r. obowiązująca od 29.10.2013 r.), Warszawa, 29 października 2013r.
 16. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Szczegółowy opis osi priorytetowych Programu Rozwój Polski Wschodniej 2007-2013*. Dokument zaktualizowany 20 września 2013 r.
 17. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Kapitał Ludzki*. Wersja obowiązująca od 1 lipca 2013 r. Warszawa.
 18. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013*. Wersja ośmiennasta z 22 października 2013 r.
 19. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Pomoc Techniczna 2007-2013* (wersja z 08.10.2013 r. obowiązująca od 29.10.2013 r.), Warszawa, 8 października 2013r.
 20. Poczta Polska, 2013: *Oficjalny Spis Pocztych Numerów Adresowych*. Warszawa, październik 2013. Dokument elektroniczny pobrany z <http://www.poczta-polska.pl/hermes/uploads/2013/02/spispna.pdf> w dniu 01.11.2013r.
 21. Pomianek I., 2006: *Szanse rozwoju sektora MŚP w świetle realizacji sektorowego programu operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw na lata 2004-2006*, [w:] *Szanse rozwoju polskiego sektora MŚP na Jednolitym Rynku Europejskim*. Praca zbiorowa. T. 2. Wspieranie rozwoju MŚP na Jednolitym Rynku Europejskim / pod red. Otto J., Stanisławski R., Łódź: Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej. S. 84-93.
 22. Powęska H., 2006: *Optymalne wykorzystanie dóbr kultury dla potrzeb rozwoju funkcji turystycznej przy wsparciu z funduszy strukturalnych UE - ujęcie modelowe*. [w:] *Sposoby wykorzystania dóbr kultury dla potrzeb rozwoju funkcji turystycznej na Mazowszu przy wsparciu z funduszy regionalnych*, red. nauk. Powęska H.. Warszawa, Wydawnictwo SGGW, s. 77-93.
 23. Rakowska J., 2012: *Statystyczne i praktyczne znaczenie środków unijnych dla gmin*. [w:] Sokołowski J., Sosnowski M., Żabiński A. (red.), *Finanse Publiczne. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 247*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, s. 325-335.
 24. Rakowska J., 2010: *Udział sektora MSP w realizacji projektów w ramach wybranych działań SPO Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw w latach 2004-2006 na obszarach wiejskich*, *Acta Oeconomia* 9 (2) 2010, str. 153-162.
 25. Rakowska J., 2011: *Support for Innovations in Higher Education in Poland under Selected Operational Programmes since 2004*. Proceedings of TIIM2011 Conference: 28-30 June, 2011 Oulu Finland / ed. by Merja Savolainen [et al.]. Dokument elektroniczny. Oulu, 2011. Str. 1279-1293.
 26. *Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 8 marca 2013 r. w sprawie udzielania pomocy publicznej w ramach programów Europejskiej Współpracy Terytorialnej*, 2007-2013. Dz. U. RP z dnia 18 marca 2013r., poz. 365.
 27. *Rozporządzenie Rady (WE) nr 1260/1999 z dnia 21 czerwca 1999r. wprowadzające ogólne przepisy dotyczące funduszy strukturalnych*, art. 1.
 28. Wojewódzka-Wiewiórska A., 2012: *Obtaining Funds from the EU Budget by Rural Communes of Masovian Voivodeship*, *Journal of Agribusiness and Rural Development*, Poznań, Issue 2(24)/2012, s. 273-283.
 29. Wojewódzka-Wiewiórska A., 2012: *Zróżnicowanie absorpcji środków z budżetu UE w gminach województwa mazowieckiego*, *Roczniki Naukowe SE*

- RiA, Tom XIV, Zeszyt 3, Warszawa-Poznań- Białystok 2012, s. 430-433.
30. Wojewódzka-Wiewiórska A., 2013: *Typologia gmin województwa mazowieckiego ze względu na absorpcję środków z budżetu Unii Europejskiej i poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego*, Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich, T. 100, z. 2, Warszawa 2013, s. 15-24.
31. Zając J., 2008: *Absorpcja wybranych unijnych środków pomocowych UE dla rolnictwa i obszarów wiejskich w kontekście obciążenia regionów Polski problemowymi obszarami wiejskimi*. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 2008, T. 10, z. 4, s. 486-490.
32. Zając J., 2008: *Fundusze strukturalne jako źródło finansowania projektów z zakresu turystyki w województwie mazowieckim w latach 2004-2006*, [w:]
- Sposoby wykorzystania dóbr kultury dla potrzeb rozwoju funkcji turystycznej na Mazowszu przy wsparciu z funduszy regionalnych, red. nauk. Powęska H., Warszawa, Wydawnictwo SGGW, s. 77-93.
33. Zając J., Wojewódzka A., Stawicki M., 2009: *Uwarunkowania absorpcji funduszy strukturalnych na poziomie powiatów. Analiza i rekomendacje*. Warszawa, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
34. Zarząd Województwa Lubelskiego, 2013: *Regionalny Program Operacyjny Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013*. Wersja z 27 września 2013r.
35. Zarząd Województwa Lubelskiego, 2013: *Szczegółowy opis osi priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013. Uszczegółowienie programu*. Lublin.

Adres do korespondencji:

dr inż. Joanna Rakowska
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych
i Marketingu
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, Polska
e-mail: joanna_rakowska@sggw.pl
tel. +48 22 59 34 076

SPATIAL DIFFERENTIATION OF ABSORPTION OF EU FUNDS FROM OPERATIONAL PROGRAMS 2007-2013 (2015) IN THE LUBLIN VOIVODESHIP. ANALYSIS AT MUNICIPAL LEVEL

Joanna Rakowska

Warsaw University of Life Sciences

Summary: The aim of this study was to determine the spatial differentiation of absorption of structural funds from operational programs implemented in 2007-2013 by the beneficiaries of local municipalities of the Lublin Province. The study was based on data of GUS (Central Statistical Office), SIMIK (Information System of Monitoring and Control), Ministry of Infrastructure and Development and the National Court Register.

Results of the analysis indicate a very large differentiation in the absorption of EU financing analyzed per 1 inhabitant (from 0 to 18798 PLN) and different structure of surveyed municipalities according to the criterion of the volume of acquired funding. Local beneficiaries from over 50% of researched municipalities have acquired funding worth less than 1000 PLN per 1 inhabitant, and less than 8% of municipalities have acquired over 5,000 PLN.

Spatial differentiation of absorption of EU funds from operational programs 2007-2013 specified for the province of Lublin indicates an increased acquisition of these measures by local beneficiaries in urban and semi-urban areas with a relatively large population and population density, and acting in their environment the role of administrative centers and service-trade centers.

Key words: operational programs 2007-2013, the absorption of funds, Lublin voivodeship

Introduction

From the moment of joining the European Union, Poland has become one of the main beneficiaries of structural funds whose primary objective is to increase the economic and social cohesion of Member States. EU legislation indicated the role of Structural Funds as instruments co-financing programs and activities aimed at "harmonious and balanced development of economic activities, the development of employment and human resources, protecting the environment and eliminating inequalities and promoting equality between women and men"^{1,2,3} These assumptions were applied in subsequent budget periods, and they were also included in the Europe 2020 strategy⁴ and will be implemented during the budget period 2014-2020⁵.

Despite the fact that over the last two financial periods 2000-2006 and 2007-2013 structural funds were significantly reformed, it is still the general rule that they are allocated in lagging NUTS 2 regions. As a threshold that defines the level of development and thus entitling to apply for this type of measures 75% of the average GDP per capita in the EU was assumed.

Regions with lower GDP per capita are the benefiting regions. In the case of Poland, within both the financial period of 2004-2006 and 2007-2013 all the provinces met this criterion. In addition, until the EU enlargement in 2007 five provinces that make up the Polish Eastern area, Warmian and Mazurian, Podlasie, Lublin, Świętokrzyskie and Podkarpackie, represented regions with the lowest GDP in the EU, which resulted in the period 2007-2013 in the implementation of additional operational program for that area. Another new development in the period between 2007-2013 was the introduction of the concept of regional operational programs, adapted to the needs and constraints of development of individual regions.

As a result, within the 2007-2013 budgetary period the EU funds for Poland are aimed at supporting implementation of projects⁶ under four national programs, such as the Operational Programme (OP) Infrastructure and Environment, OP Human Capital, OP Innovative Economy, OP Technical Assistance, one multi-regional programme covering a total of five regions, namely OP Development of Eastern Poland and 16 regional programs tailored to the developmental needs of individual regions, including the Regional Operational Programme of Lublin.

Funds allocated within the national programs are addressed to all potential beneficiaries in the coun-

1 Council Regulation (EC) No 1260/1999 of 21 June 1999, laying down general provisions on the Structural Funds, Art. 1

2 European Council, 2006: *Council Regulation (EC) No 1083/2006 of 11 July 2006 laying down general provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund and the Cohesion Fund and repealing Regulation (EC) No 1260/1999*. Official Journal of the European Communities, L 210 of July 31, 2006

3 European Union, 2006: *Regions and Cities for Growth and Jobs: An overview of Regulations 2007-2013 on Cohesion and Regional Policy*. Inforegio factsheet 2006.

4 European Commission, 2010: *Europe 2020. Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth*. Brussels

5 European Union, 2011: *Cohesion policy 2014-2020. Investing in growth and jobs*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

6 The study does not include the European Territorial Cooperation Programmes (cf. Decree of the Minister of Regional Development of 8 March 2013 on the granting of aid under the European Territorial Cooperation Programmes 2007-2013. Coll. Laws of the Republic of Poland on 18 March 2013., Item . 365), because they are of an international character, which is to support the activities undertaken jointly by partners from different countries. The study refers to programs implemented exclusively by domestic beneficiaries.

try. The allocation of resources may be geographically very diverse, as to a large extent it depends on the activity and the absorption capacity of all potential beneficiaries from all over the country, being in competition towards one another in attracting EU funding. Operational Programme Development of Eastern Poland is similar in this aspect, as it covers five provinces, while the impact of each of the regional programs is limited to a specific province, which significantly narrows the number of potential beneficiaries.

Issues related to the determinants of the absorption as well as its spatial and thematic differentiation are one of the main fields of evaluation⁷, as well as economic and social studies, in particular those related to the theme of supporting local and regional development in the context of EU cohesion policy⁸.

In the context of promoting socio-economic local development it is important that local units LAU 2 (municipalities) may be both 'primary' and 'second-

ary'⁹ beneficiaries. This is due to the fact that the municipality itself can be the entity receiving EU funds for the implementation of its programs and activities aimed at stimulating local development, as well as from the fact that its development (eg through higher budget revenues, reduced unemployment, improved living standards, etc.) can be stimulated by EU aid funds obtained by individuals, legal and other entities registered in its territory.

Therefore, the main objective of the presented study was to determine the level of absorption of Structural Funds and its differentiation in the municipalities of the province of Lublin, the important fact is that according to the above-mentioned assumption of the dual nature of the municipalities as primary and secondary beneficiaries, the analysis takes into account the absorption of both agents acquired by the local government units, as well as all other local beneficiaries. The specific objectives of the study was to determine financial importance of EU funds for project realizations and to determine the spatial diversity of the absorption of the Regional Operational Programme of Lublin and its contribution to the overall EU funding acquired by the local beneficiaries.

Research method and data sources

The analysis is based on:

- quantitative secondary data from the Local Data Bank Central Statistical Office for the population in the municipalities in the period 2007-2013¹⁰.
- quantitative and qualitative secondary data from the SIMIK database Ministry of Development and Infrastructure, as of 30.11.2013r., on the total value of projects and the EU co-financing by the individual operational programs and details of the premises of the beneficiaries,
- the data from the database of postal zip codes Polish Post¹¹, as at 13 October 2013.,
- data from the National Court Register.

To determine the differentiation of the absorption of EU funds at the local level LAU 2, the following measures were applied:

- the level of absorption of EU funds, expressed as the sum of EU funds obtained under all operational programs for 2007-2013, by local beneficiaries per 1 inhabitant of the municipality;
- the share of financing from the Structural Funds in the total value of projects implemented by local beneficiaries ;

7 See the database of the Ministry of Development and Infrastructure which includes evaluation reports and studies available on http://www.ewalucja.gov.pl/Wyniki/Strony/Wyniki_badan.aspx, on 15.12.2013

8 Por. np. Drejerska N., Kołyska J., 2009: *Doświadczenia samorządów w pozyskiwaniu środków z funduszy unijnych na rozwój obszarów wiejskich*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 2009, T. 11, z. 4, s. 72-77; Milewska A., 2007: *Fundusze strukturalne jako instrument wsparcia inwestycji gminnych i ich znaczenie dla rozwoju lokalnego*. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 2007, T. 9, z. 2, s. 247-255; Milewska A., 2011: *Use of the EU funds in financing of public services performed by local self-government units* [w:] Development prospects of rural areas lagging behind in the CEE region: conference proceeding: Gödöllő, Hungary, 24-27 May 2011, s. 193-201; Pomianek I., 2006: *Szanse rozwoju sektora MŚP w świetle realizacji sektorowego programu operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw na lata 2004-2006*, [w:] *Szanse rozwoju polskiego sektora MŚP na Jednolitym Rynku Europejskim*. Praca zbiorowa. T. 2. Wspieranie rozwoju MŚP na Jednolitym Rynku Europejskim, Otto J., Stanisławski R. (red.), Łódź: Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, s. 84-93; Powęska H., 2006: *Optymalne wykorzystanie dóbr kultury dla potrzeb rozwoju funkcji turystycznej przy wsparciu z funduszy strukturalnych UE - ujęcie modelowe*. [w:] *Sposoby wykorzystania dóbr kultury dla potrzeb rozwoju funkcji turystycznej na Mazowszu przy wsparciu z funduszy regionalnych*, Powęska H. (red. nauk.), Warszawa, Wydawnictwo SGGW, s. 77-93; Rakowska J., 2012: *Statystyczne i praktyczne znaczenie środków unijnych dla gmin*. [w:] Sokołowski J., Sosnowski M., Żabiński A. (red.), *Finanse Publiczne. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 247*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, s. 325-335; Rakowska J., 2010: *Udział sektora MŚP w realizacji projektów w ramach wybranych działań SPO Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw w latach 2004-2006 na obszarach wiejskich*, *Acta Oeconomia* 9 (2) 2010, s. 153-162; Rakowska J., 2011: *Support for Innovations in Higher Education in Poland under Selected Operational Programmes since 2004*. Proceedings of TIIM2011 Conference: 28-30 June, 2011 Oulu Finland / Savolainen M. [ed. by et al.]. Oulu, 2011, s. 1279-1293; Wojewódzka-Wiewiórska A., 2012: *Obtaining Funds from the EU Budget by Rural Communes of Masovian Voivodeship*, *Journal of Agribusiness and Rural Development*, Poznań, Issue 2(24)/2012, s. 273-283; Wojewódzka-Wiewiórska A., 2012: *Różnicowanie absorpcji środków z budżetu UE w gminach województwa mazowieckiego*, *Roczniki Naukowe SERIA*, Tom XIV, Zeszyt 3, Warszawa-Poznań-Białystok 2012, s. 430-433; Wojewódzka-Wiewiórska A., 2013: *Typologia gmin województwa mazowieckiego ze względu na absorpcję środków z budżetu Unii Europejskiej i poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego*, *Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, T. 100, z. 2, Warszawa 2013, s. 15-24; Zajac J., 2008: *Fundusze strukturalne jako źródło finansowania projektów z zakresu turystyki w województwie mazowieckim w latach 2004-2006*, [w:] *Sposoby wykorzystania dóbr kultury dla potrzeb rozwoju funkcji turystycznej na Mazowszu przy wsparciu z funduszy regionalnych*, Powęska H. (red. nauk.), Warszawa, Wydawnictwo SGGW, s. 77-93; Zajac J., Wojewódzka A., Stawicki M., 2009: *Uwarunkowania absorpcji funduszy strukturalnych na poziomie powiatów. Analiza i rekomendacje*. Warszawa, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego

9 Por. Zajac J., *Absorpcja wybranych unijnych środków pomocowych UE dla rolnictwa i obszarów wiejskich w kontekście obciążenia regionów Polski problemowymi obszarami wiejskimi*. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* 2008, T. 10, z. 4, s. 486-490.

10 retrieved from www.stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks w dniu 02.12.2013r.

11 Poczta Polska, 2013: *Oficjalny Spis Pocztych Numerów Adresowych*. Warszawa, październik 2013.

- share of EU funding obtained in the framework of the Regional Operational Programme for Lublin 2007-2013 in the total value of financial transfers under the operational programs 2007-2013;
- share of EU funding absorbed by the local beneficiaries of individual municipalities with the total value of financial transfers under the Regional Operational Programme 2007-2013 Lublin.

In order to achieve the accepted research objectives the concept of "local beneficiary" was introduced. The beneficiary is any entity, regardless of its legal form¹², implementing projects under the operational programs for 2007-2013 and obtaining in this respect the EU funding. Whilst, the criterion defining the beneficiaries as "local" is their address specified in SIMIK database of the Ministry of Development and Infrastructure and identifying the county, town, and zip code. An additional analytical feature, ie municipalities relevant to the headquarters of the beneficiaries, was entered into the SIMIK database by comparing the previously mentioned address data base of beneficiaries with the database of postal address numbers of the Polish Post. At the same time, this is the basis for the calculation of various indicators for municipal entities.

Verification of SIMIK database, particularly important for the quality and correctness of final results, was conducted in the following stages:

- extraction from SIMIK database of data concerning 9239 projects implemented by local beneficiaries of the province of Lublin, as of 31.11.2013;
- analysis of data on the beneficiary's offices, verification of the correctness of place names and assigning them to LAU 1 - correction on the basis of the Official List of Postal address numbers of 1254 cases of assigning one project to the two districts and correction of 12 cases of non-compliance of address data (eg zip code of different location than the one indicated in the database) involving the identification of the beneficiary's offices on the basis of the database of the National Court Register using numbers contained in SIMIK, REGON and NIP numbers;
- completing the data on location of the seats of the beneficiaries in the different municipalities on the basis of the Official List of Postal address numbers, using data contained in SIMIK containing zip codes and city names - the seats beneficiaries.

Analysis of the absorption of EU financing under the operational programmes implemented in 2007-2013 was also based on the recognition of their main objectives and impact areas identified in the strategic documents.

Objectives and areas of impact of the operational programs 2007-2013

Differentiation of absorption of EU funds available under various operational programmes may be largely dependent on the objectives adopted by these programmes, and thus their relevance to the needs of potential beneficiaries in a particular region or local unit. For this reason the program assumptions, including, above all, objectives and areas of influence, are an important point of reference for the analysis of spatial differentiation of absorption of EU funding in 2007-2013.

The main goal of the Operational Programme Infrastructure and Environment which was adopted was to raise the investment attractiveness of Poland and its regions by technical infrastructure development while protecting and improving the environment, health, preserving cultural identity and developing territorial cohesion. This is to be achieved through the implementation of major infrastructure projects in six areas including the environment, transport, energy, culture and national heritage, health and higher education, which within the programming documents were specified as¹³:

- construction of infrastructure to ensure the economic development of Poland, while maintaining and improving the environment;
- increasing the availability of the main economic centers in Poland by linking their network of motorways and expressways, and alternatives to road transport;
- ensuring long-term energy security through diversification of supply within Poland, reducing the energy intensity of the economy and the development of renewable energy sources;
- exploiting the potential of culture and cultural heritage of global and European significance for increasing the attractiveness of Poland;
- supporting the maintenance of good health condition of employment resources;
- the development of modern academic centers, including educating specialists in the field of modern technology.

The main objective of the *Human Capital Operational Programme*¹⁴ is to increase employment and social cohesion, to which the implementation of six strategic objectives is expected to contribute, which include:

- raising the level of economic activity and employment opportunities for the unemployed and inactive;

13 Ministry of Regional Development, 2011: The Operational Programme Infrastructure and Environment (version 3.0, approved by the European Commission Decision of 21 December 2011) and the Ministry of Development and Infrastructure, 2013: Operational Programme Infrastructure and Environment. National Strategic Reference Framework 2007-2013. A detailed description of the priorities. Version 3.15, Warsaw, December 6, 2013

14 Ministry of Regional Development, 2013: Human Capital Operational Programme 2007-2013. National Strategic Reference Framework 2007 - 2013. Warszawa, July 19, 2013, and the Ministry of Regional Development, 2013: Detailed Description of Priorities Programme Human Capital. Version valid as of 1 July 2013, Warsaw.

12 Por. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2010: *Mapowanie form prawnych KSI*. Dokument elektroniczny.

- reducing areas of social exclusion;
- improving the adaptability of workers and enterprises to changes in the economy;
- promotion of public education at every stage of education while increasing the quality of educational services and their stronger correlation with the needs of the knowledge based economy;
- increasing the capacity of public administration to develop policies and provide quality services and strengthening partnership mechanisms;
- increasing territorial cohesion.

The main objective of the *Innovative Economy Programme*¹⁵ is the development of the Polish economy based on innovative enterprises, through the following specific objectives:

- increasing innovation;
- increasing the competitiveness of Polish science;
- increasing the role of science in economic development;
- increase the share of innovative products of the Polish economy in the international market;
- the creation of sustainable and better jobs;
- increased use of information and communication technologies in the economy.

*Technical Assistance Operational Programme*¹⁶ 2007-2013 is to ensure the smooth and efficient operation of the *National Strategic Reference Framework* for 2007-2013¹⁷, by ensuring funds for the support of all the horizontal actions and processes in the field of preparation, management, implementation, monitoring, evaluation and control of the NSRF, as well as support for project preparation and dissemination of information and promotion of structural instruments in Poland¹⁸.

Operational Programme Development of Eastern Poland is focused on "accelerating the pace of socio-economic development of Eastern Poland in accordance with the principle of sustainable development"¹⁹. The following were determined as its specific objectives:

- stimulating the development of a competitive knowledge-based economy;

- increasing access to broadband Internet in Poland and Eastern Europe and removing the irregularities in the functioning of the market for NGA networks and the basic infrastructure of broadband access to the Internet;
- development of selected metropolitan functions of provincial cities;
- improving the availability and quality of transport links in Polish Eastern provinces;
- increasing the role of sustainable tourism in the economic development of the macro-region;
- optimization of the implementation of OP Development of Eastern Poland.

*Regional Operational Programme Development of the Lublin Province*²⁰ aims to "improve the competitiveness of Lublin leading to faster economic growth and increase in the employment, taking into account natural and cultural resources of the region²¹," including:

- increasing the competitiveness of the region by supporting the development of modern sectors of the economy and by stimulating innovation;
- improvement of investment conditions of sustainable development in the province;
- increasing the attractiveness of the Lublin region as a place to live, work and rest in.

The implementation of the following measures is targeted at achieving these objectives²²:

- stimulating research, innovation and entrepreneurship;
- facilitating access to external, non-bank financing sources;
- facilitating the establishment and formation of companies;
- the development of specialized training services, consultancy and expert assistance for businesses;
- revitalization of degraded urban areas, which will restore the area's economic functions and social interest;
- construction or modernization of sewage treatment plants and water supply sources;
- the purchase of specialized equipment necessary for the efficient conduct of rescue and recovery from natural disasters and major accidents, including chemical rescue vehicles, ecological rescue, fire-fighting and rescue vehicle;
- improving the quality and accessibility of medical services in health care facilities through the purchase and modernization of medical equipment;
- maintenance and protection of cultural heritage, increasing the availability of facilities and cultural heritage and tourist destinations, as well as the development of active forms of tourism;

15 Ministry of Regional Development, 2011: Operational Programme Innovative Economy 2007-2013. Codified version, approved by the European Commission on 22 December 2011, Warsaw and the Ministry of Regional Development, 2013: A detailed description of the priorities of the Operational Programme Innovative Economy 2007-2013. Eighteenth edition of 22 October 2013.

16 Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: Program Operacyjny Pomoc Techniczna 2007-2013 (wersja z 29.10.2013 r. obowiązująca od 29.10.2013 r.), Warszawa, 29 października 2013r.

17 Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2007: *Polska. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 wspierające rozwój gospodarczy i zatrudnienie. Narodowa Strategia Spójności*. Warszawa, maj 2007r.

18 Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Pomoc Techniczna 2007-2013 (wersja z 08.10.2013 r. obowiązująca od 29.10.2013 r.), Warszawa, 8 października 2013r., s. 6.

19 Ministry of Regional Development, 2013: A detailed description of the priority axes of the Operational Programme Development of Eastern Poland 2007-2013. Document updated September 20, 2013, and the Ministry of Regional Development, 2012: The Development of Polish Eastern Europe 2007-2013. The updated version of the document approved by the European Commission on 28 June 2012, p. 6.

20 Zarząd Województwa Lubelskiego, 2013: *Regionalny Program Operacyjny Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013*. Wersja z 27 września 2013r.

21 Regional Board of Lublin, 2013: A detailed description of the priority axes of the Regional Operational Programme 2007-2013 Lublin. Detailing the program. Lublin

22 Source: Ministerstwo Rozwoju i Infrastruktury <http://www.rpo.lubelskie.pl/front/page/get/140/MRIL>

- projects which improve the quality of life of local communities and the creation of new jobs;
- modernization and equipment of educational facilities and social services.

Table 1. Volume and share of EU funds by analysed operational programmes in Poland 2007-2013

Name of operational programme	Value of EU funds allocation:	
	[in billion euro]	% total allocation
Infrastructure and Environment	28,3	42,1
Innovative Economy	8,7	12,9
Human Capital	10	14,9
Technical Assistance	0,5	0,7
Development of Eastern Poland	2,4	3,6
16 regional programmes	17,3	25,7
Total	67,9	100

Source: own elaboration based on data from the Ministry of Development and Infrastructure

Results

As of 30.11.2013 local beneficiaries of the province of Lublin signed contracts for 9233 projects with a total value of 18 178 272 000 PLN, of which 61.3% was EU funding.

The efficiency of the local beneficiaries of the province of Lublin in obtaining EU funds from different national operational programs varied significantly from 1.2% of the total EU funding of the Infrastructure and Environment to 33.1% of OP Development of Eastern Polish (Table 2).

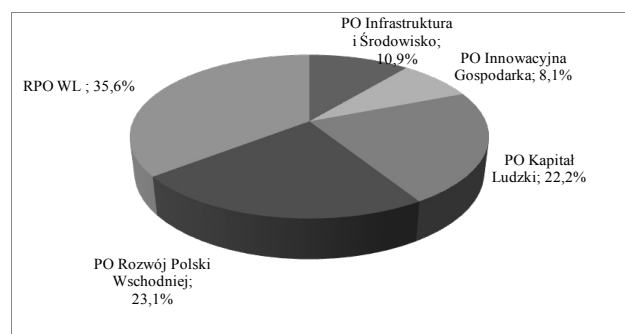
Table 2. Share of EU funds absorbed by local beneficiaries from four national operational programmes and from Operational Programme Development of Eastern Poland in total value of these funds absorbed by beneficiaries in Poland

Name of operational programme	Value of EU funding in the realized projects:		
	In Poland in total	In Lublin voivodeship*	
	[in thousand PLN]=[100%]	[thousand PLN]	[%]
Infrastructure and Environment	102847187	1207694	1,2%
Innovative Economy	33115308	828059	2,5%
Human Capital	38630666	2437021	6,3%
Technical Assistance	7797450	2577462	33,1%
Lublin voivodeship	4223416	3950780	94%

* The sum of EU funds raised from ROP WL by beneficiaries domiciled in the Lublin province

Source: own study based on data from SIMIK Ministry of Development and Infrastructure

The analysis of the structure of the total value of EU funding raised by the beneficiaries of the local province of Lublin by programs, indicates the largest share of the regional operational programme, almost aligned with the participation of Polish Operational Programme Development of Eastern Poland and OP Human Capital with the slightest participation (10.9%) of funds from the Infrastructure and Environment Programme (figure 1).



PO Infrastruktura..-OP Infrastructure and Environment
 PO Innowacyjna..-Innovative Economy OP
 PO Kapitał..-OP Human Capital
 RPO WR-RPO Lublin voivodeship

Figure 1. Share of EU finds absorbed under individual operational programmes in total value of EU co-financing absorbed by local beneficiaries from the Lublin voivodeship

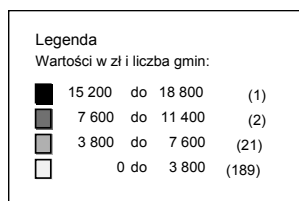
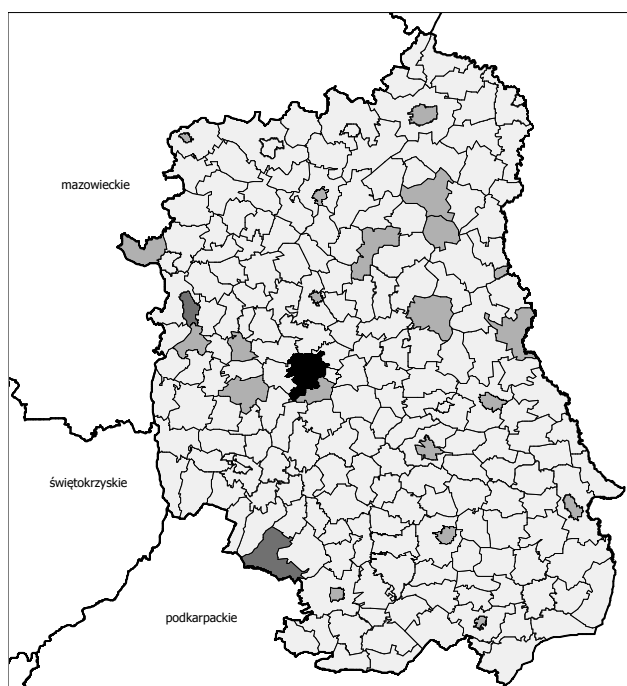
Source: own study based on data from SIMIK Ministry of Development and Infrastructure

The level of absorption of EU funds per capita was at the local level, very diverse (Figure 2). In the case of two local municipalities beneficiaries did not realize any projects co-financed by the Structural Funds. In the remaining units the value of EU funds per capita ranges between 30 PLN (municipality Terespol) and 9852 PLN (ZAP) and the maximum value significantly different from the other - 18798 PLN (Lublin).

In the case of 113 municipalities obtained EU funds per capita do not exceed one thousand PLN. However, in the 17 units the obtained EU funding was worth a total of more than 5000 PLN per 1 inhabitant. Although this group is dominated by municipalities (Biała Podlaska, Biłgoraj, Chełm, Lubartów, Puławy, Radzyń Podlaski i Tomaszów Lubelski) and urban-rural ((Włodawa, Zamość, Janów Lubelski, Kazimierz Dolny, Nałęczów i Parczew), and included also three rural municipalities (Podedwórze, Wisznice i Wola Uhruska).

The share of co-financing from the Structural Funds in the total value of projects implemented by local beneficiaries of the province of Lublin closed in the range of 30% to 85%²³, with only 12 municipalities are

²³ Lower range of the analyzed value presented in the legend of figure 3 closes in the borders (0%; 21,3%) as the graphic illustration presents data divided into 4 groups from 0% to 85% including also communes which have not obtained any funds from EU.



Legenda - Legend

Wartości w zł i liczba gmin - Values in PLN and number of communes

Do - to

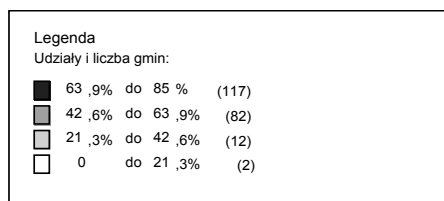
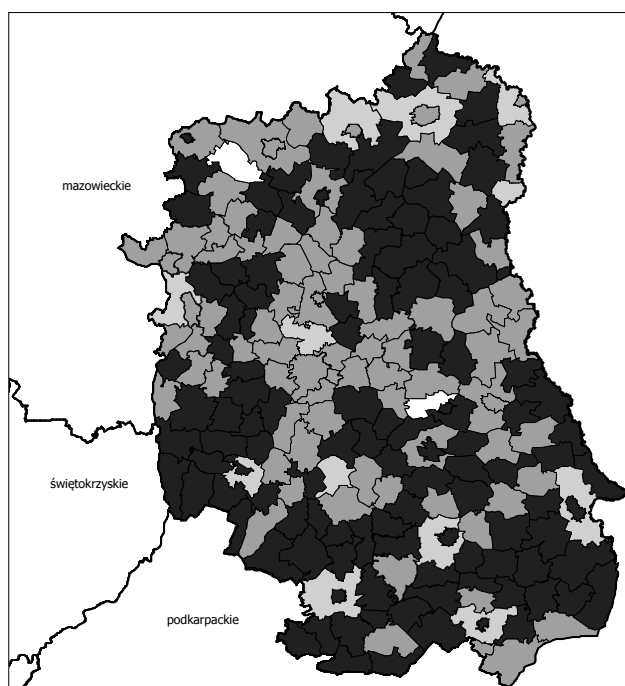
Figure 2. UE funds absorbed by local beneficiaries in 2007-2013 per 1 inhabitant

Source: own elaboration based on data from GUS and database of SIMIK of the Ministry of Development and Infrastructure

characterized by the share of less than 42.6%, while in the case of a total of 117 municipalities the amount of funds raised by local beneficiaries accounted for nearly 64% to 85% of the total value of projects (Figure 3).

The analysis of shares of European funds from ROP WL in total acquired EU funding (Figure 4) shows that for the 17 municipalities, this program was very important: for 12 of them, it amounted to 95%, and for 5 of them up to 100% of total raised structural funds. Radically different situation occurred in the case of 26 municipalities whose local beneficiaries when realizing projects co-financed by the Structural Funds, did not absorb anything from the pool of ROP WL.

Analysis of spatial differentiation of EU funds absorption of ROP Lublin Voivodeship on the basis of the share of total funds raised by the beneficiaries of the various local municipalities in the total allocation of this program indicates the existence of significant differences (Figure 5). The 26 municipalities are not



Legenda - Legend

Udziały i liczba gmin - Shares and number of communes

Do - to

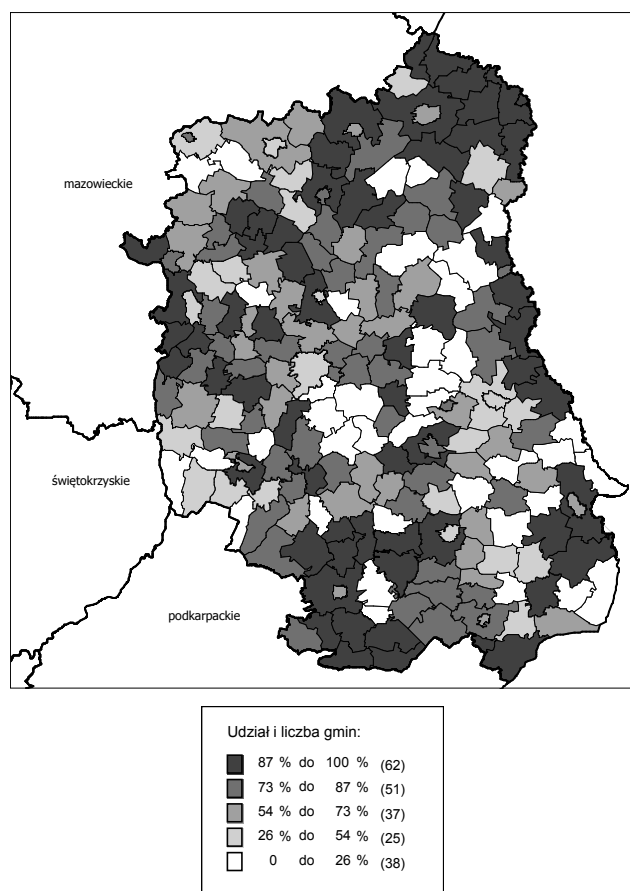
Figure 3. Share of EU co-financing in total value of projects realized by local beneficiaries in 2007-2013

Source: own elaboration based on data from GUS and database of SIMIK of the Ministry of Development and Infrastructure

projects under the program, and within 101 local municipalities' beneficiaries acquired from 0.1% to 0.9% of the total EU funding. In contrast, a record share up to 39.3% of the total amount of the grant was acquired by local beneficiaries of Lublin in through the implementation of 1256 projects. The second place in terms of the value of 4.2% was acquired ex aequo by beneficiaries of the city of Biała Podlaska through the implementation of 139 projects and the city of Puławy through the implementation of 89 projects.

Conclusions

Local beneficiaries of the province of Lublin in the 2007-2013 budget period obtained funds within three analyzed countrywide operational programmes, i.e. OP Infrastructure and Environment, OP Innovative Economy and OP Human Capital as well as from the OP Development of Eastern Poland and Regional Operational Programme for Lublin Voivodeship. A special



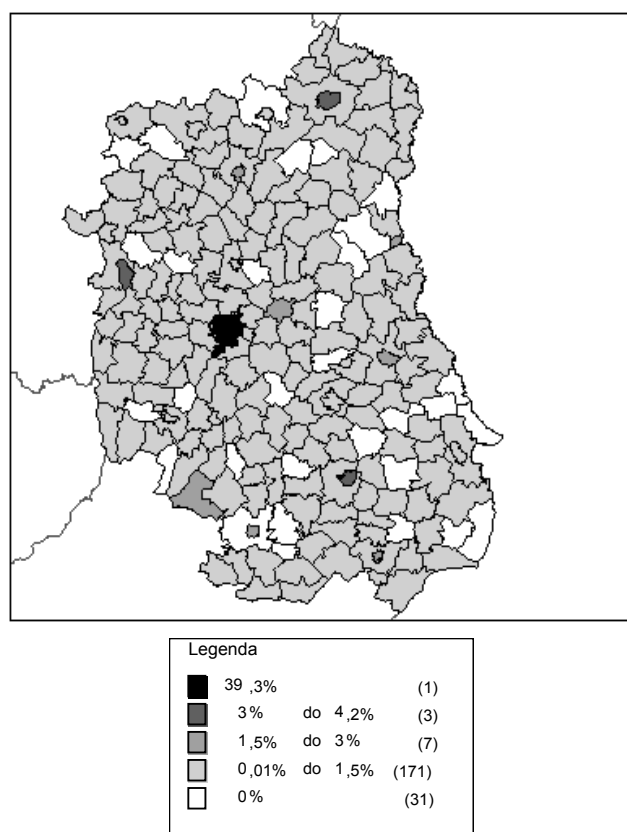
Udział i liczba gmin - Share and number of communes

Figure 4. Share of EU co-financing absorbed under Regional Operational Programme of Lubelskie Voivodship in total value of co-financing absorbed under all operational programmes

Source: own elaboration based on data from GUS and database of SIMIK of the Ministry of Development and Infrastructure

case is the absorption of EU funds from OP Technical Assistance, whose objectives and scope define at the same time its beneficiaries, which include government agencies, or entities that do not meet the criteria adopted in this study to identify local beneficiaries. This is an example of an indicated in the introduction of this paper relationship between the objectives and areas of impact of the program and the possibilities of obtaining them by various groups of beneficiaries, and thus 'causing spatial differentiation of absorption.

The results of the analysis of the absorption of EU funds analyzed per 1 inhabitant indicate the occurrence of two phenomena. The first is a very large span of the analyzed indicator: 0 PLN in communities where no projects are implemented which could be co-financed by the Structural Funds, through the lowest amount of grant being 30 PLN to a maximum of 18798 PLN per 1 inhabitant in Lublin, where the value of acquired funding from EU is almost twice higher than the second largest value in the researched group of muni-



*Legenda - Legend
Do - to*

Figure 5. Share of EU co-funding absorbed by local beneficiaries from individual communes under Regional Operational Programme of Lubelskie Voivodship in total value of co-financing absorbed under this programme

Source: own study based on GUS data and database of SIMIK of the Ministry of Development and Infrastructure

palities of 9852 PLN (in Puławy). The second phenomenon is the fact of a large diversity of structures in the surveyed municipalities according to the criterion of acquired funding: local beneficiaries of more than 50% of municipalities have acquired funding worth less than 1000 PLN per 1 inhabitant, and less than 8% of the communes of more than 5000 PLN. In the latter case, these are large cities or urban and rural communes, that is, units with relatively larger population and more densely populated areas. Local and regional urban centers are the real exchange service centers and centers of commercial, administrative and often of educational character. This is due to the increased number of potential beneficiaries of local authorities, with their greater diversity in terms of legal status and in terms of the nature and scope of activities. This results in the occurrence of a greater variety of needs entitling to benefit from a greater variety of activities under the programs. At the same time relatively better socio-economic situation of medium and large cities in the region increases the possibility of local beneficia-

ries who apply for EU funds to support projects of high value, thus requiring a relatively large financial contribution of their own.

ROP of Lublin Province had a special significance for local beneficiaries of 5 communes in which they constituted 100% of EU financing, and 12 municipalities, where it made 95% of such funding. In contrast, extremely different situation occurred in the case of 26 municipalities where local beneficiaries realizing projects co-financed by Structural Funds, did not absorb anything from ROP of LP. These are rural communities, where the value of the structural funds absorbed per capita does not exceed 750 PLN, and EU funding in the total cost of the projects is 85%, because they use mainly the means from the Human Capital OP.

Spatial differentiation of EU funds absorption of ROP of LP has a similar character to the spatial variation of total absorption of EU funds - the largest share of ROP of LP was acquired in Lublin, and then by the largest cities in the region.

Spatial differentiation of absorption of EU funds from operational programs 2007-2013 in the province of Lublin indicates an increased acquisition of these measures by local beneficiaries from urban and urban-rural communes who are either local or regional administrative centres and service and trade centres.

References:

1. Drejerska N., Kołyska J., 2009: *Doświadczenia samorządów w pozyskiwaniu środków z funduszy unijnych na rozwój obszarów wiejskich*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 2009, T. 11, z. 4, s. 72-77.
2. European Commission, 2010: *Europe 2020. Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth*. Brussels.
3. European Council, 2006: *Council Regulation (EC) No 1083/2006 of 11 July 2006 laying down general provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund and the Cohesion Fund and repealing Regulation (EC) No 1260/1999*. Official Journal of the European Communities, L 210 of July 31, 2006
4. European Union, 2006: *Regions and Cities for Growth and Jobs: An overview of Regulations 2007-2013 on Cohesion and Regional Policy*. Inforegio factsheet 2006.
5. European Union, 2011: *Cohesion policy 2014-2020. Investing in growth and jobs*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
6. Milewska A., 2007: *Fundusze strukturalne jako instrument wsparcia inwestycji gminnych i ich znaczenie dla rozwoju lokalnego*. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 2007, T. 9, z. 2, s. 247-255.
7. Milewska A., 2011: *Use of the EU funds in financing of public services performed by local self-government units [w:] Development prospects of rural areas lagging behind in the CEE region: conference proceeding: Gödöllő, Hungary, 24-27 May 2011*, s. 193-201.
8. Ministerstwo Rozwoju i Infrastruktury, 2013: *Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007 – 2013. Szczegółowy opis priorytetów*. Wersja 3.15, Warszawa, 6 grudnia 2013 r.
9. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2007: *Polska. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 wspierające rozwój gospodarczy i zatrudnienie. Narodowa Strategia Spójności*. Warszawa, maj 2007r.
10. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2010: *Mapowanie form prawnych KSI*. Dokument elektroniczny pobrany z http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/analizyraportypodsumowania/strony/ksi_raporty.aspx w dniu 01.11.2013r.
11. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2011: *Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko* (wersja 3.0, zaakceptowana przez Komisję Europejską decyzją z 21 grudnia 2011 r.)
12. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2011: *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007-2013*. Wersja ujednolicona, zatwierdzona przez Komisję Europejską w dniu 22 grudnia 2011 r. Warszawa.
13. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2012: *Program Rozwój Polski Wschodniej 2007-2013*. Zaktualizowana wersja dokumentu zaakceptowana przez Komisję Europejską w dniu 28 czerwca 2012 r.
14. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Program Operacyjny Kapitał Ludzki 2007-2013*. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013. Warszawa, 19 lipca 2013 r.
15. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Program Operacyjny Pomoc Techniczna 2007-2013* (wersja z 29.10.2013 r. obowiązująca od 29.10.2013 r.), Warszawa, 29 października 2013r.
16. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Szczegółowy opis osi priorytetowych Programu Rozwój Polski Wschodniej 2007-2013*. Dokument zaktualizowany 20 września 2013 r.
17. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Kapitał Ludzki*. Wersja obowiązująca od 1 lipca 2013 r. Warszawa.
18. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013*. Wersja ośmiennasta z 22 października 2013 r.
19. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego*

- Pomoc Techniczna 2007-2013 (wersja z 08.10.2013 r. obowiązująca od 29.10.2013 r.), Warszawa, 8 października 2013r.
20. Poczta Polska, 2013: Oficjalny Spis Poczтовых Numerów Adresowych. Warszawa, październik 2013. Dokument elektroniczny pobrany z <http://www.poczta-polska.pl/hermes/uploads/2013/02/spispna.pdf> w dniu 01.11.2013r.
 21. Pomianek I., 2006: *Szanse rozwoju sektora MŚP w świetle realizacji sektorowego programu operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw na lata 2004-2006*, [w:] *Szanse rozwoju polskiego sektora MŚP na Jednolitym Rynku Europejskim*. Praca zbiorowa. T. 2. Wspieranie rozwoju MŚP na Jednolitym Rynku Europejskim / pod red. Otto J., Stanisławski R., Łódź: Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej. S. 84-93.
 22. Powęska H., 2006: *Optymalne wykorzystanie dóbr kultury dla potrzeb rozwoju funkcji turystycznej przy wsparciu z funduszy strukturalnych UE - ujęcie modelowe*. [w:] *Sposoby wykorzystania dóbr kultury dla potrzeb rozwoju funkcji turystycznej na Mazowszu przy wsparciu z funduszy regionalnych*, red. nauk. Halina Powęska. Warszawa, Wydawnictwo SGGW, s. 77-93.
 23. Rakowska J., 2012: *Statystyczne i praktyczne znaczenie środków unijnych dla gmin*. [w:] Sokołowski J., Sosnowski M., Żabiński A. (red.), *Finanse Publiczne. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 247.*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, s. 325-335.
 24. Rakowska J., 2010: *Udział sektora MSP w realizacji projektów w ramach wybranych działań SPO Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw w latach 2004-2006 na obszarach wiejskich*, *Acta Oeconomia* 9 (2) 2010, str. 153-162.
 25. Rakowska J., 2011: *Support for Innovations in Higher Education in Poland under Selected Operational Programmes since 2004*. *Proceedings of TIIM2011 Conference: 28-30 June, 2011 Oulu Finland* / ed. by Merja Savolainen [et al.]. Dokument elektroniczny. Oulu, 2011. Str. 1279-1293.
 26. Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 8 marca 2013 r. w sprawie udzielania pomocy publicznej w ramach programów Europejskiej Współpracy Terytorialnej, 2007-2013. Dz. U. RP z dnia 18 marca 2013r., poz. 365.
 27. Rozporządzenie Rady (WE) nr 1260/1999 z dnia 21 czerwca 1999r. wprowadzającego ogólne przepisy dotyczące funduszy strukturalnych, art. 1.
 28. Wojewódzka-Wiewiórska A., 2012: *Obtaining Funds from the EU Budget by Rural Communes of Masovian Voivodeship*, *Journal of Agribusiness and Rural Development*, Poznań, Issue 2(24)/2012, s. 273-283.
 29. Wojewódzka-Wiewiórska A., 2012: *Zróżnicowanie absorpcji środków z budżetu UE w gminach województwa mazowieckiego*, *Roczniki Naukowe SE-RiA*, Tom XIV, Zeszyt 3, Warszawa-Poznań- Białystok 2012, s. 430-433.
 30. Wojewódzka-Wiewiórska A., 2013: *Typologia gmin województwa mazowieckiego ze względu na absorpcję środków z budżetu Unii Europejskiej i poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego*, *Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, T. 100, z. 2, Warszawa 2013, s. 15-24.
 31. Zając J., 2008: *Absorpcja wybranych unijnych środków pomocowych UE dla rolnictwa i obszarów wiejskich w kontekście obciążenia regionów Polski problemowymi obszarami wiejskimi*. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* 2008, T. 10, z. 4, s. 486-490.
 32. Zając J., 2008: *Fundusze strukturalne jako źródło finansowania projektów z zakresu turystyki w województwie mazowieckim w latach 2004-2006*, [w:] *Sposoby wykorzystania dóbr kultury dla potrzeb rozwoju funkcji turystycznej na Mazowszu przy wsparciu z funduszy regionalnych*, red. nauk. Halina Powęska. Warszawa, Wydawnictwo SGGW, s. 77-93.
 33. Zając J., Wojewódzka A., Stawicki M., 2009: *Uwarunkowania absorpcji funduszy strukturalnych na poziomie powiatów. Analiza i rekomendacje*. Warszawa, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
 34. Zarząd Województwa Lubelskiego, 2013: *Regionalny Program Operacyjny Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013*. Wersja z 27 września 2013r.
 35. Zarząd Województwa Lubelskiego, 2013: *Szczegółowy opis osi priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013. Uszczegółowienie programu*. Lublin.

Address for correspondence:

dr inż. Joanna Rakowska
 Warsaw University of Life Sciences
 Faculty of Economic Sciences
 Nowoursynowska St. 166; 02-787 Warsaw, Poland
 e-mail: joanna_rakowska@sggw.pl
 phone: +48 22 59 34 076

TURYSTYKA I REKREACJA DZIECI I MŁODZIEŻY JAKO SZANSA PODNOSZENIA AKTYWNOŚCI TURYSTYCZNEJ W REGIONACH

Małgorzata Luberda

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Streszczenie: Celem niniejszego artykułu była próba wyodrębnienia czynników decydujących o rozmiarach uczestnictwa dzieci i młodzieży w różnych formach turystyki organizowanej przez PTTK oraz zbadanie działalności programowej oddziałów i kół PTTK, które wydają się mieć kluczowe znaczenie z punktu widzenia podnoszenia aktywności turystycznej w regionach. Istotnym celem było zbadanie czy funkcjonowanie Szkolnych Kół Krajoznawczo-Turystycznych PTTK w macierzystych regionach ma wpływ na wzrost aktywności turystycznej.

W celu uzyskania informacji na temat roli turystyki w podnoszeniu aktywności turystycznej regionu przeprowadzono badania ankietowe na grupie uczniów uprawiających turystykę w SKKT PTTK. Celem badań była diagnoza stanu aktywności turystycznej dzieci i młodzieży – członków SKKT PTTK.

Motywami, które przyciągnęły dzieci i młodzież do podjęcia działalności turystyczno-krajoznawczej były: chęć zabawy, możliwość odprężenia się po nauce oraz możliwość zdobycia nowych umiejętności i wiadomości oraz technik turystycznych.

Badania wykazały, że dzieci i młodzież szkolna najczęściej poświęcają na aktywność turystyczną od 2 do 10 godzin tygodniowo, w przeważającym stopniu odbywa się to w weekendy. Na udział w turystyce dzieci i młodzieży wpływa fakt, że zajęcia są interesujące.

Wśród form turystyki organizowanej przez Szkolne Koła Krajoznawczo-Turystyczne PTTK dominuje udział w wycieczkach. Formy turystyki jakie oferują w działalności koła SKKT PTTK przeważa turystyka piesza: nizinna i górską. Dużą popularnością cieszy się też imprezy na orientację.

Słowa kluczowe: aktywność turystyczna, rozwój turystyki, regionalizacja turystyczna, turystyka

Wstęp

Wobec obecnych zagrożeń, wynikających z rozwoju cywilizacyjnego, szczególne znaczenie należy dopatrywać w aktywności turystycznej, a przede wszystkim w aktywnych formach spędzania czasu wolnego. Turystyka i rekreacja mają wpływ na kształtowanie pełnej osobowości człowieka i są uznawane za nieodzowną część jego wychowania. Jednak, jak dowodzą wyniki badań, społeczeństwo polskie jest za mało zaangażowane w turystykę i rekreację (Grzywacz 2008, s.7).

Regiony turystyczne Polski cechują się wartościami i atrakcyjnymi walorami oraz zróżnicowaniem zagospodarowania turystycznego. Walory wykorzystywane są w działalności turystycznej przez turystów indywidualnych bądź grupowych, w tym przez organizacje społeczne, m.in. przez Polskie Towarzystwo Turystyczno-Krajoznawcze. Jego istotną częścią są Szkolne Koła Krajoznawczo-Turystyczne PTTK. Aktywizują one młodzież i dzieci do systematycznej działalności turystyczno-krajoznawczej. Działalność ta jest głównie realizowana w miejscowościach i regionach, z których wywodzą się młodzi ludzie (Dąbrowski, Rowiński 2006, s.299).

Aktywność turystyczna jest uwarunkowana wieloma czynnikami społecznymi, ekonomicznymi, politycznymi, przestrzenno-kulturowymi, losowymi i innymi. Aktywność turystyczna określana jest przez K. Łopacińskiego jako „całokształt czynności związa-

nych z przygotowaniem i uprawianiem turystyki oraz różnymi formami jej przeżywania. Jednak podstawowym przejawem aktywności turystycznej jest samo uprawianie turystyki” (Łopaciński 1986, s. 62-82). Z. Lubowicz, który pod tym pojęciem rozumie „działania ukierunkowane na realizację różnych celów związanych z wyjazdem, a także kryterium aktywności turystycznej, a za kryterium aktywności turystycznej przyjmuje nawet pojedynczy fakt wyjazdu, bez względu na cele jakim miał on służyć” (Lubowicz 1995). Pod pojęciem aktywności turystycznej powinno się rozumieć wszystkie wyjazdy poza miejsce zamieszkania z wyjątkiem tych, których celem jest regularne pobieranie nauki lub wyjazdy pozostające w sprzeczności z ogólnie przyjętymi normami.

Aktywność turystyczna dzieci i młodzieży związana jest z czasem wolnym, dlatego warto zwrócić uwagę na definicję czasu wolnego. Definicja czasu wolnego, którą posługuje się zespół ekspertów UNESCO w międzynarodowych badaniach czasu wolnego „obejmuje wszystkie zajęcia, w których jednostka może oddawać się z własnej chęci bądź dla wypoczynku, rozrywki, rozwoju swych wiadomości lub swojego kształcenia (bezinteresownego), swojego dobrowolnego udziału w życiu społecznym, po uwolnieniu się od obowiązków zawodowych, rodzinnych i społecznych”. Definicja ta wywodzi się z koncepcji czasu wolnego Dumażediera (Czajka 1974, s. 39). Jak pisze E. Wnuk-Lipiński czas wolny to „czas pozostający do osobistej dyspozy-

cji człowieka po spełnieniu przez niego obowiązków zawodowych, rodzinnych, szkolnych oraz po zaspokojeniu potrzeb biologicznych organizmu" (Wnuk-Lipiński 1972, s.10-11).

Na podstawie przytoczonych definicji czasu wolnego należy zauważyć, że jest to przede wszystkim czas, którego zagospodarowanie podlegać powinno swobodnemu wyborowi jednostki (Woźniak 2010).

Materiał i metody badawcze

W publikowanych studiach teoretycznych i empirycznych z tego obszaru analizie poddaje się zwykle znaczenie turystyki w ujęciu ekonomicznym, społecznym, socjologicznym itp. Rozważania obejmują skalę globalną i gospodarki narodowe, jednak coraz częściej zainteresowanie kierowane jest na płaszczyznę regionalną i lokalną (Ignasiak-Szulc 2009, s.674). Niniejszy artykuł wpisuje się w ten nurt. Jego celem jest określenie możliwości wykorzystania turystyki i rekreacji dla podnoszenia aktywności turystycznej w regionach. Celem badań była diagnoza stanu aktywności turystycznej dzieci i młodzieży - członków SKKT PTTK. Za cele szczegółowe przyjęto:

- określenie czynników decydujących o rozmiarach uczestnictwa dzieci i młodzieży w różnych formach turystyki organizowanej przez PTTK;
- zbadanie czy funkcjonowanie SKKT PTTK w macierzystych regionach ma wpływ na wzrost aktywności turystycznej;
- uzyskanie opinii czy działalność programowa oddziałów i kół PTTK wzbogaca rozwój turystyki.

W celu uzyskania informacji na temat roli turystyki w podnoszeniu aktywności turystycznej w regionach przeprowadzono badania ankietowe na grupie uczniów uprawiających turystykę w SKKT PTTK w sierpniu 2013 roku.

Zagadnienia poruszone w kwestionariuszu ankietowym dotyczyły następujących kwestii:

- motywów uczestnictwa badanych osób w turystyce,
- inspiracji aktywności turystycznej,
- potrzeby uczestnictwa w turystyce,
- zakresu uczestnictwa badanych w turystyce,
- form i dyscyplin turystyki organizowanych przez SKKT PTTK.

Zamieszczenie w kwestionariuszu ankietowym trzech pytań metryczkowych pozwoliło na dokonanie charakterystyki respondentów ze względu na wiek, miejsce stałego zamieszkania oraz rodzaj szkoły.

W badaniu wzięły udział 54 osoby - członkowie SKKT PTTK, z czego 29 to dziewczęta (co stanowi 54% ankietowanych) i 25 chłopców (46%) . Uwzględniono trzy grupy wiekowe: osoby do 12 lat, 13-15 lat, 16 lat i więcej. Badania miały charakter pilotażowy, w przyszłości planowane są badania obejmujące teren

całej Polski, ze szczególnym zwróceniem uwagi na członków SKKT PTTK.

Najliczniejszą grupę stanowiły dzieci w wieku do 12 lat (37,0%) oraz z przedziału wiekowego 13-15 lat (37,0% respondentów). Ponad połowa badanych pochodziła ze wsi – 59,3% (32 osoby). Miało na to wpływ miejsce prowadzonych badań ankietowych, a mianowicie teren Gorczańskiego Parku Narodowego, który odwiedzają najczęściej dzieci i młodzież z okolicznych wsi, jak: Niedźwiedź, Kamienica, Mszana Dolna, Ochotnica Dolna, Ponice oraz Rdzawka.

Z uzyskanych odpowiedzi wynika, że największa liczba badanych tj. 29 osób (53,7%) uczęszcza do szkoły podstawowej, natomiast 22,2% do gimnazjum.

Badania aktywności turystycznej młodzieży

Aktywność ruchowa jest jedną z podstawowych składowych zdrowego stylu życia. Wpływa ona w zasadniczym stopniu na stan zdrowia i samopoczucie człowieka (Drygas, 2001, s.119).

Wyniki licznych badań wskazały na wzrost świadomości dotyczącej wpływu aktywności ruchowej na zdrowie człowieka. Wzrost świadomości nie wpływa jednak na wzrost udziału w aktywnych formach spędzania czasu wolnego. Wyniki badań wskazały, że 10-20% dorosłej części społeczeństwa wykazuje zadowalającą aktywność fizyczną. Większość dorosłych Polaków spędza czas wolny w sposób bierny, a poziom sprawności i wydolności fizycznej dzieci i młodzieży ulega systematycznemu pogorszeniu. W żadnej kategorii wiekowej chłopcy nie dorównują rówieśnikom sprzed 20 lat (Bezulska 2010, s. 111).

Zjawisko fizycznej bierności, niestety, nasila się w Polsce od najmłodszych lat, gdzie już 5 latnie przedszkolaki spędzają średnio 2,8 godzin dziennie przed telewizorem (Marciniak, 2007). Polska wśród sześciu krajów europejskich znalazła się na ostatnim miejscu w odniesieniu do odsetka osób deklarujących wzmożoną aktywność ruchową, osiągając wynik 6,4%, natomiast w klasyfikacji krajów na podstawie kryterium „siedzącego trybu życia” zajęła pierwsze miejsce. 73% respondentów przyznała się do takiego stylu życia (Project Bridging East-West Health Gap 2001).

Przyczyny przedstawionych niedostatków aktywności fizycznej jest wiele, jednak należałoby zwrócić szczególną uwagę na zanikający brak potrzeby ruchu i nawyku poruszania się (Bezulska 2010, s.111). Według Jagiera „organizm człowieka jest genetycznie zaprogramowany na aktywny styl życia, a ruch jest jego biologiczną potrzebą” (Jagier 1999, s.23).

Biorąc pod uwagę konieczność zaspokojenia potrzeb młodego człowieka i kształtowania nawyków, niezastąpieni są w tej roli rodzice. Rodzina jest podstawową jednostką funkcjonującą w społeczeństwie, to ona kształtuje jako pierwsza system wartości, uczy i wychowuje.

Liczne badania wskazały na istotny wpływ rodziców na uczestnictwo dzieci w aktywności ruchowej, jednak ich udział często ograniczał się głównie do zapisania dziecka na zajęcia sportowe lub rekreacyjne oraz do zakupu sprzętu sportowego. Kosmocińska wśród przyczyn niedostatku aktywności fizycznej dzieci i młodzieży na pierwszym miejscu wymieniła postawy rodziców, następnie brak predyspozycji genetycznych, sposób prowadzenia zajęć z wychowania fizycznego, pokusy medialne, obniżoną odporność (zanieczyszczenia środowiska) oraz strach przed rywalizacją, porażką (Mandziuk, Tello 2005, s.182).

Badania przeprowadzone przez P. Różyckiego w 1999 wśród młodzieży szkół ponadpodstawowych Krakowa wykazały, że najwięcej osób uprawia turystykę w klasie I, najmniej zaś w klasie III. Co oznacza, że aktywność turystyczna w miarę dorastania młodzieży maleje.

Czas wolny poza zajęciami w szkole młodzież najchętniej spędza spotykając się z przyjaciółmi i znajomymi (71,5%). Prawie 37% ogółu uprawia sport rekreacyjnie, a trochę ponad 10% wyczynowo. W czasie roku szkolnego, od poniedziałku do piątku, brak jest właściwie okazji do regularnych lub sporadycznych wyjazdów turystycznych (Różycki 2001, s. 89).

Również w soboty i niedziele czas wolny młodzież przeznacza na spotkania ze znajomymi i przyjaciółmi (ok.67%), wyjeżdża poza miasto ponad 27% badanych. Ponad ¼ młodzieży uprawia turystykę weekendową (Różycki 2001, s. 89). Coraz częściej na wycieczki wykorzystywane są dni, które w Polsce należą tzw. długich weekendów. Wybór takich terminów jest zrozumiały i oczywisty w przypadku najmłodszej grupy wiekowej. Uzależnione jest to od terminów nakładanych przez szkoły i uczniowie nie mają możliwości zrezygnowania z zajęć. Dlatego najchętniej wykorzystywane są wakacje, które nie kolidują z nauką (Awe-dyk 2008, s.15).

Uwagę zwraca stosunkowo niska aktywność turystyczna w okresie ferii zimowych. Aż, 42,5% ogółu

badanych dwutygodniową przerwę w nauce spędza w domu, nigdzie nie wyjeżdżając. Natomiast wakacje są dla młodzieży szkolnej okresem szczególnej aktywności turystycznej. Ponad 83% badanych deklaruje aktywność turystyczną. Młodzież krakowska najczęściej wakacje spędza w górach (43%), nad jeziorem i nad morzem przebywało ¼ badanej populacji. Uwagę zwraca stosunkowo wysoki odsetek osób wyjeżdżających za granicę (ponad 27%) (Różycki 2001, s.91).

Wyniki badań ankietowych

Pytania w kwestionariuszu ankiety odnoszą się do działalności w SKKT PTTK. Problematyka badań dotyczyła:

- motywów dzieci i młodzieży do podejmowania działalności w SKKT PTTK z podziałem na motywy zewnętrzne i wewnętrzne;
- zakresu uczestnictwa badanych w turystyce;
- ilości czasu poświęconego na tę działalność;
- nastawienia do uczestnictwa;
- powodów, dla których dzieci i młodzież uczestniczy w działalności turystycznej;
- form turystyki, w których biorą udział uczestnicy;
- uczestnictwa dzieci i młodzieży w dyscyplinach turystyki.

Najczęstszym powodem, dla którego dzieci i młodzież podejmuje działalność w SKKT PTTK jest czynnik związany z chęcią zabawy – tak odpowiedziało 33,0% badanych (tabela 1). Na drugim miejscu znalazła się możliwość odprężenia po nauce (19,2%, tj. 10 osób). 16,5% ankietowanych uważa, że istotnym motywem skłaniających ich do podjęcia działalności w SKKT PTTK jest możliwość zdobycia nowych umiejętności, wiadomości oraz technik turystycznych. Następnymi w kolejności motywami skłaniającymi do podjęcia aktywności turystyczno-krajoznawczej w ramach SKKT

Tabela 1. Motywy skłaniające do podejmowania działalności, z uwzględnieniem wieku

Kategoria odpowiedzi	Grupa wiekowa			Ogół badanych
	do 12 lat	13-15 lat	16 lat i więcej	
	%	%	%	
Przykład rodziców	4,2	3,5	3,0	3,6
Przykład kolegów	10,0	9,2	7,5	9,1
Potrzeba zagospodarowania wolnego czasu	11,5	12,4	11,0	11,7
Chęć zabawy	35,5	30,2	33,3	33,0
Chęć poprawy zdrowia	6,2	7,6	6,8	6,9
Możliwość zdobycia nowych umiejętności, wiadomości oraz technik turystycznych	14,4	18,5	16,8	16,5
Możliwość odprężenia po nauce	18,2	18,6	21,6	19,2
Inne motywy	0,0	0,0	0,0	0,0
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne

PTTK były: potrzeba zagospodarowania czasu wolnego (11,7%) oraz przykład kolegów (9,1%).

Mniej ważne czynniki determinujące uczestnictwo dzieci i młodzieży w działalności turystyczną to: nadzieja na poprawę zdrowia (6,9%), a także przykład rodziców (3,6%). Żaden z respondentów nie podał innego motywu.

Uzasadniając rozkład prezentowanych odpowiedzi należy podkreślić, że wybór powodowany jest poszukiwaniem w czasie wolnym motywów hedonistycznych, związanych z osiągnięciem przyjemności i radości z uczestnictwa.

Dla 19,2% badanych ważnym czynnikiem determinującym zaangażowanie się w działalność SKKT PTTK była możliwość odprężenia się po nauce. Dzieci z grupy wiekowej do 12 lat rzadziej niż ogół próby wskazywali ten motyw. Różnice powodowane są mniejszym obciążeniem szkolnym jak i domowym dzieci, co kreuje mniejsze potrzeby wypoczynku.

Wobec zagrożeń wynikających z rozwoju cywilizacji, szczególnego znaczenia nabiera aktywność ruchowa, a przede wszystkim aktywne formy spędzania czasu wolnego.

Wśród głównych motywów skłaniających dzieci i młodzież do podjęcia działalności w SKKT PTTK były czynniki wewnętrzne (84,4%) - tabela 2. Natomiast motywy zewnętrzne (naśladownictwo) wskazało tylko 15,6% ankietowanych.

Widoczna jest prawidłowość, że im młodsza grupa wiekowa, tym większy odsetek respondentów z grupy

kierował się namową rodziców jako motywem skłaniającym do podjęcia działalności w SKKT PTTK (dla poszczególnych grup wiekowych było to odpowiednio: 4,2%, 3,5%, 3,0%).

Czynnikiem określającym wielkość uczestnictwa dzieci i młodzieży w działalności turystycznej SKKT PTTK jest ilość czasu przeznaczanego na tę działalność w tygodniu.

W świetle badań 57,7% ankietowanych uczestniczy w turystyce od 2 do 10 godzin w tygodniu. 29,1% badanych w tym samym czasie przeznacza na aktywność turystyczną od 1 do 2 godzin (tabela 3). Tylko 9,7% ankietowanych przeznacza na działalność turystyczną więcej niż 10 godzin w tygodniu.

Turyści z najmłodszej grupy wiekowej uczestniczyli najczęściej w wycieczkach najkrótszych. Wynika to najprawdopodobniej z faktu, że wycieczki poznawcze są dość męczące, w związku z tym nauczyciele i przewodnicy starają się wybierać wycieczki z programem niewymagającym zbyt intensywnego wysiłku fizycznego, zarówno pod względem intensywności zwiedzania, jak i liczby dni.

Na potrzeby badania wyznaczone zostały trzy wymiary czasu wolnego: okres krótki mierzony w godzinach (podczas dni roboczych), średni (podczas weekendu) oraz długi, mierzony w dniach w czasie wakacji, ferii czy w czasie przerw świątecznych (Dąbrowski, Rowiński 2006, s.309). Aż 39,0% badanych uczestniczy w działalności turystycznej SKKT PTTK w weekendy (tabela 4). 26,7% respondentów uprawia

Tabela 2. Motywy wewnętrzne i zewnętrzne, z uwzględnieniem wieku

Kategoria odpowiedzi	Grupa wiekowa			Ogół badanych
	do 12 lat	13-15 lat	16 lat i więcej	
	%	%	%	%
Motywy wewnętrzne	82,4	81,7	91,0	84,4
Motywy zewnętrzne	17,6	18,3	9,0	15,6
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0

Do motywów wewnętrznych zaliczono: potrzebę zagospodarowania wolnego czasu, chęć zabawy, chęć poprawy zdrowia, możliwość zdobycia nowych umiejętności, możliwość odprężenia po nauce.

Do motywów zewnętrznych zaliczono: przykład rodziców oraz przykład kolegów.

Źródło: opracowanie własne

Tabela 3. Czas poświęcony na aktywność turystyczną. W tygodniu, z sobotą i niedzielą łącznie, w analizowanych grupach wiekowych

Kategoria odpowiedzi	Grupa wiekowa			Ogół badanych
	do 12 lat	13-15 lat	16 lat i więcej	
	%	%	%	%
Od 1 do 2 godzin	25,2	25,0	40,4	29,1
2-10 godzin	64,0	59,5	46,2	57,7
Powyżej 10 godz.	6,0	12,3	10,5	9,5
Brak danych	4,8	3,2	2,9	3,7
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne

Tabela 4. Terminarz działalności turystycznej, z uwzględnieniem wieku

Kategoria odpowiedzi	Grupa wiekowa			Ogół badanych
	do 12 lat	13-15 lat	16 lat i więcej	
	%	%	%	
W dni powszednie	9,2	10,1	12,4	10,4
W weekendy	41,7	38,7	35,6	39,0
W czasie przerw świątecznych	2,2	2,4	2,9	2,5
W ferie zimowe	17,4	15,0	12,5	15,2
W wakacje letnie	25,0	27,2	28,3	26,7
W trakcie zajęć szkolnych	4,5	6,6	8,3	6,3
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne

Tabela 5. Staż uczestnictwa, z uwzględnieniem wieku

Kategoria odpowiedzi	Grupa wiekowa			Ogół badanych
	do 12 lat	13-15 lat	16 lat i więcej	
	%	%	%	
Mniej niż 1 rok	14,5	15,7	14,1	14,8
1 rok	27,4	17,3	26,6	23,5
2 lata	23,6	27,1	16,8	23,1
Więcej niż 2 lata	31,5	38,9	40,5	36,6
Brak danych	3,0	1,0	2,0	2,0
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne

Tabela 6. Nastawienie do uczestnictwa, z uwzględnieniem płci

Badany uczestniczy	Płeć respondenta		Ogół badanych
	dziewczęta	chłopcy	
	%	%	
Chętnie	96,8	94,0	95,5
Niechętnie	1,2	3,9	2,5
Brak danych	2,0	2,1	2,0
Ogółem	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne

Tabela 7. Powody, dla których dzieci i młodzież chętnie uczestniczą w działalności turystycznej SKKT PTTK, z uwzględnieniem płci

Kategoria odpowiedzi	Płeć respondenta		Ogół badanych
	dziewczęta	chłopcy	
	%	%	
Zajęcia są interesujące	75,4	72,5	74,1
Zajęcia prowadzi nauczyciel ze szkoły	15,6	13,9	14,8
Nie znalazłem lepszych możliwości zajęć	7,5	11,4	9,3
Z innych powodów	1,5	2,2	1,8
Ogółem	100,0	100,0	100,0

Brano pod uwagę tylko osoby, które odpowiedziały, że chętnie uczestniczą w działalności SKKT PTTK.

Źródło: opracowanie własne

turystykę podczas wakacji letnich, natomiast 15,2% w trakcie ferii zimowych.

Następną miarą wielkości uczestnictwa dzieci i młodzieży szkolnej w działalność turystyczno-krajoznawczą jest czas uczestnictwa w SKTT PTTK. Analizując tabelę 5 obserwujemy, że 36,6% respondentów uczestniczy w działalności SKKT PTTK dłużej niż 2 lata. Im starszy respondent, tym dłuższe uczestnictwo w działalności SKKT PTTK. Można stwierdzić, że działalność turystyczna w SKTT PTTK utrwała się z wiekiem, stając się formą realizacji zainteresowań i hobby.

Oddziaływanie kształcące i wychowawcze jest tym silniejsze, im mniej w nim przymusu, a więcej zainteresowania i dobrowolności działania. Aż 95,5% respondentów chętnie bierze udział w działalności SKKT PTTK (tabela 6). 74,1% badanych uczestniczy w pracach SKKT PTTK, ponieważ uważają takie zajęcia za interesujące (tabela 7).

Kolejne zagadnienie poruszone w ankiecie dotyczyło form turystyki, w której biorą udział uczestnicy SKKT PTTK. Do form uprawiania turystyki zaliczamy: wycieczkę, wędrowkę, obóz wędrowny, imprezy tu-

rystyczne takie jak: rajd, zlot, spływ, rejs (Dąbrowski, Rowiński 2006, s.316).

Z uzyskanych odpowiedzi wynika, że największa liczba badanych tj. 21 osób (40,0%) bierze udział w rajdach. Może to być spowodowane faktem, że szkoły współpracują z PTTK w zakresie organizacji rajdów. 14 respondentów (25,2%) wskazało wycieczki jednodniowe, zaś 9 badanych uczniów (15,7%) wycieczki wielodniowe (tabela 8).

Udział dzieci i młodzieży w wycieczkach wielodniowych i obozach wędrownych ze względu na długość wyjazdu wiąże się z większymi kosztami.

Dla mieszkańców dużych i średnich miast wyjazd poza miejsce stałego zamieszkania na parę godzin lub wycieczki jednodniowe są często jedyną formą udziału w turystyce ze względu na ograniczoną ilość czasu wolnego.

Wraz z wiekiem maleje udział dzieci i młodzieży w prostych wycieczkach na parę godzin, na rzecz wędrowek i obozów wędrownych.

Wśród dyscyplin turystyki, jakie oferują w działalności koła SKKT PTTK na pierwszym miejscu znalazła się turystyka piesza nizinna (36,4%), na drugim turystyka piesza górską (33,1%). Dużą popularnością

Tabela 8. Uczestnictwo w formach turystyki, z uwzględnieniem płci

Kategoria odpowiedzi	Płeć respondenta		Ogół badanych
	dziewczęta	chłopcy	
	%	%	%
Wycieczki wielogodzinne	9,0	7,2	8,2
Wycieczki jednodniowe	26,1	24,2	25,2
Wycieczki wielodniowe	14,7	16,9	15,7
Wędrowki (z noclegiem w schroniskach)	5,5	8,5	6,9
Obozy wędrowne	3,4	4,8	4,0
Rajdy	41,3	38,4	40,0
Ogółem	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne

Tabela 9. Uczestnictwo w dyscyplinach turystyki, z uwzględnieniem płci

Kategoria odpowiedzi	Płeć respondenta		Ogół badanych
	dziewczęta	chłopcy	
	%	%	%
Piesza nizinna	40,4	31,5	36,4
Piesza górską	31,2	35,4	33,1
Kolarska	7,9	6,6	7,3
Kajakowa	2,7	3,6	3,1
Narciarska biegowa	2,4	1,8	2,1
Żeglarska	1,4	3,2	2,2
Motorowa	1,0	3,0	1,9
Na orientację	13,0	14,9	13,9
Ogółem	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne

cieszą się też imprezy na orientację (13,9%). Popularność tych dyscyplin turystyki wynika z ich ogólnej dostępności. Na końcu znalazła się turystyka żeglarska (2,2%) i motorowa (1,9%). Skalę uczestnictwa w wymienionych w ankiecie dyscyplinach turystycznych prezentuje tabela 9.

Podsumowanie

Podsumowując należy stwierdzić, że najczęściej deklarowanymi przez respondentów motywami, które przyciągnęły dzieci i młodzież do podjęcia działalności turystyczno-krajoznawczej są: chęć zabawy – tak odpowiedziało 33,0% badanych, następnie możliwość odprężenia się po nauce (19,2%) oraz możliwość zdobycia nowych umiejętności i wiadomości oraz technik turystycznych (16,5%). Uzasadniając rozkład uzyskanych odpowiedzi należy stwierdzić, że wybór powodowany jest poszukiwaniem w czasie wolnym motywów hedonistycznych, związanych z osiągnięciem przyjemności i radości z uczestnictwa. Uzupełniając tę tezę można uznać, że zabawa jest podstawową formą działalności dzieci oraz przejawem ich aktywności.

Do podjęcia działalności turystycznej w SKKT PTTK skłoniły motywy wewnętrzne (84,4%), resztę motywy zewnętrzne. Wyniki badań w tym zakresie ujawniły, iż coraz mniejszy wpływ na podjęcie uczestnictwa w SKKT PTTK mają rodzice, natomiast większy zachowania rówieśników. Malejący wpływ rodziców na decyzje dzieci o uczestnictwie w SKKT PTTK spowodowany jest faktem, iż rodzice sami nie podejmują aktywności turystycznej (tylko 3,6% respondentów podało, że do działalności turystycznej SKKT PTTK skłonił ich przykład rodziców). Tak duży odsetek dzieci i młodzieży, który angażuje się w aktywność turystyczną SKKT PTTK z własnego świadomego wyboru, widząc w niej możliwość realizacji własnych oczekiwań, świadczy o świadomości potrzeb, a także o istniejących ograniczonych możliwościach zaspokojenia ich.

Działalność turystyczną w SKKT PTTK charakteryzują czynniki pokazujące wielkość i zakres uczestnictwa w zajęciach pozaszkolnych organizowanych przez SKKT PTTK. Dzieci i młodzież szkolna najczęściej poświęca na turystykę od 2 do 10 godzin tygodniowo (57,7% respondentów), w przeważającym stopniu odbywa się to w weekendy (39,0% badanych). Ta sytuacja gwarantuje systematyczność uczestnictwa w działalności turystycznej, co deklaruje przeważająca liczba ankietowanych dzieci i młodzieży z SKKT PTTK.

Na udział w turystyce dzieci i młodzieży wpływa fakt, że zajęcia są interesujące (tak deklaruje 74,1% badanych). Dzieci mają wpływ na program działalności turystycznej SKKT PTTK, a także możliwość jego współtworzenia. Duży wpływ ma również technika programowania form i rodzajów turystyki tak, aby

odpowiadała potrzebą i możliwością psychicznym i fizycznym uczestników SKKT PTTK.

Wycieczka to forma aktywności turystycznej wybierana przez uczestników SKKT PTTK najczęściej, gdyż jest łatwa do zorganizowania, nie wymaga specjalistycznego sprzętu, umiejętności fizycznych.

Wśród dyscyplin turystyki, jakie oferują w działalności koła SKKT PTTK dominuje turystyka piesza: nizinna (36,3%) i górską (33,1%). Dużą popularnością cieszą się też imprezy na orientację (13,9%). Popularność tych dyscyplin turystyki wynika z ich ogólnej dostępności. Dyscypliny te są łatwe i tanie.

Nie ma turystyki bez turystów. Turystyka jest czynnikiem wpływającym na wzrost aktywności i poziomu wykształcenia ludności, znaczącym miejscem zatrudnienia i promocji regionu oraz źródłem dochodu. Na podstawie wyników badań można stwierdzić, iż działalność turystyczno-krajoznawcza SKKT PTTK wzbogaca rozwój turystyki oraz podnosi aktywność turystyczną w regionach. Oprócz tego działalność SKKT PTTK stanowi istotny element popularyzujący regiony turystyczne, podnosząc ich atrakcyjność i konkurencyjność.

SKKT PTTK, skupiając uwagę na najmłodszych grupach turystów, kształtują i utrwalają właściwe nawyki, co ma istotne znaczenie dla przyszłości kraju i regionów.

Turystyka aktywna i kwalifikowana realizowana w ramach SKKT PTTK działa na dzieci i młodzież szkolną eufunkcjonalnie w wymiarze wychowawczym, kształcącym, zdrowotnym oraz poznawczym i dzięki temu wpisuje się w proces wychowania fizycznego, przynosząc korzyści dotyczące nie tylko fizycznej strony człowieka poprzez doskonalenie sprawności i wydolności jego organizmu, ale stwarzając również szansę na rozwój o charakterze intelektualnym, estetycznym i moralnym - pełnej osobowościowej samo-realizacji.

Literatura:

1. Awedyk M. (2008), *Wiek turysty jako czynnik rozwoju pozaeuropejskiej turystyki poznawczej*. W: R. Grzywacz (red.), *Turystka i rekreacja szansą rozwoju aktywności społecznej*. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie, Rzeszów.
2. Bezłuska A. (2010), *Rodzinne uwarunkowania aktywności turystycznej i rekreacyjnej studentów PWSZ w Gorzowie Wielkopolskim*. W: W. Staniewska-Zątek, A. Wołoszyn (red.), *Turystyka i rekreacja w regionie*. Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Gorzowie Wielkopolskim, Gorzów Wielkopolski.
3. Czajka S. (1974), *Z problemów czasu wolnego*, Instytut Wydawniczy CRZZ, Warszawa.

4. Dąbrowski A., Rowiński R. (2006), *Turystyka i rekreacja dzieci i młodzieży jako szansa wzrostu konkurencyjności regionów-w świetle wyników badań*. W: D. Dudkiewicz, F. Midura, E. Wysocka (red.), *Turystyka i rekreacja jako czynnik podnoszenia atrakcyjności i konkurencyjności regionu*. ALMAMER Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa.
5. Drygas W. (2001), *Ocena aktywności fizycznej mieszkańców sześciu krajów europejskich. Projekt „Bridging East – West Health Gap”*. Medicina Sportiva, vol. V.
6. Grzywacz R. (2008), *Turystyka i rekreacja szansą rozwoju aktywności społecznej*. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie, Rzeszów.
7. Ignasiak-Szulc A. (2009), *Turystyka jako czynnik konkurencyjności regionu na przykładzie województwa kujawsko-pomorskiego*. W: M. Haffer, W. Karaszewski (red.), *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
8. Jagier A. (1999), *Systematyczna aktywność ruchowa i jej korzystne fizjologiczne efekty dla organizmu*. WSP w Rzeszowie, Rzeszów.
9. Lubowicz Z. (1995), *Aktywność turystyczna uczniów szkół ponadpodstawowych w 1994 i w okresie zimowej przerwy semestralnej w 1995 roku*. Instytut Turystyki, Warszawa.
10. Łopaciński K. (1986), *Aktywność turystyczna młodzieży akademickiej*. Problemy Turystyki, Instytut Turystyki, nr 2, Warszawa.
11. Mandziuk M., Tello J. (2005), *Rodzinne uwarunkowania rekreacji ruchowej studentów PWSZ w Białej Podlaskiej*. W: Z. Kubińska, B. Bergier (red.), *Rekreacja ruchowa w teorii i praktyce*. PWSZ w Białej Podlaskiej, Biała Podlaska.
12. Marciniak G. (2007), *Stan zdrowia ludności Polski w przekroju terytorialnym w 2004 roku*. GUS, Warszawa.
13. Różycki P. (2001), *Miejsce turystyki w sposobie zagospodarowania czasu wolnego młodzieży szkół ponadpodstawowych Krakowa*, Folia Turistica, nr 10, Kraków.
14. Wnuk-Lipiński E. (1972), *Praca i wypoczynek w budźcie czasu*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, PAN, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk.
15. Woźniak A. (2010), *Czas wolny a rekreacja ruchowa w ujęciu teoretycznym*. W: W. Siwiński, R.D. Taubera, E. Much-Szajek (red.), *Badania własne na rzecz jakości usług turystyczno-rekreacyjnych i hotelarsko-gastronomicznych*, Wyższa Szkoła Hotelarstwa i Gastronomii w Poznaniu, Poznań.

Adres do korespondencji:

mgr Małgorzata Luberda
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Zarządzania
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, Polska
e-mail: mmmluberda1987@gmail.com

TOURISM AND RECREATION OF CHILDREN AND YOUTH AS THE OPPORTUNITY TO INCREASE TOURISM ACTIVITY IN REGIONS

Małgorzata Luberda

Cracow University of Economics

Summary: The objective of the present article was an attempt to individuate factors which determine the extent of children and adolescents participation in various forms of tourism organized by PTTK (Polish Tourist and Sightseeing Society) and departments and clubs, which seems to have a vital meaning from the perspective of increasing tourism activity in the regions. A significant objective was to examine whether the functioning of Sightseeing and Tourist School Clubs PTTK (Szkolne Koła Krajoznawczo-Turystyczne PTTK) in home regions influences the growth of tourism activity.

In order to obtain information on the part that tourism plays in increasing tourism activity of a region, the surveys were carried out among the group of students engaged in SKKT PTTK tourism. The objective of the study was to evaluate the tourism activity condition among children and adolescents - SKKT PTTK members.

The motives that encouraged children and adolescents to engage in tourism and sightseeing activity were: willingness to play, opportunity to relax after studying and the possibility to acquire new skills and knowledge, and tourism techniques as well.

The study revealed that children and school children most frequently devote between 2 and 10 hours weekly on tourism activity, especially at the weekends. The participation of children and adolescents in tourism is influenced by the fact that the activities are interesting.

Taking part in tours is dominant among the forms of tourism organized by the Sightseeing and Tourism School Clubs PTTK. Most common among the forms of tourism offered by the SKKT PTTK clubs is: hiking tourism: lowland and mountain. Orientation events were also very popular.

Key words: tourism activity, tourism development, tourism regionalization, tourism

Introduction

In the face of present dangers, resulting from the civilization development, a particular significance should be discerned in tourism activity, and primarily in any forms of spending leisure time actively. Tourism and recreation influence the formation of full human's personality and are considered indispensable part of human's upbringing. However, as proved in the study results, Polish society is not sufficiently engaged in tourism and recreation (Grzywacz 2008, p.7).

Polish tourism regions are characterized by valuable and attractive qualities and diversification of tourism development. The qualities are used in tourism activity by either individual or group tourists, including social organizations, i.a. by Polish Tourist and Sightseeing Society. Sightseeing and Tourism Schools Clubs PTTK constitute a significant part the society. They stimulate young people and children to regular touristic and sightseeing activity. This activity is mainly pursued in towns and regions of young people's origin (Dąbrowski, Rowiński 2006, p.299).

Tourism activity is determined by many social, economic, political, spatial and cultural, random and other factors. K. Łopaciński defines it as "an aggregate of activities related to preparation, engagement in tourism and different forms of experiencing tourism. However, the basic manifestation of tourism activity is engaging in tourism itself" (Łopaciński 1986, p. 62-82). Z. Lubow-

icz, who understands his term as "activities directed at pursuing different objectives relating to travel, but also the criterion of tourism activity, and as the criterion he accepts even a single fact of the travel, irrespective of the reasons" (Lubowicz 1995). The concept of tourism activity should be understood as all travels outside the place of residence, except those of which purpose is a regular pursue of studies or travels which remain contradictory to generally adopted standards.

Tourism activity of children and adolescents is associated with leisure time, which is why it is worth considering the definition of leisure time. The definition of leisure time, used by the UNESCO expert panel in the international study on leisure time "involves all activities, in which an individual can indulge voluntarily or for relax, entertainment, development of one's knowledge or education (disinterested), one's voluntary participation in society, after having disengaged from professional, family and social duties". This definition derives from the Dumazedir leisure time concept (Czajka 1974, p. 39). As E. Wnuk-Lipiński writes, leisure time is "the time which remains at personal disposal after having completed professional, family and school duties and having satisfied biological needs of the organism" (Wnuk-Lipiński 1972, p. 10-11).

On the basis of the mentioned definitions of leisure time it should be noted that it is primarily the time, of which arrangement should be subject to free choice of an individual (Woźniak 2010).

Material and research methods

In the published theoretical and empirical studies in this area, the meaning of tourism in economic, social and sociological terms etc. is usually submitted to analysis. The considerations embrace the global scale and national economies, however, more and more interest is directed at the regional and local ground (Ignasiak-Szulc, p.674). The following article is keeping with the trend. Its objective is to determine the possibilities to use tourism and recreation to increase tourism activity in the regions. The objective of the study was to evaluate the condition of tourism activity among children and adolescents - SKKT PTTK members. The following specific objectives were adopted:

- to define the factors determining the volume of participation of children and adolescents in different forms of tourism organized by PTTK;
- to investigate whether the functioning of SKKT PTTK in home regions influences the growth of tourism activity;
- to obtain the opinion whether the program activity of PTTK departments and clubs enriches tourism development.

In order to obtain information on the part that tourism plays in increasing tourism activity of the region, the surveys were carried out among the group of students engaged in SKKT PTTK tourism in August 2013.

The questions considered in the questionnaire related to the following issues:

- respondents' motives for participation in tourism,
- inspiration for tourism activity,
- the need for participation in tourism,
- the scope of participation of the respondents in tourism,
- forms and disciplines of tourism organized by SKKT PTTK.

Inclusion of three demographic questions in the questionnaire enabled characterization of respondents with reference to age, place of residence and school kind.

54 people participated in the survey - SKKT PTTK members, 29 girls (what constitutes 54% of respondents) and 25 boys (46%). Three age groups were included: people up to 12 years old, 13-15 years old, 16 years old and more. The study was pilot and the study covering whole Poland is being planned for the future, with particular attention paid to SKKT PTTK members.

The most numerous group was children aged up to 12 (37.0%) and aged between 13-15 (37.0% of respondents). Over a half of the respondents came from rural areas - 59.3% (32 respondents). It was influenced by the place where the surveys were carried out, namely the area of Gorce National Park, which is most frequently visited by children and young people com-

ing from nearby villages, like: Niedźwiedź, Kamienica, Mszana Dolna, Ochotnica Dolna, Ponice oraz Rdzawka.

The results reveal that the biggest number of respondents, i.e. 29 respondents (53.7%) attend primary school, while 22.2% attend gymnasium.

The study on adolescents' tourism activity

Physical activity is one of the basic components of a healthy life style. It significantly affects health and well-being of a person (Drygas, 2001, p.119).

The results of multiple studies indicated a growing awareness relating to the impact of physical activity on human's health. Increased awareness, however, does not affect the growth of participation in active forms of spending leisure time. The results of the study revealed that 10-20% of adult society proves satisfactory physical activity. The majority of adult Poles spends leisure time passively, and the level of physical fitness and efficacy among children and young people is systematically deteriorating. In none of the age category boys measure up to their coevals from 20 years ago (Bezulska 2010, p.111).

The phenomenon of physical passivity, unfortunately escalates in Poland beginning from the earliest age, where only 5 years-old kindergartners spend on average 2.8 hours watching television (Marciniak, 2007). Poland, among six European countries, is placed last in relation to the percentage of people declaring increased physical activity (6.4%), while in classification of the countries on the basis of "sedentary life style" criterion Poland was positioned on the first place. 73% of the respondents admitted leading this kind of life style (Project Bridging East-West Health Gap 2001). The reasons for the presented scarcity of physical activity are numerous, however, a particular attention should be paid to disappearing lack of need for physical activity and habit of moving (Bezulska 2010, p.111). According to Jagier, "human's organism is genetically programmed for active life style, and physical activity constitutes its biological need" (Jagier 1999, p.23).

Parents are indispensable taking into consideration the necessity to fulfill the needs of a young person and development of habits. Family is the basic unit functioning in a society, and as the first it shapes value system, teaches and educates. Multiple studies indicated a significant parents' influence on children's participation in physical activity, however, their contribution was frequently limited mainly to enroll a child in sporting or recreational activities and to purchase sports equipment. Kosmocińska, among the causes for physical activity scarcity of children and adolescents, mentions parents' attitudes on the first place, then lack of genetic predispositions, the way of conducting physical education classes, media temptations, de-

creased immunity (environmental pollution) and fear of competition, failure (Mandziuk, Tello 2005, p.182).

The study carried out by P. Różycki in 1999, among young people from secondary schools in Cracow demonstrated that the 1st class students constitute the highest number of people practicing tourism, while this number is the lowest in the 3rd class. It means that tourism activity falls over the course of adolescence.

After school, adolescents most willingly spend their leisure time meeting with friends (71.5%). Almost 37% of the total practices sport for recreation and a little over 10% professionally. During a school year, from Monday to Friday, there is actually no possibility for neither regular nor occasional tourism (Różycki 2001, s. 89).

Also during the weekends young people devote their free time to meet colleagues and friends (cir. 67%) and 27% of respondents leave out of town. Over ¼ of adolescents practice weekend tourism (Różycki 2001, s. 89). The days, which in Poland belong to so called long weekends, are increasingly used for tours. The choice of such dates is understandable and obvious in the case of the youngest age group. It depends on the dates imposed by schools and students have no possibility to leave classes. For that reason holidays are most willingly used, since they do not interfere with learning (Awedyk 2008, p.15).

Relatively low tourism activity during winter holidays draws attention. As many as 42.5% of the total of respondents spend their two-week school break at home, not leaving anywhere. Instead, summer holidays is the period of increased tourism activity for young people. Over 83% of respondents declare tourism activity. Adolescents from Cracow most commonly spend holidays in the mountains (43%), ¼ of the surveyed population by the lake and by the seaside. Relatively high percentage of people travelling abroad is noticeable (over 27%) (Różycki 2001, s.91).

Survey results

The questions in the questionnaire relate to SKKT PTTK activity. The issue of the study involved:

- motives for children and adolescents to engage in SKKT PTTK, including division to external and internal motives;
- the scope of participation of the respondents in tourism;
- the amount of time devoted to this activity;;
- attitude to participation;
- the reasons for which children and adolescents participate in tourism activity;
- forms of tourism in which participants take part;
- participation of children and adolescents in tourism disciplines.

The most common reason for children and young people to engage in SKKT PTTK is the factor associated with willingness to play - 33.0% of respondents answered so (table1). The possibility to relax after studying was found on the second place (19.2%, i.e. 10 respondents). 16.5% of respondents states that the possibility to acquire new skills, knowledge and tourism techniques proves a significant factor encouraging becoming engaged in SKKT PTTK. The following motives encouraging tourism and sightseeing activity within SKKT PTTK were: the need to organize leisure time (11.7%) and the example of colleagues (9.1%).

Less significant factors determining participation of children and adolescents in tourism activity are: hope to improve health (6.9%) and the example of parents as well (3.6%). None of the respondents indicated other motive.

When justifying the distribution of presented answers it should be emphasized that the choice is caused by searching for hedonistic motives in leisure

Table 1. Motives encouraging to join the activity, with reference to age

Category of the answer	Age group			Total of respondents
	Up to 12 years	13-15 years	16 years and more	
	%	%	%	
Parents' example	4,2	3,5	3,0	3,6
Colleagues' example	10,0	9,2	7,5	9,1
Need to organize leisure time	11,5	12,4	11,0	11,7
Willingness to play	35,5	30,2	33,3	33,0
Willingness to improve health	6,2	7,6	6,8	6,9
Possibility to acquire new skills, knowledge and tourism techniques	14,4	18,5	16,8	16,5
Possibility to relax after studying	18,2	18,6	21,6	19,2
Other motives	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: own study

time, associated with achieving pleasure and joy deriving from participation.

For 19.2% of respondents a significant factor determining becoming engaged in SKKT PTTK activity was the possibility to relax after studying. Children up to 12 years old less commonly indicated this motive in comparison to the total number of respondents. The differences result from lower amount of children's school and home duties, what creates smaller needs for relaxing.

In the face of dangers, resulting from the civilization development, physical activity takes on particular importance and primarily all active forms of spending leisure time.

Among the principal motives encouraging children and adolescents to become engaged in SKKT PTTK were internal factors (84.4%) - table 2. By contrast, external motives (repetition) indicated only 15.6% of respondents.

Apparent is the regularity that the younger the age group, the higher the percentage of respondents from the group indicating parents' prompting as a motive encouraging to undertake activity in SKKT PTTK (for particular age groups it stated respectively: 4.2%, 3.5%, 3.0%).

The factor determining the volume of children's and adolescents' participation in SKKT PTTK activity is the amount of time devoted to this activity weekly.

In the light of the study 57.7% of respondents participate in tourism from 2 to 10 hours weekly. At the same time 29.1% of respondents devote 1-2 hours weekly to tourism activity (table 3). Only 9.7% of respondents devote to tourism activity more than 10 hours weekly.

Tourists from the youngest age group most frequently participated in the shortest tours. Most probably it results from the fact that cognitive tours are quite tiring, which is why teachers and guides try to select tours with programs which do not require too intense physical exercises, both in terms of sightseeing intensity and number of days.

For the purposes of the study three dimensions of leisure time were determined: short period calculated in hours (during working days), average (during the weekend) and long, measured in days during summer holidays, winter break and during holidays breaks (Dąbrowski, Rowiński 2006, s.309). As many as 39.0% of respondents participate in SKKT PTTK tourism activity at the weekends (table 4). 26.7% of respondents practice tourism during summer holidays, while 15.2% during winter holidays.

Another measure for the extent of children and school children in tourism and sightseeing activity is the time of participation in SKKT PTTK. Analysing table 5 it is observed that 36.6% of respondents participate in SKKT PTTK activity for more than 2 years. The older the respondent, the longer the participation

Table 2. Internal and external motives, with reference to age

Category of the answer	Age group			Total of respondents
	Up to 12 years	13-15 years	16 years and more	
	%	%	%	%
Internal motives	82,4	81,7	91,0	84,4
External motives	17,6	18,3	9,0	15,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Internal motives included: the need to organize free time, willingness to play, willingness to improve health, possibility to acquire new skills, possibility to relax after learning.

External motives included: parents' example and colleagues' example.

Source: own study

Table 3. Time devoted to tourism activity. During the week, including Saturday and Sunday, in analyzed age groups.

Category of the answers	Age group			Total of respondents
	Up to 12 years	13-15 years	16 years and more	
	%	%	%	%
Od 1 do 2 hours	25,2	25,0	40,4	29,1
2-10 hours	64,0	59,5	46,2	57,7
More than 10 hours weekly	6,0	12,3	10,5	9,5
No data	4,8	3,2	2,9	3,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: own study

Table 4. Schedule of tourism activity, with reference to age

Category of the answer	Age group			Total of respondents
	Up to 12 years	13-15 years	16 years and more	
	%	%	%	
At working days	9,2	10,1	12,4	10,4
At the weekends	41,7	38,7	35,6	39,0
During holidays breaks	2,2	2,4	2,9	2,5
On winter holidays	17,4	15,0	12,5	15,2
On summer holidays	25,0	27,2	28,3	26,7
During school activities	4,5	6,6	8,3	6,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: own study

Table 5. Length of participation, with reference to age

Category of the answer	Age group			Total of respondents
	Up to 12 years	13-15 years	16 years and more	
	%	%	%	
Less than a year	14,5	15,7	14,1	14,8
1 year	27,4	17,3	26,6	23,5
2 years	23,6	27,1	16,8	23,1
More than 2 years	31,5	38,9	40,5	36,6
No data	3,0	1,0	2,0	2,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: own study

Table 6. Attitude to participation, with reference to sex

Respondent participates	Sex of the respondent		Total of respondents
	girls	boys	
	%	%	
Willingly	96,8	94,0	95,5
Unwillingly	1,2	3,9	2,5
No data	2,0	2,1	2,0
Total	100,0	100,0	100,0

Source: own study

Table 7. Reasons, for which children and adolescents participate willingly in SKKT PTTK activity, with reference to age

Category of the answer	Sex of the respondent		Total of respondents
	girls	boys	
	%	%	
Activities are interesting	75,4	72,5	74,1
Activities are conducted by school teacher	15,6	13,9	14,8
I did not find better options	7,5	11,4	9,3
Other reasons	1,5	2,2	1,8
Total	100,0	100,0	100,0

Only people who answered that they participate willingly in SKKT PTTK activity were taken into consideration.

Source: own study

in SKKT PTTK activity. It can be stated that tourism activity it SKKT PTTK perpetuates with age, becoming the way of pursuing interests and hobbies.

Educational and educative impact is the stronger, the less coercive, thus more interest and freedom of activity. As many as 95.5% of respondents take part willingly in SKKT PTTK activity (table 6). 74.1% of respondents participate in SKKT PTTK works, since they consider such activities interesting (table 7).

Another issue raised in the survey regarded forms of tourism, in which SKKT PTTK participants take part. In forms of tourism practice the following are included: a tour, a hike, camping trip, touristic events like: rallies, water rafting, cruise (Dąbrowski, Rowiński 2006, s.316).

The results reveal that the biggest number of respondents, i.e. 21 respondents (40.0%) take part in rallies. This can result from the fact that schools cooperate with PTTK in rallies organization. 14 respondents (25.2%) indicated one-day tours, while 9 respondents (15.7%) multiple-day tours (table 8).

Participation of children and adolescents in multiple-day tours and camping trips entails higher costs due to the length of the tour.

For big and average city citizens, trips out of the place of residence for several hours or one-day tours are commonly the only form of practicing tourism due to limited amount of leisure time.

Children's and adolescents' participation in simple, several hours trips decreases with age for the benefit of hikes and camping trips.

Among tourism disciplines offered by the SKKT PTTK clubs lowland hiking was placed first (36.4%), and subsequently mountains hiking tourism was placed second (33.1%). Orientation events were also very popular (13.9%). The popularity of these tourism disciplines results from their general availability. Nautical tourism (2.2%) and motor tourism (1.9%) were found at the end of the list. The scale of participation in touristic disciplines mentioned in the survey is presented in table 9.

Conclusions

In conclusion it should be stated that the motives most frequently indicated by the respondents, which attracted children and adolescents to engage in tourism and sightseeing activity are: willingness to play -

Table 8. Participation in forms of tourism, with reference to sex

Category of the answer	Sex of respondents		Total of respondents
	girls	boys	
	%	%	%
Multiple-hour tours	9,0	7,2	8,2
One-day tours	26,1	24,2	25,2
Multiple-day tours	14,7	16,9	15,7
Hikes (with overnight stay in hostels)	5,5	8,5	6,9
Camping trips	3,4	4,8	4,0
Rallies	41,3	38,4	40,0
Total	100,0	100,0	100,0

Source: own study

Table 9. Participation in tourism disciplines, with reference to sex

Category of the answers	Sex of the respondent		Total of respondents
	girls	boys	
	%	%	%
Lowland hiking	40,4	31,5	36,4
Mountains hiking	31,2	35,4	33,1
Cycling	7,9	6,6	7,3
Canoe	2,7	3,6	3,1
Cross-country skiing	2,4	1,8	2,1
Nautical	1,4	3,2	2,2
Motor	1,0	3,0	1,9
On orientation	13,0	14,9	13,9
Total	100,0	100,0	100,0

Source: own study

the answer received from 33.0% of respondents, then the possibility to relax after learning (19.2%) and the possibility to acquire new skills and knowledge and touristic techniques as well (16.5%). When justifying the distribution of presented answers it should be stated that the choice is the cause of searching for hedonistic motives in leisure time, associated with achieving pleasure and joy deriving from participation. Complementing this thesis it should be considered that play is the basic form of children's activity and the manifestation of their activity.

The internal motives (84.4%) encouraged engaging in SKKT PTTK tourism activity. The rest of the motives were external. Study results in this area revealed that parents have less and less influence on engaging in SKKT PTTK activity, while behaviours of coevals gain importance. Decreasing parents' influence on children's decision to participate in SKKT PTTK results from the fact that parents do not engage in tourism activity themselves (only 3.6% of respondents indicated parents example as a motive for tourism activity in SKKT PTTK). Such a high percentage of children and adolescents engaging in SKKT PTTK tourism activity of a persons' conscious choice, noticing the possibility to pursue of one's own expectations, testifies the consciousness of needs and he existing possibilities of satisfying them.

SKKT PTTK tourism activity is characterised by the factors which present the extent and the scope of participation in extra-curricular activities organized by SKKT PTTK. Children and adolescents most commonly devote between 2-10 hours weekly to tourism (57.7% of respondents), primarily during the weekends (39.0%). This situation guarantees the regularity of participation in tourism activities, which declares the majority of responding SKKT PTTK children and adolescents.

The participation of children and adolescents in tourism is influenced by the fact that the activities are interesting (as declares 74.1% of respondents). Children have influence on the program of SKKT PTTK tourism activity, and moreover, the possibility to its co-authoring. The programming techniques of tourism forms and kinds, so that it complies with the needs and psychological and physical capacities of SKKT PTTK respondents are also of significant importance.

A tour is a form of tourism activity selected by SKKT PTTK participants most frequently when is easy to organise and does not require special equipment or physical skills.

Among tourism disciplines offered by the SKKT PTTK clubs hiking lowland tourism (36.3%) and mountains hiking (33.1%) are dominant. Orientation events were also very popular (13.9%). The popularity of these tourism disciplines results from their general availability. Those disciplines are easy and not expensive.

No tourism exists without tourists. Tourism is the factor influencing activity growth and level of people's education, the significant place of employment and region's promotion, and, the source of income as well. On the basis of study results in can be stated that SKKT PTTK tourism and sightseeing activity enriches tourism development and increases tourism activity in the regions. Additionally, SKKT PTTK activity constitutes a significant element popularizing touristic regions by increasing its' attractiveness and competitiveness.

SKKT PTTK by focusing attention on the youngest groups of tourists, form and perpetuate appropriate habits, which is of considerable importance for the state's and regions' future.

Active and qualified tourism pursued under SKKT PTTK affects children and school children functionally in educative, educating, health and cognitive dimension and thus falls within the process of physical education, increasing the benefits regarding not only the human's physical, by ameliorating fitness and efficiency of one's organism, but also by creating an opportunity to develop intellectually, aesthetically and morally - the full personality self-realisation.

References:

1. Awedyk M. (2008), *Wiek turysty jako czynnik rozwoju pozaeuropejskiej turystyki poznawczej* [Tourist's age as a development factor of non-European cognitive tourism]. W: R. Grzywacz (red.), *Turystka i rekreacja szansą rozwoju aktywności społecznej* [Tourism and recreation as an opportunity for social activity development]. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie, Rzeszów.
2. Bezluska A. (2010), *Rodzinne uwarunkowania aktywności turystycznej i rekreacyjnej studentów PWSZ w Gorzowie Wielkopolskim* [Family conditions determining touristic and recreational activity of students from University of Applied Sciences in Gorzów Wielkopolski]. W: W. Staniewska-Zątek, A. Wołoszyn (red.), *Turystyka i rekreacja w regionie* [Tourism and recreation in the region]. Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Gorzowie Wielkopolskim, Gorzów Wielkopolski.
3. Czajka S. (1974), *Z problemów czasu wolnego* [About the problems with leisure time], Instytut Wydawniczy CRZZ, Warszawa.
4. Dąbrowski A., Rowiński R. (2006), *Turystyka i rekreacja dzieci i młodzieży jako szansa wzrostu konkurencyjności regionów-w świetle wyników badań*. [Tourism and recreation of children and adolescents as an opportunity to increase regions' competitiveness - in the light of study results]. W: D. Dudkiewicz, F. Midura, E. Wysocka (red.), *Tu-*

- rystka i rekreacja jako czynnik podnoszenia atrakcyjności i konkurencyjności regionu* [Tourism and recreation as a factor determining the region's attractiveness and competitiveness growth]. AL-MAMER Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa.
5. Drygas W. (2001), *Ocena aktywności fizycznej mieszkańców sześciu krajów europejskich. Projekt „Bridging East – West Heath Gap”*. [Physical activity evaluation of six European countries „Bridging East – West Heath Gap” project]. *Medicina Sportiva*, vol. V.
6. Grzywacz R. (2008), *Turystka i rekreacja szansą rozwoju aktywności społecznej* [Tourism and recreation as an opportunity of social activity development]. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie, Rzeszów.
7. Ignasiak-Szulc A. (2009), *Turystyka jako czynnik konkurencyjności regionu na przykładzie województwa kujawsko-pomorskiego* [Tourism as the factor determining region's competitiveness on the example of kujavia-pomerania province]. W: M. Haffer, W. Karaszewski (red.), *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów* [Factors determining competitiveness of enterprises and regions]. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
8. Jagier A. (1999), *Systematyczna aktywność ruchowa i jej korzystne fizjologiczne efekty dla organizmu* [Regual physical activity and it's beneficial physiological effects on the organism]. WSP w Rzeszowie, Rzeszów.
9. Lubowicz Z. (1995), *Aktywność turystyczna uczniów szkół ponadpodstawowych w 1994 i w okresie zimowej przerwy semestralnej w 1995 roku*. [Tourism activity of secondary schools students in 1994 and during the winter semester break in 1995]. Instytut Turystyki, Warszawa.
10. Łopaciński K. (1986), *Aktywność turystyczna młodzieży akademickiej* [Tourism activity of university students]. *Problemy Turystyki* [Tourism Problems] Instytut Turystyki, nr 2, Warszawa.
11. Mandziuk M., Tellos J. (2005), *Rodzinne uwarunkowania rekreacji ruchowej studentów PWSZ w Białej Podlaskiej* [Family conditions determining recreational activity of students from University of Applied Sciences in Biała Podlaska]. W: Z. Kubińska, B. Bergier (red.), *Rekreacja ruchowa w teorii i praktyce*. PWSZ w Białej Podlaskiej, Biała Podlaska.
12. Marciniak G. (2007), *Stan zdrowia ludności Polski w przekroju terytorialnym w 2004 roku* [Health of Polish population in territorial cross-section in 2004]. GUS, Warszawa.
13. Różycki P. (2001), *Miejsce turystyki w sposobie zagospodarowania czasu wolnego młodzieży szkół ponadpodstawowych Krakowa* [The place of tourism in ways for organising leisure time of secondary school adolescents in Cracow], *Folia Turistica*, nr 10, Kraków.
14. Wnuk-Lipiński E. (1972), *Praca i wypoczynek w budżecie czasu* [Work and recreation in time budget], Zakład Narodowy im. Ossolińskich, PAN, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk.
15. Woźniak A. (2010), *Czas wolny a rekreacja ruchowa w ujęciu teoretycznym* [Leisure time versus physical recreation theoretically]. W: W. Siwiński, R.D. Taubera, E. Much-Szajek (red.), *Badania własne na rzecz jakości usług turystyczno-rekreacyjnych i hotelarsko-gastronomicznych* [Own study on the quality of tourism-recreation and hotel-restaurant services], Wyższa Szkoła Hotelarstwa i Gastronomii w Poznaniu, Poznań.

Address for correspondence:

mgr Małgorzata Luberda
Cracow University of Economics
Faculty of Management
Rakowicka St. 27, 31-510 Cracow, Poland
e-mail: mmmmluberda1987@gmail.com

INFRASTRUKTURA OCHRONY ŚRODOWISKA NA OBSZARACH WIEJSKICH WOJEWÓDZTWA LUBELSKIEGO

Magdalena Zwolińska-Ligaj

Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej

Streszczenie: Celem opracowania jest charakterystyka dostępności podstawowych elementów infrastruktury ochrony środowiska na obszarach wiejskich województwa lubelskiego. W analizie uwzględniono dostępność urządzeń infrastruktury wodno-ściekowej: sieci wodociągowej, kanalizacyjnej i oczyszczalni ścieków oraz stan lokalnej gospodarki odpadami. Zagadnienie zaprezentowano w odniesieniu do ogółu obszarów wiejskich regionu w porównaniu do obszarów wiejskich kraju oraz na poziomie 193 gminnych jednostek samorządowych regionu. W przypadku gmin miejsko-wiejskich analizowano wyłącznie obszar wiejski. Zakres czasowy zrealizowanych analiz obejmuje lata 2007-2011.

Źródłem danych był Bank Danych Lokalnych GUS w Warszawie oraz baza danych opracowana przez D. Guzal-Dec na potrzeby określenia cenności ekologicznej gmin wiejskich i obszarów wiejskich gmin miejsko-wiejskich województwa lubelskiego. W odniesieniu do problematyki rozwoju infrastruktury ochrony środowiska wykorzystano także uwagi analityczne dotyczące wybranych zagadnień rozwoju infrastruktury komunalnej w województwie lubelskim zawarte w publikacji Urzędu Statystycznego w Lublinie.

W opracowaniu wykorzystano metodę statystyczną. Do oceny dostępności badanych elementów infrastruktury ochrony środowiska na poziomie badanych jednostek regionu lubelskiego wykorzystano metodę waloryzacji względnej, która umożliwiła klasyfikację gmin wiejskich i obszarów wiejskich gmin miejsko-wiejskich województwa lubelskiego według wartości wskaźnika infrastruktury ochrony środowiska.

Zrealizowane analizy wykazały istnienie dysproporcji w dostępności do badanych urządzeń infrastruktury ochrony środowiska pomiędzy obszarami wiejskimi Polski i województwa lubelskiego, na niekorzyść regionu. Ujawniono także znaczne różnice w dostępności omawianej infrastruktury komunalnej występujące na poziomie powiatów oraz podstawowych jednostek samorządowych.

Słowa kluczowe: infrastruktura ochrony środowiska, obszary wiejskie, województwo lubelskie

Wstęp

Infrastruktura to zbiór obiektów, urządzeń oraz instytucji, stanowiących fundament, niezbędny do stworzenia i rozwoju jakiegokolwiek systemu gospodarczego czy społecznego (Sochacka-Krysiak 2003). W szczególności pojęcie to obejmuje środki techniczne i instytucje niezbędne do zapewnienia należytego funkcjonowania działalności produkcyjnej i usługowej oraz kształtowania pożądanych warunków życia ludności. Z takiego zaś ujęcia wynika, że środki techniczne są indykatorem rozwoju gospodarczego i poziomu życia, a zarazem stymulatorem wszelkiej działalności (Kapusta 2012). Urządzenia infrastruktury nie tylko zaspokajają potrzeby mieszkańców i tworzą warunki do rozwoju przedsiębiorczości, ale także umożliwiają pokonywanie degradacji środowiska przyrodniczego i sprzyjają kształtowaniu ładu funkcjonalnego, ekologicznego, estetycznego, społecznego i ekonomicznego (Infrastruktura komunalna... 2012).

Wśród materialnych form infrastruktury wyróżnia się: infrastrukturę gospodarczą, w tym ekonomiczną (ekonomiczno-finansową) oraz techniczną, infrastrukturę społeczną oraz infrastrukturę organizacyjną. W przypadku terenów wiejskich infrastruktura ekonomiczna obejmuje usługi ułatwiające procesy produkcyjne wraz ze zbytem produktów, natomiast infrastruktura techniczna – systemy transportowe, energetyczne,

łączności i wodno-sanitarne. W zakres infrastruktury społecznej wchodzi obiekty i urządzenia zaspokajające potrzeby ludności w zakresie: służby zdrowia, oświaty i wychowania, pomocy społecznej, kultury i sztuki itp., zaś infrastruktury organizacyjnej (zarządzania) – urzędy gminy, powiatowe i inne dotyczące spraw gospodarczych na danym terenie (Borcz 2000). W ramach infrastruktury materialnej wyodrębnić można kategorię lokalnej (komunalnej) infrastruktury technicznej, która obejmuje urządzenia transportu, łączności, energetyki, ciepłownictwa, gazownictwa, zaopatrzenia ludności w wodę i ochrony środowiska, które służą wykonywaniu usług publicznych o zasięgu gminnym (Infrastruktura komunalna... 2012).

Nawiązując do definicji ochrony środowiska (Dobrzański 2010) infrastrukturę ochrony środowiska określić można jako zbiór obiektów, urządzeń oraz instytucji zmierzających do utrzymania środowiska w stanie zapewniającym optymalne warunki bytowania człowieka i gwarantującym ciągłość najważniejszych procesów w biosferze jako podstawy produkcyjnej i konsumpcyjnej działalności człowieka. W ramach infrastruktury ochrony środowiska wyodrębnić można zaś infrastrukturę związaną z ochroną powietrza i gospodarką wodno-ściekową (sieć wodociągowa i kanalizacyjna wraz z oczyszczalniami ścieków) oraz gospodarkę odpadami i infrastrukturę z nią związaną (Legutko-Kobus 2011).

Prezentowane ujęcie infrastruktury ochrony środowiska, zgodnie z koncepcją rozwoju zrównoważonego, akcentuje potrzebę zapewnienia równowagi pomiędzy trzema obszarami, do których należą: gospodarka, społeczeństwo i przyroda. Rozwój tego typu infrastruktury jest jednym z podstawowych aspektów, a zarazem narzędzi wdrażania rozwoju zrównoważonego, w szczególności w przypadku obszarów wiejskich na których dochodzi do bezpośrednich sprzężeń między sferą przyrodniczą i społeczno-gospodarczą.

Rozważając problem rozbudowy infrastruktury komunalnej na obszarach wiejskich mieć na uwadze należy, że charakteryzuje się ona niepodzielnością techniczną, bryłowością, immobیلnością, kapitałochłonnością oraz długim okresem kształtowania, użytkowania i zwrotu nakładów poniesionych na jej rozwój. Od rozpoczęcia transformacji systemowej w Polsce rozwój infrastruktury ochrony środowiska przebiegał etapami. Na początku w gminach wiejskich systematycznie i konsekwentnie rozbudowywano wodociągi sieciowe jako elementarne urządzenia infrastruktury komunalnej, natomiast w latach 2007-2011 to dynamika rozwoju sieci kanalizacyjnej była wyraźnie wyższa niż wodociągowej. Sytuacja taka była wynikiem tego, że budowa sieci kanalizacyjnej stanowiła przedsięwzięcie trudniejsze i bardziej kapitałochłonne niż sieci wodociągowej m.in. ze względu na wysokie opłaty za usługę odprowadzania i oczyszczania ścieków. Budowa wodociągów, której nie towarzyszył rozwój kanalizacji i oczyszczalni ścieków, pozostawiała zaś w sprzeczności z zasadą zrównoważonego rozwoju, likwidacji zanieczyszczeń u źródła, powodowała degradację środowiska i utrudniała mieszkańcom codzienne życie i prowadzenie działalności gospodarczej (Infrastruktura komunalna... 2012).

Analizując problematykę rozbudowy infrastruktury gospodarki wodno-ściekowej zauważyć także należy, że dotyczyła ona głównie ośrodków centralnych, stanowiących siedzibę gminy i była ona często możliwa dzięki projektom współfinansowanym ze środków Unii Europejskiej. Na obszarach peryferyjnych, charakteryzujących się rozproszoną siecią osadniczą, koncentracja inwestycji w urządzenia kanalizacyjne i zbiorcze oczyszczalnie ścieków w ośrodkach centralnych była działaniem racjonalnym, przyczyniającym się do wzrostu atrakcyjności tych ośrodków. Na obszarach rozproszonego osadnictwa bardziej racjonalne okazywały się natomiast inwestycje w przydomowe oczyszczalnie ścieków, które mogły być realizowane przez samych mieszkańców przy wsparciu gmin (Infrastruktura komunalna... 2012).

Cele, materiał i metody badań

Celem opracowania jest charakterystyka dostępności podstawowych elementów infrastruktury ochrony

środowiska na obszarach wiejskich województwa lubelskiego. W analizie uwzględniono dostępność urządzeń infrastruktury wodno-ściekowej: sieci wodociągowej, kanalizacyjnej i oczyszczalni ścieków oraz stan lokalnej gospodarki odpadami. Wyniki analiz uzupełniono o uwagi dotyczące wybranych zagadnień rozwoju infrastruktury komunalnej województwie lubelskim zawarte w publikacji Urzędu Statystycznego w Lublinie.

Zagadnienie zaprezentowano w odniesieniu do ogółu obszarów wiejskich regionu w porównaniu do obszarów wiejskich kraju oraz na poziomie gminnych jednostek samorządowych regionu – 171 gmin wiejskich i 22 gmin miejsko-wiejskich. W przypadku gmin miejsko-wiejskich analizowano wyłącznie obszar wiejski. Zakres czasowy zrealizowanych analiz obejmuje lata 2007-2011.

W opracowaniu wykorzystano metodę statystyczną. Przy doborze wskaźników kierowano się dostępnością danych oraz przydatnością wskaźników do odzwierciedlenia stopnia wyposażenia danego obszaru w urządzenia zaopatrujące w wodę i odprowadzające ścieki. Przyjęto, że wskaźnikiem, który lepiej niż wodociągi lokalne i zbiorniki bezodpływowe na nieczystości ciekłe odzwierciedli badane zjawisko, jest udział ludności korzystającej ze zbiorowych urządzeń sieciowych w ogólnej liczbie mieszkańców gminy. (Infrastruktura komunalna... 2012). Zmienne przyjęte do analiz mają charakter stymulant.

W pracy operuje się następującymi czterema wskaźnikami opisującymi infrastrukturę ochrony środowiska i stan gospodarki odpadami:

1. korzystający z sieci wodociągowej w % ogółu ludności,
2. korzystający z sieci kanalizacyjnej w % ogółu ludności,
3. korzystający z oczyszczalni w % ogółu ludności,
4. wskaźnik gospodarki odpadami.

Źródłem danych do konstrukcji trzech pierwszych wskaźników był Bank Danych Lokalnych GUS w Warszawie, natomiast wskaźnik gospodarki odpadami skonstruowano na podstawie bazy danych opracowanej przez D. Guzał-Dec (2013)¹ na potrzeby określenia cenności ekologicznej gmin wiejskich województwa lubelskiego.

Na potrzeby analizy stanu gospodarki odpadami w gminach wiejskich i miejsko-wiejskich województwa lubelskiego, ze względu na ograniczoną dostępność danych dotyczących rodzaju i częstotliwości selektywnej zbiórki odpadów przyjęto wskaźnik oparty na dwóch komponentach (Guzał-Dec 2013):

¹ opracowanie przygotowano w ramach projektu badawczego nr 2011/01/D/HS4/03927 pt. „Ekologiczne uwarunkowania i czynniki rozwoju funkcji gospodarczych na obszarach przyrodniczo cennych województwa lubelskiego” finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki

1. odsetek gospodarstw objętych zorganizowaną gospodarką odpadami – stymulanta cenności ekologicznej (na podstawie BDL GUS),
2. obecność i stan składowiska odpadów- przy czym przyjęto, że za brak wysypiska oraz w przypadku wysypiska eksploatowanego, spełniające wymogi ochrony środowiska przyznawano 1 punkt – stan taki traktowano jako stymulantę cenności ekologicznej, a w przypadku składowisk eksploatowanych, niespełniających wymogów, nieeksploatowanych przed rekultywacją, w trakcie rekultywacji i po rekultywacji- 0 punktów- stan taki traktowano jako destymulantę cenności ekologicznej (na podstawie danych WIOŚ – Wojewódzkiej Inspekcji Ochrony Środowiska).

Do oceny dostępności badanych elementów infrastruktury ochrony środowiska na poziomie gmin wiejskich i obszarów wiejskich gmin miejsko-wiejskich regionu lubelskiego wykorzystano metodę waloryzacji względnej, która umożliwia dokonanie względnej oceny stanu infrastruktury. Metoda ta polega na porównaniu stanu infrastruktury w badanej jednostce terytorialnej do stanu w regionie w danej dziedzinie i odpowiednim ocenieniu przewagi lub niedowagi jednostki w danym rodzaju infrastruktury. Zastosowanie tej metody polega na obliczeniu dla każdej jednostki wskaźnika infrastruktury (W_i) (dla poszczególnych, badanych elementów infrastruktury) według wzoru: $W_i = I_b \cdot 100 / I_o$, gdzie I_b oznacza stan infrastruktury badanej jednostki, a I_o – stan infrastruktury na obszarze odniesienia (Kapusta 2012). Na podstawie wartości cząstkowych wskaźników infrastruktury (badanych czterech elementów infrastruktury) ustalono także wskaźnik ogólny infrastruktury ochrony środowiska, który umożliwił klasyfikację gmin wiejskich i obszarów wiejskich gmin miejsko-wiejskich województwa lubelskiego według stanu dostępności badanych elementów infrastruktury ochrony środowiska.

Dostępność infrastruktury ochrony środowiska na obszarach wiejskich regionu

Dostępność podstawowych urządzeń infrastruktury ochrony środowiska na obszarach wiejskich województwa lubelskiego jest mniejsza w porównaniu do obszarów wiejskich kraju. Dostępność sieci wodociągowej odbiega na niekorzyść obszarów wiejskich regionu o 5 pkt. proc., natomiast sieci kanalizacyjnej i oczyszczalni – o 11,9 pkt. proc. Województwo lubelskie charakteryzuje się ponadto wyraźnym zróżnicowaniem pod względem dostępności ludności do sieciowych urządzeń infrastruktury wodociągowej i kanalizacyjnej. (tabela 1)

W 2011 r. z wodociągów sieciowych korzystało blisko 94% mieszkańców miast województwa lubelskiego oraz 70,7% mieszkańców wsi, przy czym w każdej gminie funkcjonował co najmniej 1 wodociąg sieciowy (Infrastruktura komunalna... 2012). Do powiatów o największej dostępności do sieci wodociągowej na obszarach wiejskich należały: biłgorajski, lubartowski i łukowski. W ich przypadku wskaźniki dostępności przekroczyły 80%. Na obszarach wiejskich dwóch powiatów – hrubieszowskiego i zamojskiego – wartości wskaźnika nie przekroczyły 50% (tabela 1).

Większe różnice niż w przypadku wodociągów wystąpiły pomiędzy miastami i wsią w wyposażeniu w urządzenia kanalizacji sanitarnej. Sieci kanalizacji sanitarnej funkcjonowały głównie w miastach na prawach powiatu oraz powiatach, których centrami są średnie miasta: świdnickim, puławskim, lubartowskim czy kraśnickim. W 2011 r. na obszarach wiejskich województwa lubelskiego udział korzystających z kanalizacji wynosił zaledwie 15,9% i był ponad pięciokrotnie niższy niż w miastach, przy czym 26 gmin wiejskich i 9 obszarów wiejskich gmin miejsko-wiejskich nie było w ogóle w nią wyposażonych (Infrastruktura komunalna... 2012).

W 2011 r. jedynie w przypadku sześciu powiatów wartość wskaźnika korzystających z sieci kanalizacyjnej na obszarach wiejskich przekroczyła 20%. Do grupy tej należały powiaty: bialski, biłgorajski, lubartowski, łęczyński, puławski i włodawski. Dobre wyposażenie w kanalizację sanitarną niektórych obszarów wiejskich stanowiło konsekwencję inwestycji gmin lub spółek wodnych wykonanych w okresie transformacji gospodarczej przy wykorzystaniu dotacji Unii Europejskiej. Wraz z rozwojem i modernizacją sieci wodociągowych i kanalizacyjnych oddawano także do użytku nowe ujęcia wody, stacje jej uzdatniania i oczyszczalnie ścieków (Infrastruktura komunalna... 2012) (tabela 1).

W okresie 2007-2011 na obszarach wiejskich regionu dynamicznie, na tle regionu ogółem zwiększała się dostępność do sieci wodociągowych i kanalizacyjnych oraz oczyszczalni ścieków, przy czym największą dynamiką charakteryzował się przyrost wskaźnika dostępności do sieci kanalizacji (tabela 2).

W okresie 2007-2011 rozwój sieci wodociągowej następował głównie w powiatach wschodnich (hrubieszowskim, bialskim, chełmskim) oraz kraśnickim i radzyńskim. Niską dynamiką jej rozwoju charakteryzowały się natomiast gminy względnie dobrze wyposażone w sieć wodociągową, położone zwłaszcza na Wyżynie Lubelskiej, na której w skałach kredowych trudno było wiercić tradycyjne studnie (Infrastruktura komunalna... 2012).

Tabela 1. Korzystający z sieci wodociągowej, kanalizacyjnej oraz z oczyszczalni w % ogółu ludności w Polsce, województwie lubelskim oraz powiatach* województwa lubelskiego z uwzględnieniem obszarów wiejskich w 2011 roku (%)

Jednostka terytorialna	Korzystający z urządzeń według rodzaju obszaru					
	ogółem			na wsi		
	sieć wodociągowa	sieć kanalizacyjna	oczyszczalnie	sieć wodociągowa	sieć kanalizacyjna	oczyszczalnie
POLSKA	87,6	63,5	65,7	75,7	27,8	30,6
LUBELSKIE	81,5	48,5	53,3	70,7	15,9	18,9
Powiat bialski	68,8	33,9	39,5	64,5	23,9	29,5
Powiat biłgorajski	90,9	46,9	54,9	88,5	30,7	37,2
Powiat chełmski	70,2	22,2	28,4	68,9	19,3	25,9
Powiat hrubieszowski	56,9	32,6	41,0	43,2	14,2	19,5
Powiat janowski	74,2	28,6	28,3	67,4	7,1	9,8
Powiat krasnostawski	79,5	33,1	38,6	75,6	16,5	22,5
Powiat kraśnicki	81,2	40,9	40,3	71,8	12,6	11,3
Powiat lubartowski	87,2	42,6	46,6	83,4	22,2	23,4
Powiat lubelski	73,8	15,3	19,0	72,9	10,3	12,4
Powiat łęczyński	84,7	48,1	53,4	76,9	22,0	28,2
Powiat łukowski	86,7	36,5	39,2	83,3	15,9	14,3
Powiat opolski	81,0	30,8	37,4	74,6	7,2	12,6
Powiat parczewski	78,0	34,8	40,2	76,3	15,0	18,2
Powiat puławski	86,0	56,7	63,1	76,8	24,3	32,2
Powiat radzyński	75,4	33,4	30,6	69,9	14,0	10,5
Powiat rycki	80,6	28,0	45,3	73,4	5,8	3,2
Powiat świdnicki	87,4	57,4	54,8	73,5	5,3	3,9
Powiat tomaszowski	72,7	32,2	37,0	65,0	17,5	19,3
Powiat włodawski	83,0	50,8	60,1	75,3	29,0	41,1
Powiat zamojski	52,8	10,0	12,6	48,0	4,1	5,5

*bez miast na prawach powiatu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych GUS.

Na obszarach wiejskich województwa lubelskiego sieć kanalizacji sanitarnej rozwijano zbyt wolno w stosunku do rosnących potrzeb związanych z rozwojem sieci wodociągowych. W latach 2007-2011 długość kanalizacji zwiększyła się o 26,4%, przy czym dynamika jej rozwoju była o 5,2 p.proc. niższa w stosunku do średniej krajowej. Pod względem tempa rozwoju sieci kanalizacyjnej wyróżniał się powiat zamojski, w którym jej długość zwiększyła się ponad dwukrotnie oraz powiaty radzyński i bialski ze wzrostem długości sieci przekraczającym 50%. Na peryferyjnych obszarach wiejskich, w warunkach rozproszonej sieci osadniczej rozwój sieci kanalizacyjnej był jednak utrudniony, a często nieuzasadniony ekonomicznie – sieci kanalizacyjne i oczyszczalnie ścieków budowano głównie w ośrodkach centralnych stanowiących siedziby gmin. Na tych obszarach efektywne i skuteczne rozwiązanie problemu nieczystości ciekłych stanowiła budowa przydomowych oczyszczalni ścieków (Infrastruktura komunalna... 2012).

Zróżnicowanie dostępności infrastruktury ochrony środowiska w badanych gminach regionu

Wcześniej zasygnalizowano istnienie dysproporcji w dostępności do badanych urządzeń infrastruktury ochrony środowiska pomiędzy obszarami wiejskimi Polski i województwa lubelskiego, na niekorzyść regionu. Zaakcentowano także różnice występujące na poziomie powiatów. Uwagę zwrócić należy także na znaczne zróżnicowanie dostępności omawianej infrastruktury komunalnej na poziomie gmin – podstawowych jednostek samorządowych odpowiedzialnych za rozwijanie infrastruktury technicznej w układzie lokalnym.

Oceny stanu infrastruktury ochrony środowiska w badanych gminach dokonano z wykorzystaniem metody waloryzacji względnej. W przypadku każdego ze 193 obszarów określono jego przewagę lub niedogawę w stosunku do wartości średniej dla wszystkich jednostek regionu w zakresie dostępności sieci wodo-

Tabela 2. Korzystający z sieci wodociągowej, kanalizacyjnej oraz z oczyszczalni w % ogółu ludności w Polsce i województwie lubelskim z uwzględnieniem obszarów wiejskich w okresie 2007-2011 (%)

Rodzaj obszaru	Urządzenie	Rok	Korzystający z urządzeń			
			POLSKA		LUBELSKIE	
			wartość wskaźnika	dynamika wskaźnika w okresie 2007-2011	wartość wskaźnika	dynamika wskaźnika w okresie 2007-2011
ogółem	wodociąg	2007	86,7	0,9	79,8	1,7
		2008	87,0		80,2	
		2009	87,3		80,8	
		2010	87,4		81,1	
		2011	87,6		81,5	
	kanalizacja	2007	60,3	3,2	45,9	2,6
		2008	61,0		46,2	
		2009	61,5		46,6	
		2010	62,0		47,2	
		2011	63,5		48,5	
	oczyszczalnie	2007	62,20	3,50	52,62	0,68
		2008	63,08		52,07	
		2009	64,23		52,84	
		2010	64,7		53,0	
		2011	65,7		53,3	
na wsi	wodociąg	2007	73,5	2,20	67,7	3,0
		2008	74,2		68,5	
		2009	74,8		69,5	
		2010	75,2		70,0	
		2011	75,7		70,7	
	kanalizacja	2007	21,3	6,5	11,5	4,4
		2008	22,5		12,0	
		2009	23,5		12,5	
		2010	24,8		13,6	
		2011	27,8		15,9	
	oczyszczalnie	2007	23,76	6,84	15,78	3,12
		2008	25,74		15,77	
		2009	26,93		17,42	
		2010	28,5		18,3	
		2011	30,6		18,9	

Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych GUS.

Tabela 3. Wartości średnie cząstkowych wskaźników infrastruktury ochrony środowiska ustalone dla 193 badanych obszarów wiejskich województwa lubelskiego w 2011 roku

Korzystający z urządzeń według rodzaju obszaru (%)			Wskaźnik gospodarki odpadami
sieć wodociągowa	sieć kanalizacyjna	oczyszczalnie	
71,2	16,1	20,1	0,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych GUS oraz bazy danych D. Guzal-Dec.

ciągowej i kanalizacyjnej, oczyszczalni ścieków oraz stanu lokalnej gospodarki odpadami (tabela 3). Dla każdego obszaru określono także poziom ogólnego wskaźnika na podstawie wartości czterech wskaź-

ników badanych elementów infrastruktury ochrony środowiska.

Ustalone wartości ogólnego wskaźnika infrastruktury ochrony środowiska dla 193 jednostek te-

rytorialnych województwa lubelskiego umożliwiły wytypowanie obszarów cechujących się przewagą lub niedowagą w tym zakresie. Wartości wskaźnika zawierały się w przedziale 24,5%-316,7% średniej całego badanego obszaru. Dla niemal połowy – 44,5% gmin – wartości ogólnego wskaźnika infrastruktury przekroczyły stan średni całego obszaru. W tej grupie gmin – o lepiej rozwiniętej infrastrukturze na tle całej grupy odniesienia – znalazły się tylko cztery obszary wiejskie gmin miejsko-wiejskich. W przypadku 8 gmin, stanowiących 4,1% ogółu badanych jednostek, wartość wskaźnika była ponad dwukrotnie wyższa od średniego stanu w badanych jednostkach. W przypadku 41,5% gmin wartość wskaźnika infrastruktury zawierała się w przedziale 50-100%, natomiast 14,0% gmin – poniżej 50%. W grupie gmin wykazujących się niedowagą w zakresie stanu infrastruktury znalazło się 26 gmin, w których wystąpiła sytuacja łącznego braku kanalizacji i oczyszczania. (tabela 4)

Z grupy czterech omawianych elementów infrastruktury ochrony środowiska największą dostępnością charakteryzowała się sieć wodociągowa – w przypadku 60,1% gmin dostępność do tej sieci była większa od przeciętnej dostępności do sieci wodociągowej na obszarach wiejskich. Dostępność do urządzeń sieci kanalizacyjnej i do oczyszczalni kształtowała się podobnie i była znacznie mniejsza niż w przypadku sieci wodociągowej. Stan przeciętny i przekraczający przeciętny dla badanych obszarów osiągnęło odpowiednio – 47,7% i 40,9% jednostek terytorialnych. Uwagę zwraca także znaczna liczba gmin, w przypadku których stan zaawansowania w rozbudowie i zarazem dostępności badanych urządzeń infrastruktury ochrony środowiska był bardzo niski, a wartości wskaźników infrastruktury utrzymywały się poniżej 50%. (tabela 5)

Odnosząc się do problematyki stanu gospodarki odpadami w badanych gminach zwrócić można uwagę, że odsetek gospodarstw objętych zorganizowaną gospodarką odpadami wykazywał duże zróżnicowa-

Tabela 4. Klasyfikacja gmin wiejskich i obszarów wiejskich gmin miejsko-wiejskich województwa lubelskiego według wartości wskaźnika infrastruktury ochrony środowiska w 2011 roku

Przedział wartości wskaźnika infrastruktury	Gminy		Nazwy gmin zaliczonych do przedziału wartości wskaźnika infrastruktury
	liczba	odsetek (%)	
200% i więcej	8	4,1	Aleksandrów, Lubartów, Łukowa, Piszczac, Potok Górny, Terespol, Tereszków, Włodawa
150-200%	19	9,8	Baranów, Biłgoraj, Biszczka, Dzierzkowice, Hańsk, Janów Lubelski*, Janów Podlaski, Kodeń, Końskowola, Kraśniczyn, Ludwin, Obsza, Puchaczów, Puławy, Sławatycze, Tarnawatka, Uścimów, Wisznice, Wólka
100-150%	59	30,6	Adamów, Bełżec, Białopole, Chełm, Chodel, Cyców, Czemierniki, Dołhobyczów, Fajstów, Firlej, Garbów, Gorzków, Horodło, Janowiec, Jastków, Józefów nad Wisłą, Kamień, Kazimierz Dolny*, Kąkolewnica, Komarówka Podlaska, Konstantynów, Krasnystaw, Kraśnik, Krzywda, Księżpol, Lubycza Królewska, Markuszów, Milejów, Modliborzycze, Nałęczów*, Niemce, Ostrówek, Rejowiec, Sawin, Serniki, Siedliszcze, Siemień, Siennica Różana, Skierbieszów, Sosnowica, Stary Brus, Stężyca, Stoczek Łukowski, Susiec, Tarnogród*, Telatyn, Trzebieszów, Trzeszczany, Tucznia, Ulhówek, Urszulín, Urzędów, Wąwolnica, Wierzbiica, Wola Uhruska, Zakrzówek, Żmudź, Żółkiewka, Żyrzyn
50-100%	80	41,5	Abramów, Adamów, Annopol*, Biała Podlaska, Borki, Borzechów, Bychawa*, Dębowa Kłoda, Dorohusk, Dubienka, Frampol*, Głusk, Goraj, Hanna, Izbica, Jabłonna, Jabłoń, Jarczów, Jeziorzany, Józefów*, Kamionka, Karczmiska, Kłoczew, Konopnica, Krasnobród*, Krynice, Krzczonów, Kurów, Leśna Podlaska, Leśniowice, Łaszczów*, Łaziska, Łęczna*, Łomazy, Łopiennik Górny, Łuków, Mełgiew, Michów, Międzyrzec Podlaski, Mircze, Niedrzwica Duża, Nielisz, Nowodwór, Opole Lubelskie*, Parczew*, Piaski*, Podedwórze, Poniatowa*, Potok Wielki, Rachanie, Radecznica, Radzyń Podlaski, Rejowiec Fabryczny, Rokitno, Ruda-Huta, Rudnik, Ryki*, Serokomla, Sitno, Sosnowka, Spiczyn, Stanin, Stary Zamość, Strzyżewice, Sułów, Tomaszów Lubelski, Trawniki, Turobin, Uchanie, Werbkowice, Wilkołaz, Wilków, Wołyń, Wojcieszków, Wojsławice, Wola Mysłowska, Wyryki, Zalesie, Zamość, Zwierzyniec*
Poniżej 50%	27	14,0	Batorz, Bełżyce*, Chrzanów, Drelów, Dzwola, Godziszów, Gościeradów, Grabowiec, Hrubieszów, Kock*, Komarów-Osada, Łabunie, Miączyn, Milanów, Niedźwiada, Ostrów Lubelski*, Roskosz, Rybczewice, Szastarka, Szczepieszyn*, Trzysiek Duży, Tyszwce*, Ulan-Majorat, Ułęż, Wojciechów, Wysokie, Zakrzew
Ogółem	193	100	-

*obszary wiejskie gmin miejsko-wiejskich.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych GUS oraz bazy danych D. Guzał-Dec.

Tabela 5. Gminy wiejskie i obszary wiejskie gmin miejsko-wiejskich województwa lubelskiego według wartości wskaźników częściowych infrastruktury ochrony środowiska w 2011 roku

Przedział wartości wskaźnika infrastruktury	Korzystający z urządzeń						Wskaźnik gospodarki odpadami	
	sieć wodociągowa		sieć kanalizacyjna		oczyszczalnie			
	liczba	odsetek (%)	liczba	odsetek (%)	liczba	odsetek (%)	liczba	odsetek (%)
200% i więcej	0	0	27	14,0	29	15,0	0	0
150-200%	0	0	20	10,4	21	10,9	0	0
100-150%	116	60,1	45	23,3	29	15,0	115	59,6
50-100%	64	33,2	31	16,1	46	23,8	48	24,9
Poniżej 50%	13	6,7	70	36,2	68	35,3	30	15,5
Ogółem	193	100	193	100	193	100	193	100

*gmina miejsko-wiejska.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych GUS oraz bazy danych D. Guzal-Dec.

nie w badanych jednostkach. Z jednej strony występowała dość znaczna grupa gmin (stanowiąca 43,0% ogółu), w przypadku której badany wskaźnik przekraczał 90%, przy czym w przypadku 17,1% gmin wyniósł 100%. Jednocześnie w przypadku niemal co piątej gminy (w 18,7% gmin) odsetek ten był mniejszy od 50.

Odnosząc się do sytuacji lokalizacji na terenie gmin składowisk odpadów i ich stanu zauważyć należy, że w przypadku 65,3% jednostek na ich terenie nie zlokalizowano wysypiska lub w przypadku wysypiska eksploatowanego, spełniało ono wymogi ochrony środowiska. W przypadku pozostałych gmin na ich terenie było zlokalizowane składowisko, w tym niespełniające wymogów, nieeksploatowane przed rekultywacją, w trakcie rekultywacji i po rekultywacji.

Podsumowanie

W ramach zrównoważonego rozwoju jednym ze składników poziomu życia jest czyste i zdrowe środowisko, a także dostęp do odpowiedniej jakości infrastruktury związanej z ochroną środowiska (Legutko-Kobus 2011). Urządzenia infrastruktury ochrony środowiska stanowią także ważny zasób wykorzystywany w produkcji dóbr i świadczeniu usług oraz są źródłem korzyści ogólnospołecznych w ochronie środowiska, tworząc warunki dla poprawy zdrowia publicznego (Infrastruktura komunalna... 2012) stąd kwestia poprawy warunków w zakresie dostępności do podstawowych urządzeń infrastruktury ochrony środowiska jest kluczowa dla wdrażania koncepcji rozwoju zrównoważonego w układach lokalnych.

Zrealizowane analizy wykazały istnienie dysproporcji w dostępności do badanych urządzeń infrastruktury ochrony środowiska pomiędzy obszarami wiejskimi Polski i województwa lubelskiego, na niekorzyść regionu. Ujawniono także istotne różnice w dostępności omawianej infrastruktury komunalnej

występujące na poziomie powiatów oraz podstawowych jednostek samorządowych. Pomimo wykazanej, następującej w ostatnich latach poprawy w zakresie dostępności do podstawowych urządzeń infrastruktury ochrony środowiska wiele jednostek samorządowych z uwagi na różne przyczyny, w tym niezależne od działań władz samorządowych, dotyczy sytuacja nierozwiązanych problemów z tego zakresu. Samorządy lokalne powinny więc wykorzystywać wszystkie możliwe szanse i kreować innowacyjne rozwiązania umożliwiające poprawę lokalnej sytuacji w omawianej dziedzinie mając na uwadze szeroki wachlarz funkcji jakie w układzie lokalnym wypełnia infrastruktura z zakresu ochrony środowiska.

Literatura:

1. Borcz Z. (2000), *Infrastruktura terenów wiejskich*. Wyd. Akademii Rolniczej we Wrocławiu, Wrocław, s. 11.
2. Dobrzański G. (red.) (2010), *Ochrona środowiska przyrodniczego*. PWN, Warszawa, s. 36.
3. Guzal-Dec D. (2013), *Operacjonalizacja modelu „Presja-Stan-Reakcja” w badaniu cenności ekologicznej gmin wiejskich na przykładzie województwa lubelskiego*. Rocznik Ochrony Środowiska (Annual Set The Environment Protection), T. 15(2013), dostęp: http://ros.edu.pl/text/pp_2013_194.pdf, s. 2932.
4. *Infrastruktura komunalna w województwie lubelskim w latach 2007-2011*. Informacje i opracowania statystyczne, Urząd Statystyczny w Lublinie, Lublin 2012, s. 15-17, 26-33.
5. Kapusta F. (2012), *Poziom infrastruktury technicznej i społecznej jako indyktor i stymulator rozwoju regionalnego*. Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Rozwój zrównoważony i problemy obszarów wiejskich, Uniwersytet Rzeszowski, Katedra Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych

dowych, Zeszyt 29, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów, s. 315-316.

6. Legutko-Kobus P. (2011), *Rozwój infrastruktury ochrony środowiska w latach 2007-2010 w kontekście dotychczasowej realizacji Strategii Rozwoju Kraju 2007-2015 oraz kluczowych strategii sekto-*

rowych, Ekspertyza powstała na potrzeby Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Warszawa, s. 99.

7. Sochacka-Krysiak H. (2003), *Zarządzanie gospodarką i finansami gminy* W: M. Sadowy (red.), *Zarządzanie funkcjonowaniem i rozwojem infrastruktury komunalnej*, Wyd. SGH w Warszawie, Warszawa, s. 87.

Adres do korespondencji:

dr inż. Magdalena Zwolińska-Ligaj

Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II
w Białej Podlaskiej

Katedra Ekonomii i Zarządzania

ul. Sidorska 95/97, 21-500 Biała Podlaska, Polska

e-mail: m.zwolinska-ligaj@dydaktyka.pswbp.pl

tel. +48 83 344 99 05

ENVIRONMENT PROTECTION INFRASTRUCTURE IN RURAL AREAS OF LUBLIN VOIVODESHIP

Magdalena Zwolińska-Ligaj

Pope John Paul II State School of Higher Education in Biała Podlaska

Summary: The aim of this study is to characterize the availability of the basic elements of environmental protection infrastructure in the rural areas of the Lublin province. Within the analysis, availability of the water and sewage infrastructure: facilities, water supply system, sewerage and sewage treatment plants and the state of the local waste management were considered.

The issue was presented in relation to the total rural region compared to the rural areas of the country and at the level of 193 municipal local government units in the region. In the case of urban-rural analyzed only rural area. The time range of the completed studies covers the period between 2007-2011.

Source of data was Local Data Bank GUS in Warsaw and database developed by D. Guzal-Dec for the needs of specifying ecological value of rural community and rural areas of urban-rural communities in Lublin voivodeship. In relation to development of environmental protection infrastructure issue where used also analytic remarks concerning chosen issues of communal infrastructure development in Lublin voivodeship included in publication of Statistic Office in Lublin.

Statistic method was used in the development to assess accessibility of researched elements of environmental protection infrastructure on the level of tested units in Lublin region, relative valorization method was used which allowed qualification of rural community and rural areas of urban-rural communities in Lublin voivodeship by value of indicator in environmental protection infrastructure.

Analysis pointed out the existence of disproportion in accessibility to tested infrastructure mechanisms of environmental protection between rural areas in Poland and Lublin voivodeship at disadvantage of the region. Revealed also much difference in accessibility of discussed communal infrastructure appearing on the level of district and basic units of local government.

Key words: environmental protection infrastructure, rural areas, Lublin voivodeship

Introduction

Infrastructure is a collection of objects, mechanisms and institutions forming a foundation, necessary for creating and development of any agricultural or social system (Sochacka-Krysiak 2003). Mainly, this term includes technical measures and institutions necessary to provide the right functioning of production and service activity and shaping desired life conditions for people. Outcome of such take is that technical measures are indicating agricultural development and level of life as well as a stimulating all activity (Kapusta 2012). Mechanisms of infrastructure not only fulfill the needs of residents and create conditions for initiative development but also allow to defeat degradation of nature environment and favor creating functional, ecological, esthetic, social and economic order (Communal Infrastructure...2012).

Among material forms of infrastructure features there are: economic infrastructure including economic (financial-economic) and technical, social infrastructure and organizational infrastructure. In the case of rural areas, economic infrastructure covers services facilitating production services together with sales of products, whereas technical infrastructure- transport systems, energetic, water-sanitary links. Range of social infrastructure includes objects and devices fulfilling needs of people in: health service, education

and upbringing, social help, art and culture etc., organization infrastructure (management)- community office, county and other concerning economy cases in specified regions (Borcz 2000). Under material infrastructure, category of local (communal) technical infrastructure can be separated, which covers transport mechanisms, connectivity, energetics, heat industry, gas heat industry, supplying people with water and environment protection that serve performance of public services at county level (Communal Infrastructure...2012).

Referring to environment protection definition (Dobrzanski 2010), environment protection infrastructure can be specified as collection of objects, mechanisms and institutions intending to hold the environment in the proper state, ensuring optimal conditions of existence of humans and guaranteeing continuity of most important processes in biosphere as the base of production and consumer activity of humans. In the frame of environmental protection infrastructure, we can extract infrastructure connected with air protection and water waste economy (water supply network and sewerage together with purification of water waste) and waste economy and connected to it infrastructure (Legutko-Kobus 2011).

Presented approach to environmental protection infrastructure, according to balanced development concept is accenting the need of guaranteeing balance

between three areas to which the following belong: economy, society and nature. Development of this type of infrastructure is one of the basic aspects as well as it is a tool to implement sustainable development mainly in the case of rural areas on which direct links between natural sphere and social-economic area occur.

When considering the issue of communal infrastructure expansion on the rural areas we must keep in mind that its characteristics are technical indivisibility, massiveness, immobilisation, capital absorption and long period of formation, use and return of input incurred for its development. From the start of system transformation in Poland, development of environment protection infrastructure took place in stages. At the beginning in rural counties waterworks network was expanded systematically and constantly as an elementary mechanism of communal infrastructure, while in years 2007-2011 the dynamics of canal network development was clearly more significant than that of waterworks. This situation was a result of the fact that building canal network was a more difficult task and more capital absorbing one than waterworks network because of high pay for drainage and purifying wastewater. Building of waterworks which wasn't accompanied by canalization development and drainage wastewater was in contradiction with rule of balanced development, destroying contamination in its base, was causing degradation of environment and disrupting everyday life to residents and the conducted economic activity (Communal infrastructure...2012).

When analyzing problems of expanding infrastructure of water- waste economy it needs to be noticed that it concerned central points mainly, being a seat to a community and it was often possible thanks to projects co-financed by the means from the European Union. On peripheral areas characterized by spread housing network, focus on investment in sewerage mechanisms and purifying water waste in central points was rational, causing increase of attractiveness of those means. In the areas of spread housing investments in self purifying of water waste which could be implemented by residents with support of community were more rational (Communal infrastructure...2012).

Goals, materials and methods

Study goal was the assessment of accessibility of basic elements of environment protection infrastructure in the rural areas of Lublin voivodeship. The analysis incorporated accessibility of water-waste infrastructure mechanisms: water supply network, sewerage and sewage and the state of local waste economy. Analysis results were completed with notes concerning chosen subjects of the study of communal infrastructure in Lublin voivodeship included in the publication of Statistic Office in Lublin.

This issue was presented in reference to all the rural areas in the region with comparison to rural areas of the country and on the level of community government units in the region-171 rural communities and 22 urban-rural communities. In the case of urban-rural communities only rural area was analyzed. Time frame of implemented analysis was years 2007-2011.

In this study statistic method was applied. Choosing indicators was guided by accessibility of data and use of indicators reflecting level of equipment in specific area like mechanisms supplying water and water waste drainage. It was established that indicator, which will better than local water supply and outflow tanks for liquid refuse reflect researched occurrence, was participation of people using mass mechanism networks in overall numbers of community. (Communal Infrastructure...2012). Variables accepted for the analysis have a stimulative character.

The hereby work covers four indicators describing environment protection infrastructure and a state of waste usage:

1. use of water supply network in % of whole population,
2. use of sewerage network in % of whole population,
3. use of sewage in % of whole population,
4. indicator of waste economy.

The source of data when constructing first three indicators was Local Data Bank GUS in Warsaw, while the indicator of waste economy was constructed on data base developed by D. Guzál-Dec (2013)¹ to specify ecological value of rural communities in Lublin voivodeship.

For the analysis purpose of waste economy state in rural and urban-rural communities in Lublin voivodeship, due to limited access to data concerning the type and frequency of selective collection of waste, an indicator based on two following components was applied (Guzál-Dec 2013):

1. percentage of farms covered by organized economy of waste -stimulator of ecologic value (based on BDL GUS),
2. presence and state of waste placement- where it was agreed that in case of lack of dump or of exploited dump, fulfilling the requirements of environment protection 1 point was granted- this state was treated as stimulator of ecological value and in the case of exploited dump, not fulfilling the requirements, not exploited through recultivation, at the time of recultivation and after recultivation-0 points- this kind of state was treated as destimulant of ecological value (based on WIOS data- Voivodeship Inspection of Environment Protection).

¹ Study prepared under the research project No. 2011/01/D/HS4/03927 called "Environmental conditions and factors of economic development functions in the areas of valuable natural province of Lublin" funded by the National Science Centre

Marking the accessibility of researched elements of environment protection infrastructure on the level of rural communities and areas of rural communities in urban-rural communities of Lublin region was performed via the method of relative valorisation which allowed for making relative evaluation of infrastructure state. This method consist of a comparison of infrastructure state in researched territorial unit to the state of the region in particular field and the right evaluation of advantages and disadvantages of the unit in the given type of infrastructure. Use of this method depends on calculating for each unit an infrastructure indicator (W_i) (for particular, researched elements of infrastructure) according to formula: $W_i = I_b \cdot 100 / I_o$, where I_b stands for state of infrastructure of researched unit and I_o - for the state of infrastructure in the reference area (Kapusta 2012). Based on the value of partial indicators of infrastructure (of the four researched elements of infrastructure) an overall indicator of environment protection infrastructure was established, which allowed for the classification of rural communities and rural areas of urban-rural communities in Lublin voivodeship according to the state of accessibility of researched elements in environment protection infrastructure.

Accessibility of environment protection infrastructure in the rural areas of the region

Accessibility of basic mechanisms of environment protection infrastructure in the rural areas of Lublin voivodeship is lower in comparison to rural areas in the country. Accessibility of water supply network is disadvantageous to rural areas of the region by 5 percentage points, whereas sewerage and sewage- by 11,9 percentage points. Lublin voivodeship apart from that is characterized by clear difference in terms of accessibility of population to network mechanisms of water supply and sewerage infrastructure. (table 1)

In 2011, water supply network was used by almost 94% residents of cities in Lublin voivodeship and by 70,7% of village residents where in all community at least 1 water supply network was functioning (Communal Infrastructure...2012). Most access to water supply network belonged to districts of: biłgorajski, lubartowski and łukowski. In these cases, indicators of accessibility were passed by 80% of total number. In the rural areas of two districts- hrubieszowski and zamojski.-indicator value did not exceed 50% (table 1).

More significant differences than in the case of water supply occurred between cities and villages in terms of equipment within the sewerage system. Sewerage system network was functioning mainly in the cities with county status and counties the centre of which was in medium cities: świdnicki, puławski, lubartowski or kraśnicki. In 2011, in the rural areas of Lublin voivodeship the share of use of sewerage was

15,9% and it was more than five times lower than in the cities, whereas 26 rural communities and 9 rural areas of urban-rural communities were not equipped with it at all (Communal infrastructure...2012).

In 2011, only in the case of six counties indicator value of the use of sewerage network in rural areas was over 20%. This group included counties of: biłgorajski, biłgorajski, lubartowski, łączynski, puławski i włodawski. Good equipment in sewerage system in some rural areas was a consequence of communities and water companies investments, performed at the time of economic transformation with the use of European Union funds. Together with development and modernization of waterworks and the sewerage network, also new water ways, stations of its treatments and places of sewage were given for general use (Communal Infrastructure...2012). (table 1)

In the period between 2007-2011 in the rural areas of the region, in the background, with dynamics accessibility to water supply network, sewerage network and sewage was increased where most dynamic was characterized with an increase of accessibility indicator for water supply network (table 2).

In the period between 2007-2011 development of waterworks network mainly appeared in eastern counties (hrubieszowski, bialski, chełmski) and kraśnicki i radzyński. Low dynamics of development was noted in the communities well equipped in waterworks network, located especially in Upland of Lublin where due to the region's cretaceous rocks it was difficult to drill traditional wells (Communal Infrastructure...2012).

In the rural areas of Lublin voivodeship, sewerage system was developing too slow compared to the rising needs connected with development of water supply networks. In years between 2007-2011 the length of sewerage increased by 26,4% when dynamics of its development was lower by 5,2 % to national average. In terms of speed, development of sewerage network stood out in zamojski county, in which the length increased by over twice; and radzyński and bialski counties where there was an increase of length by over 50%. In the outlying rural areas and in spread out settlers' network conditions, development of sewerage network was made difficult and often economically unjustified-sewerage networks and sewage were built mainly in the central points being headquarters of communities. In those areas, effective solving of a liquid waste problem was in the form of building individual sewage units (Communal Infrastructure...2012).

Different accessibility of environment protection infrastructure in researched region communities

The earlier signalized existence of disproportion in accessibility to researched mechanisms of environment protection infrastructure between rural areas in Poland and Lublin voivodeship acted to the

Table 1. Users of the water supply system, sewerage and sewage in% of the total population in Poland, Lublin province and districts * province of Lublin with focus on rural areas in 2011 (%)

Territorial Unit	Users of the mechanism according to the type of area					
	Overall			In the village		
	Water supply network	Sewerage network	Sewage	Water supply network	Sewerage network	Sewage
POLAND	87,6	63,5	65,7	75,7	27,8	30,6
LUBELSKIE	81,5	48,5	53,3	70,7	15,9	18,9
Bialski County	68,8	33,9	39,5	64,5	23,9	29,5
Biłgorajski County	90,9	46,9	54,9	88,5	30,7	37,2
Chełmski County	70,2	22,2	28,4	68,9	19,3	25,9
Hrubieszowski County	56,9	32,6	41,0	43,2	14,2	19,5
Janowski County	74,2	28,6	28,3	67,4	7,1	9,8
Krasnostawski County	79,5	33,1	38,6	75,6	16,5	22,5
Kraśnicki County	81,2	40,9	40,3	71,8	12,6	11,3
Lubartowski County	87,2	42,6	46,6	83,4	22,2	23,1
Lubelski County	73,8	15,3	19,0	72,9	10,3	12,4
Leczyński County	84,7	48,1	53,4	76,9	22,0	28,2
Lukowski County	86,7	36,5	39,2	83,3	15,9	14,3
Opolski County	81,0	30,8	37,4	74,6	7,2	12,6
Parczewski County	78,0	34,8	40,2	76,3	15,0	18,2
Puławski County	86,0	56,7	63,1	76,8	24,3	32,2
Radzyński County	75,4	33,4	30,6	69,9	14,0	10,5
Rycki County	80,6	28,0	45,3	73,4	5,8	3,2
Swidnicki County	87,4	57,4	54,8	73,5	5,3	3,9
Tomaszowski County	72,7	32,2	37,0	65,0	17,5	19,3
Włodawski County	83,0	50,8	60,1	75,3	29,0	41,1
Zamojski County	52,8	10,0	12,6	48,0	4,1	5,5

*excluding cities with county status.

Source: own study based on CSO Local Data Bank.

region's disadvantage. Differences appearing on the level of counties were also visible. Attention needs to be placed also on significant difference of accessibility described communal infrastructure on the level of communities- basic autonomic units responsible for developing technical structure in the local arrangement.

The assessment of environment protection infrastructure state in researched communities was performed with use of relative valorization method. In the case of each out of 193 areas described- there was either an advantage or disadvantage in terms of accessibility of supply and sewerage network, sewage and local state of waste economy (table 3). For all the areas the level of overall indicator based on values of four indicators researched elements of environment protection infrastructure was also specified.

Agreed values of overall indicator of environment protection infrastructure for 193 territorial units in Lublin voivodeship allowed for predicting the areas

characterized by advantage and disadvantage in this range. Values of indicator were concluded between 24,5%-316,7% average of all researched areas. For almost half- 44,5% of community- value of overall indicator infrastructure exceeded the medium state of all areas. This group of communities- with better developed infrastructure in the background of all reference group- appeared only in four rural areas of urban-rural communities. In the case of 8 communities that covered 4,1% of overall researched units, the value of indicator was over twice higher than average state of researched units. In the case of 41,5% of communities the value of infrastructure indicator was in the range between 50-100%, while 14,0% of communities- below 50%. In the group of communities showing disadvantageous conditions in terms of infrastructure state 26 communities in which situation of lack of continues sewerage and sewage occurred were found. (table 4).

Table 2. Users of the water supply system, sewerage and sewage in% of the total population in Poland and the Lublin province with a focus on rural areas in the period 2007-2011 (%)

Type of land	Mechanism	Year	Users of mechanisms			
			POLAND		LUBELSKIE	
			Value indicator	Dynamics indicator period 2007-2011	Value indicator	Dynamics indicator period 2007-2011
overall	Water supply	2007	86,7	0,9	79,8	1,7
		2008	87,0		80,2	
		2009	87,3		80,8	
		2010	87,4		81,1	
		2011	87,6		81,5	
	sewerage	2007	60,3	3,2	45,9	2,6
		2008	61,0		46,2	
		2009	61,5		46,6	
		2010	62,0		47,2	
		2011	63,5		48,5	
	Sewage	2007	62,20	3,50	52,62	0,68
		2008	63,08		52,07	
		2009	64,23		52,84	
		2010	64,7		53,0	
		2011	65,7		53,3	
In the village area	Water supply	2007	73,5	2,2	67,7	3,0
		2008	74,2		68,5	
		2009	74,8		69,5	
		2010	75,2		70,0	
		2011	75,7		70,7	
	sewerage	2007	21,3	6,5	11,5	4,4
		2008	22,5		12,0	
		2009	23,5		12,5	
		2010	24,8		13,6	
		2011	27,8		15,9	
	sewage	2007	23,76	6,84	15,78	3,12
		2008	25,74		15,77	
		2009	26,93		17,42	
		2010	28,5		18,3	
		2011	30,6		18,9	

Source: own study based on CSO Local Data Bank.

Table 3. The average values of the partial indicators of environmental infrastructure established for the 193 surveyed rural province of Lublin in 2011

Using mechanisms according to type of land (%)			Indicator of waste economy
Water supply network	Sewerage network	sewage	
71,2	16,1	20,1	0,7

Source: own study based on CSO Local Data Bank and a database D. Guzal-Dec.

From the group of four discussed elements of environment protection infrastructure, the most significant accessibility was discovered in case of water supply network- in the case of 60,1% of communities the accessibility of this network was higher than aver-

age accessibility of water supply network in rural areas. Accessibility of mechanism of sewerage network and of sewage was shaping alike and was significantly smaller than water supply network. Average state and over average state for researched areas was reached

Table 4. Classification of rural communities and rural areas of urban-rural province of Lublin according to the values of environmental infrastructure in 2011

Division of values of infrastructure indicator	Communities		Name of communities included in division of values of infrastructure indicator
	number	Percentage (%)	
200% and more	8	4,1	Aleksandrów, Lubartów, Łukowa, Piszczac, Potok Górny, Terespol, Terespol, Włodawa
150-200%	19	9,8	Baranów, Biłgoraj, Biszczka, Dzierzkowice, Hańsk, Janów Lubelski*, Janów Podlaski, Kodeń, Końskowola, Kraśniczyn, Ludwin, Obsza, Puchaczów, Puławy, Sławatycze, Tarnawatka, Uścimów, Wisznice, Wólka
100-150%	59	30,6	Adamów, Bełzec, Białopole, Chełm, Chodel, Cyców, Czemierniki, Dołhobyczów, Fajslawice, Firlej, Garbów, Gorzków, Horodło, Janowiec, Jastków, Józefów nad Wisłą, Kamień, Kazimierz Dolny*, Kąkolewnica, Komarówka Podlaska, Konstantynów, Krasnystaw, Kraśnik, Krzywda, Księżpol, Lubycza Królewska, Markuszów, Milejów, Modliborzycze, Nałęczów*, Niemce, Ostrówek, Rejowiec, Sawin, Serniki, Siedliszcze, Siemień, Siennica Różana, Skierbieszów, Sosnowica, Stary Brus, Stężyca, Stoczek Łukowski, Susiec, Tarnogród*, Telatyn, Trzebieszów, Trzeszczany, Tucznia, Ułhówek, Urszulin, Urzędów, Wąwolnica, Wierzbiica, Wola Uhruska, Zakrzówek, Żmudź, Żółkiewka, Żyrzyn
50-100%	80	41,5	Abramów, Adamów, Annapol*, Biała Podlaska, Borki, Borzechów, Bychawa*, Dębowa Kłoda, Dorohusk, Dubienka, Frampol*, Głusk, Goraj, Hanna, Izbica, Jabłonna, Jabłoń, Jarczów, Jeziorzany, Józefów*, Kamionka, Karczmiska, Kłoczew, Konopnica, Krasnobród*, Krynice, Krzczonów, Kurów, Leśna Podlaska, Leśniowice, Łaszczów*, Łaziska, Łęczna*, Łomazy, Łopiennik Górny, Łuków, Mełgiew, Michów, Międzyrzec Podlaski, Mircze, Niedrzwica Duża, Nielisz, Nowodwór, Opole Lubelskie*, Parczew*, Piaski*, Podedwórze, Poniatowa*, Potok Wielki, Rachanie, Radecznica, Radzyń Podlaski, Rejowiec Fabryczny, Rokitno, Ruda-Huta, Rudnik, Ryki*, Serokomla, Sitno, Sosnówka, Spiczyn, Stanin, Stary Zamość, Strzyżewice, Sułów, Tomaszów Lubelski, Trawniki, Turobin, Uchanie, Werbkowice, Wilkołaz, Wilków, Wołyn, Wojcieszków, Wojsławice, Wola Mysłowska, Wyryki, Zalesie, Zamość, Zwierzyniec*
Under 50%	27	14,0	Batorz, Bełżyce*, Chrzanów, Drelów, Dzwola, Godziszów, Gościeradów, Grabowiec, Hrubieszów, Kock*, Komarów-Osada, Łabunie, Miączyn, Milanów, Niedźwiada, Ostrów Lubelski*, Roskosz, Rybczewice, Szastarka, Szczepieszyn*, Trzydnik Duży, Tyszowce*, Ulan-Majorat, Ułęż, Wojciechów, Wysokie, Zakrzew
Overall	193	100	-

Source: own study based on CSO Local Data Bank and a database D. Guzal-Dec.

Table 5. Rural communities and rural areas of urban-rural province of Lublin by the partial indicators of environmental infrastructure in 2011

Division of values in infrastructure indicator	Users of mechanisms						Indicator of waste economy	
	Water supply network		Sewerage network		Sewage			
	number	Percentage (%)	number	Percentage (%)	number	Percentage (%)	number	Percentage (%)
200% and more	0	0	27	14,0	29	15,0	0	0
150-200%	0	0	20	10,4	21	10,9	0	0
100-150%	116	60,1	45	23,3	29	15,0	115	59,6
50-100%	64	33,2	31	16,1	46	23,8	48	24,9
Under 50%	13	6,7	70	36,2	68	35,3	30	15,5
Overall	193	100	193	100	193	100	193	100

*urban-rural.

Source: own study based on CSO Local Data Bank and a database D. Guzal-Dec

accordingly- by 47,7% and by 40,9% of territorial units. Attention must be drawn also to the number of communities in which case the state of advance in expansion and accessibility of researched mechanisms of

environment protection infrastructure was very low and values of infrastructure indicators were below 50%. (table 5)

Referring to the state of waste economy issue in these searched communities attention can be drawn to the fact that percentage of farms covered by organized waste economy showed large differences in researched units. On one side, a rather significant group of communities appeared (being 43,0% overall), in the case where researched indicator exceeds 90%, whereas in the case of 17,1% of communities it was at the level of 100%. At the same time in the case of almost every fifth community (in 18,7% of communities) this percentage was smaller than 50.

Referring to the situation of localization of waste in the community areas and its state, it needs to be noted that in the case of 65,3% of units in their area, rubbish dumping areas were not localized or in the case of exploited dumping areas, they fulfilled the requirements of environment protection. In the case of other communities, within their area dumping sites were localized, including those that did not fulfill the requirements, through not being exploited before recultivation, during and after the process of recultivation.

Conclusions

In the framework of the balanced development, one of the ingredients for the level of life is clean and healthy environment as well as access to certain quality of infrastructure connected with environment protection (Legutko-Kobus 2011). Infrastructure mechanisms of environment protection also comprise very important means in production of goods and providing services and are the source of overall benefits to society in environment protection, creating conditions towards public health (Communal infrastructure...2012), hence, the issue of improvement of conditions in the area of accessibility to basic infrastructure mechanisms of environment protection is key to implementing the concept of sustainable development in local arrangements.

The carried out analysis showed the existence of disproportions in accessibility to researched infrastructure mechanisms of environment protection between rural areas in Poland and the Lublin voivodeship, for the disadvantage of the region. It also revealed significant differences in accessibility of discussed communal infrastructure appearing on the level of counties and main autonomy units. Despite the demonstrated, improvement in the last years in the field of accessibility to basic infrastructure mechanisms

of environment protection many autonomy units for different reasons, including those independent from actions of autonomy authorities, concerning situation of unsolved problems from that area. Local authorities should use all the possible chances and create innovative solutions allowing for the improvement of local situation in discussed field having in mind wide range of functions which in this local system are fulfilled by infrastructure of environment protection.

References:

1. Borcz Z. (2000), *Infrastruktura terenów wiejskich*. Wyd. Akademii Rolniczej we Wrocławiu, Wrocław, s. 11.
2. Dobrzański G. (red.) (2010), *Ochrona środowiska przyrodniczego*. PWN, Warszawa, s. 36.
3. Guzal-Dec D. (2013), *Operacjonalizacja modelu „Presja-Stan-Reakcja” w badaniu cenności ekologicznej gmin wiejskich na przykładzie województwa lubelskiego*. Rocznik Ochrony Środowiska (Annual Set The Environment Protection), T. 15(2013), dostęp: http://ros.edu.pl/text/pp_2013_194.pdf, s. 2932.
4. *Infrastruktura komunalna w województwie lubelskim w latach 2007-2011*. Informacje i opracowania statystyczne, Urząd Statystyczny w Lublinie, Lublin 2012, s. 15-17, 26-33.
5. Kapusta F. (2012), *Poziom infrastruktury technicznej i społecznej jako indyktor i stymulator rozwoju regionalnego*. Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Rozwój zrównoważony i problemy obszarów wiejskich, Uniwersytet Rzeszowski, Katedra Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Zeszyt 29, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów, s. 315-316.
6. Legutko-Kobus P. (2011), *Rozwój infrastruktury ochrony środowiska w latach 2007-2010 w kontekście dotychczasowej realizacji Strategii Rozwoju Kraju 2007-2015 oraz kluczowych strategii sektorowych*, Ekspertyza powstała na potrzeby Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Warszawa, s. 99.
7. Sochacka-Krysiak H. (2003), *Zarządzanie gospodarką i finansami gminy W: M. Sadowy (red.), Zarządzanie funkcjonowaniem i rozwojem infrastruktury komunalnej*, Wyd. SGH w Warszawie, Warszawa, s. 87.

Address for correspondence:

dr inż. Magdalena Zwolińska-Ligaj
 Pope John Paul II State School of Higher Education
 in Biała Podlaska
 The Department of Economy and Management
 Sidorska St. 95/97, 21-500 Biała Podlaska, Poland
 e-mail: m.zwolinska-ligaj@dydaktyka.pswbp.pl
 Phone: +48 83 344 99 05

CZEŚĆ II. INNE

PART II. OTHERS

RECENZJA KSIĄŻKI „SZCZĘŚLIWI I BIEDNI. WIEŚ I ROLNICTWO WOBEC WSPÓŁCZESNYCH WYZWAŃ ROZWOJOWYCH” WYDAWNICTWA UNIWERSYTETU WARSZAWSKIEGO, WARSZAWA 2013

Maciej Jędrusik

Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej

Są książki, które czyta się ze szczególnym wzruszeniem. Należą do nich dzieła poświęcone wybitnym naukowcom, którzy swe życie znaczyli dokonaniem wynikającym z dociekliwości naukowej i ciekawości świata. Taką osobą jest Profesor Janusz Gudowski. Taką książką jest: „*Szczęśliwi i biedni. Wieś i rolnictwo wobec współczesnych wyzwań rozwojowych*”.

To intrygujące opracowanie, zarówno pod względem treści jak i formy. Oprócz serdecznych, co zrozumiałe, listów gratulacyjnych z polskich i zagranicznych uczelni, znalazły się w nim krótkie wspomnienia współpracowników i towarzyszy podróży – pisane z serca, często z bardzo osobistymi wątkami. W księgach jubileuszowych taka zawartość nie dziwi. Ba, zdumiewająca byłaby jej nieobecność.

Księgi jubileuszowe z zasady zawierają także rozdziały autorstwa osób, które czują potrzebę (lub są skłonięne do realizacji takiej potrzeby) napisania czegoś, by wyrazić szacunek jubilatowi. Jakże często takie opracowania, choć z serca tworzone, stają się eklektycznym zbiorem tekstów o różnej tematyce, wadze naukowej i staranności. Rzadkością jest praca tematycznie spójna, a przy tym nawiązująca do działalności osoby fetowanej.

I właśnie wiele cech takich rzadkich prac posiada „*Szczęśliwi i biedni...*”. Blisko 250 stron zajmują w niej dwie zwarte tematycznie części: „*Rolnictwo a środowisko przyrodnicze*” oraz „*Społeczeństwa wiejskie: kultura i gospodarka*”. Z jednej strony świadczy to o dyscyplinie autorów, z drugiej – o szerokim i konsekwentnym koncentrowaniu się Jubilata na zagadnieniach rozwoju obszarów wiejskich i uwarunkowaniach rozwoju rolnictwa. To zagadnienia bliskie i ekonomistom, i geografom, i kulturoznawcom, i antropologom społecznym. Stąd w gronie autorów znaleźli się przedstawiciele wspomnianych nauk i dyscyplin naukowych. Czytając ich teksty można zadać sobie pytanie: a kim naprawdę jest Profesor Janusz Gudowski? Ekonomistą? Geografem? Afrykanistą?

Gdy zajrzeć do pasjonującego rozdziału „*Polski mit o afrykańskim rolnictwie*” (F. Plit) wątpliwości się mno-

żą. Zdaniem autora (w pełni uzasadnionym argumentami) Jubilat należy do nielicznych kompetentnych autorów prac o geografii rolnictwa – w szczególności Afryki. Florian Plit pisze: „Czy rzeczywiście w Polsce nie ma pozycji, z których można byłoby czerpać rzetelną o nim wiedzę? Pozycje takie są, acz jest ich stosunkowo niewiele. Wymienić tu można np. *Zarys geografii rolnictwa* J. Falkowskiego i J. Ostrowskiego (2001), będący zaktualizowaną wersją podręcznika J. Ostrowskiego (1973), a także publikacje J. Gudowskiego. Większe znaczenie opiniotwórcze ma rozdział w jednej z encyklopedii geograficznych (Gudowski 1996) – pozycji wielkonakładowej i wykorzystywanej później w innych wydawnictwach encyklopedycznych...” (s.167).

Z kolei lektura licznych tekstów z części trzeciej – dotyczącej społeczeństw wiejskich, skłania do refleksji nad zasięgiem przestrzennym zainteresowań badawczych Jubilata. On sam prowadził liczne obserwacje i studia terenowe poza Polską – zwłaszcza w Turcji i na Ukrainie, choć nieobce mu były Indie i kraje Afryki. Nic dziwnego, że we wspomnianej części książki większość tekstów dotyczy właśnie tych krajów. Autorami są często zagraniczni i krajowi towarzysze badań prof. J. Gudowskiego. Wsi tureckiej dotyczą artykuły autorstwa G. Eraktan „*Struktura i zmieniające się cechy szczególne tureckiej wsi*” oraz S. Gün: „*Tureckie prawo dziedziczenia w rolnictwie a ubóstwo*” (oba opublikowane po angielsku). Z kolei o Karpatach Wschodnich napisali M. Lechowicz (*Rozwój agroturystyki na obszarach górskich. Studium porównawcze obszarów karpacczych w Polsce i na Ukrainie*) i – w języku ukraińskim – Jurij Nesteruk (*Sytuacja ekologiczna i społeczno-gospodarcza pasterstwa na Huculszczyźnie...*). Te artykuły o Turcji oraz o Ukrainie – stanowią klamrę mieszczącą bardzo interesujące studia szczegółowe z różnych stron biednego, ale może szczęśliwego świata.

Są to przeważnie wyniki prac terenowych prowadzonych przez autorów w odległych częściach globu: w Sudanie (M. Ząbek), Peru (M. Czerny), Meksyku (M. Skoczek), Zjednoczonych Emiratach Arabskich (I. Łęc-

ka, A. Dudek), Brazylii (Z. Jaegermann, B. Lisocka-Jaegermann), Autonomii Palestyńskiej (Faleh Freijat Abu Sitta) i w... Polsce (E. Puchnarewicz).

Taka różnorodność geograficzna wskazuje na fakt postrzegania J. Gudowskiego jako autorytetu w dziedzinie problematyki niedorozwoju.

Prawie jedną trzecią książki zajmują artykuły problemowe poruszające zagadnienia istotne o znaczeniu globalnym, a nawiązujące do kolejnej naukowej pasji Jubilata – przyrodniczych i pozaprzyrodniczych uwarunkowań rolnictwa.

Pierwszy z tych „globalnych” tematów to ocieplenie. Píše o tym M. Adamowicz („*Zmiany klimatyczne a rozwój rolnictwa*”). Globalne ocieplenie to jeden z najpopularniejszych współcześnie tematów bulwersujących świat gospodarki i polityki. Ocieplenie i zmiany klimatyczne pojawiają się najczęściej w kontekście narastających zjawisk ekstremalnych a badacze bardziej zajmują się skutkami tych zjawisk i prognozowaniem, niż poważnymi analizami możliwości adaptacyjnych środowiska. Artykuł M. Adamowicza to interesujący przegląd działań – przeszłych, aktualnych i przyszłych – które są lub mogą być podejmowane wobec perspektywicznych zmian klimatu w ramach Wspólnej Polityki Rolnej.

Wspólna Polityka Rolna – w odniesieniu do Polski i w perspektywie 2014-2020 – pojawia się także w kontekście ochrony środowiska w artykule W. Dembka. Przedstawia on m.in. zestawienie potrzeb w zakresie ochrony środowiska obszarów wiejskich.

Równie nośnym i aktualnym zagadnieniem jest rozwój zrównoważony. O nim pisze W. Kowalczewski („*Zrównoważony rozwój jako podstawa gospodarki*”) postulując większe zaangażowanie państwa w procesy rozwojowe i krytykując hasła neoliberalne. Z tym tekstem nieprzypadkowo sąsiaduje angielskojęzyczny artykuł o działaniach prośrodowiskowych w tureckim rolnictwie (E. Olhan) przedstawiający rozważania na temat racjonalizacji wykorzystywania zasobów środowiska w procesie intensyfikacji produkcji rolniczej i minimalizacji negatywnych skutków tego zjawiska.

Wspomniany artykuł to znakomite przejście do kolejnego tekstu o dużej aktualności – „*Can Agriculture help Turkey's „Green Growth”?* (I. Dellal). „Zielony wzrost” to jedna z modnych w świecie koncepcji rozwoju gospodarczego, a jej realizacja w Turcji wymaga uwagi przy wykorzystywaniu zasobów ziemi, a zwłaszcza wody i redukcji emisji gazów cieplarnianych.

Jak w tym kontekście nie wspomnieć szerzej o racjonalnym gospodarowaniu zasobami wody? Problemy technologiczne we współczesnym nawadnianiu opisuje J. Jeznach, a wykorzystanie zasobów wodnych charakteryzuje R. Miklaszewski. Obaj autorzy nawiązują do globalnych problemów gospodarki wodnej zwłaszcza na obszarach o deficycie wody. A przecież większość terenów opisywanych w studiach szczegółowych to właśnie takie obszary.

I tak budowana jest spójność książki. Kolejne teksty nawiązują tematyką do sąsiednich. Studia szczegółowe ułatwiają rozumienie ogólniejszych idei, nierzadko zresztą poszerzając ogólną tematykę, zachęcając czytelników do intelektualnych wycieczek w strony mało znane i geograficznie, i merytorycznie. Warto to przeczytać!

A wszystko zawarto w starannie wydanej, zaopatrzonej w twardą okładkę, liczącej 291 stron, książce wydanej w 2013 r. przez Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego. Wyrazy uznania należą się redaktor naukowej publikacji (A. Dudek), bo uporządkowanie i ustrukturyzowanie takiego zróżnicowanego materiału nie było sprawą oczywistą. Fakt, że mogłem napisać tyle dobrych słów o publikacji w znacznej części jest i jej zasługą.

Jeśli czegoś żał, to – przy dużej staranności edytorskiej – lepszej oprawy ilustracyjnej. Poszczególne teksty dotyczą obszarów i zagadnień łatwych do zilustrowania dobrymi, kolorowymi fotografiami. Tymczasem zdjęcia są nieliczne, szaro-bure. Jedna zaledwie kolorowa fotografia przedstawia, i słusznie, Jubilata. Rozumiem, że brak lepszych ilustracji jest wytłumaczony skromnym budżetem publikacji, ale... żał.

Adres do korespondencji:

prof. dr hab. Maciej Jędrusik

Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II
w Białej Podlaskiej

ul. Sidorska 95/97, 21-500 Biała Podlaska, Polska

e-mail: maciusik1@uw.edu.pl

tel. +48 22 55 20 646

**A REVIEW OF A BOOK „CONTENT AND POOR. COUNTRYSIDE AND AGRICULTURE
AGAINST CONTEMPORARY CHALLENGES OF DEVELOPMENT”
WARSAW UNIVERSITY PUBLISHING HOUSE, WARSAW 2013**

Maciej Jędrusik

Pope John Paul II State School of Higher Education in Białą Podlaską

There are books, which are read with a particular affection. These include works devoted to eminent scientists, who signify their life with achievements resulting from scientific inquisitiveness and curiosity for the world. Such person is professor Janusz Gudowski. Such book is: „*Content and poor. Countryside and agriculture against contemporary challenges of development*”.

It is an intriguing analysis, both in terms of content and form. Apart from affectionate, which is fully understandable, congratulatory letters from Polish and foreign universities, we can find in it short memories of co-workers and fellow-travellers – written from the bottom of their hearts, often with very personal thread. In jubilee book such content is not a surprise. Indeed, its absence would be astonishing.

Jubilee books in principle contain also chapters by people who feel the need (or are induced to fulfillment of such need) to write something in order to show respect to the jubilarian. Quite often such analyses, albeit composed from the bottom of one's heart, become an eclectic text collection with various subject matters, scientific scale and diligence. A work which is coherent in subject matter while referring to the activities of celebrating person is a rarity.

Many features of such rarity works can be found in „*Content and poor...*”. Nearly 250 pages are encompassed by two parts, coherent in subject matter: „*Agriculture vs. natural environment*” and „*Rural society: culture and economy*”. On the one hand it demonstrates the authors' discipline, on the other – the wide and consistent Jubilarian's concentration on issues of development of rural areas and agriculture development conditioning. These are issues close to economists, geographers, cultural experts and social anthropologists. Hence, the authors are representatives of above sciences and discipline of science. While reading their texts one can ask a question: who really is professor Janusz Gudowski? An economist? A geographer? An Africanist?

Concerns multiply when we look into the fascinating chapter „*Polish myth on African agriculture*” (F. Plit). In author's opinion (fully well-grounded by arguments) Jubilarian belongs to few competent authors of agricultural geography works – in particular of Africa. Florian Plit writes: “Are there actually no books in

Poland, from which we could gain sound knowledge? Such books exist, albeit they are relatively small. We can enumerate e.g. *Outline of agricultural geography* J. Falkowski and J. Ostrowski (2001), which is an updated version of J. Ostrowski's book (1973) as well as J. Gudowski's publications. A chapter in one of the geographical encyclopedia has a greater opinion making meaning (Gudowski 1996) – multi-circulation book used later in other encyclopedia publishers...” (p.167).

On the other hand, reading of many texts from the third part – concerning rural societies, provokes thoughts about spatial range of Jubilarian's scientific interests. He himself conduct numerous observational and field studies outside Poland – especially in Turkey and in Ukraine, although India and African countries were also familiar to him. No wonder that in the above part of the book most texts concerns these countries. Authors are often foreign and domestic study companions of Prof. J. Gudowski. Turkish village is regarded in G. Eraktan's articles „*Structure and changing features of Turkish countryside*” and S. Gün: „*Turkish inheritance law in agriculture vs. poverty*” (both published in English). In turn, about East Carpathian wrote M. Lechowicz (*Development of agritourism in the mountain areas. A Comparative Study of the Carpathian areas in Poland and Ukraine*) and – in Ukrainian – Jurij Nesteruk (*The situation of ecological and socio-economic pastoralism in the Hutsul region...*). These articles about Turkey and Ukraine – represent a staple of very interesting specific study from all sites of a poor, however happy world.

These are usually the results of field studies conducted by authors in distant parts of the globe: in Sudan (M. Ząbek), Peru (M. Czerny), Mexico (M. Skoczek), United Arab Emirates (I. Łęcka, A. Dudek), Brazil (Z. Jaegermann, B. Lisocka-Jaegermann), Palestinian National Authority (Faleh Freijat Abu Sitta) and in... Poland (E. Puchnarewicz).

Such geographical variety indicates the fact that J. Gudowski is seen as authority in the area of underdevelopment issue.

Almost a third of the book is devoted to issue articles, which consider vital questions of global importance while referring to another scientific passion of Jubilarian – nature and non-nature agricultural conditioning.

First of the “global” topic is the global warming. M. Adamowicz („*Climate change and agricultural development*”) writes about it. Global warming is one of the most popular contemporarily topics which outraging the world of economy and politics. Global warming and climate changes appear most often in view of increasing extreme phenomena while researchers work on the effects of those phenomena and forecasting rather than serious analyses of the adaptation possibilities of the environment. The article written by M. Adamowicz is an interesting conspectus of activities – past, prevailing and future – which can be undertaken considering prospective climate changes within Common Agricultural Policy.

Common Agricultural Policy – regarding Poland and 2014-2020 prospective – appears also in the context of environmental protection in W. Dembek’s article. He presents, i.a. specification of needs in terms of environmental protection of rural areas.

Sustainable development is equally live and current issue. W. Kowalczewski („*Sustainable development as a basis of economy*”) writes about it postulating greater engagement of the state in the development processes and criticizing neoliberal slogans. An intentionally English article concerning pro-environmental activities in the Turkish agriculture is adjoined to this text (E. Olhan). It presents reflection on the rationalize exploitation of environmental resources in the process of intensification of the agricultural production as well as minimalizing the negative effects of this process.

The abovementioned article is an excellent passage into another article with great validity - „*Can Agriculture help Turkey’s „Green Growth”?*” (I. Dellal). „Green Growth” is one of the world’s fashionable concept of economic development and it realization in Turkey

demands attention regarding earth’s exploitation, in particular water and the reduction of greenhouse gas emission.

How can we, in this context, not mention the rational management of water resources? Technological problems in the contemporary irrigation are described by J. Jeznach and the exploitation of water resources is characterized by R. Miklaszewski. Both authors relate to the global problems of water economy, especially in the areas with water deficiency. Yet, most territories described in specific study are precisely such areas.

This is how the consistency of the book is built. Subsequent texts are topic related to the adjoined. Specific studies facilitate the understanding of general idea, often widening the general subject matter. Thus, they encourage the readers to intellectual journey into less known geographically and essentially sites. It is worth reading!

And all was included into scrupulously printed, provided with hardback, 291 pages book, published in 2013 by Warsaw University Publishing House. Compliments needs to be paid to the science editor of the publication (A. Dudek) as arrangement and settlement of this varied material was not an obvious issue. The fact that I could write so many positive words about the publication is for the most part its merit.

If I may point out any regrets at all – with the great editorial accuracy – I would indicate the lack of better illustrations. Particular texts concern areas and issues which are easy to illustrate with good, colorful photographs. Meanwhile, there are few, insignificant pictures. Only one, colored photograph shows, and rightly so, the Juliarian. I understand the fact that the lack of better illustrations is explained by tight budget, however... it is a pity.

Address for correspondence:

Prof. dr hab. Maciej Jędrusik
Pope John Paul II State School of Higher Education
in Biała Podlaska
Sidorska St. 95/97, 21-500 Biała Podlaska, Poland
e-mail: maciusik1@uw.edu.pl
phone: +48 22 55 20 646

LOKALNA STRATEGIA INNOWACJI DLA POWIATU BIALSKIEGO I MIASTA BIAŁA PODLASKA, JAKO PRZYKŁAD STRATEGII OBSZARU ZAGROŻONEGO STAGNACJĄ

Mieczysław Adamowicz

Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej

Wstęp

Urząd Marszałkowski Województwa Lubelskiego zainicjował realizację projektu „Kapitał Intelktualny Lubelszczyzny 2010 - 2013”. Realizacja tego systemowego projektu była ukierunkowana na poszukiwanie nowoczesnych czynników rozwoju Lubelszczyzny, która jako jeden z peryferyjnych regionów Unii Europejskiej wymaga zarówno wsparcia zewnętrznego ze środków Unii Europejskiej, jak też mobilizacji i uruchamiania sił i zasobów wewnętrznych. Zasobów tych należy upatrywać szczególnie w kapitale intelektualnym, obejmującym zarówno kapitał ludzki jak i kapitał społeczny, kapitał o charakterze strukturalnym jak i kapitał relacyjny.

W projekcie założono, że istnieje zależność między poziomem kapitału intelektualnego, a poziomem konkurencyjności regionu w sensie ekonomicznym – społecznym. Wewnątrz układu regionalnego, kapitału intelektualnego można upatrywać w wielu płaszczyznach i środowiskach, w cechach samych mieszkańców, w charakterze podstawowych komórek społecznych (rodzina, gospodarstwo domowe), właściwościach instytucji i organizacji przedsiębiorców.

Przeprowadzona diagnoza zasobów kapitału intelektualnego w regionie pozwoliła na zlokalizowanie lokalnych obszarów konkurencji i rozwoju oraz obszarów zagrożonych stagnacją. Badania, analizy i konsultacje społeczne wykazały, że region lubelski jest silnie zróżnicowany wewnętrznie, czego główne przyczyny leżą w przeszłości historycznej, położeniu geograficznym oraz słabości bądź braku dialogu na poziomie lokalnym i regionalnym. Mając na uwadze potrzeby budowania spójności regionalnej i lokalnej, pobudzenie aktywności społecznej i przedsiębiorczości oraz lepsze wykorzystanie wewnętrznych zasobów, zaproponowano w drugiej turze konsultacji strategii w powiatach opracowanie lokalnych strategii innowacji dla wybranych powiatów o wysokiej dynamice rozwojowej oraz powiatów tworzących obszary zagrożone stagnacją. W tej pierwszej grupie znalazły się obszary powiatu puławskiego oraz obszary powiatu łęczyńskiego i świdnickiego. W drugiej grupie znalazły się natomiast obszary powiatów ziemskich: bialskiego, chełmskiego, włodawskiego i krasnostawskiego wraz

z położonymi na tych obszarach powiatami grodzkimi – Chełmem i Białą Podlaską. Z wyjątkiem powiatu krasnostawskiego wszystkie trzy powiaty leżą w strefie przygranicznej. W niniejszym opracowaniu przedstawiono w zarysie Lokalną Strategię Innowacji (LSI) dla powiatu bialskiego i miasta Biała Podlaska.¹

Poza uzasadnieniem podjęcia pracy, teoretycznym i organizacyjnym wprowadzeniu w problematykę oraz wynikami konsultacji społecznych Lokalna Strategia Innowacji obejmuje trzy merytoryczno-analityczne rozdziały:

- diagnoza potencjału konkurencyjnego,
- diagnoza potencjału innowacyjnego,
- lokalna strategia innowacji.

po których zamieszczono zakończenie i bibliografię. Taki układ pracy sugeruje, że przeprowadzone konsultacje wpłynęły na treści zasadniczych rozdziałów dokumentu, który obejmuje łącznie 136 stron

Diagnoza potencjału konkurencyjnego

Schemat logiczny LSI zakłada, iż strategia będzie źródłem podniesienia poziomu konkurencyjności obszarów poprzez promowanie innowacyjnych sektorów gospodarki i wielopłaszczyznową współpracę różnych podmiotów w ramach lokalnego systemu innowacji. Opracowanie LSI przebiegało w czterech etapach: analityczno-konceptualnym, badawczo-konsultacyjnym, koncepcyjno – konsultacyjnym i wdrożeniowym. Pojęcia innowacji i innowacyjność zostały oparte na literaturze przedmiotu z podkreśleniem trzech paradygmatów: przedsiębiorczości, rozwoju technicznego, oraz zorientowanych rynkowo strategii i profesjonalnego zarządzania. Tak zaprogramowany model innowacji jest osadzony w strukturze gospodarczej i społecznej regionu, poddanej oddziaływaniu zjawisk globalnych i zewnętrznych sił konkurencyjnych i nawiązuje do koncepcji regionu uczącego się. Taki model rozwoju lokalnego powinien opierać się na zasadach trwałego i zrównoważonego rozwoju, w którym przebiega nieustanny proces tworzenia wiedzy poprzez racjonalne wykorzystywanie różnych zasobów i form kapitału, infrastruktury instytucjonalnej

¹ Strategia została opracowana przez zespół ekspertów w składzie Lech W. Zacher, Krystyna Leśniak-Moczuk, Alina Betlej, Irena Niećko, Dawid Błaszczak

oraz kreatywne formy powiązań i reakcji między elementami struktury i podmiotami działań.

Lokalna Strategia Rozwoju powiatu bialskiego i miasta Biała Podlaska została oparta na diagnozie potencjału konkurencyjnego i innowacyjnego obszaru, który na podstawie różnych ekspertyz sporządzonych w ramach projektu Kapitał Intelktualny Lubelszczyzny 2010-2013 został zakwalifikowany, jako obszar stagnacji. Zarówno nieodległa przeszłość historyczna, położenie, jak również istniejące formy aktywności oraz niedostatki strategicznego zarządzania regionem czynią to założenie dyskusyjnym w odniesieniu do przyszłości.

Omawiany obszar obejmuje miasto Biała Podlaska liczące 58 tys. ludności, 17 gmin wiejskich i 2 gminy miejskie (Terespol i Międzyrzec Podlaski), który zamieszkuje łącznie 114 tys. mieszkańców. Z powierzchnią 2754 km² jest to największy powiat województwa lubelskiego i trzeci pod względem wielkości w Polsce. Szczególne znaczenie dla rozwoju powiatu ma przygraniczne położenie, na zewnętrznej granicy Unii Europejskiej, przez które przechodzą szlaki komunikacyjne, zarówno drogowe jak i kolejowe. To położenie przy linii kolejowej E-20 było nieźle wykorzystywane w przeszłości, przy tej bowiem linii kolejowej funkcjonował wielki port przeładunkowy w Małaszewiczach, który obecnie próbuje odbudować swój potencjał. Przez powiat przechodzi jedyny na Lubelszczyźnie planowany odcinek autostrady A-2, który mógłby stać się ważnym wyznacznikiem rozwoju istniejącego na tym terenie potencjału transportowego i logistycznego. Potencjalny rozwój infrastruktury drogowej i logistycznej, w tym przejść i przepraw granicznych, urządzeń magazynowych, przeładunkowych przy szlakach kolejowych, drogowych i lotniczych to potencjał, który może być wykorzystany przy wspieraniu w ramach regionalnej polityki przez władze powiatowe i wojewódzkie.

Powiat bialski jest obszarem o charakterze rolniczym z potencjałem rozwoju rolnictwa ekologicznego, przetwórstwa rolno – spożywczego oraz pozarolniczego wykorzystania obszarów wiejskich do tworzenia niekonwencjonalnych źródeł energii oraz eko i agro turystyki oraz turystyki wielokulturowej. Miasto Biała Podlaska wypełnia i może rozwijać funkcje tranzytowe, usługowe i handlowe ukierunkowane na obsługę obywateli zza wschodniej granicy. Jako miasto posiada dwie uczelnie wyższe jest siedzibą innych instytucji edukacyjnych. Ma realne podstawy na rozwój ośrodka akademickiego kształcącego nie tylko młodzież z otaczającego regionu, ale także młodzież z Białorusi i Ukrainy. W ośrodku tym tworzą się załączki do prowadzenia badań naukowych i tworzenia różnych form współpracy nauki z biznesem oraz transferu innowacji. Koncepcja stworzenia Miejskiego Obszaru Funkcjonalnego, obejmującego miasta Biała Podlaska, Międzyrzec Podlaski i Terespol oraz uru-

chomienie strategicznych inwestycji terytorialnych o charakterze produkcyjnym mogłoby podnieść aktualną rangę powiatu, jako ośrodka subregionalnego, wypełniającego funkcje ponadlokalne do rangi ośrodka bardziej znaczącego w skali całego kraju i Unii Europejskiej. Poza rozwojem ośrodka akademickiego ważną funkcję ponadlokalną pełnią wysoko oceniany i ciągle rozwijany Wojewódzki Szpital Specjalistyczny oraz Izba Celna obsługująca znaczny odcinek wschodniej granicy Polski.

Na terenie powiatu bialskiego jest brak większych przedsiębiorstw produkcyjnych mimo to firmy odzieżowe i meblarskie są znane nie tylko w kraju i współpracują z wielkimi sieciami dystrybucyjnymi. Wielki potencjał gospodarczy tkwi w branży transportowej i spedycyjno logistycznej.

Potencjał demograficzny powiatu jest stosunkowo stabilny, chociaż powiat z liczbą mieszkańców 41 osób na km² należy do grupy najślabiej zaludnionych w Polsce i w województwie. Przyrost naturalny na terenie powiatu jest lekko ujemny. Przewiduje się, że do 2035 roku liczba ludności w powiecie obniży się o około 12% ze 114 tys. do około 100 tys. osób. Niepokojący jest przewidywany spadek udziału ludności w wieku przedprodukcyjnym z około 24,5 % do niespełna 21% ogólnej liczby ludności. Udział ludności w wieku produkcyjnym w latach 2003-2011 wzrósł z ok. 60 do 64%. Przewiduje się, że obecny lekki trend spadkowy ludności w wieku poprodukcyjnym odwróci się w przyszłości i wskaźnik obciążenia demograficznego zacznie wzrastać, chociaż obecnie jest już wysoki. W konsekwencji tych zmian wzrośnie, chociaż nieznacznie, wskaźnik obciążenia demograficznego. W 2011 roku na 100 osób w wieku produkcyjnym przypadało 29 osób w wieku poprodukcyjnym. Niska gęstość zaludnienia wynika z wiejskiego charakteru powiatu.

Wskaźnik urbanizacji jest niski i wynosi ok. 35% i nie uległ zmianie od początku XXI wieku. Lokalny rynek pracy ukształtowany jest przez przygraniczne położenie powiatu, rozwój sektorów produkcyjnych i nowej działalności handlowej ukierunkowanej na kupców z Białorusi oraz potrzeby rynku tranzytowego. Główne miejsca pracy tworzą instytucje i organizacje obsługi ruchu granicznego, placówki służby zdrowia i edukacji w tym szkolnictwa wyższego, podmioty sektora samorządowego, usług publicznych i niepublicznych oraz sektora transportowego, handlu i budownictwa. Bliskie położenie granicy stanowi podstawę funkcjonowania nielegalnego handlu i innych zjawisk tzw. „szarej strefy”. W strukturze podmiotowej gospodarki dominują mikroprzedsiębiorstwa (94%) Przedsiębiorstwa małe zatrudniające 10-49 osób stanowią tylko 5% zaś przedsiębiorstwa zatrudniające 50-249 osób zaledwie 1% zarejestrowanych podmiotów gospodarczych.

Wskaźnik zatrudnienia dla powiatu i miasta Biała Podlaska w 2001 roku wynosił 25,4 %. Z pracy najemnej utrzymywało się 25,71% mieszkańców. 9,58 czerpało dochody z pracy na rachunek własny, a 64,71 % utrzymywało się z innych źródeł. Stopa bezrobocia w powiecie w 2013 roku wynosiła 17% zaś w mieście Biała Podlaska 17,5%. Ważną częścią rynku pracy jest rolnictwo, w którym dominują małe gospodarstwa rolne, z których część ma szansę na rozwój funkcji pozarolniczych w dziedzinie agro i ekoturystyki.

W strategii przedstawiono dane liczbowe dotyczące różnych form i poziomów szkolnictwa. Z danych tych wynika, że szkolnictwo zawodowe, policealne i średnie dostosowane jest do potrzeb lokalnego rynku pracy. Strategia w niezadowalającym stopniu przedstawia stan i rolę szkolnictwa wyższego, które reprezentowane jest przez dwie szkoły, Państwową Szkołę Wyższą im. Papieża Jana Pawła II oraz Zamiejscowy Wydział Akademii Wychowania Fizycznego. W uczelniach tych kształci się niemal 6 tys. studentów. Uczelnie te i powiązane z nimi społeczności akademickie spełniają coraz ważniejszą, kulturotwórczą, społeczną i ekonomiczną rolę w mieście i powiecie. Uczelnie te stanowią załączek akademickiego charakteru miasta, stały się istotnym czynnikiem rozwoju miasta i otaczającego regionu, wyraźnie niedocenianym w opracowanej strategii. To uczelnie wyższe i studenci, pracownicy uczelni zarówno miejscowi jak i przyjezdni będą kształtować koloryt Białej Podlaskiej i wpływać na jej nowoczesność. Absolwenci licznych nowouruchomionych kierunków studiów będą wzbogacać potencjał rozwojowy całej Lubelszczyzny.

Mimo położenia na skrzyżowaniu ważnych dróg w obszarze przygranicznym, atrakcyjność inwestycyjna miasta i powiatu jest oceniana jako niska. Na obszarze powiatu w 2012 roku zarejestrowanych było 12,5 tys. podmiotów gospodarczych i niewiele mniej (11,1tys.) w samym mieście Biała Podlaska. Na przestrzeni ostatnich lat corocznie przybywało 45-55 nowych podmiotów w powiecie oraz 70-90 nowych podmiotów na terenie miasta. Świadczy to o niezłej dynamice rozwoju, wyższej, niż w całym województwie lubelskim i utrzymywaniu się klimatu przedsiębiorczości. Stąd za dyskusyjne można uznać zaliczenie powiatu i miasta Biała Podlaska do obszarów zagrożonych stagnacją.

Ważne dla rozwoju przedsiębiorczości na omawianym obszarze jest funkcjonowanie podmiotów wspierających przedsiębiorstwa takich jak izby gospodarcze, fundacje stowarzyszenia i inne organizacje wsparcia biznesu. Tworzą się na tym terenie zaczątki klastrów, inkubatorów przedsiębiorczości oraz strefy czy podstrefy inwestycyjne. Jako przykłady działalności, ze znamionami sukcesu można wskazać centrum przeładunkowe i logistyczne w Małaszewiczach i firmy zlokalizowane we Wspólnym Obszarze Celnym.

Mimo pozytywnych przykładów należy uznać, że potencjał rozwoju sfery wspomagania biznesu nie jest w pełni wykorzystany.

Strategia wskazuje, że omawiany obszar można zaliczyć do terenów atrakcyjnych turystycznie, na co składają się zarówno walory przyrodnicze parku krajobrazowego Podlaski Przełom Bugu, jak też unikalne obiekty dla turystyki religijnej (Kodeń, Jabłeczna, Kostomłoty, Pratulin), zespoły muzealno-pałacowe, czy gospodarcze (Stadnina Koni w Janowie Podlaskim). Teren sprzyja rozwojowi turystyki konnej, rowerowej i krajoznawczej. Biorąc pod uwagę także inne walory przyrodnicze i kulturowe, etnograficzne, a także obiekty eko i agroturystyczne teren powiatu zaliczony został do regionów turystycznych II Kategorii, o walorach zróżnicowanych, które mogłyby być lepiej wykorzystane z chwilą większej przepuszczalności granicy w Białorusią. Ważną potencjalną specjalnością powiatu mogą być ośrodki obsługi tranzytowej odnoszące się zarówno do turystów jak i obsługi pojazdów transportu samochodowego. Motele parkingi i stacje obsługi mogą stwarzać dogodne warunki do dynamicznie rozwijającego się sektora spedycyjno-logistycznego.

Skrzyżowanie wielu dróg międzynarodowych i krajowych, przygraniczne położenie, nasycenie obszaru infrastrukturą turystyczną i ogólny charakter tego obszaru sprawia, że rozwój sektora spedycyjno-logistycznego stanowi atrakcyjną perspektywę rozwojową na przyszłość dla powiatu, miasta i całego regionu. Aby to nastąpiło powinna nastąpić rozbudowa infrastruktury transportowo-komunikacyjnej i działania na rzecz żywienia i wzbogacenia przedsiębiorczości wewnętrznej oraz przyciąganie interesariuszy zewnętrznych. Powinny być do tego celu lepiej wykorzystywane środki z funduszy europejskich. Strategia wskazuje, że środki te powinny być nakierowane szczególnie na budowanie potencjału innowacyjnego obszaru.

Diagnoza potencjału innowacyjnego

Diagnoza potencjału innowacyjnego powiatu i miasta Biała Podlaska odnosi się do mieszkańców, jednostek samorządu terytorialnego, przedsiębiorstw, sektora rolniczego, rolno-spożywczego, a także lokalnych sieci innowacji oraz ośrodków akademickich i naukowo-badawczych. Szczególna uwaga została zwrócona na kapitał ludzki i kapitał społeczny, które stały się przedmiotem badań prowadzonych na terenie całego województwa w ramach projektu „Kapitał Intelktualny Lubelszczyzny 2010-2013”. Badania te odnosiły się do mobilności przestrzennej, samokształcenia, dostępu do infrastruktury informatycznej, członkostwa w organizacjach, działań na rzecz społeczności, stosunku do demokracji, poziomu zaufania do ludzi, instytucji, władz itp.

Z przeprowadzonych badań wynika, że mieszkańcy powiatu bialskiego częściej niż średnio w województwie uczestniczą w kursach i szkoleniach oraz konferencjach, natomiast rzadziej niż przeciętnie uczestniczą w studiach podyplomowych i innych zaawansowanych formach kształcenia. Wskaźniki dotyczące korzystania z komputera są też korzystne dla mieszkańców powiatu, natomiast umiejętność wykorzystywania komputera dla dokonania różnych operacji handlowych i finansowych jest stosunkowo słaba. Podobnie kształtuje się wykorzystywanie Internetu, w który gospodarstwa domowe powiatu są wyposażone słabiej a tym samym mieszkańcy rzadziej korzystają z jego usług. Mieszkańcy tego powiatu mają jednak przewagę nad innymi pod względem znajomości języka rosyjskiego i wyraźnie ustępują mieszkańcom województwa w zakresie umiejętności posługiwania się innymi językami obcymi. Białczanie rzadziej też przebywają za granicą, a jeśli już tam przebywają to niemal wyłącznie ze względu na wykonywanie pracy.

Społeczeństwo powiatu bialskiego reprezentuje tradycyjny typ społeczności, którą cechuje większa ostrożność w kontaktach z ludźmi i mniejszy poziom zaufania w kontaktach zewnętrznych. To zaufanie jest wysokie w stosunku do rodziny i bliskiego otoczenia, zaś niższe do sądów i policji. Członkowie społeczności mniej aktywnie angażują się w działania na rzecz organizacji społecznych, pożytku publicznego, wykazują też bardziej ograniczone niż średnio w województwie zaufanie do systemu rządów demokratycznych. To pozostawienie nieco w tyle dotyczy nie tylko mieszkańców i obywateli, lecz także samorządów terytorialnych. Mniej gmin niż przeciętnie posiada plany zagospodarowania przestrzennego i plany rozwoju lokalnego. W gminach występują opóźnienia w informatyzacji i wykorzystaniu cyfrowego systemu obsługi mieszkańców.

Rozwijanie postaw innowacyjnych i wdrażanie innowacji przez przedsiębiorstwa to ważna działalność, z której korzysta nieco ponad czwarta część badanych przedsiębiorców. Niewielka jednak ich ilość dysponuje własnymi patentami i innowacyjnymi rozwiązaniami i przeznacza środki na działalność badawczo-rozwojową.

W sektorze rolnictwa i przetwórstwa rolno-spożywczego upowszechnianie innowacji i wzmacnianie innowacyjnych postaw producentów przebiega pod wpływem oddziaływania instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej. Na obszarach powiatu bialskiego nie funkcjonują struktury klastrowe ukierunkowane na rolnictwo, istnieje natomiast siedem zrzeszeń producenckich zaangażowanych w produkcję warzyw owoców i grzybów. Są też inicjatywy tworzenia układów sieciowych ukierunkowanych na działalność turystyczną oraz aktywność społeczno-kulturową. Ważnym źródłem innowacji jest Ośrodek Szkolenio-

wo-Wystawienniczy w Grabanowie funkcjonujący w ramach Lubelskiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego oraz będące w fazie tworzenia Regionalne Centrum Badań Środowiska Rolnictwa i Technologii Innowacyjnych EKO-AGRO-TECH w PSW im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej. Centrum to, obok Centrum Badań nad Innowacjami funkcjonującego od 2012 roku w tej uczelni oraz Regionalnego Ośrodka Badań i Rozwoju przy Akademii Wychowania Fizycznego stanowi istotny potencjał do prowadzenia działalności naukowo-badawczej w mieście. Podając informacje o instytucjach otoczenia biznesu należy stwierdzić, że Lokalna Strategia Innowacji dla powiatu bialskiego i miasta Biała Podlaska niedostatecznie przedstawiła aktualną rolę i znaczenie funkcjonujących na tym terenie uczelni wyższych oraz roli ich potencjału innowacyjnego na przyszłość. Jest to jedna z ewidentnych słabości tej strategii.

Ocena lokalnej strategii innowacji

Lokalna Strategia Innowacji dla powiatu bialskiego i miasta Biała Podlaska zawiera analizę SWOT, misję i pożądaną wizję rozwoju oraz cel nadrzędny, cele strategiczne i priorytetowe kierunki działań. Całość opracowania uzupełnia zakończenie oraz bibliografia i netografia. Misją LSI jest wsparcie procesu transformacji gospodarki na obszarze powiatu i miasta w kierunku zwiększenia ich konkurencyjności i innowacyjności, stymulowanie rozwoju lokalnego systemu innowacji i wielopłaszczyznowej współpracy w obszarach uznanych za kluczowe dla rozwoju powiatu i miasta. Pożądana wizja zakłada, że powiat i miasto jest obszarem specjalizującym się w sektorze związanym ze spedycją, logistyką energią niskoemisyjną, produkcją żywności ekologicznej, turystyką i agroturystyką, innowacyjnymi usługami medycznymi i prozdrowotnymi i jako obszar subregionalny wspomaga funkcje Lubelskiego Obszaru Metropolitalnego.

Celem nadrzędnym strategii jest rozwój innowacyjnego sektora spedycyjno-logistycznego, energetycznego (energii niskoemisyjnej), produkcji i przetwórstwa żywności ekologicznej, turystycznego i agroturystycznego, usług medycznych i prozdrowotnych w ramach lokalnego systemu innowacji.

W strategii przyjęto trzy priorytety:

1. Stworzenie warunków dla rozwoju lokalnego systemu innowacji
2. Wzmocnienie procesu specjalizacji technologicznej powiatu
3. Wzmocnienie procesu specjalizacji funkcjonalnej powiatu.

W każdym z priorytetów wyodrębniono po kilka celów operacyjnych (łącznie 12 celów). Nie wyodrębniono celów priorytetowych ani celów operacyjnych wyłącznie dla miasta Biała Podlaska. Zaproponowany

cel nadrzędny i priorytety rozwoju można uznać za uzasadnione.

Nie w pełni można się jednak zgodzić z wypunktowaną w analizie SWOT oceną wskazującą na przewagę słabych stron nad mocnymi omawianego układu lokalnego. Pocieszające jest jednak to, że autorzy strategii dostrzegają pojawiające się szanse związane z występowaniem kopalin i zasobów naturalnych oraz unikalnym położeniem przy ważnych szlakach komunikacyjnych. Strategia w niewystarczającym stopniu pokazuje też pewne kierunki działań rozwojowych mające charakter endogeniczny. Miasto zbyt silnie skupia się na wspieraniu rozwoju sektorów usługowych i nie docenia możliwości przywrócenia

znaczenia sektorów produkcyjnych. Nie zostały wystarczająco zaakcentowane czynniki mające charakter egzogeniczny, do których w pierwszej kolejności należy zaliczyć faktyczną realizację budowy autostrady A-2. O budowę tej autostrady powinny zabiegać szczególnie władze województwa lubelskiego. Budowa autostrady będzie miała wielkie znaczenie dla całej północnej części Lubelszczyzny i wyraźnie wzmocni czynniki rozwojowe powiatu i miasta Biała Podlaska, jako obszaru transgranicznego. Może to być głównym czynnikiem zmiany charakteru obszaru powiatu bialskiego i miasta Biała Podlaska z obszaru zagrożonego stagnacją w obszar o dużym potencjale rozwojowym.

Adres do korespondencji:

prof. dr hab. Mieczysław Adamowicz
Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II
w Białej Podlaskiej
ul. Sidorska 95/97, 21-500 Biała Podlaska, Polska
e-mail: adamowicz.mieczyslaw@gmail.com
tel. +48 83 344 99 06

LOCAL INNOVATION STRATEGY FOR THE BIALSKI DISTRICT AND THE CITY OF BIAŁA PODLASKA, AS AN EXAMPLE OF THE STRATEGY FOR THE AREA THREATENED BY STAGNATION

Mieczysław Adamowicz

Pope John Paul II State School of Higher Education in Biała Podlaska

Introduction

Marshal Office of the Lublin Voivodeship initiated the project "Intellectual Capital of Lublin Province 2010 - 2013". The implementation of this system project focused on the exploration of modern development factors of Lublin province which, as one of the outermost regions of the European Union, requires both external support from the European Union, as well as mobilization and startup of internal forces and resources. These resources should be sought especially in the intellectual capital, including both human capital and social capital of the structural and relational capital.

The project assumes that there is a correlation between the level of intellectual capital, and the level of competitiveness of the region in the economic – social scope. The regional intellectual capital could be found in many areas and environments, in characteristics of the inhabitants, in the basic cells of society (family, household), in properties of institutions and business organizations.

The carried out diagnosis of intellectual capital resources in the region assisted in locating local areas of competitiveness and development, and areas at risk of stagnation. Research, analysis and public consultation showed that the Lublin region is highly diversified internally, the main reasons of which lie in the historical past, the geographical location and the weakness or lack of dialogue at the local and regional level. Bearing in mind the need to build local and regional cohesion, social activity and stimulation of entrepreneurship and better use of internal resources, it was proposed in the second round of consultation of the strategy within the districts to develop local strategies for innovation in selected districts with high levels of development and in the counties being the areas at risk of stagnation. The first group consisted of areas of the county Puławski, and areas of counties Łęczyński and Świdnicki. The second group included areas of the following rural counties: Bialski, Chełmski, Włodawski and Krasnostawski along with bordering townships in these areas - Chełm and Biała Podlaska. With the exception of the county Krasnostawski all three counties

lie in the border area. This paper presents an overview of the Local Innovation Strategy (LSI) for the Bialski county and the city of Biała Podlaska¹.

In addition to the reasons for commencement of work and the theoretical and organizational introduction to the problems and the results of public consultations, Local Innovation Strategy includes three content-analytical chapters:

- Diagnosis of competitive potential,
- Diagnosis of innovative potential,
- Local innovation strategy,

which are followed by the conclusion and bibliography. Such an arrangement of work suggests that consultations influenced the content of main chapters of the document, which covers a total of 136 pages.

Diagnosis of competitive potential

LSI Logic Diagram assumes that the strategy will raise the level of competitiveness of the source areas by promoting innovative sectors of the economy and multi-faceted cooperation of various entities within the local innovation system. LSI Development proceeded in four stages: analytical and conceptual, research and consultation, conceptual - consultation and implementation. The concept of innovation and innovativeness is based on the literature with emphasis on three paradigms: entrepreneurship, technological development, market-oriented strategy and professional management. Such programmed model of innovation is embedded in the economic and social structure of the region, subjected to a global phenomena and external competitive forces and refers to the concept of a learning region. Such a model of local development should be based on the principles of sustainable development, where a constant process of knowledge creation takes place through the rational use of resources and various forms of capital, institutional infrastructure, and creative forms of relationships and reactions between the elements of structure and action actors.

Local Development Strategy of Bialski province and the city of Biała Podlaska was based on the diagnosis

¹ Strategy was elaborated by a team of experts including Lech W. Zacher, Krystyna Leśniak-Moczuk, Alina Betlej, Irena Niećko, Dawid Błaszczak

of a competitive and innovative potential of the area, which on the basis of different expertise developed in the framework of the project 2010-2013 Lublin Intellectual Capital has been classified as an area of stagnation. Both the immediate past historical position, as well as existing forms of activity and the shortcomings of the strategic management of the region make this assumption open for the discussion for the future.

This region includes the city of Biała Podlaska with its 58 thousand people population, 17 rural and two urban municipalities (Terespol and Międzyrzec Podlaski), which is inhabited by the population of 114 thousand residents. With an area of 2754 km² it is the largest district of the province of Lublin and the third largest in Poland. Of particular importance for the development of the county is its border location, at the external border of the European Union, through which the lines of communication, both by road and rail run. This position on the railway line E-20 was well used in the past, as this railway was supported by a large transshipment port in Małaszewicze, which is currently striving to rebuild its potential. The only planned fragment of the motorway A-2 in the Lublin province runs through this county, which could be an important determinant of the development of existing potential in the area of transport and logistics. The potential development of road infrastructure and logistics, including walkways and crossings points, storage facilities, handling the routes by rail, road and air is a potential that can be used in support of regional policy within the district and provincial authorities.

Bialski county is an agricultural area with the potential for development of organic farming, agri – food, food processing and non-agricultural use of rural areas for the creation of non-conventional energy sources, and eco and agro tourism and multicultural tourism. City of Biała Podlaska completes and may develop features of transit services and trade-oriented support of citizens across the eastern border. As a city it has two universities and it is home to other educational institutions. It has a real basis for the development of an academic trainee center not only for young people from the surrounding region, but also for the young people from Belarus and Ukraine. This resort builds foundations for the conduct of research and development of various forms of cooperation between science and business and innovation transfer. The concept of the creation of the Municipal Functional Area, including the city of Biała Podlaska, Międzyrzec and Terespol and launching strategic territorial investments of production nature could raise the current status of the county, as a sub-regional center, serving the supra-local functions to the level of the resort that is perceived as more significant by the whole country and the European Union. In addition to developing an academic center, an important function on a supra-local level is

served by highly-assessed and still being developed Provincial Specialist Hospital and Customs Chamber supporting a significant section of the eastern Polish border.

Within the county Bialski there are no major production companies, and despite this fact, its clothing and furniture companies are known not only in the country but they also cooperate with large distribution networks. Significant economic potential lies in the transport and forwarding logistics sectors.

Demographic potential of the district is relatively stable, although the district with a population of 41 people per km² belongs to the group of the least populated in Poland and in the region. Population growth in the county is slightly negative. It is expected that by 2035 the population of the county will be reduced by about 12% from 114 thousand to about 100 thousand people. The expected decline in the share of the population in the productive age of approximately 24.5% to less than 21% of the total population is quite worrying. The share of the working age population in the years 2003-2011 increased from approximately 60 to 64%. It is expected that the current slight downward trend in the retirement age of the population will reverse in the future and the dependency ratio will start to increase, although at present it is already high. As a consequence of these changes the demographic dependency ratio will increase, albeit slightly. In 2011, 100 people of working age there were 29 people in the retirement age. Low population density results from the rural nature of the county.

The urbanization rate is low, at around 35% and has not changed since the beginning of the twenty-first century. The local labor market is shaped by the border location of the county, the development of productive sectors and new commercial activity aimed at buyers from Belarus and needs of the transit market. Main work places are created by institutions and organizations operating within the area of cross-border traffic, health care facilities and education including higher education, local government entities, public and private services and the transport sector, trade and construction.

The proximity to the border is the basis for the functioning of trafficking and other phenomena called "Gray area". The subject structure of the economy is dominated by micro-enterprises (94%). Small enterprises employing 10-49 persons constitute only 5% of the companies employing 50-249 people, only 1% of registered business entities.

The employment rate for the county and the city of Biała Podlaska in 2001 amounted to 25.4%. 25.71% of the population was engaged in paid employment. 9.58% drew income from self-employment, and 64.71% obtained it from other sources. The unemployment rate in the county in 2013 was 17% while in the

city of Biała Podlaska- 17.5%. An important part of the labor market is agriculture, which is dominated by small farms, some of which have the potential for the development of non-agricultural functions in the field of agro and eco-tourism.

The strategy presents the figures for the various forms and levels of education. These data indicate that vocational education, post-secondary and secondary education is tailored to the needs of the local labor market. Strategy in an unsatisfactory degree presents the state and the role of higher education which is represented by the two schools, Pope John Paul II State School of Higher Education and the Faculty of Physical Education Academy. Nearly 6 thousand students are educated in these two schools. These universities and associated academic communities serve the increasingly important, culture, social and economic role in the city and county. These institutions constitute the nucleus of the academic character of the city, and they have become an important factor in the development of the city and the surrounding region, while remaining clearly underestimated in the developed strategy. It is the universities and students, university staff, both locals and visitors will shape the tone of Biała Podlaska and will affect its modernity. Graduates of the newly inaugurated numerous specializations will enrich the development potential of the entire Lublin region.

Despite the location at the crossroads of important roads in the border area, the investment attractiveness of the city and county is assessed as low. In the area of the county in 2012, there were 12, 5 thousand registered operators and a little less (11.1 thous.) in the city of Biała Podlaska. In recent years, every year 45-55 new entities appeared and 70-90 of new entities in the district of the city. This shows a pretty good development dynamics, higher than in the whole province of Lublin and maintenance of a business climate. Hence, the discussion may be raised whether to consider the county and the city of Biała Podlaska to areas at risk of stagnation.

Functioning of entities supporting business entities such as chambers of commerce, foundations, associations and other business support organizations is important for the development of entrepreneurship in this area. Beginnings of clusters, incubators and zone or sub-zone of investments are being formed in the area. Handling and logistics center in Małaszewicze and companies located in the Joint Customs Zone can be noted as examples of activities, bearing the marks of success. Despite the positive examples, it should be considered that the potential for the development of the sphere of business support is not fully utilized. The strategy indicates that this area may include the areas attractive to tourists, which encompass both the natural beauty of a landscape park Podlaski, Breakthrough of river Bug, as well as unique objects for religious

tourism (Koden, Jabłeczna, Kostomłoty, Pratulin), groups of museum-palaces, or economic areas (Stud Farm in Janów Podlaski). The area is conducive to the development of horse riding, cycling and sightseeing. Taking into account also other natural and cultural, ethnographic advantages, as well as objects of eco and agro-tourism, the area of the district has been credited to the tourist regions Category II, with different values, which could be better utilized at the moment of greater permeability of the border with Belarus. An important potential specialty of the county may be transit service centers relating to both tourists and vehicle service car transport. Motels, parking areas and service strategies may create favorable conditions for the dynamically developing sector of forwarding and logistics.

Crossing of many international and national roads, border location, area filled with tourist infrastructure and the general nature of the area all make the development of the shipping and logistics sector an attractive prospect for the future development of the county, the city and the entire region. For this to happen there should be a development of infrastructure for transport and communication and an action to revitalize and enrich the internal entrepreneurship and attracting external stakeholders. European funds should be used for this purpose in a better way. The strategy indicates that these measures should be aimed particularly at building the innovation capacity of the area.

Diagnosis of innovation potential

Diagnosis of the innovative potential of the county and the city of Biała Podlaska refers to residents, local governments, businesses, the agricultural sector, agro-food, as well as local networks of innovation and academic and scientific research. Particular attention has been paid to human capital and social capital, which became the subject of research conducted throughout the province in the project "Intellectual Capital of Lublin 2010-2013". These studies relate to spatial mobility, self-study, access to infrastructure, membership in organizations, activities for the community, approach to democracy, the level of trust in people, institutions, authorities, etc.

The study shows that the residents of the county Bialski, more often than the average in the regional level, participate in training courses and conferences, while less than the average participate in postgraduate and other advanced forms of education. Indicators related to computer use are also beneficial for the residents of the county, and the ability to use a computer to carry out the various commercial and financial transactions is relatively weak. The use of the Internet in which households in the county are equipped with is smaller, and thus residents rarely use these services.

The inhabitants of this district, however, have an advantage over the other regions in terms of knowledge of the Russian language. People of the province are significantly lagging behind other inhabitants in terms of skills in other foreign languages. Inhabitants of the province less often reside abroad, and if they do, they stay there it is almost solely due to the performance of work.

Society of the Bialski region represents the traditional type of community, which is characterized by greater caution in dealing with people and a lower level of trust in external relations. This confidence is high in relation to family and close environment, and lower towards courts and the police. Members of the community are less actively engaged in promoting social organizations, public benefit, and they consider also more limited than average in the province confidence in the system of democratic governance. This staying a bit behind applies not only to the residents and citizens, but also local governments. Less than the average of municipalities have zoning plans and local development plans. In the municipalities there are delays in computerization and use of digital service system for residents.

Developing innovative attitudes and implementation of innovations by firms is an important activity, which is used by slightly more than a fourth part of the surveyed entrepreneurs. A small number of them has its own patents and innovative solutions and dedicates resources to research and development activities.

In the agriculture and agri-food sector, promotion of innovation and strengthening the dissemination of innovative attitudes of manufacturers is conducted under the action of instruments of the Common Agricultural Policy. In areas of the county Bialski there are no functioning cluster structures focused on agriculture, while there are seven associations of producers involved in the production of vegetables fruits and mushrooms. There are also initiatives to develop network systems targeted for tourism and socio-cultural activity.

An important source of innovation is the Training Centre and exhibition in Grabanowie operating within the Lublin Agricultural Advisory Centre, and being in the phase of creating the Regional Centre for Environmental Research and Technology Innovation of Agriculture ECO-AGRO-TECH in Pope John Paul II State School of Higher Education in Biała Podlaska. This center, next to the Centre for Research on Innovation has functioned since 2012 in this university and the Regional Centre for Research and Development at the University of Physical Education and it is an important potential for conducting research activities in the city. When giving information about the business environment institutions it should be stated that the Innovation Strategy for Local Administrative Region and

the city of Biała Podlaska inadequately presented the current role and importance of universities in the area and the role of their innovative potential for the future. It is one of the obvious shortcomings of this strategy.

Assessment of local innovation strategy

Innovation Strategy for the Bialski county and the city of Biała Podlaska comprises SWOT analysis, mission and vision of the desired development and the overriding objective, strategic objectives and priority actions. The whole development is complemented by the conclusion and bibliography and webgraphy. LSI mission is to support the transformation of the economy of the county and city in order to increase their competitiveness and innovation, stimulate the development of local innovation system and multi-faceted co-operation in areas identified as crucial for the development of the county and city.

The desired vision assumes that the county and the city is an area specializing in the sector involved with freight forwarding, logistics, low-carbon energy, organic food production, tourism and agro-tourism, innovative medical services and health-related services and as a sub-regional area it supports the functions of the Lublin Metropolitan Area. The overall objective of the strategy is the development of innovative sector of forwarding and logistics, energy (low-carbon energy) production and processing of organic foods, tourism and agritourism, medical services and health promotion in the frames of local innovation system.

Three priorities were adopted:

1. Creating conditions for the development of the local innovation system
2. Strengthening technological specialization of the county
3. Strengthen functional specialization of the county.

In each of the priorities several operational objectives were identified (including 12 targets). No priority objectives or operational targets only for the city of Biała Podlaska were identified.

One cannot also fully agree with the bulleted list in the SWOT analysis specifying an assessment that indicates the advantage of the weaknesses over the strengths of this local system. It is encouraging, however, that the authors of the strategy recognize emerging opportunities associated with the occurrence of minerals and natural resources and unique location on major transportation routes. Strategy insufficiently presents also some directions of development activities of endogenous character. The city focuses too strongly on supporting the development of service sectors and underestimates the ability to restore the importance of the production sectors. Factors of exogenous nature were not sufficiently emphasized,

which in the first place include the actual implementation of the construction of the A-2 motorway. The authorities of Lublin province ought to strive for the construction of this highway in particular. Construction of the highway will be of great importance for the whole of the northern part of the Lublin region and

the developmental factors of the county and the city of Biała Podlaska as the cross-border area will be clearly strengthened. This could be a major factor in changing the nature of the area of Bialski county and the city of Biała Podlaska from the area threatened by stagnation into the area with high development potential.

Address for correspondence:

prof. dr hab. Mieczysław Adamowicz
Pope John Paul II State School of Higher Education
in Biała Podlaska
Sidorska St. 95/97, 21-500 Biała Podlaska, Poland
e-mail: adamowicz.mieczyslaw@gmail.com
phone: +48 83 344 99 06