

Przedmowa

Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu przedstawia Szanownym Czytelnikom piąty Zeszyt Naukowy, który zawiera opracowania naszych pracowników oraz współpracujących z nami autorów. Bogactwo tematyki badawczej przedstawionej w poszczególnych opracowaniach wynika z szerokich zainteresowań autorów w prowadzonych przez nich badaniach naukowych. Mamy nadzieję, że przedstawiona problematyka zainteresuje szerokie grono Czytelników.

Zeszyt ten w dużej mierze poświęcony jest różnym aspektom rozwoju wsi i rolnictwa. Feliks Wysocki i Aleksandra Łuczak podjęli analizę obszarów wiejskich pod kątem zapewnienia ich najlepszego rozwoju wielofunkcyjnego. Autorzy prezentują scenariusze rozwojowe poczynając od subregionów, których rozwój jest możliwy bez wsparcia zewnątrz, a kończąc na subregionach peryferyjnych, których przyszłość uwarunkowana jest interwencją państwa. Jako punkt odniesienia Joanna Idczak przedstawiła historię powstania duńskiej spółdzielczości rolniczej i jej współczesną organizację. Autorka zwróciła uwagę na procesy konsolidacji spółdzielczości rolniczej na szczeblu regionalnym, branżowym i krajowym, co staje się podstawą dla integracji spółdzielczości w skali międzynarodowej. Terenem badań Joanny Czerny-Grygiel są tendencje zmian na wiejskim rynku pracy. Autorka stwierdza, że na wsi wzrasta odsetek pracujących najemnie oraz na własny rachunek w pozarolniczych gałęziach gospodarki. Jest to wynikiem rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej w szerokim tego słowa znaczeniu. Jednakże na terenach wiejskich występują bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, co przedstawia na przykładzie gminy Tarnowo Podgórne Iwona Zyskowska. Autorka zauważa na podstawie przeprowadzonych badań, że tymi barierami są głównie trudności w uzyskaniu kredytów oraz zbyt wysokie podatki. Jest to tym ciekawsze, że właśnie ta gmina słynie w Wielkopolsce z rozwoju przedsiębiorczości.

Ciekawe badania odnośnie kształtowania się wydajności pracy i dochodów indywidualnych gospodarstw rolnych przeprowadzili Zbigniew Gołaś, Piotr Chałupka i Magdalena Kozera. Autorzy stwierdzają, że w dłuższej perspektywie rozwój rolnictwa jest uwarunkowany większą dynamiką wydajności pracy, aniżeli wielkością produkcji rolniczej. Konieczna jest redukcja zatrudnienia i przyspieszenie procesów koncentracji produkcji i kapitału. Spowoduje to zwiększenie polaryzacji dochodowej gospodarstw rolnych, co oznacza trudne zadania dla polityki społeczno-gospodarczej. W zupełnie innym aspekcie problemy dochodów

rolniczych porusza Piotr Senkus omawiając różne systemy ubezpieczeń rolniczych w USA. Autor podkreśla, że obciążona dużym ryzykiem produkcja rolnicza skłania farmerów do korzystania z ofert firm ubezpieczeniowych. Wprawdzie ubezpieczenie powoduje dla farmera pewne wydatki, ale równocześnie gwarantuje pokrycie szkód w razie ich wystąpienia.

Interesujące badania dotyczące zróżnicowania regionalnego poszczególnych województw przeprowadziła Iwona Zyskowska. Autorka zauważa, że każdy region charakteryzuje się innym potencjałem i możliwościami rozwojowymi, które warunkują szybsze lub wolniejsze tempo jego wzrostu gospodarczego.

Dostosowania Polski do wymogów Unii Europejskiej znalazły oddźwięk w kolejnych artykułach. Michał Szaryk ocenił proces dostosowywania polskiej polityki celnej do regulacji prawnych obowiązujących w UE. Anna Bieniasz i Dorota Czerwińska Kayzer stwierdziły, że system bankowy jest jednym z obszarów gospodarki polskiej najlepiej przygotowanym do integracji z UE.

Zeszyt kończy się opracowaniami z problematyki finansów. Paweł Stander omawia podstawy prawne, organizację oraz zakres działalności organów nadzoru nad instytucjami finansowymi. Natomiast Kamila Wilczyńska sygnalizuje węzłowe problemy finansów publicznych i polityki pieniężnej. Autorka przedstawia przesłanki przemawiające za ograniczeniem wydatków budżetowych w Polsce i koniecznością zmniejszenia długu publicznego.

Zamieszczone w Zeszycie opracowania charakteryzują się dużym ładunkiem wiedzy merytorycznej i utylitarnej. Pozwolą na pewno lepiej zrozumieć zarówno przedstawione problemy gospodarcze o charakterze mikroekonomicznym, jak i makroekonomicznym.

Kamila Wilczyńska

FELIKS WYSOCKI, ALEKSANDRA ŁUCZAK

Zastosowanie analitycznego procesu hierarchicznego do planowania scenariuszowego rozwoju obszarów wiejskich w Wielkopolsce

Wstęp

Planowanie scenariuszowe jest nieodzownym elementem rozwoju terenów wiejskich. Potrzeba opracowania długofalowego programu działania – scenariuszy rozwoju obszarów wiejskich¹ – wynika z konieczności zaprogramowania skoordynowanych działań, które w określonej przestrzeni, czasie i sytuacji społeczno-politycznej, uwzględniając środki jakimi dysponuje społeczność regionu oraz możliwe do uruchomienia regionalne zasoby, dadzą oczekiwane efekty. Scenariusz rozwoju ma przyczyniać się do zwiększenia konkurencyjności regionu w skali krajowej i międzynarodowej, a w dalszej perspektywie do wzmocnienia jego strategicznej pozycji. Skonkretyzownie wizji przyszłości i uporządkowanie działań podporządkowanych rozwojowi staje się więc pilną potrzebą (Kołodziński, Wilkin 1998).

Celem pracy jest zastosowanie analitycznego procesu hierarchicznego w procedurze tworzenia scenariuszy rozwoju obszarów wiejskich na przykładzie Wielkopolski². Za podstawę do opracowania scenariuszy przyjęto klasyfikację typologiczną powiatów województwa wielkopolskiego według zróżnicowania funkcjonalnego obszarów wiejskich oraz cel główny, którym jest zapewnienie najlepszego wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich, cele podrzędne (dotyczące poprawy poziomu życia na wsi, rozwoju gospodarki na terenach wiejskich,

¹ Za obszary wiejskie przyjmuje się te subregiony (powiaty), które mają charakter zdecydowanie wiejski (o liczbie ludności wiejskiej powyżej 50%) i z przewagą cech wiejskich (o liczbie ludności wiejskiej w granicach od 15 do 50%) (zob. Strategia rozwoju 2000). Kryteria te spełniają wszystkie powiaty województwa z wyłączeniem miast na prawach powiatu.

² Jedną z metod przewidywania przyszłości jest metoda pisania scenariuszy (scenariowriting) (Kahn, Wiener 1967). Metoda ta polega na opisie zdarzeń i wskazaniu ich logicznego i spójnego następstwa w celu ustalenia w jaki sposób powinien rozwijać się obiekt. W rezultacie stosowania tej metody otrzymujemy zbiór możliwych scenariuszy przyszłości, ale bez oceny ich ważności. W tym celu najważniejsze okazuje się zastosowanie analitycznego procesu hierarchicznego (The Analytic Hierarchy Process AHP), aby zobaczyć który ze scenariuszy ma największe znaczenie.

modernizacji infrastruktury wiejskiej i dostosowania potencjału, struktury i organizacji obszarów wiejskich do wyzwań XXI wieku), a w ramach każdego z nich pakiet kierunków działań (zadań). Przyjęcie tych, założeń doprowadziło do wyboru najwłaściwszego scenariusza rozwoju obszarów wiejskich w każdym wyodrębnionym subregionie.

Metodyka badań

Procedura wyboru scenariuszy rozwoju obszarów wiejskich obejmowała etapy postępowania polegające na:

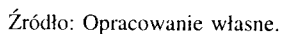
- przyjęciu cech charakteryzujących strukturę funkcjonalną w zbiorowości powiatów województwa wielkopolskiego (Malina, Zeliaś 1997),
- klasyfikacji powiatów opisanych za pomocą wyróżnionych cech przy użyciu algorytmu Dunna-Bezdeka (zob. np. Pal i Bezdek 1995, Wysocki 1996),
- wyznaczeniu najlepszego podziału zbiorowości powiatów na klasy na podstawie kryterium ekstremalności wskaźników jakości klasyfikacji: Xie-Beni (Xie i Beni 1991, Pal i Bezdek 1995, 1997), Kosko (Kosko 1992, Fan, Xie i Pei 1999) i F&H (Bezdek 1981, Vriend, van Gaans, Middelburg i de Nijs 1988, Burrough, van Gaans i Mac Millan 2000),
- wyróżnieniu cech charakterystycznych w klasach za pomocą analizy wartości testu różnic średnich w zbiorowości i w klasach (Wysocki 1996) oraz – na tej podstawie – identyfikacji i opisie typów funkcjonalnych obszarów wiejskich (zob. *Agricultural Adjustment* 1996, Heller 2000),
- konstrukcji scenariuszy (*scenariowriting*) (Kahn, Wiener 1967) i wyborze najwłaściwszego z nich dla wyróżnionych subregionów za pomocą analitycznego procesu hierarchicznego (AHP) (Saaty i Bennett 1977, Saaty 1980, *Socio-Economic* 1986, Harker i Vargas 1990, Saaty i Vargas 1991, *Proceedings* 1991, 1994, 1996, 1999, Adamus i Szara 2000, Wysocki, Łuczak 2002).

Podstawą źródłową badań były: *Rocznik Statystyczny Województw* (2000), *Ważniejsze dane o powiatach i gminach województwa wielkopolskiego 2000* (2000), *Strategia rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Wielkopolsce* (2000).

Wyniki badań empirycznych – planowania scenariuszowego rozwoju obszarów wiejskich

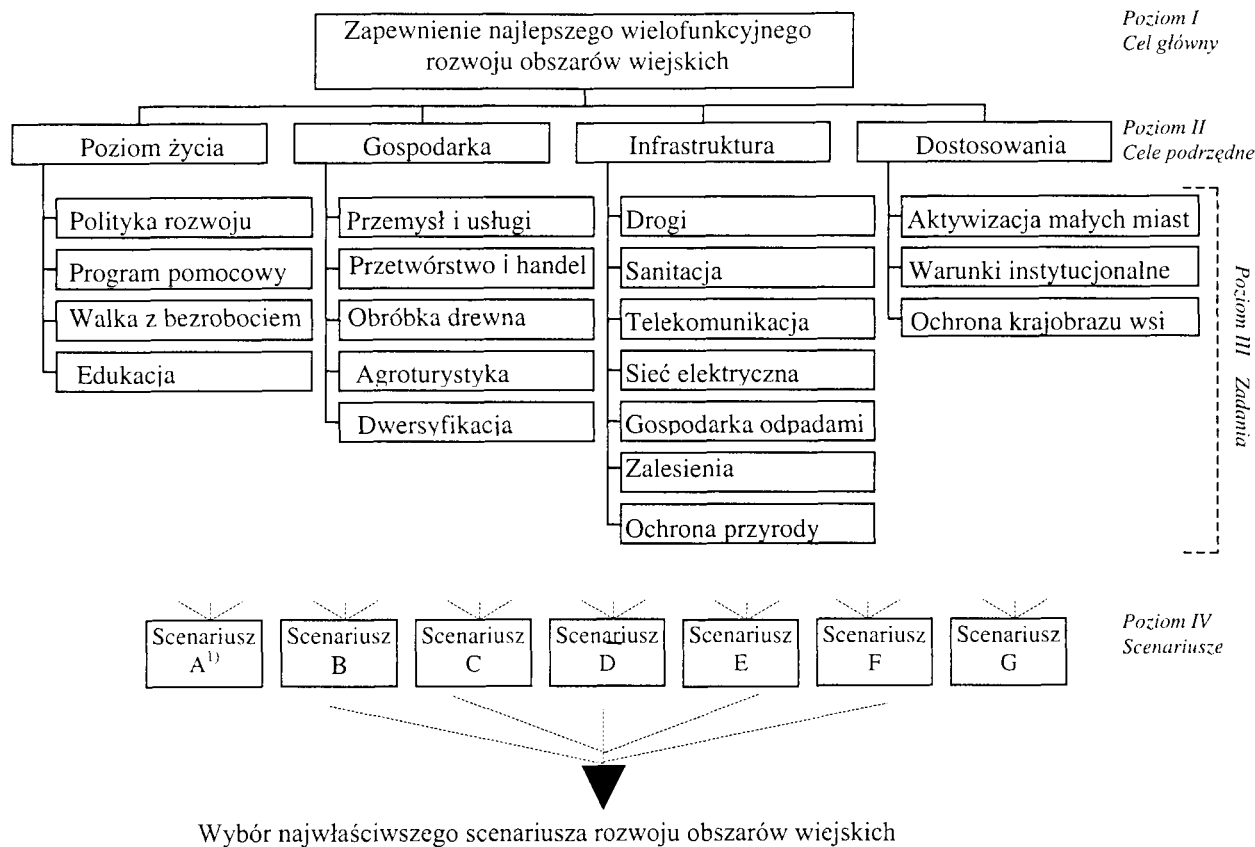
W wyniku zastosowanej procedury taksonomicznej i przyjętej przez OECD typologii obszarów wiejskich³ otrzymano sześć typów (etapy I - IV). Ich delimitac-

³ Według typologii przyjętej przez OECD (*Agricultural Adjustment and Diversification: Implications for the Rural Economy*, OECD, Paris 1996, Heller 2000) oraz zawartych w raporcie *Europa 2000 Plus z 1994 r.* (*Rural Developments* 1997)) obszary wiejskie dzieli się na trzy typy: obszary ekonomicznie zintegrowane, rozwijające się ekonomicznie i demograficznie, zlokalizowane na ogół wokół ośrodków miejskich, pośrednie obszary wiejskie, zdominowane przez gospodarkę rolną, słabo



rozwijające się ekonomicznie, z wyraźną stagnacją demograficzną, peryferyjne obszary wiejskie, o słabym i rozproszonym zaludnieniu, na ogół o regresyjnej gospodarce.

Rysunek 2. Hierarchia elementów wywierających wpływ na rozwój obszarów wiejskich (dla wyróżnionych subregionów w województwie wielkopolskim)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Strategia rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Wielkopolsce*, Poznań 2000.

Dla każdego z wyróżnionych subregionów podjęto próbę opracowania scenariuszy rozwoju obszarów wiejskich, w perspektywie czasowej – średnioterminowej, przy wykorzystaniu metody analitycznego procesu hierarchicznego (etap V). Pierwszym krokiem AHP była budowa hierarchii elementów wywierających wpływ na rozwój obszarów wiejskich. Cel główny, cele podrzędne i zadania przyjęto na podstawie *Strategii rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Wielkopolsce* (2000) (rys. 2).

Opracowano siedem wariantów możliwych scenariuszy rozwoju dla obszarów wiejskich w województwie wielkopolskim (tab. 1). W wyniku zastosowanej procedury uzyskano wagi ważności scenariuszy (tab. 2) i wskaźniki intensywności działań na obszarach wiejskich (tab. 3).

Poniżej przedstawiono krótką charakterystykę wybranych – najwłaściwszych scenariuszy w poszczególnych subregionach.

W subregionie pierwszym winien być realizowany scenariusz związany z działalnością przemysłową i usługową (waga ważności 0,286) (tab. 2). Jednakże rozwój tego subregionu może odbywać się w sposób naturalny, a każde nie-stymulowane działania dodatkowo podniosą jego atrakcyjność. Powiat poznański jest najlepiej rozwiniętym obszarem wiejskim w Wielkopolsce pod względem funkcjonalnym. Zatem nie ma powodów, by zbytnio ingerować w rozwój tych terenów. Dla lepszego funkcjonowania przemysłu i usług należałoby jedynie rozwiązać problemy dotyczące sanitacji i gospodarki odpadami stałymi. Wśród rozpatrywanych działań gospodarczych (tab. 3) nie wykryto żadnych, które powinny być realizowane z dużą intensywnością (wszystkim zadaniom odpowiadają wagi poniżej 10 punktów).

W przypadku drugiego subregionu najwłaściwszy jest scenariusz związany z rozwojem agrobiznesu (waga ważności 0,318). Celem jest tutaj stworzenie efektywnego sektora rolniczego (który byłby konkurencyjny na rynku krajowym) oraz unowocześnienie przemysłu spożywczego. Te właśnie działania wymagają znacznej intensyfikacji (wagi ważności zadań powyżej 10 punktów). Dlatego w pierwszej kolejności powinno rozwijać się przetwórstwo i handel rolny. Temu służyłoby będzie stworzenie większych obszarowo gospodarstw, które zajmowałyby się wyspecjalizowaną produkcją rolną (Na to wskazuje również scenariusz związany z rolnictwem – waga ważności 0,240 – wskazany w drugiej kolejności). Wszystkie zadania realizowane w ramach głównego celu rozwojowego powinny mieć na uwadze wzmocnienie rangi rolnictwa z jednoczesnym unowocześnieniem struktur gospodarczych. Podniesienie efektywności i stopnia konkurencyjności jest wymogiem związanym z przyszłą integracją Polski z Unią Europejską. Z tym związane będą nowe inwestycje w gospodarstwach rolnych, wprowadzenie nowych technologii w produkcji rolniczej, poprawa struktury agrarnej oraz scalanie gruntów.

Rozważane scenariusze rozwoju obszarów wiejskich w województwie Wielkopolskim

Scenariusze – kierunki działań	
A – rolnictwo	
Monofunkcyjny rozwój poprzez utrzymanie rolnictwa, jako głównej siły rozwoju:	
• tworzenie większych obszarowo gospodarstw, które zajmowałyby się wyspecjalizowaną produkcją rolną, • podejmowanie działań wspomagających modernizację gospodarstw oraz zwiększających specjalizację i koncentrację produkcji w gospodarstwach rozwojowych w zakresie produkcji mleka, trzody chlewnej, drobiu, owoców, warzyw i roślin alternatywnych,	
B – agrobiznes	
Wielofunkcyjny rozwój poprzez:	
• kreację agrobiznesu, • unowocześnienie przemysłu spożywczego, • rozwój przetwórstwa rolno-spożywczego, • rozwój handlu rolnego i usług, • kapitałowe wspomaganie gospodarstw uznanych za rozwojowe, • zwiększenie specjalizacji i koncentracji produkcji w gospodarstwach rozwojowych, • modernizację gospodarstw, • wspomaganie procesu tworzenia grup marketingowo-producentckich w rolnictwie,	
C – działalność przemysłowa i usługowa	
Wielofunkcyjny rozwój poprzez:	
• wspieranie działalności przemysłowej i usługowej, • rozwój usług budowlanych przemysłowych transportowych i gastronomicznych, o bardzo niewielkich wymaganiach kwalifikacji siły roboczej, • dywersyfikację działalności gospodarstw wiejskich poprzez wspieranie przedsięwzięć związanych z usługami, rzemiosłem handlem i przetwórstwem,	
D – działalność pozarolnicza	
Wielofunkcyjny rozwój bez wyraźnej specjalizacji poprzez:	
• kapitałowe wspieranie gospodarstw rolnych mających możliwość pozarolniczego wykorzystania zasobów i czynników produkcji, zwłaszcza pracy, • dywersyfikację działalności gospodarstw wiejskich poprzez wspieranie przedsięwzięć związanych z usługami, rzemiosłem handlem i przetwórstwem, • wspieranie działalności przemysłowej i usługowej, • rozwój usług,	
E – agroturystyka, turystyka wiejska	
Wielofunkcyjny rozwój poprzez:	
• rozwój agroturystyki, • rozwój turystyki wiejskiej, • dywersyfikację działalności gospodarstw wiejskich, • kapitałowe wspieranie gospodarstw uznanych za rozwojowe,	
F – gospodarka leśna	
Wielofunkcyjny rozwój poprzez:	
• rozwój przetwórstwa drewna, • rozwój przetwórstwa produktów leśnych, • rozwój agroturystyki, i turystyki wiejskiej, • dywersyfikację działalności gospodarstw,	
G – funkcje mieszkaniowe	
Wielofunkcyjny rozwój poprzez:	
• rozwój funkcji mieszkaniowych, • budowę osiedli mieszkaniowych domów jednorodzinnych, • rozwój funkcji usługowych – usługi konsumpcyjne, • dywersyfikację działalności gospodarstw.	

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 2

Wagi ważności scenariuszy rozwoju obszarów wiejskich według subregionów

Oznaczenie scenariusza	Scenariusz	Typ – Subregion					
		I	II	III	IV	V	VI
		ekonomicznie zintegrowany	pośredni zdominowany przez rolnictwo	pośredni o zróżnicowanej strukturze	pośredni, wykorzystywane turystycznie	peryferyjny zdominowany przez rolnictwo	peryferyjny, o krajobrazie zdominowanym przez lasy
A	Monofunkcyjny rozwój przez rolnictwo	0,110	0,240	0,138	0,189	0,190	0,069
B	Wielofunkcyjny rozwój poprzez kreację agrobiznesu, handlu i usług	0,116	0,318	0,092	0,088	0,089	0,077
C	Wielofunkcyjny rozwój poprzez wspieranie działalności przemysłowej i usługowej	0,286	0,085	0,346	0,086	0,107	0,087
D	Wielofunkcyjny rozwój poprzez wspieranie działalności pozarolniczej	0,106	0,131	0,120	0,102	0,343	0,086
E	Wielofunkcyjny rozwój z udziałem agroturystyki i turystyki wiejskiej	0,104	0,086	0,098	0,343	0,105	0,244
F	Wielofunkcyjny rozwój poprzez wspieranie przetwórstwa drewna i produktów leśnych	0,097	0,072	1,102	0,109	0,095	0,370
G	Wielofunkcyjny rozwój poprzez wykorzystanie funkcji mieszkaniowych i usługowych	0,181	0,068	0,103	0,084	0,070	0,068
	Σ	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 3

Wskaźniki intensywności i hierarchia ważności zadań na obszarach wiejskich według subregionów

Kierunki działań	Subregion					
	I	II	III	IV	V	VI
	Wskaźniki intensywności i hierarchia ważności zadań ^a					
I Cel podrzędny. Zapewnienie mieszkańcom wsi możliwie najwyższego poziomu życia						
Zadania						
1. Polityka rozwoju	0,9	3,6	7,0	5,2	5,4	6,3
2. Program pomocowy	1,5	5,9	8,3	5,2	5,4	5,8
3. Walka z bezrobociem	1,6	5,9	5,8	3,9	11,1	10,1
4. Szkolnictwo	2,9	5,1	6,6	7,6	10,7	8,9
II Cel podrzędny. Osiągnięcie możliwie najwyższego poziomu gospodarki na terenach wiejskich						
Zadania						
1. Przemysł i usługi	6,9	7,4	8,8	2,3	11,0	5,7
2. Przetwórstwo i handel rolny	2,0	12,8	3,1	3,1	5,4	2,4
3. Obróbka drewna	2,3	3,6	5,1	4,4	2,2	10,1
4. Turystyka	1,5	1,7	7,4	11,6	2,2	10,5
5. Dywersyfikacja działalności gospodarstw wiejskich	2,0	12,1	6,2	9,4	5,8	5,7
III Cel podrzędny. Istotna poprawa jakości przestrzeni produkcyjnej i wzrost wewnętrznej integracji						
Zadania						
1. Drogi	2,3	7,3	6,3	5,3	5,4	10,5
2. Sanitacja	6,6	7,3	6,8	8,3	14,9	10,3
3. Telekomunikacja	2,3	6,6	4,6	6,5	8,4	3,5
4. Sieć elektryczna	4,0	3,6	1,8	3,4	5,8	5,1
5. Gospodarka odpadami	6,6	6,9	5,7	7,3	9,4	5,2
6. Zalesienia	1,8	2,1	5,7	5,9	3,4	10,6
7. Ochrona przyrody	1,9	2,1	5,7	6,5	12,2	9,1
IV Cel podrzędny. Dostosowanie do wyzwań XXI wieku						
Zadania						
1. Aktywizacja małych miast	0,6	2,0	1,6	1,1	1,6	1,8
2. Warunki instytucjonalne	1,2	2,0	1,0	1,4	2,5	1,8
3. Ochrona krajobrazu wsi	1,2	2,0	2,5	1,7	2,0	1,8

^a Hierarchia ważności zadań (działań) przy użyciu skali punktowej wskaźników intensywności:

- powyżej 10 punktów – zadanie najważniejsze,
- od 5 do 10 punktów – zadanie średnio ważne,
- poniżej 5 punktów – zadanie nie musi być realizowane.

Źródło: Obliczenia własne.

Trzeci subregion wymaga działań związanych z wielofunkcyjnym rozwojem poprzez wspieranie działalności przemysłowej i usługowej (waga ważności 0,346). Potencjał rozwiniętych przemysłowo miast oraz gminy leżące w pobliżu ważnych szlaków komunikacyjnych są atutem do rozwoju przemysłu i usług. Jednak barierą rozwoju jest tu na ogół niskie wykształcenie siły roboczej, co powoduje obecnie możliwość lokowania przemysłu i usług o niewielkich wymaganiach kwalifikacyjnych siły roboczej. Do takich dziedzin należy budownictwo (drogi, domy, budynki gospodarcze) i transport, a w usługach – gastronomia. Większość podejmowanych tu działań gospodarczych wymagałoby prowadzenia ich ze średnią intensywnością (od 5 do 10 punktów).

Subregion czwarty jawi się jako obszar o walorach predestynujących go do rozwoju turystyki i agroturystyki (szczególnie sezonowej turystyki wczasowej). Bazą dla rozwoju tych kierunków działań jest potencjał przyrodniczy (lasy, jeziora, zabytkowe układy przestrzenne). Właśnie tutaj za najważniejsze (powyżej 10 punktów) zostały uznane działania związane z turystyką i ochroną przyrody. Tę specyfikę obszarów wiejskich potwierdza wybrany dla nich scenariusz rozwoju (waga ważności 0,343). Również na tych obszarach należy dążyć do upowszechnienia rolnictwa ekologicznego. W rolnictwie ekologicznym przywiązuje się duże znaczenie do tworzenia odpowiedniej infrastruktury ekologicznej gospodarstw (np. ekologiczne oczyszczalnie ścieków) oraz kształtowania krajobrazu rolniczego (np. zalesienia gruntów klas V i VI). Gospodarstwa położone na obszarach uznanych za przyrodniczo cenne lub o szczególnych walorach krajobrazowych, a przez to atrakcyjne z punktu widzenia turystyki umożliwiłyby rozwój agro-eko-turystyki. Współistnienie rolnictwa ekologicznego i agroturystyki dałoby możliwość szerszego kontaktu klienta z producentem, a tym samym pozwoliłoby na lepsze rozpoznanie rynku konsumenta. Dodatkowo atrakcyjność terenów wiejskich podniosłaby promocja kultury ludowej. Zatem w tym subregionie powinien być promowany taki typ rozwoju, który z jednej strony pozwoli na eksploatację zasobów, z drugiej zachowa nadal niepowtarzalne walory przyrodnicze regionu.

W subregionie V zwraca uwagę stosunkowo duża liczba zadań, które powinny być prowadzone z dużą intensywnością (powyżej 10 punktów). Ma to związek z zapóźnieniem rozwoju tych obszarów. I tak, jako bardzo ważne uznano zadania: walkę z bezrobociem, edukację, przemysł i usługi, sanitację oraz ochronę przyrody. Subregion ten wymaga wielofunkcyjnego rozwoju poprzez wspieranie działalności pozarolniczej (waga ważności 0,343). Powinno to prowadzić do modernizacji struktur gospodarczych, tj. zmiany proporcji zatrudnionych w poszczególnych branżach i działach gospodarki. Może więc rozwijać się przemysł, który pozwoliłby wykorzystywać istniejące zasoby naturalne (budownictwo, a co za tym idzie i inne działalności pochodne). Jednak musi odbywać się to racjonalnie, efektywnie i z zgodnie z zasadami ochrony środowiska. Istnieją tu warunki naturalne, bądź rynkowe, mogące sprzyjać rozwojowi produkcji pozarolniczej. Większość gospodarstw rolnych dysponuje nie w pełni wykorzystanymi

czynnikami produkcji. Dotyczy to głównie zasobów pracy, ale w niektórych gospodarstwach rolnych również nie w pełni wykorzystywane są zasoby ziemi, czy też niektóre składniki majątkowe. Dlatego w tym subregionie rozważane mogą być następujące przedsięwzięcia, do tej pory podejmowane w Wielkopolsce: warsztaty rzemieślnicze, rękodzieło artystyczne, handel detaliczny i hurtowy oraz nietypowa produkcja rolna – zdrowa żywność, wylęg drobiu, hodowla ryb. W wyniku tych działań powstałaby na tych obszarach znaczna liczba nowych miejsc pracy, co ułatwiłoby odchodzenie zatrudnionych dotychczas w rolnictwie do innych działów gospodarki. Tym samym następowałby wzrost wydajności pracy i dochodów ludności obszarów wiejskich.

Ostatni subregion powinien rozwijać się poprzez wykorzystanie bogactwa lasów (waga ważności 0,370). Właśnie znaczne bogactwo lasów decyduje o możliwościach rozwoju turystyki wiejskiej oraz przetwórstwa drewna i produktów leśnych. Dodatkowymi atutami do rozwoju turystyki wiejskiej są: atrakcyjne ukształtowanie terenu, istniejące zabytkowe układy przestrzenne, zachowane elementy kultury ludowej oraz elementy infrastruktury turystycznej. Ponadto, aby najpełniej wykorzystać gospodarkę leśną powinny być tu podejmowane takie przedsięwzięcia jak: zbieractwo (owoce leśne), uprawa lasu, szkółkarstwo itp. Jednakże wiele działań gospodarczych wymaga bardzo dużej intensyfikacji – walka z bezrobociem, obróbka drewna, turystyka, drogi, sanitacja i zalesienia (powyżej 10 punktów). Zatem istotą wszystkich działań na tych obszarach jest dążenie do zlikwidowania bezrobocia, podniesienie dobrobytu poprzez intensyfikację i modernizację rozwoju gospodarczego.

Podsumowanie

Zastosowana procedura wyboru scenariuszy rozwoju doprowadziła do nakreślenia programów działań w wyodrębnionych subregionach. Ich wdrożenie stworzyłoby warunki do racjonalnego wykorzystania lokalnego potencjału i wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich w poszczególnych powiatach. Istnieją zatem tereny położone w najkorzystniejszych warunkach, gdzie bez konieczności jakiegokolwiek wsparcia z zewnątrz podniesienie poziomu życia może być relatywnie najszybsze oraz najłatwiejsze. Są to obszary ekonomicznie zintegrowane, rozwijające się ekonomicznie i demograficznie, gdzie powinna być prowadzona polityka wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich, ze szczególnym uwzględnieniem kontynuacji działań związanych z produkcją przemysłową i usługową. Zarówno bowiem przemysł, jak i usługi nie związane z rolnictwem, wymagają lokalizacji w pobliżu aglomeracji miejskich i węzłów komunikacyjnych. Drugi generalny kierunek działań obejmuje pośrednie obszary wiejskie, słabiej rozwijające się ekonomicznie, które mogłyby jednak osiągać porównywalne tempo – w stosunku do pierwszych – gdyby tylko uzyskały wsparcie finansowe

w uruchamianiu inicjatyw, wykorzystujących racjonalnie własny potencjał gospodarczy. W ten sposób obszary te stawałyby się coraz bardziej, nie tyle synonimem przestrzeni rolniczej ile strefami inwestycji przetwórstwa rolno-spożywczego, drobnej przedsiębiorczości wiejskiej, usług, oferującymi miejsca pracy dla mieszkańców wsi. Trzeci kierunek działań dotyczy peryferyjnych obszarów wiejskich. Tereny te znajdują się w tak niekorzystnych warunkach, że bez interwencji państwowej grozi im społeczna i demograficzna degradacja. W regionach tych występują – w mniejszym lub większym zakresie – takie niekorzystne zjawiska, jak: słaby rozwój gospodarczy, niewystarczający poziom infrastruktury, niekorzystna sytuacja demograficzna, nie sprzyjające działalności gospodarczej środowisko naturalne, duża odległość od ośrodków życia gospodarczego itp. Ich rozwój jest zatem uzależniony do modernizacji struktur gospodarczych, tj. zmiany proporcji zatrudnionych w poszczególnych branżach i działach gospodarki. W związku z tym, wszystkie prowadzone tutaj działania muszą skupiać się w głównej mierze na likwidowaniu barier rozwojowych.

Literatura

- Agricultural Adjustment and Diversification: Implications for the Rural Economy* (1996), OECD, Paris.
- Adamus W., Szara K. (2000): Zastosowanie analitycznego procesu hierarchicznego AHP do racjonalizacji zarządzania i organizacji gospodarstw (przedsiębiorstw). *Zagadnienia ekonomiki rolnej* 4-5, s. 20-41.
- Bezdek J. C. (1981): *Pattern Recognition with Fuzzy Objective Function Algorithms*. Plenum Press New York.
- Burrough P. A., van Gaans P. F. M., MacMillan R. A. (2000): High-resolution landform classification using fuzzy k-means. *Fuzzy Sets and Systems* 113, s. 37-52.
- Fan J., Xie W., Pei J. (1999): Subsethood measure: new definitions. *Fuzzy Sets and Systems* 106, s. 201-209.
- Hanratty P. J., Joseph B. (1992): Decision making in chemical engineering and expert systems: application of the analytic hierarchy process to reactor selection. *Comp. Chem. Eng.* 16, s. 849-860.
- Heller J. (2000): Metody regionalnego i lokalnego kształtowania obszarów wiejskich stosowane w Polsce. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 1, s. 7-20.
- Hellwig Z. (1990): Taksonometria ekonomiczna, jej osiągnięcia zadania i cele. W: *Taksonomia i jej zastosowania*, Kraków, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Kahn H., Wiener A. J. (1967): *The Year 2000. A Framework for Speculation in the Next Thirty Tree Years*. New York, Macmillan.

- Kołodziński M., Wilkin J. (1998): Rozwój obszarów wiejskich w Polsce. W: Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno spożywczego w Polsce. FAPA, Warszawa.
- Kosko B. (1992): *Neural Networks and Fuzzy Systems*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs NJ.
- Malina A., Zeliaś A. (1997): Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania jakości życia ludności w Polsce w 1994 r., *Przegląd Statystyczny*, zeszyt 1, s. 11-27.
- Milligan G. W., Cooper M. C. (1985): An examination of procedures for determining the number of clusters in a data set. *Psychometrika*, 50, 2, s. 159-179.
- Pal N. R., Bezdek J. C. (1995): On Cluster Validity for the Fuzzy c-Means Model. *IEEE Trans. Fuzzy Systems*, vol.3, nr 3, s 370-379.
- Pal N. R., Bezdek J. C.: Correction to „On Cluster Validity for the Fuzzy c-Means Model”. *IEEE Trans. Fuzzy Systems* 1, 1997, t. 5, s 152-153.
- Powiaty w Polsce* (1999), GUS, Warszawa.
- Proceedings of the Fifth International Symposium on the Analytic Hierarchy Process (1999), Kobe, Japan.
- Proceedings of the Fourth International Symposium on the Analytic Hierarchy Process (1996), Burnaby, BC, Canada.
- Proceedings of the Second International Symposium on the Analytic Hierarchy Process (1991), Pittsburgh, PA.
- Proceedings of the Third International Symposium on the Analytic Hierarchy Process (1994), Washington, D.C.
- Rocznik Statystyczny Województw* (2000), GUS, Warszawa.
- Rural Developments* (1997): European Commission, Directorate General for Agriculture (DG VI).
- Saaty T. L. (1980): *The Analytic Hierarchy Process Planning. Priority Setting. Resource Allocation*, MacGraw-Hill, New York International Book Company.
- Saaty T. L., Bennett (1977): A Theory of Analytical Hierarchies Applied to Political Candidacy. *Behavioural Sciences*, vol. 22 s. 237-245.
- Saaty T. L., Vargas L. G. (1991): *Prediction, projection and forecasting. Applications of the analytic hierarchy process in economics, finance, politics, games and sports*. Kluwer Academic Publishers.
- Socio-Economic Planning Sciences. Special issue: The Analytic Hierarchy Process.*, vol. 20, nr 6.
- Strategia rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Wielkopolsce* (2000), Red. Poczta W: Wysocki F., Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Poznań.
- Vriend S. P., van Gaans P. F. M., Middelburg J., de Nijs A. (1988): The application of fuzzy c-means cluster analysis and non-linear mapping to geochemical datasets: examples from Portugal. *Applied Geochemistry*, t. 3, s. 213-224.

Ważniejsze dane o powiatach i gminach województwa wielkopolskiego 2000 (2000), US Poznań.

Wysocki F., Łuczak A. (2001 a): Metody klasyfikacji typologicznej banków w Polsce według ich sytuacji finansowej. *Wiadomości Statystyczne* 12.

Wysocki F., Łuczak A. (2001 b): O metodach wyznaczania liczby klas w klasyfikacji rozmytej. W: *Taksonomia 8. Klasyfikacja i analiza danych – teoria i zastosowania*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu. Nr 906, s. 85-96.

Wysocki F., Łuczak A. (2001 c): Zastosowanie analitycznego procesu hierarchicznego do opracowywania scenariuszy rozwoju obszarów wiejskich. W: *Taksonomia 9. Klasyfikacja i analiza danych – teoria i zastosowania*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu (w druku)

Wysocki F. (1996): Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w rozpoznawaniu typów struktury przestrzennej rolnictwa. *Rozprawy naukowe, zeszyt 266, Rocz. AR w Poznaniu*.

Xie X. L., Beni G. A.: Validity measure for fuzzy clustering. *IEEE Trans. PAMI* 8, 1991, t.3, s. 841-846.

Zastosowanie analitycznego procesu hierarchicznego do planowania scenariuszowego rozwoju obszarów wiejskich w Wielkopolsce

Streszczenie

Celem pracy było zastosowanie analitycznego procesu hierarchicznego w procedurze tworzenia scenariuszy rozwoju obszarów wiejskich na przykładzie Wielkopolski. Za podstawę do opracowania scenariuszy przyjęto klasyfikację typologiczną powiatów województwa wielkopolskiego według zróżnicowania funkcjonalnego obszarów wiejskich oraz cel główny, którym jest zapewnienie najlepszego wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich, cele podrzędne, a w ramach każdego z nich pakiet kierunków działań (zadań). Przyjęcie tych, założeń doprowadziło do wyboru najwłaściwszego scenariusza rozwoju obszarów wiejskich w każdym wyodrębnionym subregionie.

Application of the Analytic Hierarchic Process to scenario planning of rural areas in Wielkopolska province

Summary

The paper is a trial of application the Analytic Hierarchic Process (AHP) to work out scenarios of development of rural areas in the province of Wielkopolska. The proposed typological classification of administrative districts of Wielkopolska, general goal, which is ensure the best multi – functional development in rural areas, specific goals and whiten each goal, you can distinguish a package” of activities were a base to work out scenarios of development of rural areas. It allowed on choice of the best scenario for each subregion.

JOANNA IDCZAK

Duński model rolnictwa – spółdzielczość i kooperacja

Wstęp

Z perspektywy dziesięciu lat coraz bardziej widoczne są negatywne skutki braku kompleksowej polityki strukturalnej w rolnictwie polskim. Transformacja ekonomiczna rozumiana wyłącznie w aspekcie powszechnych procesów opartych na zagregowanych parametrach gospodarki doprowadziła do zniszczenia istniejącej struktury rynku rolnego i degradacji wielu gospodarstw. Jednym z niepożądanych efektów zmian stało się zerwanie wszelkich więzi kooperacyjnych, jakie istniały wcześniej w rolnictwie i gospodarce żywnościowej oraz rozproszenie producentów rolnych, którzy stanęli przed koniecznością dostosowania produkcji do zmian zachodzących w gospodarce narodowej i światowej.

Odrzucenie dotychczasowych form współpracy wynikało przede wszystkim z braku zaufania i złej reputacji struktur spółdzielczych oraz tradycyjnych cech polskiego rolnika i rolnictwa. W aspekcie doświadczeń światowych taką postawę należy uznać za fundamentalną barierę rozwoju rolnictwa w transformującej się gospodarce. W zindustrializowanych gospodarkach nowoczesne rolnictwo funkcjonuje w ramach zorganizowanego łańcucha produkcyjno-marketingowego tworząc sektor gospodarki żywnościowej, doskonale zintegrowany z gospodarką narodową. Wzorzec rozwiniętych gospodarek rynkowych, szczególnie tych o zasobnym rolnictwie wyznacza kierunki rozwoju. Przykład duński wskazuje między innymi na integrację i kooperację, jako szansę dla rolnictwa w globalnej gospodarce światowej.

Fakty z przeszłości

Na początku XVIII wieku w Danii na obszarach wiejskich mieszkało ponad 80% ludności, która z pracy w rolnictwie czerpała swoje dochody. Dalsze 10% żyło w Kopenhadze, pozostała część w innych mniejszych miastach. W rolnictwie obowiązywał, podobnie jak w większości państw europejskich system feudalny. Ziemie pozostawały własnością posiadaczy ziemskich, należały do ok. 800

majątków ziemskich. Właściciele ziemscy wywodzili się z rodów szlacheckich, byli to też handlowcy, którzy zdobyli swe fortuny dzięki handlowi kolonialnemu. Część ziem, ok. 20% należało do rodziny królewskiej i instytucji państwowych np. uniwersytetów¹. Rolnictwo feudalne zorganizowane było na zasadzie dzierżawy, w ramach której chłop pańszczyźniany zobowiązany był do przekazywania części swojej produkcji głównie w postaci zbóż, usług pracy oraz opłaty w formie pieniężnej na rzecz właściciela majątku ziemskiego. Kolejnym obowiązkowym obciążeniem była dziesięcina, przeznaczona na utrzymanie kościoła, klasztorów i rodziny królewskiej.

W połowie XVIII wieku pojawił się problem migracji wiejskiej, chłopci pańszczyźniani uciekali do miast. Powodem było stałe zwiększanie ilości godzin pracy w majątkach, które w warunkach spadku cen, intensyfikowały produkcję. Już w tym czasie duńska produkcja rolnicza była częściowo uzależniona od koniunktury na rynkach zagranicznych, głównie Anglii i Francji. Na przestrzeni dziejów sprzyjającym czynnikiem dla rozwoju rolnictwa było utrzymywanie przez państwo duńskie neutralności wobec wojen toczonych w Europie i na świecie. W czasie, gdy inne państwa walczyły ze sobą, Dania umacniała się gospodarczo, tworząc zaplecze żywnościowe dla kłócących się narodów. Dogodne warunki rynkowe, tj. wysoki popyt i ceny będące efektem prowadzonych sporów politycznych i wojen, sprzyjały rozwojowi produkcji rolniczej.

Pierwszy poważniejszy kryzys pojawił się dopiero w drugiej połowie XVIII w. Jednak dzięki zakumulowanym wcześniej dochodom i poniesionym nakładom na rozwój drobnego rzemiosła na obszarach wiejskich, rolnictwo duńskie przetrwało światowy kryzys. Podejmowane w okresie prosperity gospodarczej reformy sprzyjały intensyfikacji produkcji i przyniosły wzrost produktywności, lecz nie zmieniły ustroju feudalnego w rolnictwie. Zachowanie dotychczasowego ustroju stanowiło przeszkodę dla szerszych zmian strukturalnych na wsi. W strukturze społeczności wiejskiej utrzymywał się podział na właścicieli majątków ziemskich i chłopów pańszczyźnianych. Przełom nastąpił dopiero w pierwszej połowie XIX w. Nie miał on charakteru rewolucyjnego, a został stopniowo wymuszony sytuacją gospodarczą. Okazało się, iż intensyfikacja wykorzystania czynnika pracy spowodowała jego ucieczkę do miast. Pojawiła się konieczność wprowadzenia prawa przywiązania chłopów pańszczyźnianych do ziemi, co budziło coraz silniejszy opór i dążenie do zmian systemowych.

Brak rąk do pracy w naturalny sposób sprzyjał rozwojowi rynku pracy najemnej na wsi duńskiej. Kolejno wprowadzane zmiany przepisów sprzyjały dostosowaniu struktury rolnictwa do warunków gospodarki rynkowej. W ich efekcie nastąpił podział gospodarstw na majątki ziemskie o znacznym potencjale produkcyjnym wykorzystujące najemną siłę roboczą oraz gospodarstwa dzierżawców, o mniejszych zasobach ziemi i kapitału, którzy dla uzyskania odpowiednich

¹ J. Christensen, *Rural Denmark 1750-1980*, CCCD, Copenhagen, 1983, s. 9-11.

dochodów zatrudniali się dodatkowo do pracy w majątkach. Trzecią grupą społeczną, jaka ukształtowała się w tym okresie byli pracownicy najemni, którzy nie posiadali ani nie dzierżawili gruntów rolnych, żyjąc wyłącznie z wynagrodzenia z pracy najemnej. Dokonane zmiany w znacznym stopniu zaważyły na dalszych kierunkach rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej w Danii.

Warunki rozwoju ruchu spółdzielczego

Dalsze zmiany, jakie zachodziły umacniały proces polaryzacji rolnictwa duńskiego. Struktura gospodarstw ukształtowana przez system feudalny odcisnęła piętno na stosunkach ekonomiczno-społecznych na obszarach wiejskich. W drugiej połowie XIX w. funkcjonowały wielkie majątki ziemskie, produkujące głównie na eksport. Silnie uzależnione od koniunktury na rynkach zagranicznych, stale podnosiły efektywność produkcji, przez rozwój technologii. Powstające w tamtym czasie indywidualne gospodarstwa chłopskie, produkowały na mniejszą skalę i zaopatrywały głównie rynki krajowe². Gospodarowały w oparciu o własną pracę rodziny. Właśnie te gospodarstwa odczuwały najsilniej potrzebę poprawy wydajności i struktury produkcji, ograniczała je jednak utrzymująca się struktura obszarowa i niska dochodowość produkcji.

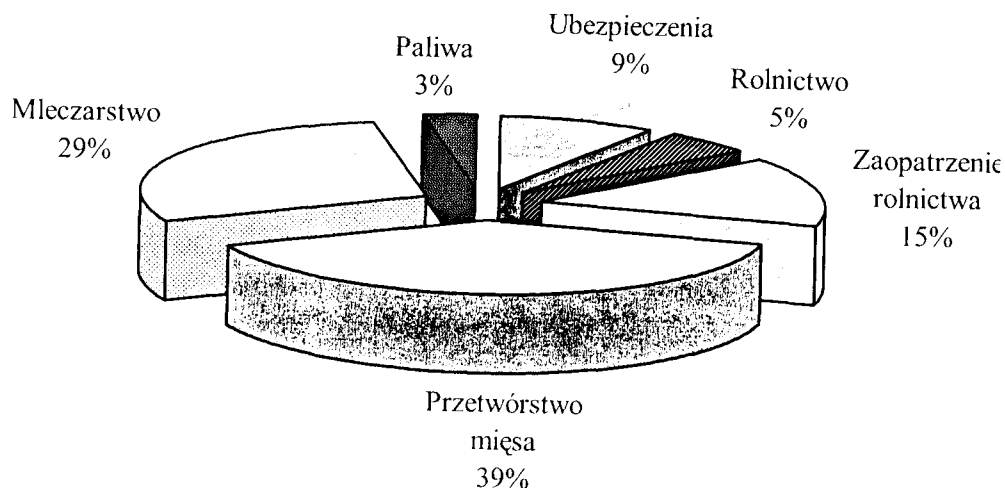
Pierwszym etapem na drodze do pełnej integracji wsi duńskiej stał się ruch społeczny, który wynikał z tradycji i kultury chłopskiej. Istniejąca dychotomia struktur produkcyjnych wywołała rozwój ruchu ideologicznego nawiązującego do tradycji wspólnej organizacji życia na wsi. Społeczność wiejska stanowiła podatny grunt dla rozwoju ruchu spółdzielczego. Przed reformami stanowiła strukturę trwałych powiązań i zależności o charakterze ekonomicznym. Po reformach tworzyła dość jednolitą grupę społeczno-zawodową o podobnych problemach ekonomicznych i dążeniach społecznych. Dla wyrażenia wspólnych celów organizowano związki zawodowe, szkoły rolnicze i uniwersytety ludowe, kasy rolnicze, stowarzyszenia kredytowe, partie polityczne oraz wydawnictwa prasowe.

Ruch spółdzielczy łączył wielkie majątki ziemskie i średnie gospodarstwa indywidualne. Podzielona struktura gospodarstw nie ograniczyła wspólnej organizacji, a wspólnotę interesów zapewniała w miarę jednorodna struktura produkcji i postęp technologiczny. Sprzyjające okoliczności tworzyła dobra koniunktura na produkty rolnicze i rosnący popyt zagraniczny, wobec których duński rolnik mógł podjąć decyzję o intensyfikacji produkcji, a wspólne przedsięwzięcia podwyższały jego konkurencyjność rynkową.

Najważniejszym czynnikiem rozwoju ruchu spółdzielczego okazał się być współudział kapitałowy rolników w tworzonych spółdzielniach. Pozostawały one własnością rolników, a kapitał inwestycyjny pochodził z organizowanych przez samych rolników banków spółdzielczych. Procesy integracyjne wynikały

² J. Christensen, *op.cit.*, s. 30-46.

Rysunek 1. Obroty spółdzielni duńskich działających w gospodarce żywnościowej według branż w % w 2000 r.



Źródło: The Federation of Danish Co-operatives 2000-2001.

z autentycznej potrzeby samo-organizacji dla reprezentowania wspólnych interesów wobec władz i konsumentów. Były inicjowane przez samych zainteresowanych, czyli rolników oraz wspierane ideowo przez niezależnych myślicieli³.

Pierwsze spółdzielnie produkcyjne powstały pod koniec XIX w. w sektorze mleczarskim i przetwórstwie mięsa⁴. Pozostawały one własnością rolników, którzy dostarczali produkcję, finansowali i zarządzali spółdzielnią. Ich celem było uzyskanie korzystnych cen za dostarczane produkty i udział w zyskach ze wspólnych przedsięwzięć podejmowanych w ramach spółdzielni. W ciągu następnego wieku ruch spółdzielczy objął również pozostałe sektory gospodarki żywnościowej. Spółdzielnie wytwarzające produkty mleczarskie i mięsne uzyskały znaczącą pozycję na rynkach międzynarodowych. Łącznie produkty zwierzęce i pochodzenia zwierzęcego stanowiły ponad 80% ogółu wartości eksportu produktów rolniczych pod koniec lat 90-tych XX w.⁵ Sukces rynkowy duńskich produktów przypisywany jest rozpowszechnieniu idei spółdzielczości, a produkcja mięsa i mleczarstwo, stanowią obecnie prawie 70% obrotów ogółem spółdzielni w sektorze żywnościowym (por. rys.1).

³ Za wybitnego twórcę niezależnego ruchu spółdzielczego uważa się S. Grundtviga, założyciela uniwersytetów ludowych, uczących rolników w ramach półrocznych kursów wolności słowa, dialogu i dyskusji oraz innych praktycznych umiejętności potrzebnych w procesach negocjacji i organizowania wspólnej działalności gospodarczej, C. Bjorn, *Co-operation in Denmark. Past and present*, DA, Odense, 1992, s. 7.

⁴ W Danii równocześnie ze spółdzielczością produkcyjną rozwijał się konsumencki ruch spółdzielczy, którego celem było dostarczenie produktów do konsumenta po jak najniższej cenie.

⁵ *Agriculture in Denmark 1997*, DFU, Copenhagen 1997, s. 45-50.

Konsolidacja krajowych spółdzielców

Pierwsze spółdzielnie rolnicze były tworzone w celu przetwarzania i uszlachetniania dostarczanych przez rolników produktów. Stopniowo przejmowały one też funkcje handlowe i marketingowe. Kolejnym etapem na drodze integracji rolnictwa z gospodarką żywnościową stały się stowarzyszenia i związki regionalne spółdzielni produkcyjnych tworzone dla ochrony interesów zrzeszonych rolników w negocjacjach cenowych w kraju i za granicą. Wkrótce okazało się, iż stały się one doskonałym pośrednikiem eksportującym produkty spółdzielców za granicę. Początek XX w. zaowocował powstaniem kilkunastu regionalnych związków spółdzielców reprezentujących interesy poszczególnych grup producentów rolnych zajmujących się jednym rodzajem działalności. Jednoczenie się ruchu spółdzielczego upowszechniało się wraz z przemianami struktur agrarnych, które ulegały stopniowo procesom koncentracji. W ciągu ostatniego stulecia liczba gospodarstw rolniczych w Danii spadła z 260 tys. w 1903 r. do 23 tys. w 1999 r., a przeciętna wielkość gospodarstwa w ostatnim dwudziestoleciu wzrosła prawie czterokrotnie⁶. W efekcie rozwoju spółdzielczości powstały cztery zasadnicze formy kooperacyjne: produkcyjne, zaopatrzeniowe, wspólnego wykorzystania maszyn i urządzeń oraz współwłasność⁷.

Pierwszy rodzaj stanowią powiązania poziome polegające na wspólnej produkcji lub pionowe oznaczające specjalizację wzdłuż łańcucha produkcyjnego. Ta forma kooperacji przynosi rolnikom korzyści wynikające ze wzrostu skali produkcji. Kooperacja zaopatrzeniowa polega na wspólnym wytwarzaniu produktów zaopatrzeniowych dla rolnictwa (np. pasz, nasion i sadzonek) i dystrybucji wśród rolników. Sprzyja ona specjalizacji gospodarstw i podnoszeniu efektywności głównego kierunku produkcji, gdyż część zadań produkcyjnych przechodzi w obowiązki spółdzielni. Wspólne wykorzystanie maszyn i urządzeń obniża koszty obsługi maszynowej i umożliwia wykorzystanie nowszych technologii produkcji. Kolejna forma tj. współwłasność oznacza gospodarowanie na ziemi będącej wspólną własnością członków spółdzielni. Najczęściej z tej formy korzystają młodzi rolnicy, którzy nie posiadają ziemi lub nie mogą jej zakupić⁸. Spółdzielnie, w których ziemia stanowiła wspólną własność nie były jednak nigdy powszechną formą gospodarowania w rolnictwie duńskim⁹.

Cechą spółdzielczości rolniczej jest zmniejszanie się liczby organizacji reprezentujących interesy rolników przez łączenie się już istniejących zrzeszeń.

⁶ Danish Research Institute of Food Economics, Copenhagen, Database.

⁷ S.Svendsen, *Udvikling gennem samarbejde*, Raport nr 103, SJFI, København 1999, s. 105-107.

⁸ Obrót gruntami rolnymi w Danii jest obwarowany licznymi ograniczeniami, a własność ziemi stanowi podstawowy warunek prowadzenia gospodarstwa rolnego. Powszechną formą przekazywania gospodarstwa jest zakup ziemi przez następców rolnika. Por. A. Kołodziej, *Regulacje prawne dotyczące obrotu gruntami rolnymi w Danii*, „Agroprzemiany” 2000/2, oraz A. Orzechowska, *Duński fenomen*, „Agroprzemiany” 1999/10.

⁹ Rolnicy duńscy i ich spółdzielnie, ZSDIDRR, Odense 1993, s. 8.

Tabela 1

Liczba spółdzielni w gospodarce żywnościowej i ich udział w obrotach ogółem według branż w Danii w latach 1991 i 2000

Branża	Liczba spółdzielni		Udział w obrocie w %	
	1991	2000	1991	2000
Mleczarstwo	23	14	92	97
Przetwórstwo trzody chlewnej	5	3	99	90
Przetwórstwo bydła	1	1	47	59
Jajczarstwo	1	1	63	60
Hodowla zwierząt futerkowych	1	1	97	97
Zaopatrzenie gospodarstw w środki produkcji	3	3	49	58
Warzywnictwo	1	1	5	18

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *The Federation of Danish Co-operatives 2000-2001*, Copenhagen 2001, s. 28 oraz C. Bjorn, *Co-operation in Denmark. Past and present*, DA, Odense 1992, s. 46.

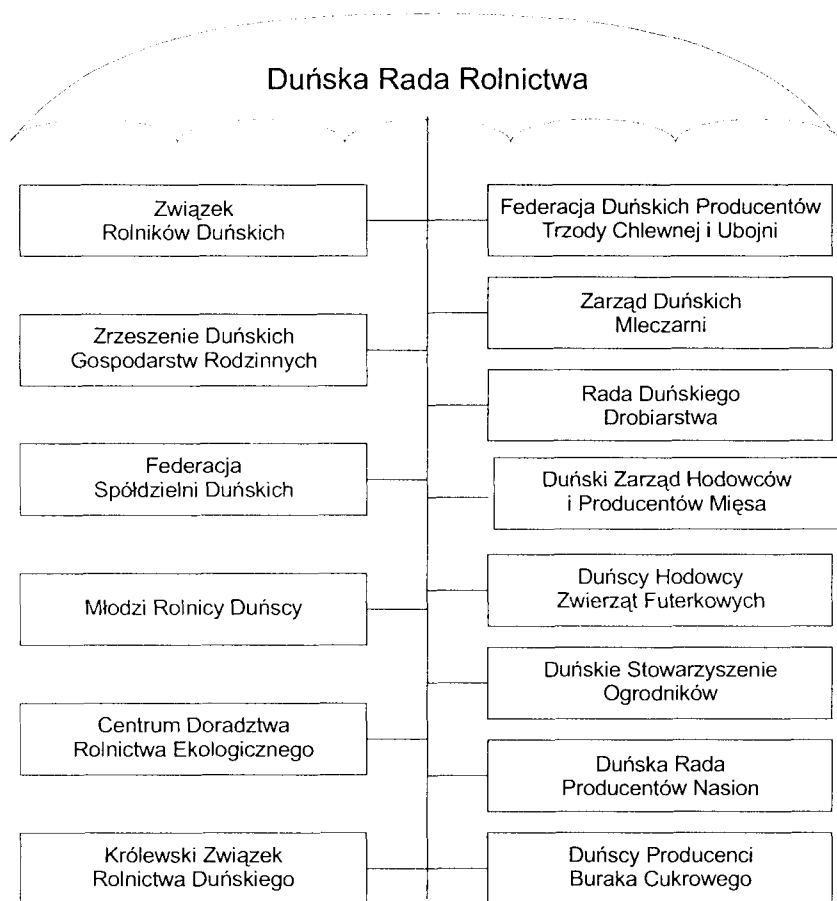
W efekcie różnych porozumień w wielu branżach powstała jedna ogólnokrajowa organizacja zrzeszająca wszystkich producentów rolnych w danej gałęzi. Dla przykładu liczba spółdzielni mleczarskich w ostatnich dziesięciu latach spadła o ponad połowę (por tab. 1).

Od 1919 r. nadrzędną organizacją w rolnictwie duńskim jest Duńska Rada Rolnictwa zrzeszająca wszystkie organizacje spółdzielcze, m.in.: Federacja Spółdzielni Duńskich, Związek Rolników Duńskich i Zrzeszenie Duńskich Gospodarstw Rodzinnych (por. rys. 2). Duńska Rada Rolnictwa tworzy „parasol ochronny” dla wszystkich organizacji spółdzielczych. Jej zadaniem jest wzmacnianie kooperacji między poszczególnymi etapami produkcji żywności tj. od gospodarstwa rolnego przez przetwórstwo do sprzedaży oraz reprezentowanie rolników na forum najwyższych władz i instytucji administracyjnych w kraju, jak i krajowych i międzynarodowych organizacji handlu.

Duńska Rada Rolnictwa została utworzona przez Związek Rolników Duńskich, Królewski Związek Rolnictwa Duńskiego i Federację Spółdzielni Duńskich. W 1932 r. udział Królewskiego Związku Rolnictwa Duńskiego w Duńskiej Radzie Rolniczej zastąpiony został przez Zrzeszenie Duńskich Gospodarstw Rodzinnych, co było efektem rozwoju rolnictwa indywidualnego i zmian strukturalnych prowadzących do umocnienia rolnictwa rodzinnego w Danii.

W czasie kryzysu lat 30-tych XX w. wprowadzono prawo reprezentowania rolników w ministerialnych komitetach do spraw eksportu, co umocniło znacznie pozycję Rady Rolnictwa. Od początku głównym zadaniem Rady było promowanie eksportu. Po przejściu wielu etapów organizacyjnych utworzono w końcu izby handlowe, których głównym celem był marketing i promocja duńskich produktów rolniczych. W następnych latach powstały kolejno: Instytut Informacji Rolnej i Edukacji, w związku z rosnącym zapotrzebowaniem na wiedzę i doświadczenie

Rysunek 2. Schemat organizacyjny rolniczego ruchu spółdzielczego w Danii



Źródło: Danish Agricultural Council, Copenhagen.

zawodowe, Rolniczy Komitet Gospodarczo-Polityczny, do koordynacji krajowych interesów rolników i spółdzielców, Komitet Badań Rolniczych i Produktów Żywnościowych, ponosił wysiłki na rzecz badań naukowych i rozwoju, Komitet Transportu Rolnego, Rolniczy Komitet Public Relations oraz Rolniczy Komitet ds. Energii.

Zasady organizacji spółdzielczości rolniczej

W Danii zasady organizacji spółdzielczości rolniczej nie są regulowane prawem. Istnieje zatem wiele rodzajów spółdzielni, które różnią się między sobą sposobem organizacji i zasadami funkcjonowania ustalonymi przez założycieli

zgodnie z ogólnie obowiązującym prawem odnoszącym się do działalności gospodarczej.

Spółdzielnia jest autonomicznym zrzeszeniem, zawiązanym dobrowolnie przez osoby, które przez współwłasność i demokratyczną kontrolę, chcą realizować wspólne cele ekonomiczne, społeczne czy kulturalne. Pojęcie spółdzielni wiąże się z szeroko pojętymi zasadami samopomocy, odpowiedzialności, demokracji, równości, sprawiedliwości i solidarności. Tradycją ruchu spółdzielczego jest wiara w wartość etyczną szczerości, uczciwości, otwartości, odpowiedzialności społecznej i opiekuńczości.

Podstawowe zasady funkcjonowania duńskiej spółdzielczości rolniczej są zgodne z międzynarodowymi wytycznymi ogłoszonymi w 1895 r. przez Międzynarodowe Zrzeszenie Spółdzielców¹⁰. Uznano, iż ruch spółdzielczy powinien rozwijać się w zgodzie z następującymi zasadami:

- **Członkostwo:** dobrowolne i otwarte;
- **Zarządzanie:** demokratyczna kontrola, jeden członek-jeden głos;
- **Kapitał:** równy udział
- **Status:** autonomia
- **Nauka i rozwój:** edukacja, nauka i informacja
- **Kooperacja:** lokalna, regionalna i międzynarodowa
- **Społeczność:** zrównoważony rozwój

Z przyjętych na międzynarodowym forum zasad wynika, że ruch spółdzielczy pozostaje otwarty dla wszystkich chętnych i zdolnych do przyjęcia odpowiedzialności członkowskiej za funkcjonowanie spółdzielni. Wejście do spółdzielni wiąże się z uzyskaniem głosu, a przez to i aktywnego uczestnictwa w podejmowaniu decyzji odnośnie kierunków działalności. Stając się członkiem spółdzielni rolnik włącza się w kanon zorganizowanych działań, przy założeniu, że zainwestowany kapitał stanowiąc wspólną własność nie będzie przynosił zysku finansowego, a będzie przeznaczany na rozwój działalności spółdzielni. Współwłasność spółdzielni nie polega na posiadaniu przez każdego z członków własnej części przedsiębiorstwa, lecz na posiadaniu przedsiębiorstwa, które jest wspólną własnością. W początkowej fazie powstawania spółdzielni udzielano wspólnej, solidarnej gwarancji spłaty zobowiązań. W miarę wzrostu znaczenia spółdzielni ograniczano poręczenia rolników. Rosnąca wartość przedsiębiorstwa spółdzielczego stanowiła gwarancję spłat np. zobowiązań kredytowych.

Wnosząc udziały do spółdzielni rolnik nabywa prawa i obowiązki związane z członkostwem. W przypadku spółdzielni rolniczych prawem tym jest prawo zbytu wytworzonych produktów po możliwie najwyższej cenie, prawo współwłasności przedsiębiorstwa i prawo do korzystania z osiągnięć spółdzielni. Z drugiej

¹⁰ Zasady te znane są w Europie pod nazwą Kodeks Rochdalea odnoszący się do konsumenckiego ruchu spółdzielczego. Por. W.P. Watkins, *Co-operative principles today and tomorrow*, Holyoake Books, Manchester 1986, s. 2-3.

strony jest zobowiązany do dostarczania spółdzielni wytworzonej produkcji i współodpowiedzialności za działalność przedsiębiorstwa i jego długi. W duńskich spółdzielniach mleczarskich i mięsnych obowiązuje bezwarunkowy obowiązek dostaw przez rolników i odbioru tych dostaw przez spółdzielnie. Oznacza to, iż członkowie spółdzielni nie mogą sprzedawać swoich produktów poza spółdzielnią¹¹.

Rolnik, który decyduje o wielkości swojej produkcji, nie ma możliwości pertraktacji ceny, wszyscy członkowie uzyskują taką samą cenę za taki sam jakościowo produkt. W sektorze zaopatrzeniowym członkowie nie mają obowiązku dostaw i zakupów. Dwie zasady pozostają jednak niezmiennie dla wszystkich sektorów, są to zasada jednego głosu i zasada współwłasności oznaczająca, iż członek spółdzielni nie może kupić ani sprzedać swoich udziałów. Pozostałe reguły dotyczące decyzji i zasad ich podejmowania, jak i komercyjnych relacji między spółdzielcami a spółdzielnią określa statut spółdzielni, który stanowi podstawowy zbiór praw i obowiązków ustalony i demokratycznie przyjęty przez samych członków. Zakres, tematyka i opracowanie statutu zależą od oczekiwań i celów spółdzielców, stąd też ogromna różnorodność reguł funkcjonowania duńskich spółdzielni, nigdy bowiem te kwestie nie pozostawały w gestii państwa i nie podlegały odrębnym przepisom prawa gospodarczego.

Współpraca międzynarodowa

Związek Spółdzielni Duńskich reprezentuje spółdzielnie rolnicze w organizacjach międzynarodowych. Jest członkiem Międzynarodowego Zrzeszenia Spółdzielców, największego, niezależnego związku zrzeszającego spółdzielnie wszystkich sektorów gospodarki. Instytut Informacji Rolnej i Edukacji wspiera międzynarodowe programy dla krajów rozwijających się w ramach UNESCO. W Danii znajduje się Agencja Rozwoju DANIDA, w ramach której szerzone są idee rolniczego ruchu spółdzielczego w krajach rozwijających się. Związek Spółdzielni Duńskich uczestniczy również w pracach COGECA, organizacji spółdzielców Unii Europejskiej, nad kształtem europejskiego statusu dla spółdzielczości rolniczej. Ma też swoich reprezentantów w Europejskim Komitecie Społeczno-Ekonomicznym i Międzynarodowej Organizacji Rolniczej¹².

Przez wiele lat rolnicy duńscy i szwedzcy wymieniali doświadczenia na forum Centralnego Komitetu Rolników Nordyckich. Nowym zjawiskiem w postępującej integracji duńskiego sektora żywnościowego stała się bezpośrednia kooperacja spółdzielni krajowych i zagranicznych, w efekcie której powstają międzynarodowe przedsiębiorstwa i związki spółdzielcze. Dotychczas zawarte umowy między spółdzielcami z różnych krajów realizowane były w obszarze skandynawskim.

¹¹ *Rolnicy duńscy...* op. cit., s. 11-12.

¹² *The Federation of Danish Co-operatives 2000-2001*, FDC, Copenhagen 2001, s. 22-26.

Pierwsza międzynarodowa spółdzielnia duńska powstała po ponad stu latach od założenia pierwszej spółdzielni rolniczej w Danii. Podobnie, jak pierwsza spółdzielnia krajowa, pierwsza międzynarodowa spółdzielnia powstała w sektorze mleczarskim. Transnarodowa współpraca rozpoczęła się wraz z przystąpieniem Szwecji do UE. W wyniku połączenia duńskiej spółdzielni MD Foods i szwedzkiej Arla Foods powstała największa w Europie Spółdzielnia mleczarska obejmująca swym zasięgiem pięć regionów w Danii (o łącznej liczbie członków 9, 5 tys.) oraz 3 regiony w Szwecji (8,1 tys. członków)¹³.

Międzynarodowa współpraca spółdzielni podejmowana jest również przez inne kraje europejskie, znanych jest wiele przykładów, choć współpraca w ramach gospodarki żywnościowej napotyka wiele obiektywnych przeszkód np. specyfika produktów lokalnych, nietrwałość czy ograniczone możliwości przewozu, jak również bariery handlowe będące efektem prowadzonej polityki rolnej.

Zakończenie

O kierunkach rozwoju nowoczesnego rolnictwa świadczy przykład duński, dla którego ruch spółdzielczy stanowi podstawowy sposób organizacji przetwórstwa i sprzedaży produkcji rolniczej. Historia rolnictwa duńskiego uczy, iż bez sprzyjających warunków początkowych i ogromnego zaangażowania twórców spółdzielczości, czyli samych rolników korzyści przechwycone zostają przez sektory pozarolnicze. Dla duńskiego rolnika u progu XXI wieku przynależność do spółdzielni pozostaje równorzędna z własnością ziemi, która stanowi podstawę jego warsztatu produkcyjnego.

Ponad stuletnia tradycja ruchu spółdzielczego w rolnictwie duńskim wskazuje, iż kooperacja między rolnikami przynosi korzystne efekty w postaci przemian struktur agrarnych i produkcyjnych. Sprzyja intensyfikacji wykorzystania czynnika pracy i kapitału, stanowiąc trzon postępu technologicznego. Przejmuje wreszcie obowiązek sprzedaży wytworzonej w gospodarstwie rolnym produkcji. We współczesnym świecie spółdzielnia staje się łącznikiem między gospodarstwem rolnym a globalną gospodarką. Tworząc międzynarodowe alianse gospodarcze, nie traci kontaktu z podmiotem na rzecz, którego działa czyli rolnikiem pozostającym właścicielem majątku produkcyjnego spółdzielni.

Fenomen spółdzielczości duńskiej polega na całkowitej jej konsolidacji na szczeblu krajowym, która jest wynikiem procesów zachodzących w pełni autonomicznych i demokratycznie zarządzanych przedsiębiorstwach utworzonych przez samych producentów rolnych, w oparciu o ogólne przepisy prawa gospodarczego oraz tradycję i kulturę chłopską.

¹³ *Transnational co-operatives. Perspectives for admission of members abroad and cross-border mergers*, Theme Pamphlet, The Federation of Danish Co-operatives, Copenhagen 2000, s. 28-29.

Literatura

- Agriculture in Denmark 1997, DFU, Copenhagen 1997.
Bjorn C., Co-operation in Denmark. Past and present, DA, Odense, 1992.
Christensen J., Rural Denmark 1750-1980, CCCD, Copenhagen, 1983.
Dania-kraj Wikingów i nowoczesnego rolnictwa, „TopAgrar” 1999/4.
Danish Research Institute of Food Economics, Copenhagen, Database.
Kołodziej A., Regulacje prawne dotyczące obrotu gruntami rolnymi w Danii, „Agroprzemiany” 2000/2.
Orzechowska A., Duński fenomen, „Agroprzemiany” 1999/10.
Rolnicy duńscy i ich spółdzielnie, ZSDIDRR, Odense 1993.
Svendsen S., Udvikling gennem samarbejde, Raport nr 103, SJFI, Kobenhavn 1999.
The Federation of Danish Co-operatives 2000-2001, FDC, Copenhagen 2001.
Transnational co-operatives. Perspectives for admission of members abroad and cross-border mergers, Theme Pamphlet, FDC, Copenhagen 2000.
Watkins W.P., Co-operative principles today and tomorrow, HB, Manchester 1986.

Duński model rolnictwa – spółdzielczość i kooperacja

Streszczenie

W artykule podjęto próbę objaśnienia charakteru powiązań gospodarczych w rolnictwie i gospodarce żywnościowej w Danii. Przedstawiono krótko historię powstania ruchu spółdzielczego, ze szczególnym uwzględnieniem warunków początkowych sprzyjających rozwojowi spółdzielczości rolniczej. Należały do nich m.in. homogeniczna struktura produkcji, korzystne tendencje na rynku światowym, rozwój edukacji rolniczej oraz tradycje i aktywne zaangażowanie rolników we wspólne przedsięwzięcia. W dalszej części przedstawiono procesy konsolidacji spółdzielczości rolniczej na szczeblu regionalnym, branżowym i wreszcie krajowym. Omówiono współczesny system organizacyjny ruchu spółdzielczego oraz zasady organizacji spółdzielczości rolniczej. W końcowej części artykułu zwrócono uwagę na procesy integracji spółdzielczości rolniczej na arenie międzynarodowej.

The Danish model of agriculture – co-ops and co-operation

Summary

The article attempts to describe the nature of economic relations in farm and food sector in Denmark. It presents briefly the history of evolving of the co-operation movement, underlying the founding conditions fostering development of farm co-operation. They were, among other: homogenous structure of production, favorable tendencies on the world market, development of farm education, traditions and the active participation of farmers in common undertakings. Then the processes of consolidation of agricultural co-operation on the regional and national level have been presented. The present organizing system of co-operation movement and the principles of farm co-ops business have been described. The last part of the article considers the processes of integration of agricultural co-ops on the international forum.

JOANNA CZERNA-GRYGIEL

Tendencje zmian struktury społeczno-ekonomicznej na wiejskim rynku pracy

Uwagi wstępne

Ważkim czynnikiem kształtującym zmiany na wiejskim rynku pracy są powiązania obserwowane pomiędzy ewolucją podaży siły roboczej na terenach wiejskich a zmianami struktury społeczno - ekonomicznej ludności wiejskiej.

W latach 1988 - 1995 obserwuje się istotne przesunięcia w strukturze źródeł utrzymania rodzin wiejskich. Z jednej strony zmniejszyła się liczba osób, których głównym źródłem utrzymania była praca w gospodarstwie rolnym, z drugiej jednak zmalała również liczba osób, które uzyskują dochody z pracy poza gospodarstwem. Zwiększyła się natomiast zbiorowość utrzymujących się ze źródeł niezarobkowych (głównie renty i emerytury) lub łączących takie dochody z dochodami z pracy¹.

Na wzrost ten złożyły się przede wszystkim trzy grupy czynników:

- wysoki przyrost liczby ludności uprawnionej do uzyskiwania dochodów niezarobkowych (wzrost ludności w wieku poprodukcyjnym, osób przechodzących na wcześniejszą emeryturę, inwalidów, pobierających zasiłek dla bezrobotnych),
- przyśpieszone tempo przekazywania gospodarstw następcom, co w niektórych sytuacjach prowadziło do zmiany charakteru gospodarstwa z rolniczego na emeryckie,
- wzrost relatywnego znaczenia dochodów niezarobkowych w gospodarstwach poprzednio rolniczych.

Struktura społeczno-ekonomiczna ludności wiejskiej

Syntetyczny obraz zmian struktury ludności rolniczej i pozarolniczej na wsi według grup społeczno-ekonomicznych w latach 1993 - 1997 zawarto w tabelach 1 i 2.

¹ *Rocznik Statystyczny 1994*, tabl. 8(76), s. 52; *Rocznik Statystyczny Województw 1996*, tabl. 6(25), s. 38.

Tabela 1

Struktura ludności w rolniczych gospodarstwach domowych na wsi według grup społeczno-ekonomicznych (w %)

Lp.	Wyszczególnienie	1993	1994	1995	1996	1997
I. Gospodarstwa domowe rolników						
1	Liczba osób w gospodarstwie domowym	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2	Liczba osób pracujących	46,49	45,48	45,35	44,94	45,65
3	Liczba osób pobierających świadczenia społeczne	18,16	18,57	17,90	23,29	16,71
4	Liczba osób pozostających na utrzymaniu	35,59	35,71	36,28	36,24	37,18
II. Gospodarstwa domowe pracowników użytkujących gospodarstwa rolne						
1	Liczba osób w gospodarstwie domowym	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2	Liczba osób pracujących	47,55	48,13	46,61	45,90	45,92
3	Liczba osób pobierających świadczenia społeczne	17,55	16,80	17,25	17,01	14,81
4	Liczba osób pozostających na utrzymaniu	34,69	34,85	35,93	36,89	38,63

Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych informacji statystycznych: GUS, Departament Warunków Życia, Badania Budżetów Gospodarstw Domowych, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997.

Gospodarstwa domowe rolników oraz pracowników użytkujących gospodarstwo rolne, określane jako gospodarstwa rolnicze, to jedyne wśród gospodarstw na wsi, w których zaobserwowano wzrost odsetka osób pozostających na utrzymaniu.

Źródłem tego zjawiska w gospodarstwach rolników jest znaczne zmniejszenie się udziału osób pracujących w użytkowanym gospodarstwie rolnym oraz zmniejszenie się odsetka osób pobierających zasiłki dla bezrobotnych.

Źródłem zwiększenia się odsetka ludności będącej na utrzymaniu w gospodarstwach pracowników użytkujących gospodarstwo rolne jest również spadek odsetka pracujących w gospodarstwach rolnych (o 5,59%) oraz zmniejszenie się odsetka pobierających emerytury i renty.

Na podstawie powyższych stwierdzeń można wnioskować, że przyrost odsetka ludności pozostającej na utrzymaniu świadczy o zwiększaniu się bezrobocia ukrytego w rodzinnych gospodarstwach rolnych na wsi.

Wielkości zaprezentowane w tabeli 2 wskazują, że w gospodarstwach pracowników odsetek ludności pracującej wzrósł o około 4%, natomiast odsetek osób pobierających świadczenia społeczne zmniejszył się o 3,6%, a ludności pozostającej na utrzymaniu – o 1,1%.

Na uwagę zasługuje również struktura ludności w gospodarstwie emerytów i rencistów, gdzie na przestrzeni badanych lat zanotowano zwiększenie się odsetka

Tabela 2

Struktura ludności w pozarolniczych gospodarstwach domowych na wsi według grup społeczno-ekonomicznych (w %)

Lp.	Wyszczególnienie	1993	1994	1995	1996	1997
I. Gospodarstwa domowe emerytów i rencistów						
1	Liczba osób w gospodarstwie domowym	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2	Liczba osób pracujących	8,79	10,25	10,48	10,89	12,99
3	Liczba osób pobierających świadczenia społeczne	69,46	67,21	67,74	68,15	64,96
4	Liczba osób pozostających na utrzymaniu	21,76	21,72	21,37	20,56	20,08
II. Gospodarstwa utrzymujących się z innych niezarobkowych źródeł						
1	Liczba osób w gospodarstwie domowym	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2	Liczba osób pracujących	5,62	7,36	6,90	9,42	5,47
3	Liczba osób pobierających świadczenia społeczne	29,10	29,22	3,45	33,57	26,04
4	Liczba osób pozostających na utrzymaniu	62,10	61,28	75,86	55,07	54,95
III. Gospodarstwa pracujących na własny rachunek						
1	Liczba osób w gospodarstwie domowym	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2	Liczba osób pracujących	42,56	37,64	38,98	37,70	41,04
3	Liczba osób pobierających świadczenia społeczne	8,37	10,69	10,24	10,38	9,43
4	Liczba osób pozostających na utrzymaniu	49,30	51,67	50,56	51,47	49,06
IV. Gospodarstwa domowe pracowników						
1	Liczba osób w gospodarstwie domowym	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2	Liczba osób pracujących	36,23	36,83	37,14	39,10	40,05
3	Liczba osób pobierających świadczenia społeczne	13,04	12,44	12,38	12,78	9,32
4	Liczba osób pozostających na utrzymaniu	50,48	50,24	49,76	47,62	49,37

Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych informacji statystycznych: GUS, Departament Warunków Życia, Badania Budżetów Gospodarstw Domowych, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997.

pracujących o 4,2%. Zmniejszył się natomiast odsetek osób korzystających z emerytur i rent w tych gospodarstwach.

Dane ujęte w tabeli 3 potwierdzają fakt, że w analizowanym okresie dokonał się istotny postęp w kierunku zrównoważonego rozwoju wsi. Świadczy o tym zauważalny wzrost odsetka osób pracujących najemnie i pracujących na rachunek

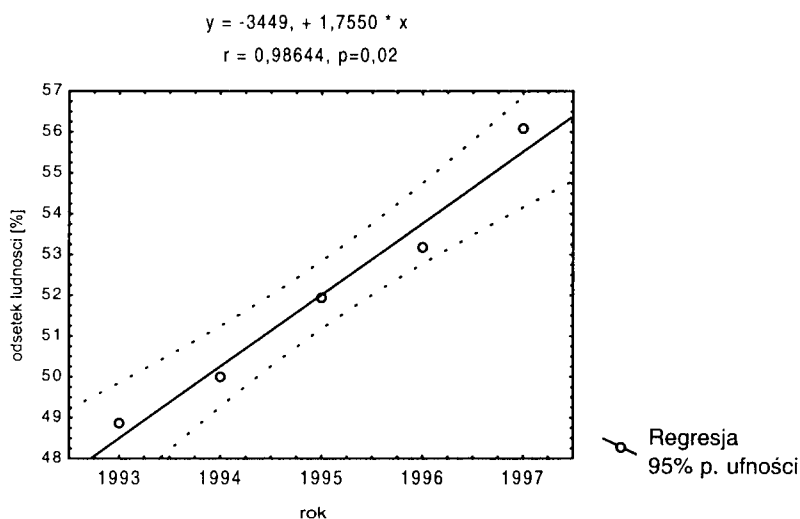
Tabela 3

Struktura ludności pracującej w gospodarstwach domowych na wsi (w %)

Wyszczególnienie	1993	1994	1995	1996	1997
Liczba osób pracujących w gospodarstwie domowym	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Liczba osób pracujących najemnie	48,87	50,00	51,94	53,17	56,06
Liczba osób pracujących na rachunek własny	3,76	3,85	3,88	3,97	39,39
Liczba osób pracujących w użytkowanym gospodarstwie rolnym	47,37	46,15	44,19	42,06	39,39

Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych informacji statystycznych.

Wykres 1. Ludność pracująca najemnie na wsi



Źródło: Opracowanie własne.

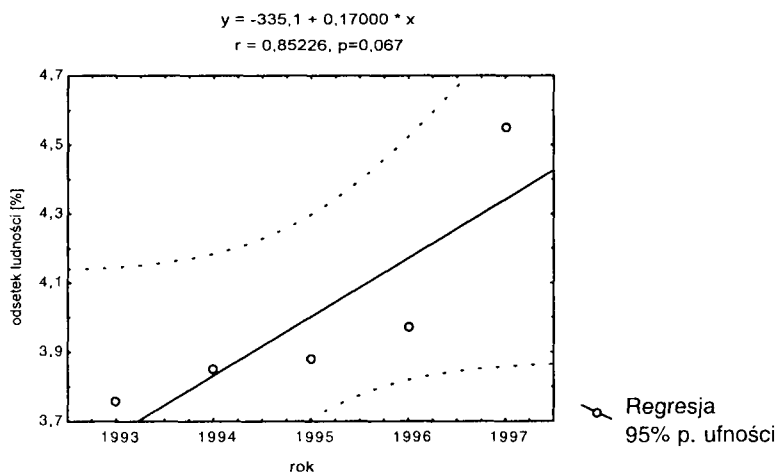
własny poza rolnictwem oraz znaczący spadek odsetka ludności pracującej w użytkowanym gospodarstwie rolnym.

Wzrost odsetka ludności pracującej najemnie w badanym okresie wyniósł 7,2%. Dla badanego okresu współczynnik korelacji Pearsona wynosi $r = 0,98$ (wykres 1). Jest on istotny na obliczonym poziomie $p = 0,02$.

Zaobserwowano wzrost odsetka ludności pracującej na rachunek własny (wykres 2). Współczynnik korelacji Pearsona ($r = 0,85$) w tym przypadku jest istotny na poziomie $p = 0,067$.

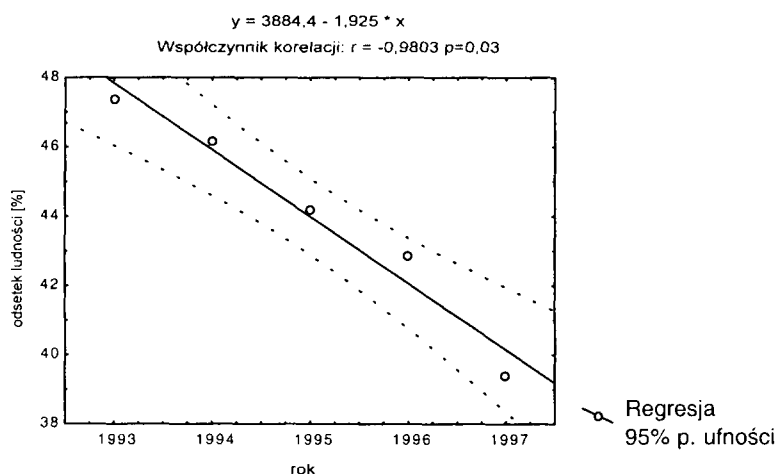
Spadek odsetka ludności pracującej w użytkowanym gospodarstwie rolnym wyniósł ok. 8%. Posiada on również charakter liniowy o współczynniku korelacji $r = -0,98$ na obliczonym poziomie istotności $p = 0,03$ (wykres 3).

Wykres 2. Ludność pracująca na rachunek własny na wsi



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 3. Ludność pracująca w użytkowanym gospodarstwie rolnym

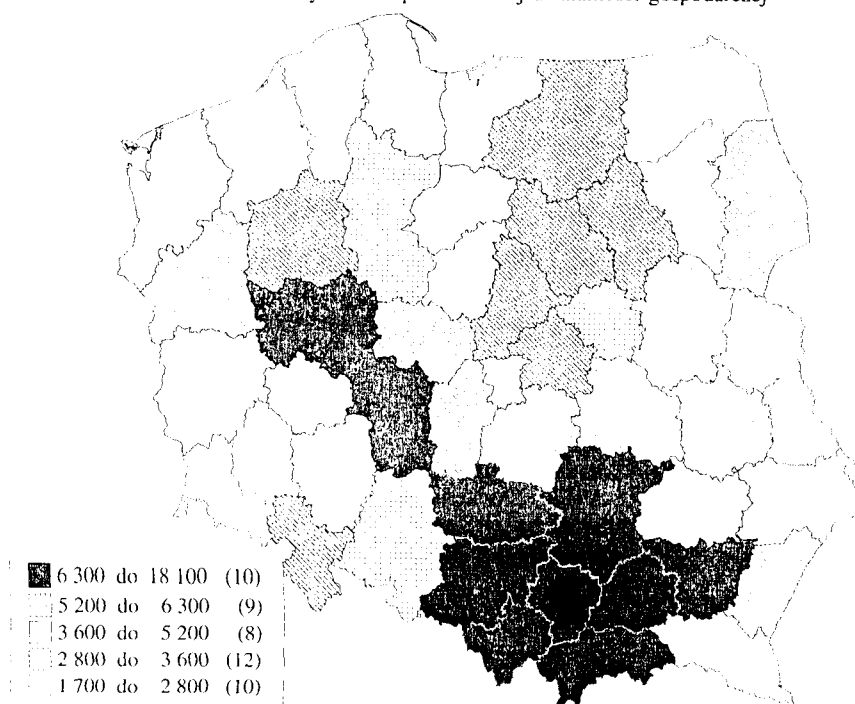


Źródło: Opracowanie własne.

Zakończenie

Przedstawiona analiza struktury społeczno-ekonomicznej ludności wiejskiej wskazuje, że zmiany w strukturze ludności pracującej na wsi dokonują się w kierunku wzrostu odsetka pracujących najemnie oraz na własny rachunek w pozarolniczych gałęziach gospodarki, a spadku odsetka ludności pracującej

Osoby dorosłe w gospodarstwie domowym z użytkownikiem gospodarstwa rolnego uzyskujące główne źródło utrzymania z pozarolniczej działalności gospodarczej



Źródło: Pozarolnicza działalność gospodarstw rolnych, Powszechny Spis Rolny 1996, GUS, Warszawa 1997, tabl. 16, s. 30.

w rolnictwie. Badania te potwierdzają fakt, że rolnictwo jako główne źródło utrzymania rodziny wiejskiej zaczyna odgrywać coraz mniejszą rolę².

W strukturze mieszkańców wsi odsetek ludności nierolniczej zwiększa się. Kierunek i natężenie tych zmian zależą między innymi od możliwości zatrudnienia poza gospodarstwem, przyjętych norm w świadczeniach emerytalno-rentowych, skłonności młodych małżeństw lub osób starszych do zakładania samodzielnych gospodarstw domowych itd.

Istotne znaczenie w przemianach struktury ludności wiejskiej posiada fakt przekazywania gospodarstw rolnych następcom przy jednoczesnym zakładaniu odrębnej rodziny przez rolnika-emeryta. Na ożywienie w tempie przekazywania gospodarstw ma wpływ spadek wartości dochodów rolniczych z gospodarstw należących do starszych rolników w relacji do bardziej stabilnych dochodów ze świadczeń emerytalno-rentowych.

² Fakt ten podkreślają między innymi K. Ratajczak i B. Wojciechowska-Ratajczak w monografii: *Gospodarowanie zasobami pracy w rolnictwie polskim*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1992, s. 42, a także I. Frenkel w: *Ludność, zatrudnienie i bezrobocie na wsi w latach 1988-1995*, PAN IRWiR, Warszawa 1997.

Zmiany w społecznym podziale pracy i zmniejszenie się roli rolnictwa w strukturze społeczno-ekonomicznej ludności wiejskiej inicjują wzrost popytu na usługi spoza rolnictwa, potęgują ożywienie przedsiębiorczości i wzmacniają zrównoważony rozwój terenów wiejskich. Pojawienie się na obszarach wiejskich nowych form aktywności gospodarczej powoduje stopniowe wchłanianie wolnej siły roboczej z rolnictwa, co odblokowuje proces przemian strukturalnych w gospodarstwach.

Liczbę osób dorosłych mieszkających w rodzinnych gospodarstwach rolnych i uzyskujących główne źródło utrzymania z pozarolniczej działalności gospodarczej w przekroju województw przedstawiono na poniższej mapie (mapa 1).

Wynika z niej, że najwyższa liczba osób utrzymujących się z pozarolniczej działalności gospodarczej w rodzinnych gospodarstwach rolnych znajduje się w byłym woj. katowickim i bielskim, a najniższa – w woj. chełmskim i legnickim.

Podsumowując rozważania dotyczące struktury społeczno-ekonomicznej mieszkańców wsi należy podkreślić, że jest ona niezwykle ważnym czynnikiem, który warunkuje rozwój ekonomiczny terenów wiejskich. Zjawiskiem decydującym o zmianach struktury społeczno-ekonomicznej ludności wiejskiej jest możliwość tworzenia miejsc pracy w zawodach pozarolniczych. Kreowanie pozarolniczych miejsc pracy poprzez rozwój przedsiębiorczości wiejskiej daje szansę na zmianę tej struktury.

Tendencje zmian struktury społeczno-ekonomicznej na wiejskim rynku pracy

Streszczenie

Istotnym czynnikiem warunkującym rozwój ekonomiczny terenów wiejskich są zmiany struktury społeczno-ekonomicznej na wiejskim rynku pracy. Przedstawiona w artykule analiza wskazuje, że zmiany struktury ludności pracującej na wsi dokonują się w kierunku wzrostu odsetka pracujących najemnie oraz na własny rachunek w pozarolniczych gałęziach gospodarki, a spadku odsetka ludności pracującej w rolnictwie. Badania te potwierdzają fakt, że rolnictwo jako główne źródło utrzymania rodziny wiejskiej zaczyna odgrywać coraz mniejszą rolę. Zjawiskiem decydującym o zmianach struktury społeczno-ekonomicznej ludności wiejskiej jest możliwość tworzenia pozarolniczych miejsc pracy, głównie poprzez rozwój przedsiębiorczości wiejskiej, w szerokim tego słowa znaczeniu.

The tendencies in changes of social-economic structure on labor market in rural areas

Summary

The important determinative of the economical development of the rural areas are the changes in social-economic structure on its labour market. The analysis presented in the article indicate that the changes in structure of the working people in the country tend towards the increase of the margin of the people working in non-agricultural activities either as employees or on their own. The researches confirm the fact, the agriculture to be of less importance as the main income source of the rural families. The influence of the non-agriculture entrepreneurship on the increase of the demand for labour force has been observed, which in turn determine the change of the social-economic structure of the rural labour market.

IWONA ZYSKOWSKA

Barriere rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na obszarze gminy Tarnowo Podgórne

Wprowadzenie

Ostatnia dekada XX w. stała się w Polsce początkiem znaczących przemian gospodarczych, które polegały na zastąpieniu gospodarki centralnie zarządzanej gospodarką rynkową. Wśród wielu różnorodnych przemian politycznych i społecznych, towarzyszących temu przejściu, zasadnicze znaczenie miała zmiana warunków ekonomicznych, stwarzając równą szansę dla wszystkich sektorów, nawet z pewną preferencją dla sektora prywatnego, tak aby przez zwiększenie jego udziału w gospodarce, nadać jej istotne cechy wolnorynkowej gospodarki.

Zaistnienie warunków gospodarki rynkowej oraz uchwalenia ustawy o działalności gospodarczej¹, umożliwiło sektorowi prywatnemu prowadzenie działalności na równi z sektorem publicznym. Dzięki tej ustawie w Polsce, w okresie 1988-1991 liczba firm prywatnych wzrosła o 162%, a w 1992 r. o 16%². Dane za lata 1996-1999 wskazują na dalszy wzrost sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Jednakże aby rozwój MSP przebiegał sprawnie muszą zaistnieć ku temu odpowiednie warunki. Tymczasem z wielu badań wynika, że jest on silnie ograniczony istnieniem wielu zróżnicowanych barier.

Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Dynamika rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) w Polsce jest bardzo wysoka, w latach 1991-1995 ich liczba wzrosła o ok. 45%. Niewielki spadek w liczbie MSP nastąpił w 1995 r., aby ponownie wzrosnąć w 1996 r. do poziomu 2 311 988. Od 1996 r. liczba tych przedsiębiorstw systematycznie wzrasta (tabela 1).

¹ Ustawa z dnia 28 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej, Dz. U. z 1988 r. Nr 41, poz. 324, z późn. zm.

² B. Piasecki, A. Rogut, *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*, Warszawa 1998.

Tabela 1

Liczba małych i średnich przedsiębiorstw w sektorze prywatnym

Lata	Liczba małych i średnich przedsiębiorstw
1995	2 031 907
1996	2 311 988
1997	2 493 623
1998	2 712 420
1999	2 904 687

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1997 - 1998, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1999, s. 27; Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998 - 1999, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000, s. 27; Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999 - 2000, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2001, s. 34.

Obecnie MSP stanowią 99,8 % wszystkich aktywnych firm prosperujących w kraju, w tym udział małych przedsiębiorstw (0-50) wynosi 99,03%, a średnich przedsiębiorstw 0,77%. Ponad 90% ogółu przedsiębiorstw w kraju to mikroprzedsiębiorstwa reprezentujące praktycznie w całości sektor prywatny³. Związane jest to z tym, że w Polsce mała firma prywatna zatrudnia przeciętnie tylko 1,7 osób, z kolei w krajach UE o ustabilizowanej, dobrze rozwiniętej gospodarce małe przedsiębiorstwo zatrudnia przeciętnie 6 osób. Jednak i wśród krajów UE zauważa się pod tym względem znaczne zróżnicowanie, sięgające od 11-12 zatrudnionych w Austrii, Luksemburgu i Irlandii do 3-4 zatrudnionych w Grecji i Portugalii⁴. Odnosząc te dane do sytuacji w Polsce należy pamiętać, że rozwój sektora prywatnego wymaga czasu.

Tabela 2

Udział MSP w tworzeniu PKB w Polsce w latach 1995 - 1999

MSP	1995	1996	1997	1998	1999
MSP (ogółem)	30%	40%	45%	48,1%	48,2%
MSP (0-50 osób)	23%	29%	36%	38,5%	38%
MSP (51-250)	7%	11%	9%	9,6%	10,2%

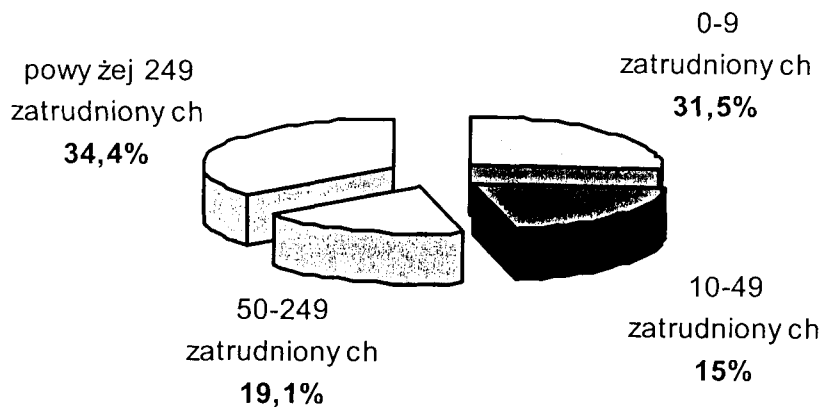
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998 - 1999, op. cit., s. 26; B. Cywińska, Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce, Warszawa 1998, s. 3; Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999 - 2000, op. cit., s. 32.

Duże znaczenie MSP mają w tworzeniu produktu krajowego brutto, który w 1999 r. wyniósł 48,2%, z tego udział małych przedsiębiorstw wyniósł 38%,

³ E. Stawasz, *Mała firma technologiczna na polskim rynku*, [w:] *Przedsiębiorczość i transfer technologii*, pod red. K.B. Matusiaka, E. Stawasza, Łódź-Żyrardów 1998, s. 60.

⁴ B. Piasecki, A. Rogut, *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*, Warszawa 1998, s. 16.

Rysunek 1. Udział przedsiębiorstw różnej wielkości w zatrudnieniu w 1999 r.



Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999 - 2000, op. cit., s. 39.

Tabela 3

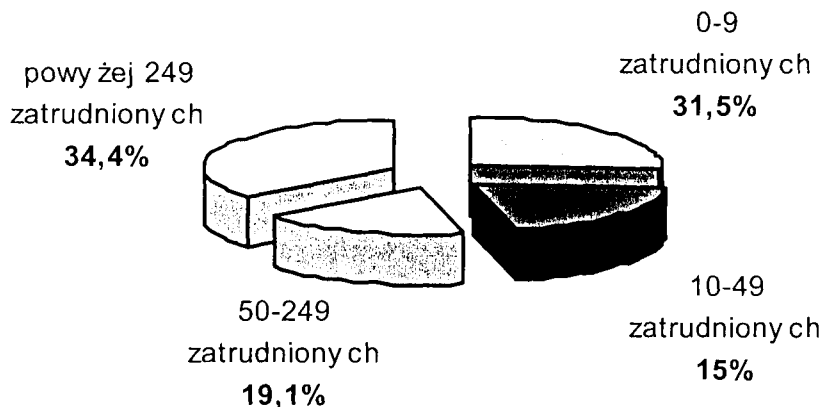
Liczba przedsiębiorstw aktywnych w poszczególnych województwach w 1999 r.

Województwo	Liczba przedsiębiorstw aktywnych w tys.		
	ogółem	liczba zatr. 0 - 49	liczba zatr. 50 - 249
POLSKA	1 819,2	1 801,7	14,3
Mazowieckie	261,6	258,9	2,1
Śląskie	232,8	230,4	1,9
Wielkopolskie	180,1	178,4	1,5
Małopolskie	158,9	157,6	1,1
Dolnośląskie	149,2	147,7	1,1
Łódzkie	132,2	131,0	1,0
Pomorskie	115,8	114,8	0,9
Zachodniopomorskie	100,5	99,7	0,6
Kujawsko-pomorskie	94,2	93,1	0,9
Podkarpackie	74,4	73,6	0,6
Lubelskie	73,9	73,2	0,6
Warmińsko-mazurskie	58,0	57,4	0,5
Lubuskie	52,1	51,6	0,4
Świętokrzyskie	51,0	50,5	0,4
Podlaskie	42,5	42,1	0,3
Opolskie	42,0	41,6	0,4

Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999 - 2000, op. cit., s. 59.

a średnich 10,2%. Porównując dane dotyczące udziału MSP w tworzeniu PKB z ubiegłych lat należy stwierdzić, że rośnie on systematycznie w kolejnych latach (tabela 2).

Rysunek 1. Udział przedsiębiorstw różnej wielkości w zatrudnieniu w 1999 r.



Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999 - 2000, op. cit., s. 39.

Tabela 3

Liczba przedsiębiorstw aktywnych w poszczególnych województwach w 1999 r.

Województwo	Liczba przedsiębiorstw aktywnych w tys.		
	ogółem	liczba zatr. 0 - 49	liczba zatr. 50 - 249
POLSKA	1 819,2	1 801,7	14,3
Mazowieckie	261,6	258,9	2,1
Śląskie	232,8	230,4	1,9
Wielkopolskie	180,1	178,4	1,5
Małopolskie	158,9	157,6	1,1
Dolnośląskie	149,2	147,7	1,1
Łódzkie	132,2	131,0	1,0
Pomorskie	115,8	114,8	0,9
Zachodniopomorskie	100,5	99,7	0,6
Kujawsko-pomorskie	94,2	93,1	0,9
Podkarpackie	74,4	73,6	0,6
Lubelskie	73,9	73,2	0,6
Warmińsko-mazurskie	58,0	57,4	0,5
Lubuskie	52,1	51,6	0,4
Świętokrzyskie	51,0	50,5	0,4
Podlaskie	42,5	42,1	0,3
Opolskie	42,0	41,6	0,4

Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999 - 2000, op. cit., s. 59.

a średnich 10,2%. Porównując dane dotyczące udziału MSP w tworzeniu PKB z ubiegłych lat należy stwierdzić, że rośnie on systematycznie w kolejnych latach (tabela 2).

MSP mają istotny wpływ na ograniczenie bezrobocia. Udział pracujących w małych i średnich przedsiębiorstwach na koniec 1997 r. wyniósł 62,7%, w 1998 r. wzrósł do poziomu 64,3%, z kolei w 1999 r. był równy 65,6%. W przedsiębiorstwach małych w 1999 r. zatrudnionych było 46,5% w tym w najmniejszych firmach – mikroprzedsiębiorstwach pracowało 31,5%; z kolei w przedsiębiorstwach średniej wielkości pracowało 19,1%.

Powyższe dane wskazują, że rola sektora małych i średnich przedsiębiorstw w zatrudnieniu ludności ma nieodzowne znaczenie.

Na uwagę zasługuje również nierównomierne rozmieszczenie sektora MSP na obszarze Polski. Wyraźna jest koncentracja małych i średnich przedsiębiorstw wokół dużych aglomeracji miejskich. Podyktowane jest to z jednej strony możliwością zatrudnienia lepiej wykształconej ludności, a z drugiej strony dostępem do dużego, a nie tylko lokalnego rynku zbytu. Według nowego podziału administracyjnego Polski w 1999 r. około 30%, czyli prawie 500 tys. całej populacji małych i średnich przedsiębiorstw skupiały tylko dwa województwa mazowieckie i śląskie, podczas gdy województwa podlaskie i opolskie koncentrowały jedynie około 5%, czyli ponad 80 tys. MSP (tabela 3).

Tabela 4

Koncentracja przedsiębiorstw w gminach miejskich, miejsko-wiejskich i wiejskich

Województwo	Zarejestrowane przedsiębiorstwa*								
	ogółem		z tego w gminach			ogółem	z tego w gminach		
			miejskich	miejsko-wiejskich	wiejskich		miejskich	miejsko-wiejskich	wiejskich
	w tys.	Polska = 100	ogółem =100			liczba przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców			
POLSKA	2904,7	100,0	66,0	18,2	15,8	75	99	63	43
Mazowieckie	483,3	16,6	73,8	12,3	13,9	95	126	79	45
Śląskie	360,6	12,4	80,1	7,0	12,9	74	78	69	56
Wielkopolskie	266,0	9,2	51,9	33,1	15,0	79	110	69	49
Dolnośląskie	251,9	8,7	71,8	17,7	10,5	84	105	61	50
Małopolskie	234,9	8,1	53,0	25,6	21,4	73	105	69	43
Łódzkie	193,3	6,6	70,7	13,0	16,3	73	89	67	41
Pomorskie	176,6	6,1	76,8	8,7	14,5	81	100	56	46
Zachodniopomorskie	158,5	5,4	62,6	26,5	10,9	92	119	69	61
Kujawsko-pomorskie	149,0	5,1	66,8	17,5	15,7	71	94	54	42
Lubelskie	121,5	4,2	63,8	9,6	26,6	54	85	48	30
Podkarpackie	118,2	4,1	53,5	17,5	29,0	56	89	46	36
Warmińsko-mazurskie	90,3	3,1	63,1	22,9	14,0	62	88	51	31
Lubuskie	80,3	2,8	51,8	34,9	13,3	79	104	67	52
Świętokrzyskie	77,8	2,7	50,3	26,0	23,7	59	92	53	35
Podlaskie	74,2	2,5	70,7	13,1	16,2	61	89	43	30
Opolskie	68,3	2,4	36,9	47,0	16,1	63	105	55	41

* Poza rolnictwem, rybołówstwem i rybactwem oraz pośrednictwem finansowym i administracją publiczną.

Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999-2000, op. cit., s. 58.

Z kolei rozpatrując lokalizację małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich, należy stwierdzić, że stosunkowo mała liczba MSP skoncentrowana jest na tych obszarach. W 1999 r. na ogólną liczbę 2 904 687 (tabela 1), w gminach wiejskich zlokalizowanych było tylko 15,8% małych i średnich firm. Z kolei w przeliczeniu na 1000 mieszkańców w gminach o charakterze wiejskim przypadało 43 przedsiębiorstwa, podczas gdy na tereny miejskie ponad dwukrotnie więcej a mianowicie 99 przedsiębiorstw⁵ (tabela 4).

Metody

W celu zidentyfikowania barier rozwoju małych i średnich firm dokonano ankietyzacji przedsiębiorców. Do badań ankietowych, przeprowadzonych w 2001 r., w Katedrze Ekonomii Akademii Rolniczej w Poznaniu, wybrano przedsiębiorstwa działające na terenie gminy Tarnowo Podgórne, charakteryzujące się największą liczbą przedsiębiorstw zarejestrowanych w systemie REGON (2 171 jednostek) w porównaniu do innych gmin wiejskich województwa Wielkopolskiego. Badaniem objęto 230 przedsiębiorców wybranych w sposób celowy.

Wyniki badań

Wśród badanych przedsiębiorstw gminy Tarnowo Podgórne przeważała zdecydowanie indywidualna działalność gospodarcza, aż 79% respondentów prowadzi swoją firmę o takim statusie, kolejne formy przedsiębiorstw to spółka cywilna 10%, następnie spółka z o.o. 7% (rysunek 2). Liczne badania przeprowadzane wśród przedsiębiorców i publikacje potwierdzają zdecydowaną przewagę firm prowadzonych przez osoby fizyczne nad pozostałymi formami gospodarczymi⁶. Według GUS⁷ 83% wszystkich przedsiębiorstw stanowi indywidualna działalność gospodarcza, z kolei spółki cywilne 10%, spółki prawa handlowego 5%, pozostałe, czyli przedsiębiorstwa państwowe, spółdzielnie, fundacje, stowarzyszenia i inne wynoszą 2%.

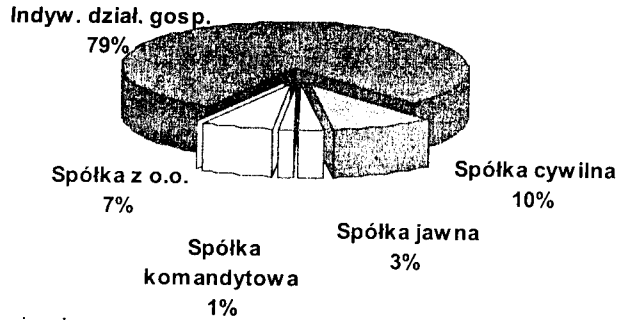
Na pierwszym miejscu z udziałem 50% znajdowały się przedsiębiorstwa usługowe, na drugim miejscu równorzędnie przedsiębiorstwa handlowo-usługowe i handlowe, z udziałem 21% (rysunek 3). Uzyskane wyniki potwierdzają zależność jaką jest przewaga podmiotów gospodarczych w sferze handlu i usług nad

⁵ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999-2000, op. cit., s. 58.

⁶ Porównaj: Z. Kołoszko-Chomentowska, *Przedsiębiorczość w gminie*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” Rzeszów 1999, tom I, zeszyt 3, s. 219; B. Cywińska, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*, Warszawa 1998, s. 9; W. Kozek, P. Mielczarek, *Opinie przedsiębiorców sektora MSP o prowadzeniu działalności gospodarczej*, Warszawa 2000, s. 18-19.

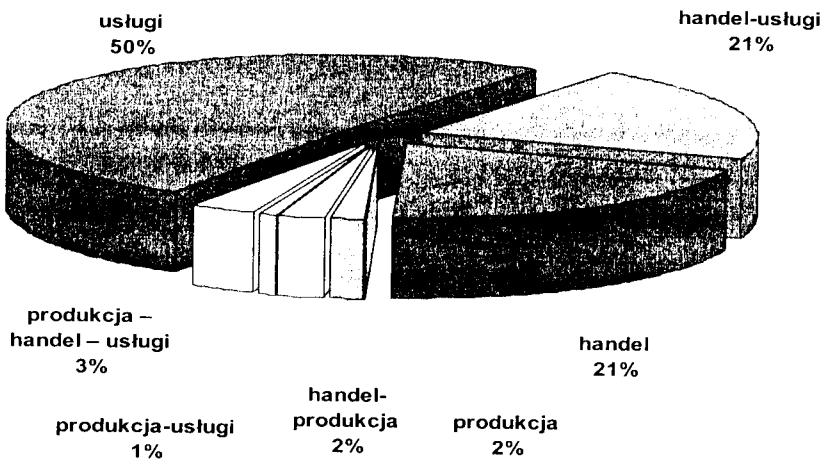
⁷ Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w I półroczu 1999 r., GUS, Warszawa 1999, s. 16-17.

Rysunek 2. Status prawny przedsiębiorstwa



Źródła: Badanie własne.

Rysunek 3. Rodzaj prowadzonej działalności



Źródła: Badanie własne.

pozostałymi rodzajami działalności⁸. Już pierwszy okres transformacji w Polsce, który określić można jako okres dynamicznego rozwoju MSP, nowo powstające małe i średnie firmy to przeważnie przedsiębiorstwa handlowe i usługowe. Przedsiębiorstwa produkcyjne stanowiły w tej grupie zaledwie 30 % i reprezentowały w znacznej części poziom średni pod względem rozwiązań technicznych i technologicznych⁹.

⁸ Porównaj: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998-1999*, op. cit., s. 28-29. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999-2000*, op. cit., s. 36.

⁹ W.M. Grudzewski, I.K. Hajduk, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej w Polsce*, Warszawa 1998, s. 275-277.

Przedsiębiorcy małej i średniej firmy mają istotny wpływ na ograniczenie bezrobocia, a ich wkład w gospodarkę narodową, m.in. w tworzenie produktu krajowego brutto, ma coraz większe znaczenie. Jednakże bariery, które napotykają na swojej drodze w dużym stopniu hamują ich rozwój. Najważniejsze bariery postrzegane przez ankietowane przedsiębiorstwa dotyczą ograniczonego dostępu do kredytu bankowego, zbyt wysokich podatków oraz niedostatecznego popytu.

Mimo trudnego dostępu i znacznego ryzyka MSP korzystają z zewnętrznego źródła finansowania, głównie z kredytu bankowego, gdyż wysokość kapitału własnego jakim dysponują uniemożliwia im osiągnięcie pożądanego poziomu finansowania rozwoju. Małe i średnie przedsiębiorstwa w porównaniu z przedsiębiorstwami dużymi mają mniejsze możliwości dostępu do kredytu bankowego. Określenie „dyskryminacja kredytowa MSP” jest odnoszone zwykle do sytuacji odmowy lub ograniczania udzielania kredytów MSP przez banki, żądania od potencjalnych kredytobiorców niewspółmiernie wysokich zabezpieczeń, udzielania kredytów na gorszych warunkach finansowych niż w przypadku dużych przedsiębiorstw. Wyższe koszty kredytów udzielanych przez banki MSP mogą być wynikiem słabej pozycji negocjacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw, ale mają również powody obiektywne. Koszty operacji kredytowych nie są proporcjonalne do wysokości udzielanych kredytów, ale mają charakter degresywny. Koszty sporządzania stosownych dokumentów, analizy wniosków kredytowych itp. Tylko w niewielkim stopniu zależą od kwoty kredytu. Oznacza to, że w porównaniu z dużymi kredytobiorcami koszty ponoszone przez MSP są stosunkowo wyższe¹⁰.

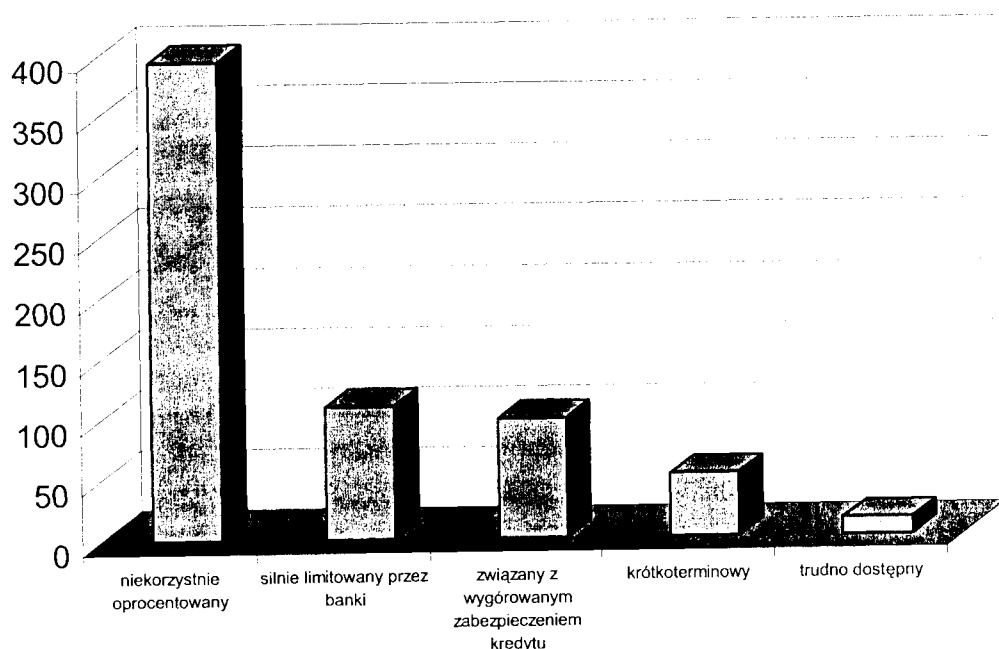
Kredytowanie firm mniejszych oraz nowo powstających, w przeciwieństwie do przedsiębiorstw dużych, jest dla banku trudniejsze i bardziej ryzykowne. Musi to znaleźć odzwierciedlenie w cenie kredytu. Przeważająca część małych i średnich przedsiębiorstw, zwłaszcza małych prowadzi ewidencję księgową w oparciu o podatkową księgę przychodów i rozchodów (ok. 47%). Natomiast jednostki zwolnione z ewidencji i rozliczające z Urzędem Skarbowym za pomocą karty podatkowej stanowią grupę ok. 20% całej zbiorowości¹¹. Te formy rachunkowości w znaczny sposób utrudniają ocenę kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Małe i średnie przedsiębiorstwa funkcjonujące w oparciu o uproszczoną ewidencję nie sporządzają podstawowych sprawozdań finansowych, a więc nie sporządzają bilansu, rachunku wyników i przepływów pieniężnych. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom małych i średnich przedsiębiorstw niektóre banki stosują tzw. uproszczone metody badania zdolności kredytowej dostosowane do specyfiki działania omawianych podmiotów¹². Banki jako potencjalni

¹⁰ O. Lissowski, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej i w Polsce*, Poznań 1998, s. 12.

¹¹ Działalność gospodarcza małych przedsiębiorstw, GUS Warszawa 1996.

¹² I. Marchwicka, *Problemy dostępu...* op. cit., s. 168.

Rysunek 4. Opinia respondentów na temat kredytu bankowego



Źródła: Badania własne.

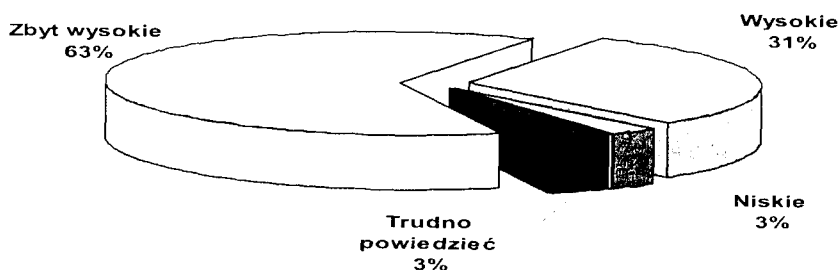
kredytodawcy udzielając kredytu wymagają odpowiednich zabezpieczeń. Kredyty długoterminowe, inwestycyjne wymagają zabezpieczeń długotrwale pewnych. Wiele małych i średnich przedsiębiorstw takich zabezpieczeń zaoferować nie może, gdyż ich nie posiada. Z tego względu, aktualnie sektor małych i średnich przedsiębiorstw w największym wymiarze korzysta z kredytów krótkoterminowych. Liczne badania empiryczne wskazują, że krótkoterminowy kredyt bankowy pełni pierwszoplanową rolę w finansowaniu MSP i stanowi dominujący rodzaj kredytu bankowego¹³.

Opinia respondentów badanej gminy Tarnowo Podgórne dotycząca kwestii kredytu potwierdza powyższe rozważania. Według ankietowanych przedsiębiorców kredyt bankowy jest w pierwszej kolejności niekorzystnie oprocentowany, w drugiej silnie limitowany przez banki, kolejno związany z wygórowanymi zabezpieczeniami kredytu, krótkoterminowy, trudno dostępny (rysunek 4).

W Polsce nominalne stopy podatkowe nie różnią się znacząco od stóp przyjmowanych w krajach członkowskich Unii Europejskiej. Od 1997 r. stawka podatku dochodowego od osób fizycznych w Polsce uległa obniżeniu z 45%

¹³ Por. T. Łuczka, *Oprocentowanie kredytu bankowego dla małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego. Wybrane aspekty teoretyczne i praktyczne*. Część II, „Bank i Kredyt” 1996.

Rysunek 5. Czy uważa Pan(i), że obciążenia podatkowe przedsiębiorstw w Polsce są:



Źródła: Badania własne.

(w 1996 r.) do 44% (1997 r.) i 40% w 1998 oraz w 1999 r., ukształtowała się na takim samym poziomie jak w Wielkiej Brytanii (40%) i w Portugalii (40%) oraz na poziomie niższym niż w Grecji (od 1997 r. maksymalna stawka podatku dochodowego od osób fizycznych wynosi 45%)¹⁴. Z kolei stawka podatku dochodowego od osób prawnych od 1997 r. w Polsce ulega stopniowej redukcji, w 2000 r. obniżono ją do poziomu 30%, czyli uległa większej redukcji niż to ustalono w 1996 r. Stawka podatku dochodowego od osób prawnych w Polsce jest zbliżona do stawek w krajach Unii Europejskiej. Zarówno w Polsce, jak i w krajach członkowskich Unii Europejskiej maksymalna stopa podatku dochodowego od osób fizycznych jest wyższa niż przeciętna wielkość podatku dochodowego od osób prawnych.

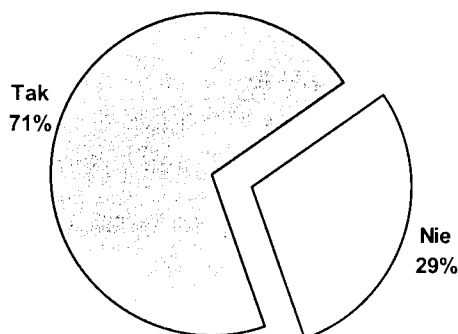
Biorąc zaś pod uwagę, że większość małych i średnich przedsiębiorstw prowadzona jest przez osoby fizyczne, konieczne jest zachowanie równowagi w wysokości podatku dochodowego od osób prawnych i fizycznych. Wyższy podatek dochodowy od osób prowadzących działalność jako osoby fizyczne oznacza wyższe koszty działania tych przedsiębiorstw, stąd małe i średnie przedsiębiorstwa będące w większości firmami osób fizycznych mają gorszą pozycję konkurencyjną od osób prawnych. Z tego względu konieczne jest obniżenie wysokości podatku dochodowego od osób fizycznych. Z badań Instytutu Spraw Publicznych wynika, że zbyt wysokie podatki uznawane są przez małe i średnie przedsiębiorstwa za największą barierę rozwoju¹⁵.

W opinii 63% respondentów badanej gminy Tarnowo Podgórne podatki są zbyt wysokie, według 31% ankietowanych, że wysokie, tylko niewielki procent przedsiębiorców 3% wypowiadając się na temat podatku stwierdza, że jest on niski lub brak jest precyzyjnej odpowiedzi na temat podatku (rysunek 5). Podobnie uważają przedsiębiorcy małej i średniej firmy, którzy wzięli udział w ankiecie

¹⁴ Polska Fundacja Promocji i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, Warszawa 1998, s. 71.

¹⁵ W. Łuczka-Bakuła, *Znaczenie instytucji otoczenia rynkowego w rozwoju sektora MSP na obszarach wiejskich*, [w:] *Strategia inwestowania i rozwoju przedsiębiorstw oraz kształcenia kadr w gospodarce żywnościowej XXI w.*, pod red. T. Ziejewskiego, Szczecin 2001, s. 139.

Rysunek 6. Czy odczuwa Pan ograniczony popyt na oferowane dobra i usługi



Źródła: Badania własne.

Ministerstwa Gospodarki, 1/3 respondentów uznała wysokość podatków za najważniejszy problem utrudniający ich rozwój¹⁶.

Zbieżnego zdania są przedsiębiorcy ankietowani przez Uniwersytet Łódzki w ramach projektu „Start w samodzielny biznes”. Według tego badania głównymi barierami rozwoju firm w ocenie respondentów jest poziom opodatkowania oraz ograniczony popyt na oferowane dobra i usługi¹⁷.

Niski popyt na oferowane dobra i usługi stanowi istotną barierę rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw wiejskich i jak z wielu badań wynika, że jest często przyczyną likwidacji firm¹⁸. Ponad 70% ankietowanych respondentów gminy Tarnowo Podgórne odczuwa ograniczony popyt na oferowane dobra i usługi (rysunek 6).

Podsumowanie

Główne wyniki badań wskazują na istnienie szeregu barier utrudniających działanie małych przedsiębiorstw na obszarach wiejskich. Pomimo dużego ich znaczenia w gospodarce narodowej, mające odzwierciedlenie w tworzeniu produktu krajowego brutto oraz nowych miejsc pracy, bariery, które napotykają na swojej drodze nie tylko hamują ich rozwój, ale również w bezpośredni sposób wpływają na ich niski poziom konkurencyjności.

Najważniejsze bariery postrzegane przez ankietowanych przedsiębiorców dotyczą ograniczonego dostępu do kapitału, niedostatecznego popytu oraz zbyt wysokich podatków. Banki niechętnie udzielają kredytu małym firmom, o ograni-

¹⁶ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998 - 1999, op. cit.

¹⁷ K.B. Matusiak, *Przedsiębiorczość i nowe firmy – polskie doświadczenia lat dziewięćdziesiątych*, [w:] *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce*, SOOIPP – Raport 2000, s. 51.

¹⁸ M. Kłodziński, *Rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich*, „Wies i Rolnictwo” 1998, nr 3, s. 28.

czonych możliwościach finansowych, najczęściej prowadzących uproszczoną rachunkowość, na podstawie której trudno sprawdzić i ocenić kondycję finansową przedsiębiorstw.

Rozważając kwestie kredytu udzielanego przez banki komercyjne respondenci twierdzą, że jest on nie tylko ograniczony, lecz równie wysoko oprocentowany. Ponadto uważają, że kredyt ten jest silnie limitowany przez banki, krótkoterminowy i związany z wygórowanymi zabezpieczeniami kredytu. Kolejne bariery utrudniające konkurencyjność tego sektora dotyczą polityki państwa, zwłaszcza w dziedzinie podatków i przepisów prawnych. Podatki zdaniem respondentów są zbyt wysokie.

Literatura

- Cywińska B., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*, Warszawa 1998, s. 3.
- Hellen J., *Regionalizacja obszarów wiejskich w Polsce*, Warszawa 2000, s. 101.
- Kłodziński M., *Rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich*, „Wieś i Rolnictwo” 1998, nr 3, s. 28.
- Niedzielski E., *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości gospodarczej na terenach wiejskich*, Roczniki Naukowe” Rzeszów 1999, tom I, zeszyt 3, s. 22.
- Piasecki B., Rogut A., *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*, Warszawa 1998, s. 16.
- Piasecki B., Rogut A., *Smallbone. Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na sektor MSP*, Warszawa 2000, s. 86.
- Raport o stanie gospodarki w 1998 roku*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1999.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1997 - 1998*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1999.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998 - 1999*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999 - 2000*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2001.
- Stawasz E., *Mała firma technologiczna na polskim rynku*, w: *Przedsiębiorczość i transfer technologii*, pod red. K. B. Matusiaka, E. Stawasza, Łódź-Żyrardów 1998.
- Urząd Statystyczny w Poznaniu, *Województwo wielkopolskie w 1998 roku*, Poznań 1999, s. 180.

Barierzy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na obszarze gminy Tarnowo Podgórne

Streszczenie

Nowe warunki zaistniały w Polsce na początku ostatniej dekady XX w. stworzyły okazje i szanse rozwojowe przedsiębiorczości małych i średnich firm prywatnych (MSP), czego wynikiem jest ich 99% udział w ogólnej liczbie przedsiębiorstw. Dane za lata 1996-1999 wskazują dalszy wzrost sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Badania ankietowe przeprowadzone wśród przedsiębiorców działających na terenie gminy Tarnowo Podgórne miały wykazać, które bariery stanowią największe problemy w prosperowaniu danej firmy. Najważniejsze bariery postrzegane przez ankietowanych przedsiębiorców dotyczyły ograniczonego dostępu do kapitału, niedostatecznego popytu oraz zbyt wysokich podatków.

The barriers of the development of small scale and Medium scale enterprises in the area of the Tarnowo Podgórne community

Summary

The new conditions that appeared in Poland at the beginning of the last decade of 20th century have created opportunities and chances of development for small scale and medium scale enterprises (MSP). Nowadays, they make up 99% of the total number of enterprises.

The data for the years 1996-1999 indicate a further increase in the sector of small scale and medium scale enterprises (MSP).

The survey conducted among the small scale and medium scale enterprises functioning in the Tarnowo Podgórne community were to show which barriers created the biggest problems in the development of a given enterprise.

The entrepreneurs interviewed said that the main barriers to the development of this sector were the difficult access to the foreign capital and especially to the bank loans and credits, weak demands and too high taxes.

ZBIGNIEW GOŁAŚ, PIOTR CHAŁUPKA, MAGDALENA KOZERA

Rozwój wydajności pracy w indywidualnych gospodarstwach rolnych

Wprowadzenie

Wydajność pracy jest powszechnie uznawana za jeden z najważniejszych wskaźników charakteryzujących procesy rozwojowe w każdej gospodarce. Jej wzrost prowadzi do obniżenia kosztów, zwiększenia podaży tańszych dóbr i usług, rozwoju rynku oraz przekłada się na wzrost siły nabywczej a tym samym na poziom zamożności społeczeństw. W świetle tych przesłanek można zatem stwierdzić, że niezależnie od konkretnych warunków społeczno-gospodarczych, badania wydajności pracy powinny zawsze pozostawać w centrum zainteresowań nauki i praktyki.

Współczesne wyzwania jakie stoją przed gospodarką Polski stawiają problematykę wydajności pracy w bardzo ostrym świetle. Wydaje się, że wynika ona z dwóch przesłanek. Po pierwsze niska efektywność czynnika pracy stanowi jedną z podstawowych barier przejścia na intensywny model wzrostu transformującej się gospodarki, po drugie w dużej mierze będzie ona przesądzać o dynamice procesów integracyjnych i to zarówno w skali europejskiej jak i globalnej. W szczególności odnosi się to do rolnictwa, w którym wydajność pracy jest znacząco niższa (Poczta 1994, Ziętara 2000) aniżeli w innych działach gospodarki narodowej, a jej zmiany nie wskazują na wyraźne i trwałe symptomy wzrostowe.

Podstawowym celem prezentowanego opracowania jest rozpoznanie strukturalnych uwarunkowań wydajności pracy w indywidualnych gospodarstwach rolnych. Tak sformułowany cel realizowany będzie poprzez analizę stopnia zróżnicowania i kierunku zmian podstawowych charakterystyk techniczno-ekonomicznych i finansowych gospodarstw rolnych pogrupowanych według uzyskiwanego poziomu wydajności pracy. W badaniu wykorzystano stałą (tzw. powtarzalną), zbiorowość 528 indywidualnych gospodarstw rolnych prowadzących w latach 1993-1997 rachunkowość rolną pod nadzorem Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej w Warszawie (Wyniki... 1993-1997). Zbiorowość tę podzielono na sześć klas według poziomu wartości dodanej

netto przeliczonej na pełnozatrudnioną jednostkę pracy¹. Na podstawie wstępnej analizy materiałów źródłowych dla badanej w latach 1993-1997 zbiorowości gospodarstw przyjęto następujący sześcioklasowy jej podział według poziomu wydajności pracy:

- klasa I: <0 zł/jpsr (gospodarstwa o ujemnej wydajności pracy),
- klasa II: 0-5000 zł/jpsr (gospodarstwa o niskiej wydajności pracy),
- klasa III: 5000-10000 zł/jpsr (gospodarstwa o średniej wydajności pracy),
- klasa IV: 10000-20000 zł/jpsr (gospodarstwa o wysokiej wydajności pracy),
- klasa V: 20000-40000 zł/jpsr (gospodarstwa o bardzo wysokiej wydajności pracy),
- klasa VI: >40000 zł/jpsr (gospodarstwa o szczególnie wysokiej wydajności pracy).

Wyniki badań

Struktura gospodarstw według wydajności pracy

W tab. 1 przedstawiono rozkład gospodarstw według zastosowanego podziału na klasy wydajności pracy. Analiza zawartych w niej liczb prowadzi do wniosku, że postęp w obszarze wydajności pracy występował w badanej zbiorowości w bardzo słabym natężeniu i nie wygenerował przy tym wyrazistej i trwałej tendencji. Ten stan rzeczy opisują następujące charakterystyki szczegółowe:

- W latach 1993-1997 przeciętny poziom wydajności pracy wzrósł w badanej zbiorowości gospodarstw w marginalnym stopniu (o 2,5%) i cechował się przy tym relatywnie wysoką zmiennością.
- Najwyższy poziom wydajności pracy gospodarstwa osiągnęły w 1996r. (9006,8 zł/jpsr), najniższy zaś w 1994r. (5599,8 zł/jpsr). Poziomom tym odpowiadała zasadniczo odmienna struktura gospodarstw. O ile bowiem w 1996 roku określał ją 40,53% udział gospodarstw o niskiej wydajności pracy (kl. I, II) i 28,79% udział gospodarstw o wysokiej wydajności pracy (kl. IV, V, VI), o tyle w 1994 analogiczne wskaźniki ukształtowały się na poziomie odpowiednio: 61,78% i 12,70%.
- Generalnie rozkład strukturalny gospodarstw według wyodrębnionych klas wydajności nie uległ w analizowanym okresie zasadniczym zmianom i wskazuje na zbliżony udział gospodarstw o niskiej (kl. I, II), średniej (kl. III) i wysokiej (kl. IV, V, VI) wydajności pracy. Porównując skrajne lata można bowiem zauważyć, że dominacja gospodarstw o niskiej sprawności czynnika pracy

¹ Wartość dodaną netto w latach 1993-1997 oszacowano w cenach stałych z 1997 roku, natomiast liczbę osób pełnozatrudnionych na podstawie relacji między rocznym poziomem nakładów pracy wydatkowanych w produkcji rolniczej przez wszystkich członków gospodarstwa rodzinnego a rocznym normatywem w wysokości 2200 rbg.

Tabela 1

Zmiany struktury gospodarstw według wydajności pracy w latach 1993-1997

Klasy wydajności pracy (wartość dodana netto w zł/jpsr)	1993	1994	1995	1996	1997
Liczba gospodarstw					
< 0	9	38	20	24	39
0-5 000	222	288	206	190	209
5 000-10 000	176	135	187	162	162
10 000-20 000	99	55	88	115	89
20 000-40 000	17	8	24	31	23
> 40 000	5	4	3	6	6
Ogółem	528	528	528	528	528
Struktura gospodarstw (%)					
< 0	1,70	7,20	3,79	4,55	7,39
0-5 000	42,05	54,55	39,02	35,98	39,58
5 000-10 000	33,33	25,57	35,42	30,68	30,68
10 000-20 000	18,75	10,42	16,67	21,78	16,86
20 000-40 000	3,22	1,52	4,55	5,87	4,36
> 40 000	0,95	0,76	0,57	1,14	1,14
Ogółem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Przeciętny poziom wydajności pracy (wartość dodana netto w zł/jpsr)					
< 0	-1091,2	-1631,7	-1053,8	-1967,6	-2210,2
0-5 000	3229,2	2772,0	3085,8	3174,6	2872,1
5 000-10 000	7021,3	6935,0	7124,8	7094,6	7086,5
10 000-20 000	13197,9	13435,2	12914,9	14024,6	13530,0
20 000-40 000	25823,1	26867,0	26777,4	25974,3	25616,0
> 40 000	49475,5	64236,8	72910,8	80122,5	56964,3
Ogółem	7673,0	5599,8	7854,6	9006,8	7861,7
Przeciętny poziom wydajności pracy w 1993=100					
< 0	100	149,5	96,6	180,3	202,5
0-5 000	100	85,8	95,6	98,3	88,9
5 000-10 000	100	98,8	101,5	101,0	100,9
10 000-20 000	100	101,8	97,9	106,3	102,5
20 000-40 000	100	104,0	103,7	100,6	99,2
> 40 000	100	129,8	147,4	161,9	115,1
Ogółem	100	73,0	102,4	117,4	102,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych rachunkowości rolnej IERiGŻ.

(43,75% i 46,97%) oraz o średnim (33,33% i 30,68%) i wysokim poziomie wydajności pracy (22,92% i 22,36%) została tutaj w wysokim stopniu utrzymana.

- Szczegółowa analiza danych tab. 1 uzasadnia postrzeganie rozwoju wydajności pracy przez pryzmat dwóch przeciwstawnych tendencji. Pierwsza z nich ma związek z nasileniem się zjawiska niezdolności pokrywania nakładów rzeczowych przychodami, przekładającym się na generowanie coraz wyższych strat. Tę negatywną tendencję wyraźnie określa kierunek i skala zmian poziomu wydajności pracy w grupie gospodarstw o ujemnej wartości dodanej (z –1091,2 zł/jpsr do –2210,2 zł/jpsr) oraz znaczący wzrost ich udziału w zbiorowości ogółem z 1,70% (1993 r.) do 7,39% (1997 r.). Przeciwna tendencja wykryła się natomiast w gospodarstwach z klasy o szczególnie wysokiej wydajności pracy (kl. VI), w których mimo dużej zmienności można dostrzec wyraźne symptomy wzrostu (o 15,10%) efektywności czynnika pracy. Badania wskazują jednak również, że nie był on związany z istotnym wzrostem liczby wysoce wydajnych gospodarstw. Jak wynika z danych tab. 1 ten poziom wydajności pracy uzyskiwało w latach 1993 i 1997 odpowiednio: 0,95% i 1,14% ogółu badanej zbiorowości.

Wydajność pracy a zasoby i produktywność ziemi

Klasyczne ujęcie wydajności pracy w postaci ilości lub wartości produkcji odniesionej do nakładów lub zasobów pracy można również przedstawić uwzględniając jej zależność od podstawowego czynnika produkcji rolniczej jakim jest ziemia. Z zależności tej wynika², że wydajność pracy jest iloczynem produktywności ziemi i uzbrojenia pracy w ziemię.

W tabeli 2 przedstawiono dane dotyczące zasobów, struktury, jakości i produktywności ziemi. Ich analiza według poziomu wydajności pracy nasuwa następujące uwagi:

- W badanej zbiorowości przeciętna powierzchnia gospodarstwa rolnego wzrosła z 11,0 do 12,3 ha UR i wskazuje tym samym na słabą dynamikę procesów koncentracji ziemi.
- Gospodarstwa o niskim poziomie wydajności pracy (kl. I, II) prowadziły działalność na wyraźnie mniejszym i jakościowo gorszym aniżeli przeciętnie areale użytków rolnych.
- Atrybutem gospodarstw o wysokiej wydajności pracy (kl. IV, V, VI) była 3-4 krotnie większa powierzchnia użytkowanych zasobów ziemi określona przez relatywnie wyższy udział gruntów ornych w użytkach rolnych oraz wyraźnie lepsze jakościowo gleby.
- Badania potwierdzają znaną dodatnią korelację między wydajnością pracy a powierzchnią gospodarstw, wydaje się jednak, że wskazują one również na nowe zjawiska i tendencje. Z danych tab.2 wynika bowiem, że w rozpat-

² $W_p = P/Z$, $W_z = P/H$, $P = W_z \times H$, $W_p = W_z \times H/Z$, gdzie W_p – wydajność pracy, W_z – wydajność ziemi, P – ilość lub wartość produkcji, Z – zasoby lub nakłady pracy, H – zasoby ziemi.

Tabela 2

Wydatność pracy a zasoby, struktura, jakość oraz produktywność ziemi

Klasy wydajności pracy (wartość dodana netto w zł/jpsr)	Rok	ha UR	% GO	Wskaźnik bonitacji (pkt)	Produktywność ziemi (zł/ha UR)
< 0	1993	3,5	80,6	0,96	-272,53
	1994	10,2	77,0	0,95	-185,92
	1995	6,0	80,0	0,93	-172,51
	1996	6,6	79,0	0,96	-273,92
	1997	6,2	80,0	0,98	-290,49
0 - 5 000	1993	7,5	71,9	0,97	682,58
	1994	9,2	74,8	0,98	487,99
	1995	7,5	72,4	0,95	609,54
	1996	7,7	71,4	0,95	614,56
	1997	8,8	76,1	0,97	477,79
5 000 - 10 000	1993	11,4	74,1	0,99	1080,54
	1994	12,9	74,1	0,99	968,90
	1995	11,3	77,0	1,01	1073,51
	1996	11,0	75,9	0,99	1133,10
	1997	12,2	75,3	0,99	994,63
10 000 - 20 000	1993	15,8	78,5	1,03	1549,08
	1994	14,8	82,8	1,07	1556,76
	1995	19,0	76,8	1,03	1266,31
	1996	16,6	79,0	1,04	1422,13
	1997	16,5	79,4	1,03	1251,97
20 000 - 40 000	1993	22,8	86,3	1,10	1693,47
	1994	26,6	84,6	1,06	1529,89
	1995	25,7	88,1	1,09	1770,24
	1996	24,7	84,0	1,12	1561,28
	1997	27,7	84,2	1,11	1594,83
> 40 000	1993	31,0	95,1	1,15	2698,05
	1994	40,2	99,0	1,07	2158,96
	1995	28,4	98,2	1,15	3419,89
	1996	47,4	97,4	1,13	2707,11
	1997	53,8	88,9	1,08	2097,16
Ogółem	1993	11,0	76,1	0,99	1169,73
	1994	11,3	76,8	0,99	812,52
	1995	11,6	77,3	0,99	1087,54
	1996	12,0	77,8	0,99	1187,69
	1997	12,3	78,2	0,99	972,69

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych rachunkowości rolnej IERiGŻ.

rywanym okresie na wszystkich wyróżnionych poziomach wydajności pracy wystąpił istotny wzrost przeciętnej powierzchni gospodarstw. Niska wydajność pracy zaczyna zatem cechować coraz większe obszary gospodarstwa, a warunki brzegowe wysokiej wydajności pracy determinowane są przez coraz wyższy poziom koncentracji ziemi.

- W latach 1993-1997 stwierdzono również pozytywną zależność między wydajnością pracy i ziemi. W całym analizowanym okresie gospodarstwa o wysokiej

wydajności pracy (kl. IV, V, VI) osiągały znacząco wyższą aniżeli przeciętnie wydajność ziemi. Zauważyć jednak można, że we wszystkich wyróżnionych klasach wydajności pracy wystąpił dość wyraźny spadek produktywności ziemi. Oznacza to zatem z jednej strony osłabienie siły związku między tymi kategoriami wydajności, z drugiej zaś wskazywać może na obniżenia intensywności zagospodarowania gruntów środkami rzeczowymi.

Wydajność pracy a zasoby i struktura zatrudnienia

W układzie produkcja-praca żywa możliwe jest wystąpienie różnorodnych relacji powodujących wzrost wydajności pracy (Ratajczak 1969)³. W dłuższej perspektywie czasowej wybór ścieżki rozwojowej rolnictwa wydaje się jednak dość silnie zdeterminowany przez te relacje, które stymulować będą większą dynamikę wydajności pracy aniżeli produkcji rolniczej. Ścieżka ta jest zatem określona przede wszystkim przez redukcję zatrudnienia.

W tab. 3 przedstawiono podstawowe charakterystyki dotyczące zmian czynnika pracy według klas wydajności. Ich analiza prowadzi do następujących wniosków:

- W zbiorowości ogółem zasoby pracy wyrażone liczbą osób w wieku produkcyjnym (2,76-2,73) jak i liczbą osób pełnozatrudnionych (1,68-1,52) cechowała w badanych latach wysoka stabilność. Zauważalne zmiany miały praktycznie marginalny charakter i wskazują tym samym generalnie na niewystępowanie procesów substytucji pracy przez kapitał rzeczowy.
- Poziom wydajności pracy w bardzo niskim stopniu różnicował gospodarstwa pod względem zasobów pracy w wieku produkcyjnym. W wyodrębnionych klasach wydajności kształtowały się one w całym badanym okresie na zbliżonym i mało zmiennym poziomie, poza gospodarstwami o szczególnie wysokiej wydajności pracy ($>40\,000$ zł/jpsr), w których zaobserwowano symptomy ich wzrostu (z 2,0 do 2,83 jpsr). Należy przypuszczać, że ten stan rzeczy w gospodarstwach o wysokiej wydajności pracy ma związek z rozpoznanymi w nich silnymi procesami koncentracji ziemi.
- Relatywnie większe różnice zauważalne są natomiast między wydajnością pracy a zatrudnieniem wyrażonym liczbą osób pełnozatrudnionych. Nie były one jednak również i w tym przypadku znaczące i nie wykazywały przy tym tendencji zmian. Z danych tab. 3 wynika bowiem, że poza gospodarstwami o ujemnej wartości dodanej angażującymi w całym badanym okresie mniej niż jedną jednostkę przeliczeniową pracy, na pozostałych poziomach wydajności pracy liczba osób pełnozatrudnionych oscylowała w przedziale 1,5-1,9 jpsr.

³ Jeżeli wydajność pracy określimy stosunkiem produkcji (P) do zatrudnionych (Z) to osiągnięcie jej wzrostu będzie możliwe jeżeli zostanie spełniony jeden z następujących warunków:

1. $\Delta Z=0$ i $\Delta P>0$, 2. $\Delta Z>0$ i $\Delta P>0$ przy czym $\Delta P/P>\Delta Z/Z$, 3. $\Delta Z<0$ i $\Delta P=0$, 4. $\Delta Z<0$ i $\Delta P<0$ przy czym $(-\Delta Z/Z)>(-\Delta P/P)$, 5. $\Delta Z<0$ i $\Delta P>0$.



Tabela 3

Wydajność pracy a zasoby i struktura zatrudnienia

Klasy wydajności pracy (wartość dodana netto w zł/jpsr)	Rok	Liczba osób ogółem w rodzinie	w tym		Stopień wykorzystania zasobów pracy (%)	Wiek właściciela (lat)
			w wieku produkcyjnym	Pełnozatrudnionych w produkcji rolniczej		
< 0	1993	4,11	2,47	0,98	39,68	51
	1994	3,97	2,94	1,17	39,80	49
	1995	3,85	2,55	0,99	38,71	49
	1996	3,67	2,33	0,92	39,22	50
	1997	3,74	2,38	0,81	34,11	51
0 - 5 000	1993	4,45	2,73	1,58	57,92	48
	1994	4,42	2,66	1,59	59,77	47
	1995	4,15	2,55	1,48	57,94	49
	1996	4,36	2,67	1,49	55,73	51
	1997	4,33	2,62	1,46	55,65	49
5 000 - 10 000	1993	4,64	2,81	1,76	62,52	46
	1994	4,69	2,99	1,80	60,32	46
	1995	4,81	2,83	1,78	60,75	46
	1996	4,65	2,92	1,76	60,15	47
	1997	4,52	2,89	1,74	60,71	47
10 000 - 20 000	1993	4,86	2,80	1,85	66,23	42
	1994	4,65	2,59	1,72	66,41	43
	1995	4,56	2,65	1,83	69,06	45
	1996	4,56	2,64	1,68	63,64	45
	1997	4,61	2,60	1,72	64,66	45
20 000 - 40 000	1993	5,29	2,66	1,60	60,15	41
	1994	4,38	2,33	1,51	64,81	42
	1995	5,46	2,73	1,70	62,27	42
	1996	4,68	2,42	1,49	61,41	45
	1997	4,78	2,71	1,72	63,46	45
> 40 000	1993	5,40	2,00	1,69	84,40	40
	1994	5,75	2,00	1,45	72,50	36
	1995	5,00	2,31	1,63	70,56	41
	1996	5,83	2,40	1,72	71,67	41
	1997	5,50	2,73	1,98	72,53	41
Ogółem	1993	4,62	2,76	1,68	60,72	46
	1994	4,49	2,71	1,64	60,54	46
	1995	4,50	2,74	1,61	58,84	47
	1996	4,50	2,75	1,59	57,69	48
	1997	4,42	2,73	1,52	55,68	48

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych rachunkowości rolnej IERiGŻ.

- Analiza czynnika pracy w badanej zbiorowości gospodarstw w bardzo ostrym świetle stawia tzw. problem luki wydajności wynikający z relacji między liczbą osób w wieku produkcyjnym a liczbą pełnozatrudnionych. Relacja ta stanowi podstawę do zbadania stopnia wykorzystania zasobów pracy a tym samym dysproporcji między społeczną i ekonomiczną wydajnością pracy, prowadzi zatem wprost do oceny ich sytuacji dochodowej.

- Z przedstawionych w tab. 3 danych wynika, że stopień wykorzystania zasobów pracy był w badanych gospodarstwach generalnie niski i wykazywał przy tym słabą ale zauważalną tendencją zniżkową (z 60,72% w 1993r. do 55,68% w 1997).
- W zdecydowanej większości wydrebnionych klas wydajności (kl. II - V) wykorzystanie zasobów pracy oscylowało na poziomie około 60%.
- Szczególnie niski stopień wykorzystania zasobów pracy był charakterystyczny dla gospodarstw o ujemnej wartości dodanej. W latach 1993-1997 nie przekroczył on 40% i wahał się w przedziale 34,11% do 39,80%.
- Relatywnie wysoki stopień wykorzystania rodzinnych zasobów siły roboczej uwarunkowany jest szczególnie wysoką wydajnością pracy. Jak wskazują dane tab. 3 w gospodarstwach z kl. 6 (> 40 000 zł/jpsr) relacja osób pełnozatrudnionych do osób w wieku produkcyjnym przekraczała w analizowanym okresie poziom 70%.
- Istotnym elementem różnicującym wydajność pracy jest również wiek właścicieli gospodarstw. Generalnie można tutaj stwierdzić, że wzrost wydajności pracy przekładał się na wyraźne obniżenie przeciętnego wieku właścicieli gospodarstw (od około 50 do 41 lat), a jak wynika z przeprowadzonych badań zasadnicze różnice występują w tym przypadku między gospodarstwami rolniczymi o wartości dodanej do 10 000 zł/jpsr, a gospodarstwami przekraczającymi ten poziom wydajności. W grupach o niskiej i średniej wydajności pracy oscylował on bowiem w przedziale 46-51 lat, natomiast w zbiorowości gospodarstw o wysokiej wydajności pracy (kl. IV - VI) odpowiednio: 36-45 lat.

Wydajność pracy a techniki wytwarzania

Jak już podkreślono wyżej dla strategicznej opcji rozwoju rolnictwa zasadnicze znaczenie mają instrumenty stymulujące większą dynamikę wydajności pracy aniżeli produkcji wymuszające konieczność redukcji zatrudnienia. Zmniejszenie wkładu pracy żywej prowadzić zatem będzie do zmian relacji między tym czynnikiem produkcji a rzeczowymi elementami procesu produkcyjnego. Oznacza to konieczność przechodzenia na nowe, mniej pracochłonne i bardziej kapitałochłonne, techniki wytwórcze⁴.

W tab. 4 przedstawiono struktury i miary zespolenia czynników produkcji stanowiące podstawę do określenia rodzaju i kierunku rozwoju techniki wytwórczej według wydajności pracy⁵. Dane w niej zawarte prowadzą do następujących wniosków:

⁴ Technika wytwórcza jest najczęściej określana jako sposób powiązania pracy żywej i rzeczowych czynników wytwórczych zaangażowanych w procesie produkcji (zob. Jóźwiak 1998).

⁵ W konstrukcji cech opisujących technikę wytwórczą zastosowano ceny stałe z 1997 roku. Umowny nakład ziemi obliczono stosując metodę czynszu dzierżawnego, przyjmując za Zawadzki (1991) przelicznik równowartości 6,5 dt żyta za 1 ha przeliczeniowy według cen z 1997 roku (35,93 zł/dt). Umowny nakład pracy obliczono według stawki godzinowej stosowanej przez IERiGŻ która dla roku 1997 wynosiła 4,76 zł/rgb.

Tabela 4

Wyznaczniki technik wytwarzania i ich zmiany według poziomu wydajności pracy

Wartość dodana w zł/jpsr	Rok	Struktura nakładów (%)					Intensywność						Stopa nakładochłonności (zł/zł)
		ziemia	praca	obróć wewnętrzny	środki obrotowe	amortyzacja	ziemia/praca (ha/UR/jpsr)	środki trwałe/praca (zł/jpsr)	środki trwałe/ziemia (zł/ha UR)	środki obrotowe/praca (zł/jpsr)	środki obrotowe/ziemia (zł/ha UR)	środki obrot./środki trwałe (zł/zł)	
< 0	1993	3,72	43,21	14,89	26,60	11,59	4,0	69092,7	17255,9	10280,8	2567,6	0,15	2,11
	1994	6,83	36,52	20,51	26,10	10,04	8,8	65025,2	7408,8	12350,8	1407,2	0,19	2,05
	1995	5,18	41,02	12,52	28,95	12,32	6,1	63883,1	10457,6	12394,4	2029,0	0,19	2,07
	1996	6,00	39,21	14,74	26,05	14,00	7,2	72798,1	10134,7	12405,0	1727,0	0,17	2,16
	1997	5,95	35,88	13,85	30,29	14,02	7,6	82483,8	10841,1	13464,7	1769,7	0,16	2,03
0-5 000	1993	4,93	48,27	18,08	20,48	8,24	4,7	48748,5	10304,3	8710,2	1841,1	0,18	1,66
	1994	5,36	43,14	21,57	22,14	7,79	5,7	48234,6	8491,5	11005,0	1937,4	0,23	1,62
	1995	5,02	46,64	17,82	22,70	7,83	5,1	42947,2	8483,4	9853,6	1946,4	0,23	1,65
	1996	4,92	45,05	18,13	23,51	8,39	5,2	44615,5	8637,1	9836,0	1904,2	0,22	1,60
	1997	5,35	41,10	19,64	24,69	9,23	6,0	49961,5	8311,3	10509,3	1748,3	0,21	1,62
5 000-10 000	1993	5,90	41,26	19,99	25,04	7,81	6,5	52630,2	8099,5	11978,1	1843,4	0,23	1,29
	1994	5,99	37,95	22,72	25,95	7,40	7,2	51090,4	7137,9	14433,1	2016,5	0,28	1,29
	1995	5,84	38,93	19,37	27,90	7,97	6,6	48756,2	7346,2	13683,4	2061,7	0,28	1,26
	1996	5,46	39,41	20,15	27,10	7,88	6,3	48692,0	7776,7	12964,8	2070,6	0,27	1,27
	1997	5,66	36,02	22,49	27,36	8,48	7,1	51175,6	7182,7	13324,1	1870,1	0,26	1,25
10 000-20 000	1993	6,58	33,74	18,55	33,21	7,93	8,5	59019,5	6927,3	17543,4	2059,1	0,30	1,03
	1994	5,76	28,06	22,38	35,99	7,81	8,6	67886,0	7866,1	23721,0	2748,6	0,35	1,02
	1995	7,30	31,16	16,29	37,29	7,96	10,2	57046,3	5593,4	19864,8	1947,8	0,35	1,05
	1996	6,97	30,46	18,72	34,96	8,89	9,9	59656,8	6049,4	19693,5	1997,0	0,33	1,01
	1997	6,60	26,52	19,22	37,73	9,94	10,8	71141,0	6582,9	20361,7	1884,1	0,29	1,04
20 000-40 000	1993	8,53	22,86	18,86	39,12	10,64	15,2	98956,2	6489,5	32330,8	2120,2	0,33	0,84
	1994	8,81	21,21	15,85	43,75	10,38	17,6	116187,7	6616,1	42158,2	2400,6	0,36	0,85
	1995	7,32	19,90	17,39	45,32	10,06	15,1	105296,4	6961,1	38725,4	2560,1	0,37	0,86
	1996	9,10	22,00	15,40	42,57	10,93	16,6	89728,6	5393,5	32169,6	1933,7	0,36	0,86
	1997	7,26	18,24	21,08	43,59	9,84	16,1	99213,2	6176,9	32379,0	2015,9	0,33	0,91
> 40 000	1993	8,64	18,44	16,61	45,41	10,89	18,3	155426,8	8475,9	31852,2	1737,0	0,20	0,69
	1994	6,87	9,67	24,81	51,33	7,33	29,8	152201,9	5115,4	60964,7	2049,0	0,40	0,75
	1995	7,34	13,47	17,35	53,51	8,32	21,3	119180,5	5590,2	64777,6	3038,4	0,54	0,62
	1996	6,69	8,99	23,90	52,41	8,01	29,6	162863,4	5502,7	82572,8	2789,9	0,51	0,69
	1997	6,55	10,06	21,58	51,99	9,82	27,2	147571,1	5432,9	68059,7	2505,6	0,46	0,78
Ogółem	1993	5,85	40,35	18,85	26,73	8,23	6,6	54878,4	8366,0	12597,6	1920,5	0,23	1,25
	1994	5,76	37,78	21,90	26,71	7,86	6,9	53638,6	7782,8	14171,2	2056,2	0,26	1,35
	1995	5,98	37,39	17,88	30,53	8,22	7,2	51662,0	7153,1	14912,0	2064,7	0,29	1,23
	1996	5,99	35,62	18,87	30,80	8,72	7,6	54038,8	7125,8	15298,9	2017,4	0,28	1,17
	1997	5,87	32,77	20,48	31,48	9,40	8,1	59135,7	7316,5	15203,5	1881,0	0,26	1,22

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych rachunkowości rolnej IERiGŻ.

- Zmniejszenie udziału nakładów pracy żywej i wzrost udziału nakładów zewnętrznych środków obrotowych w nakładzie globalnym połączone ze wzrostem relacji ziemia/praca i środki obrotowe/praca oraz ze zmniejszeniem relacji środki trwałe/ziemia są tymi charakterystykami, które wyznaczają kierunek zmian techniki ogółem w badanej zbiorowości jak i w wyodrębnionych grupach

gospodarstw. Oznacza to, że w badanych latach wystąpiły symptomy przechodzenia na techniki mniej pracochłonne, silniej materiałochłonne, intensywniejsze pod względem uzbrojenia pracy w ziemię i środki obrotowe oraz ekstensywniejsze pod względem zagospodarowania ziemi środkami trwałymi. Ten kierunek przemian techniki przełożył się na korzystny spadek stopy nakładochłonności produkcji (z 1,25 zł/zł do 1,12 zł/zł). Symptomy postępu są zatem widoczne ale nie miały one, podobnie jak zmiany techniki, dynamicznego charakteru.

- Poziom wydajności pracy dość wyraźnie różnicuje podstawowe charakterystyki technik wytwórczych oraz dynamikę ich zmian. W klasie gospodarstw o szczególnie niskiej wydajności pracy (<0 zł/jpsr) technika produkcji nie uległa istotniejszym zmianom i wskazuje na kontynuację silnie pracochłonnego, majątkochłonnego, ekstensywnego pod względem uzbrojenia pracy w ziemię, intensywnego pod względem zagospodarowania ziemi środkami trwałymi oraz nieelastycznego⁶ charakteru wytwarzania. Temu układowi relacji między czynnikami produkcji odpowiadała w całym badanym okresie wysoka stopa nakładochłonności globalnej. Jej poziom (2,03-2,16 zł/zł) informuje, że w tej grupie gospodarstw poniesione nakłady ziemi, pracy i środków rzeczowych były dwukrotnie wyższe aniżeli uzyskane przychody.
- Dominacja nakładów pracy żywej (43,14%-46,64%) w nakładzie globalnym oraz niskie wyposażenie pracy w zasoby ziemi są również głównymi charakterystykami gospodarstw rolnych o niskiej wydajności pracy (0-5 000 zł/jpsr). Zauważyć jednak można, że struktura nakładów (20,48% - 24,69%) jak i miara zespolenia czynników produkcji (8710,2 - 11 005,0 zł/jpsr) wskazują tutaj także na relatywnie niską rangę zewnętrznych środków obrotowych. Niski poziom wydajności pracy ma zatem w tym przypadku związek ze stosowaniem pracochłonnych, materiałoozczędnych, nieelastycznych oraz ekstensywnych pod względem uzbrojenia pracy w ziemię i środki obrotowe technik wytwarzania. Podobnie jak w przypadku klasy o ujemnej wartości dodanej, również i w tej grupie gospodarstw transformacja nakładów w przychody była wysoce nieskuteczna. W całym analizowanym okresie poniesione nakłady pracy, ziemi i środków rzeczowych przewyższały przychody o ponad 60%.
- Zasadnicze zmiany w strukturze potencjału wytwórczego gospodarstw zauważalne są po przekroczeniu poziomu 20 000 zł wartości dodanej na 1 pełnozatrudnionego (kl. V, VI). Relacje między czynnikami produkcji w grupie o wysokiej (kl. V) i szczególnie wysokiej (kl. VI) wydajności pracy wskazują na realizację podobnych technik wytwórczych, których charakter generalnie wyznacza oszczędne gospodarowanie nakładami pracy żywej i obite stosowanie środków rzeczowych.

⁶ Za miarę elastyczności techniki przyjęto relacje między środkami obrotowymi a środkami trwałymi.

- W klasie gospodarstw rolnych o wysokiej wydajności pracy (20 000-40 000 zł/jpsr) poziom badanych relacji między czynnikami produkcji był w latach 1993-1997 względnie stabilny i określony przez wysoką rangę ziemi (7,32-9,10%) i środków obrotowych (39,12-45,32%) oraz niski udział pracy (18,24-22,86%) w strukturze nakładów, wysoką relację środków obrotowych do środków trwałych (0,34-0,37 zł/zł), obfite wyposażenie pracy z ziemią (15,2-17,6 ha UR/jpsr) oraz silne zespolenie pracy z majątkiem trwałym (91728,6-116187,7 zł/jpsr) i obrotowym (32169,6-42158,2 zł/jpsr). Wysoki poziom wydajności pracy osiągały zatem gospodarstwa stosujące ziemiochłonne, pracooszczędne, materiałochłonne, elastyczne oraz, pod względem uzbrojenia pracy w ziemię i środki rzeczowe, intensywne techniki wytwórcze.
- Praktycznie te same, jak w klasie 20 000-40 000 zł/jpsr, miary struktury i zespolenia czynników produkcji przesadzają o charakterze techniki gospodarstw o szczególnie wysokiej wydajności pracy (> 40 000 zł/jpsr). Miary te są jednak jeszcze bardziej wyraziste i wskazują na wybitnie pracooszczędny (8,99-18,44%), materiałochłonny (45,41-53,51%), elastyczny (0,62-0,78 zł/zł) oraz, pod względem uzbrojenia pracy w ziemię (18,3-29,8 ha UR/jpsr) i rzeczowe środki produkcji, wybitnie intensywny charakter wytwarzania. Zauważyć można ponadto, że na tym poziomie wydajności pracy większość wymienionych charakterystyk techniki wykazywała dość wyraźny kierunek zmian. Kierunek ten wyznacza ścieżka przechodzenia na coraz silniej pracooszczędne, materiałochłonne, elastyczne oraz, pod względem uzbrojenia pracy w ziemię i środki obrotowe, intensywniejsze wytwarzanie. Podkreślić należy również zauważalne zmiany w poziomie relacji środki obrotowe/ziemia. Dane tab. 4 wskazują, że wysoki poziom wydajności pracy był tutaj coraz silniej powiązany ze stopniem zagospodarowania ziemi środkami obrotowym i wyjaśnia tym samym przyczyny wskazanego wyżej relatywnie wysokiego poziomu produktywności ziemi. Można zatem stwierdzić, że korzyści wynikające ze stosowania nośników postępu biologiczno-chemicznego ujawniły się w tej grupie gospodarstw w wyraźnym stopniu.

Wydajność pracy a poziom, struktura i parytet dochodów

Zastosowana w analizie wydajności pracy kategoria wartości dodanej netto stanowić może również użyteczne narzędzie pomiaru sytuacji dochodowej gospodarstw. Użyteczność ta wynika z tego, że jej głównym składnikiem jest dochód rolniczy, bądź też bardzo zbliżony do niego dochód z gospodarstwa rolnego. Odejmując od wartości dodanej netto koszty zewnętrznych czynników wytwórczych (pracy najemnej, odsetek, czynszów) dochodzimy bowiem do dochodu rolniczego. Pomniejszając z kolei ten dochód o dotacje oraz saldo strat i zysków na środkach trwałych otrzymujemy dochód z gospodarstwa rolnego.

Wymienione kategorie dochodowe mają podstawowe znaczenie dla gospodarstw, w których głównym źródłem przychodów finansowych jest produkcja rolnicza. Ogromna skala zróżnicowania źródeł materialnego bytu rodziny sprawia jednak, że dochody z rolnictwa pozostają w bardzo różnych relacjach do dochodów kreowanych poza rolnictwem. W tej części artykułu wydajność pracy będzie przeto analizowana w kontekście struktury dochodów gospodarstw rodzinnych. W badaniu uwzględniono pięć podstawowych źródeł dochodu: z pozarolniczej działalności gospodarczej, zewnętrznych źródeł zarobkowania, świadczeń socjalnych, odsetek i innych dochodów oraz z działalności w sferze wytwórczości rolniczej.

Ten obszar analizy prowadzi do postawienie następujących wniosków (tab. 5):

- W zbiorowości ogółem zauważalna jest wyraźna tendencja malejącej rangi dochodu z gospodarstwa rolnego. W badanych latach jego udział w dochodach ogółem zmniejszył się z 66,0% do 53,45% i przekładał się przede wszystkim na wzrost znaczenia dochodów o charakterze socjalnym (z 12,61% do 20,36%), a także, chociaż w relatywnie mniejszym stopniu, na wzrost rangi dochodów z zarobkowania (z 13,33% do 16,89%).
- W gospodarstwach generujących straty w produkcji rolniczej (kl. I) sytuacja materialna członków rodziny determinowana była w całym analizowanym okresie przez dochody z zarobkowania oraz środki finansowe ze świadczeń socjalnych. Zauważyć jednak można, że relacje między tymi dochodami uległy zasadniczej zmianie. Kreowania dochodów wyraźnie przesunęła się bowiem tutaj na świadczenia socjalne (wzrost udziału z 40,7% do 58,51%), a mniejsze znaczenie zaczyna odgrywać zarobkowanie poza gospodarstwem rolnym (spadek udziału z 58,08% do 35,96%).
- Triadczy i zmienny kształt miała struktura dochodowa gospodarstw o niskiej wydajności pracy (0 - 5 000 zł/jpsr). W latach 1993 - 1997 była ona w wysokim stopniu zdeterminowana przez dochody z gospodarstwa rolnego (39,29% - 26,44%), świadczenia socjalne (24,17% - 35,43%) oraz dochody z pozarolniczego zarobkowania (26,40% - 26,36%). Zauważalne są tu jednak dość wyraźne zmiany relacji między tymi źródłami dochodów. Podobnie jak w przypadku gospodarstw o ujemnej wydajności pracy (kl. I) znacząca wzrosła bowiem tutaj ranga dochodów o charakterze socjalnym, natomiast wyraźnie zmalało znaczenie dochodów z gospodarstwa rolnego.
- W całym badanym okresie przeciętnemu poziomowi wydajności pracy (5 000 - 10 000 zł/jpsr) odpowiadała wprawdzie wyraźna dominacja dochodu z gospodarstwa rolniczego, wystąpiły tutaj jednak wyraźne zmiany w strukturze dochodów ogółem. Kierunek tych zmian wyznacza malejąca ranga dochodów z działalności rolniczej (z 67,98% do 57,78%) oraz porównywalny wzrost znaczenia pozarolniczego zarobkowania (z 10,65% do 16,67%) oraz świadczeń socjalnych (z 12,15% do 16,75%). Oznacza to zatem, że również i przy tym poziomie wydajności pracy wystąpiła dywersyfikacja ryzyka dochodowego poprzez generowanie środków finansowych poza gospodarstwem rolnym.

Tabela 5

Zmiany struktury i parytetu dochodów według wydajności pracy

Klasa wydajności pracy (wartość dodana w zł/jpsr)	Rok	w % dochodu ogólnego rodziny ¹					Dochód ogółem na 1 członka rodziny ²	Dochód ogółem na 1 członka rodziny w % średniego dochodu z 1993 roku	Parytet dochodowy ³	
		Działalność pozarolnicza	Zarobkowanie poza gospod.	Świadczenia socjalne	Odsetki i pozostałe dochody	Dochód z gospodarstwa rolnego			A	B
< 0	1993	5,73	58,08	40,70	5,46	-9,97	3829,4	86,92	63,24	-6,31
	1994	4,07	47,63	48,23	19,21	-19,14	2177,6	57,23	41,01	-7,85
	1995	6,93	46,86	44,34	7,03	-5,17	3506,7	78,15	64,93	-3,36
	1996	3,48	43,11	53,25	16,73	-16,58	3074,4	62,59	54,16	-8,98
	1997	11,06	35,96	58,51	8,94	-14,48	3283,5	72,13	57,75	-8,36
0-5 000	1993	1,87	26,40	24,17	8,27	39,29	3241,5	73,57	60,36	23,72
	1994	2,67	20,72	26,87	7,31	42,43	3038,3	79,85	64,06	27,18
	1995	2,88	22,00	31,22	4,69	39,21	3160,9	70,44	63,71	24,98
	1996	2,62	23,51	31,45	6,95	35,48	3330,5	67,81	62,60	22,21
	1997	3,46	26,36	35,43	8,31	26,44	3191,7	70,11	56,14	14,84
5 000-10 000	1993	2,54	10,65	12,15	6,68	67,98	4119,1	93,49	82,84	56,31
	1994	1,74	8,59	12,40	6,08	71,19	4033,1	105,99	92,16	65,61
	1995	0,77	13,97	14,79	4,59	65,88	4092,9	91,21	87,47	57,62
	1996	1,96	14,47	16,27	4,97	62,34	4393,3	89,45	85,83	53,51
	1997	3,45	16,67	16,75	5,35	57,78	4334,6	95,22	76,24	44,05
10 000-20 000	1993	0,82	6,13	5,24	4,74	83,07	6112,8	138,74	126,32	104,94
	1994	0,82	7,09	5,92	7,92	78,25	6351,7	166,93	149,18	116,73
	1995	3,02	4,40	7,68	3,29	81,61	6415,8	142,98	143,21	116,87
	1996	0,80	8,68	8,46	4,16	77,90	6302,8	128,32	130,20	101,43
	1997	1,67	11,92	11,46	4,94	70,01	6126,6	134,53	104,24	72,98
20000-40000	1993	0,81	2,85	1,39	4,11	90,84	7782,2	176,63	167,31	151,98
	1994	0,40	3,20	1,31	2,08	93,02	9065,0	238,24	223,65	208,03
	1995	0,18	2,39	2,23	8,93	86,26	9017,9	200,96	203,75	175,76
	1996	2,08	1,27	3,53	4,12	89,01	8464,9	172,34	172,92	153,91
	1997	0,17	3,25	4,52	10,19	81,88	9728,3	213,71	171,11	140,10
> 40 000	1993	0,16	2,11	1,53	4,84	91,37	16553,1	375,71	355,41	317,62
	1994	2,74	1,00	0,79	1,24	94,24	14332,5	376,67	358,42	344,94
	1995	1,00	2,41	1,00	0,20	95,39	17557,4	391,26	399,95	389,50
	1996	0,89	1,34	0,22	1,16	96,38	19596,2	398,97	404,07	373,29
	1997	0,14	1,49	0,57	0,20	97,59	17926,9	393,82	315,31	307,73
Ogółem	1993	1,67	13,33	12,61	6,38	66,00	4405,9	100,00	88,15	58,18
	1994	2,01	13,89	17,25	6,94	59,91	3805,1	100,00	84,49	50,62
	1995	1,89	12,54	15,71	4,73	65,13	4487,3	100,00	95,99	62,52
	1996	1,80	13,13	15,76	5,28	64,03	4911,7	100,00	96,35	61,69
	1997	2,87	16,89	20,36	6,42	53,45	4552,1	100,00	80,07	42,79

¹ Strukturę dochodów oszacowano na bazie cen bieżących.² W cenach stałych z 1997 roku.

³ Parytet dochodowy A oznacza relację przeciętnego dochodu ogółem na 1 osobę w badanych gospodarstwach rolnych do przeciętnego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwach domowych podawanego przez GUS. Parytet dochodowy B oznacza relację przeciętnego dochodu z gospodarstwa rolnego na 1 osobę w badanych gospodarstwach do przeciętnego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwach domowych podawanego przez GUS. Obydwa parytety obliczono na bazie dochodów nominalnych.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych rachunkowości rolnej IERiGŻ oraz GUS.

- W klasach o wysokiej wydajności pracy (10 000 - 20 000 i 20 000 - 40 000 zł/jpsr) sytuację materialną rodziny wyznaczały w bardzo wysokim stopniu dochody z gospodarstwa rolnego. Również jednak i tutaj zauważalna jest tendencja wzrostu rangi dochodów pozarolniczych kosztem dochodów rolniczych. Tendencja ta nie jest wprawdzie określona przez wysoką dynamikę, nie mniej wskazuje ona w kl. IV na podwojenie udziału dochodów z zarobkowania poza gospodarstwem oraz ze świadczeń socjalnych, a w kl. V na wzrost znaczenia dochodów z odsetek i innych źródeł. W obydwu przypadkach zmiany te prowadziły do zmniejszenia udziału dochodu z gospodarstwa rolnego w dochodach ogółem o około 10 pkt procentowych.
- Szczególnie wysokiemu poziomowi wydajności pracy (40 000 zł/jpsr) odpowiadała w całym badanym pięcioleciu struktura dochodowa określona przez ponad 90% udział dochodu z gospodarstwa rolnego. Dane tab. 5 wskazują ponadto, że na tym poziomie wydajności pracy dochody pozarolnicze zostały praktycznie zmarginalizowane i tym samym przesadziły o wzmocnieniu rangi dochodów rolniczych (z 91,37% do 97,59%) w kształtowaniu sytuacji materialnej tej grupy gospodarstw.
- Wydajność pracy bardzo silnie różnicuje gospodarstwa pod względem sytuacji materialnej wyrażonej poziomem dochodu ogółem w przeliczeniu na jednego członka rodziny. Badania wskazują w zasadzie na trzy wyraźnie zróżnicowane poziomy statusu materialnego gospodarstw. Poziom pierwszy tworzą gospodarstwa o wydajności pracy do 10 000 zł/jpsr, w których łączny dochód na członka rodziny wahał się w przedziale 2200-4400 zł. Poziom drugi skupia z kolei gospodarstwa o relatywnie wysokiej wydajności pracy (10 000-40 000 zł/jpsr). W latach 1993-1997 ich dochody ogółem mieściły się w przedziale 6 000-9 800 zł/osobę. Zasadnicze zmiany sytuacji materialnej gospodarstw generuje jednak dopiero szczególnie wysoka wydajność pracy (kl. VI). Jak wynika z danych zawartych w tab. 5 przekroczeniu poziomu 40 000 zł wartości dodanej netto na pełnozatrudnioną jednostkę pracy odpowiadały bowiem blisko 4 krotnie wyższe aniżeli przeciętnie dochody ogółem na jednego członka rodziny.
- Badania wskazują również na symptomy wzmocnienia polaryzacji sytuacji materialnej gospodarstw. Z analizy empirycznej wynika, że w gospodarstwach o wydajności pracy do 20 000 zł/jpsr zmiany struktury dochodów nie spowodowały praktycznie żadnych zmian w poziomie dochodów ogółem. Inny kierunek rozwoju sytuacji materialnej był natomiast charakterystyczny dla gospodarstw o wydajności pracy przekraczającej wartość 20 000 zł/jpsr (kl. V, VI). W ich przypadku zauważalna jest generalnie wzrostowa tendencja strumienia dochodów. W świetle danych tab. 5 poziom dochodów ogółem w przeliczeniu na jednego członka gospodarstwa rodzinnego wzrósł bowiem w latach 1993-1997 odpowiednio: z 7782,2 zł do 9728,3 zł (kl. V) oraz z 16553,1 zł do 17926,9 zł (kl. VI).

- Podobne wnioski nasuwa analiza wydajności pracy prowadzona w kontekście parytetu dochodowego. Z punktu widzenia relacji łącznych dochodów (parytet A) oraz dochodów z gospodarstwa rolnego (parytet B) do przeciętnych dochodów gospodarstw domowych w kraju graniczny poziom wartości dodanej, umożliwiający osiągnięcie parytetu dochodowego przekraczał w badanych latach 10 000 zł/jpsr. W świetle przyjętego podziału gospodarstw rolnych wymaga on zatem generalnie wysokiej wydajności pracy. Graniczna wartość wydajności pracy, której odpowiadają porównywalne dochody przeliczone na 1 osobę miała jednak wyraźną tendencję wzrostową. Z danych tab. 5 wynika, że w klasie 10 000 - 20 000 zł/jpsr zmniejszył się w latach 1993 - 1997 zarówno poziom parytetu A (z 126,32% do 104,24%) jak i parytetu B (z 104,94% do 72,98%). Należy zatem sądzić, że w nieodległej przyszłości coraz mniejsza liczba gospodarstw rolnych uzyskiwać będzie dochody porównywalne z innymi gospodarstwami domowymi, a realizacja parytetu dochodowego wymagać będzie wydajności pracy przekraczającej poziom 20 000 zł/jpsr. Dla sytuacji materialnej gospodarstw rolnych oznacza to wzmocnienie negatywnych tendencji, coraz większą ich polaryzację oraz poszerzenie sfery ubóstwa.

Podsumowanie

- Przeprowadzone badania prowadzą do następujących wniosków końcowych:
- Wydajność pracy mierzona wartością dodaną netto kształtowała się w badanym okresie w przedziale 7673,0 - 7861,7 zł na 1 pełnozatrudnionego, a jej poziom podlegał relatywnie dużym wahaniom: od 5599,8 zł/jpsr (1994 r.) do 9006,8 zł/jpsr (1996 r.). Nie zarysował się zatem pozytywny trend wzrostowy jak i trend zmniejszający kilkakrotną różnicę między wydajnością pracy w rolnictwie a pozarolniczymi działami gospodarki narodowej.
 - O marginalnej skali zmian przeciętnej wydajności pracy przesądził praktycznie niezmienny rozkład gospodarstw według wartości dodanej w zł na 1 pełnozatrudnionego. Porównanie skrajnych lat (1993 i 1997) wskazuje, że udział gospodarstw o niskim (43,75 - 46,97%), średnim (33,33 - 30,68%) oraz wysokim poziomie wydajności (22,92 - 22,36%) został w wysokim stopniu utrzymany. Podkreślić należy ponadto wyraźne wzmocnienie skali niezdolności kompensaty nakładów przychodami z produkcji. W latach 1993 - 1997 progresja tego zjawiska była bardzo wyrazista, a określał ją wzrost udziału gospodarstw z ujemną wartością dodaną w zł/jpsr z 1,70% do 7,39%.
 - Badania potwierdziły powszechnie znaną dodatnią korelację między wydajnością pracy a powierzchnią gospodarstw, wskazują one jednak również na nowe zjawiska. W okresie 1993 - 1997 na wszystkich wyróżnionych poziomach wydajności pracy wystąpił bowiem wzrost przeciętnej powierzchni gospodarstw.

- Niska wydajność pracy zaczyna zatem cechować coraz większe obszary gospodarstwa, a warunki brzegowe wysokiej wydajności pracy determinowane są przez coraz wyższy poziom koncentracji ziemi.
- Wyniki badań stawiają w coraz ostrzejszym świetle problem luki wydajności pracy. Stopień wykorzystania zasobów pracy wykazywał bowiem tendencję malejącą tym samym wzmacniał on dysproporcje między społeczną i ekonomiczną wydajnością pracy.
 - Poziom wydajności pracy bardzo silnie różnicował gospodarstwa ze względu na rodzaj stosowanej techniki wytwórczej. Relacje między czynnikami produkcji były wprawdzie na poszczególnych poziomach wartości dodanej w zł/jpsr zróżnicowane, generalnie jednak wskazują one, że postęp w obszarze wydajności uwarunkowany jest skalą wdrażania technik pracoszczędnych, materiałochłonnych, elastycznych, intensywnych pod względem uzbrojenia pracy w ziemię i środki obrotowe oraz intensywnych pod względem zagospodarowania ziemi środkami obrotowymi. Stosowanie tego rodzaju technik wytwórczych prowadzi do uzyskania wysokiej nadwyżki przychodów nad kosztami w skali uzasadniającej postrzeganie wytwórczości rolniczej nie tylko przez pryzmat pełnej kompensaty nakładów pracy, ale również dochodu (oprocentowania) z czynników kapitałowych.
 - Uzyskanie dochodu parytetowego w gospodarstwach rolnych uwarunkowane jest osiągnięciem generalnie wysokiej wydajności pracy. Wyniki badań wskazują jednak również, że w latach 1993-1997 uzyskanie dochodu parytetowego wymagało coraz wyższego poziomu wydajności pracy. Dla gospodarstw rolnych oznacza to dalszą ich polaryzację dochodową, wzmocnienie negatywnych tendencji oraz poszerzenie sfery ubóstwa. Z przeprowadzonych badań wynika bowiem, że wyraźne zmiany w strukturze środków finansowych określających status materialny gospodarstw indywidualnych nie powodowały istotniejszych zmian w ich ogólnej sytuacji materialnej.

Literatura

- Józwiak W. (1998): *Techniki wytwórcze w agrobiznesie*. W: Encyklopedia agrobiznesu. Fundacja Innowacja. Warszawa.
- Pocztą W. (1994): *Rolnictwo polskie a rolnictwo EWG (studium komparatywne)*. Rozprawy naukowe, zeszyt 247. AR, Poznań.
- Ratajczak K. (1969): *Ekonomiczna ocena efektywności postępu technicznego w PGR*. Rozprawy i monografie nr 15, PTE, Poznań.
- Roczniki statystyczne (1994 - 1998). GUS, Warszawa.
- Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych (dane jednostkowe stałej zbiorowości 528 gospodarstw z lat 1993-1997). IERiGŻ, Warszawa.
- Zawadzki W. (1991): *Wycena gruntów rolniczych*. Komunikaty Raporty Ekspertyzy nr 299. IERiGŻ, Warszawa.

Ziętara W. (2000): *Ekonomiczna i społeczna wydajność pracy w rolnictwie i w różnych typach gospodarstw rolniczych*. W: *Ekonomika i organizacja gospodarki żywnościowej*. Zeszyty Naukowe nr 41. SGGW, Warszawa.

Rozwój wydajności pracy w indywidualnych gospodarstwach rolnych

Streszczenie

W artykule przedstawiono analizę rozwoju wydajności pracy w gospodarstwach indywidualnych prowadzących w latach 1993 - 1997 rachunkowość rolną pod nadzorem IERiGŻ w Warszawie. Wyniki badań wykazały, że wydajność pracy mierzona wartością dodaną netto kształtowała się w rozpatrywanym okresie na niskim i zmiennym poziomie, a ponadto nie wykazywała pozytywnej tendencji wzrostowej zmniejszającego kilkakrotną różnicę między wydajnością pracy w rolnictwie a pozarolniczymi działami gospodarki narodowej.

W dłuższej perspektywie czasowej wybór ścieżki rozwojowej rolnictwa wydaje się być silnie zdeterminowany przez te relacje, które stymulować będą większą dynamikę wydajności pracy aniżeli produkcji rolniczej. Ścieżka ta jest zatem określona przede wszystkim przez redukcję zatrudnienia i konieczność przyspieszenia procesów koncentracji produkcji i kapitału.

The development of work efficiency in private farms

Summary

In the article the analysis of the development of work efficiency in private farms managing agriculture accountancy system in years 1993 - 1997 under the IERiGŻ (Warszawa) supervision was presented. The results showed, that work efficiency measured by added net value in the analyzed period was on low or changing level, and did not show positive growing tendency.

In a longer perspective the choice of development path for agriculture seems to be strongly determined by the relations, which would stimulate higher dynamic of work efficiency rather than agricultural production. Hence the path of the development is, first of all, determined by the reduction of employment and the need to speed up the processes of production and capital concentration.

ZBIGNIEW GOŁAŚ, PIOTR CHAŁUPKA, MAGDALENA KOZERA

Skala i kierunki zmian struktury dochodów indywidualnych gospodarstw rolnych w latach 1993-1997

Wprowadzenie

Zmiany ustrojowe i społeczno-gospodarcze zapoczątkowane na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych wymuszają na rolnictwie konieczność głębokich przemian strukturalnych w wielu obszarach. Na charakter i tempo tych przemian wpływają zarówno uwarunkowania wewnętrzne sektora rolnego jak i szereg czynników jego otoczenia krajowego, międzynarodowego a współcześnie również i globalnego. Wśród tych czynników bardzo ważne znaczenie należy przypisać dynamice zmian struktur społeczno-ekonomicznych sektora rolnego, w tym szczególnie tej, która określa sytuację materialną gospodarstw rolniczych. Jak wskazują bowiem liczne badania (Adamowski 1996, Klepacki 1997, Stańko i Gralak 1998, Wiśniewska 1998, Zaręba 2001, Zegar 2000) mechanizm rynkowy, obok szeregu pozytywnych zjawisk o charakterze politycznym, społecznym i gospodarczym, prowadzi również do silnej polaryzacji dochodowej w sektorze rolnym i generuje przy tym coraz większą skalę biedy i ubóstwa.

Przedmiotem niniejszej pracy jest analiza kształtowania się poziomu i struktury dochodów gospodarstw rolnych w pierwszej dekadzie transformacji ustrojowej i gospodarczej. Badaniami objęto stałą (tzw. powtarzalną) zbiorowość 528 indywidualnych gospodarstw rolnych prowadzących w latach 1993-1997 ewidencję danych pod nadzorem Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej w Warszawie (IERiGŻ). Zbiorowość tę poddano podziałowi na grupy według struktury dochodów określonej przez dochody z: działalności pozarolniczej, zarobkowania poza gospodarstwem, świadczeń socjalnych, odsetek i innych źródeł oraz przez dochody z gospodarstwa rolniczego.

W wyniku wstępnej analizy materiału źródłowego z lat 1993-1997 badane gospodarstwa podzielono na sześć grup zróżnicowanych ze względu na strukturę dochodów¹:

¹ Przy wyodrębnieniu tych grup przyjęto, że typ społeczno-ekonomiczny wyznaczać będzie: a) w przypadku jednego źródła dochodu – co najmniej 40% jego udział w dochodzie ogółem, przy

Tabela 1

Kierunki zmian struktury dochodowej i parytetu dochodowego gospodarstw

Lata	Gospodarstwa		Źródła dochodów (%)					Dochody ogółem	
	Liczba	%	Działalność pozarolnicza	Zarobkowanie poza gospodarstwem	Świadczenia socjalne	Odsetki i inne dochody	Dochód z gospodarstwa rolnego	w zł na 1 członka rodziny ¹	w % dochodu parytetowego ²
Ogółem									
1993	528	100	1,67	13,33	12,61	6,38	66,00	4401,5	88,22
1995	528	100	1,89	12,54	15,71	4,73	65,13	4487,3	95,99
1997	528	100	2,87	16,89	20,36	6,42	53,45	4552,1	80,07
Rolnicze									
1993	279	52,84	0,95	3,11	5,28	4,67	86,00	4603,9	97,43
1995	250	47,35	0,90	3,34	6,41	3,67	85,68	4908,4	111,12
1997	187	35,42	0,99	2,97	6,58	3,94	85,52	5160,5	90,77
Rolniczo-socjalne									
1993	74	14,02	0,60	2,39	43,93	5,81	47,27	3797,2	72,32
1995	103	19,51	0,39	1,64	43,07	4,20	50,69	3892,1	75,88
1997	92	17,42	0,47	4,90	41,83	3,79	49,02	4415,1	77,66
Rolniczo-zarobkowe									
1993	57	10,80	1,29	40,74	7,04	5,93	45,00	4207,3	79,72
1995	63	11,93	0,53	44,06	6,55	2,54	46,32	3945,9	79,08
1997	56	10,61	0,44	43,07	5,07	5,41	46,00	4163,6	73,23
Zarobkowe									
1993	44	8,33	2,27	69,28	5,71	6,82	15,93	4575,6	79,59
1995	35	6,63	3,16	69,80	3,81	6,37	16,86	4169,1	78,80
1997	55	10,42	2,76	72,28	8,65	5,48	10,84	4337,3	76,29
Socjalne									
1993	36	6,82	1,62	4,43	68,61	5,47	19,87	3799,6	67,33
1995	43	8,14	-0,08	3,53	78,51	5,06	12,98	3517,5	69,66
1997	83	15,72	1,01	4,87	81,34	4,84	7,94	3264,3	57,42
Socjalno-zarobkowe									
1993	16	3,03	2,28	41,27	41,15	4,41	10,89	3628,0	63,12
1995	17	3,22	0,85	38,52	40,36	3,95	16,32	4069,9	77,14
1997	21	3,98	1,32	47,04	41,34	3,41	6,89	3515,1	61,83

¹ W cenach stałych 1997.² Parytet dochodowy obliczono na podstawie relacji przeciętnego dochodu ogółem na 1 osobę w badanych gospodarstwach do przeciętnego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwach domowych podawanego przez GUS.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie IERiGŻ i GUS.

dla rolnictwa relacje cenowe między produktami nabywanymi a sprzedawanymi należy przypuszczać, że tempo wzrostu realnych dochodów pozarolniczych było znacząco wyższe aniżeli dochodu z gospodarstwa rolnego.

- I – gospodarstwa o wyraźnej przewadze dochodu z działalności rolniczej w dochodach ogółem (*gospodarstwa rolnicze*);
- II – gospodarstwa uzyskujące porównywalne dochody z działalności rolniczej oraz świadczeń socjalnych (*gospodarstwa rolniczo-socjalne*);
- III – gospodarstwa uzyskujące porównywalne dochody z działalności rolniczej oraz pracy zarobkowej poza rolnictwem (*gospodarstwa rolniczo-zarobkowe*);
- IV – gospodarstwa o wyraźnej przewadze dochodu z pracy zarobkowej poza rolnictwem (*gospodarstwa zarobkowe*);
- V – gospodarstwa o strukturze dochodów silnie zdeterminowanej przez świadczenia socjalne (*gospodarstwa socjalne*);
- VI – gospodarstwa, w których sytuację materialną wyznaczają świadczenia socjalne oraz pozarolnicze zarobkowanie (*gospodarstwa socjalno-zarobkowe*).

Wyniki badań

Zmiany struktury gospodarstw według źródeł dochodów

W latach 1993-1997 zarysowały się zarówno wyraźne zmiany struktury dochodowej gospodarstw jak i zmiany proporcji ilościowych między wyodrębnionymi typami społeczno-ekonomicznymi. W świetle zastosowanego kryterium podziału strukturę dochodową badanej zbiorowości określa w wysoki stopniu sześć grup gospodarstw. Z punktu widzenia liczebności podstawowe znaczenie miały w całym badanym okresie te grupy, których charakter wyznaczała pierwszorzędna ranga dochodu rolniczego (gospodarstwa rolnicze) bądź też jego relatywnie silne powiązanie z innymi źródłami dochodu (gospodarstwa rolniczo-socjalne oraz rolniczo-zarobkowe).

W analizowanym okresie wystąpiły wyraźne symptomy dywersyfikacji dochodów i równoważenia ryzyka egzystencjalnego rodzin chłopskich poprzez porównywalne kreowanie dochodów z rolnictwa i innych źródeł. Główny kierunek zmian struktury dochodowej w zbiorowości ogółem wyznacza w latach 1993-1995 zmniejszenie rangi dochodów z produkcji rolniczej (z 66,0% do 53,45%), wzrost znaczenia świadczeń socjalnych (z 12,61% do 20,36%) a także, chociaż w relatywnie mniejszym stopniu, wzrost udziału dochodów z zarobkowania pozarolniczego (z 13,33% do 16,89%). Zmianom tym odpowiadał niski i stabilny udział dochodów pozarolniczych (1,67-2,87%) oraz z odsetek i innych źródeł (4,73-6,42%).

Dywersyfikacja dochodów nie wpłynęła generalnie na zmiany sytuacji materialnej gospodarstw chłopskich. Dochody ogółem przeliczone na 1 członka rodziny nie uległy bowiem w nich praktycznie żadnym zmianom i wahały się w latach 1993-1997 w wąskim przedziale 4401-4552 zł. Biorąc pod uwagę niekorzystne

pozostałych kategoriach dochodu nie przekraczających 30%; b) w przypadku dwóch i więcej źródeł dochodu – co najmniej 30% udział każdego z nich w dochodzie ogółem.

Tabela 1

Kierunki zmian struktury dochodowej i parytetu dochodowego gospodarstw

Lata	Gospodarstwa		Źródła dochodów (%)					Dochody ogółem	
	Liczba	%	Działalność pozarolnicza	Zarobkowanie poza gospodarstwem	Świadczenia socjalne	Odsetki i inne dochody	Dochód z gospodarstwa rolnego	w zł na 1 członka rodziny ¹	w % dochodu parytetowego ²
Ogółem									
1993	528	100	1,67	13,33	12,61	6,38	66,00	4401,5	88,22
1995	528	100	1,89	12,54	15,71	4,73	65,13	4487,3	95,99
1997	528	100	2,87	16,89	20,36	6,42	53,45	4552,1	80,07
Rolnicze									
1993	279	52,84	0,95	3,11	5,28	4,67	86,00	4603,9	97,43
1995	250	47,35	0,90	3,34	6,41	3,67	85,68	4908,4	111,12
1997	187	35,42	0,99	2,97	6,58	3,94	85,52	5160,5	90,77
Rolniczo-socjalne									
1993	74	14,02	0,60	2,39	43,93	5,81	47,27	3797,2	72,32
1995	103	19,51	0,39	1,64	43,07	4,20	50,69	3892,1	75,88
1997	92	17,42	0,47	4,90	41,83	3,79	49,02	4415,1	77,66
Rolniczo-zarobkowe									
1993	57	10,80	1,29	40,74	7,04	5,93	45,00	4207,3	79,72
1995	63	11,93	0,53	44,06	6,55	2,54	46,32	3945,9	79,08
1997	56	10,61	0,44	43,07	5,07	5,41	46,00	4163,6	73,23
Zarobkowe									
1993	44	8,33	2,27	69,28	5,71	6,82	15,93	4575,6	79,59
1995	35	6,63	3,16	69,80	3,81	6,37	16,86	4169,1	78,80
1997	55	10,42	2,76	72,28	8,65	5,48	10,84	4337,3	76,29
Socjalne									
1993	36	6,82	1,62	4,43	68,61	5,47	19,87	3799,6	67,33
1995	43	8,14	-0,08	3,53	78,51	5,06	12,98	3517,5	69,66
1997	83	15,72	1,01	4,87	81,34	4,84	7,94	3264,3	57,42
Socjalno-zarobkowe									
1993	16	3,03	2,28	41,27	41,15	4,41	10,89	3628,0	63,12
1995	17	3,22	0,85	38,52	40,36	3,95	16,32	4069,9	77,14
1997	21	3,98	1,32	47,04	41,34	3,41	6,89	3515,1	61,83

¹ W cenach stałych 1997.² Parytet dochodowy obliczono na podstawie relacji przeciętnego dochodu ogółem na 1 osobę w badanych gospodarstwach do przeciętnego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwach domowych podawanego przez GUS.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie IERiGŻ i GUS.

dla rolnictwa relacje cenowe między produktami nabywanymi a sprzedawanymi należy przypuszczać, że tempo wzrostu realnych dochodów pozarolniczych było znacząco wyższe aniżeli dochodu z gospodarstwa rolnego.

Na stabilny poziom przeciętnego dochodu ogółem przeliczonego na 1 członka rodziny należy patrzeć przez pryzmat jego różnokierunkowych zmian w poszczególnych grupach społeczno-ekonomicznych. Dane zawarte w tab. 1 wskazują bowiem, że w grupie gospodarstw rolniczych oraz rolniczo-socjalnych łączne dochody na 1 osobę wykazywały dość wyraźną tendencję wzrostową, natomiast w pozostałych miały one, zróżnicowany co do skali, ale generalnie regresywny charakter.

Utrzymanie realnego poziomu dochodu poprzez kreowanie środków finansowych poza rolnictwem nie zahamowało procesu pogłębiania się dysparytetu dochodowego. Dysparytet ten podlegał wprawdzie znaczącym wahaniom, nie mniej porównanie skrajnych lat wskazuje, że różnica w poziomie dochodu na jednego członka rodziny między gospodarstwami pracowniczymi a ogółem badanych gospodarstw powiększyła się z około 12% do blisko 20%. Skala dysparytetu dochodowego występowała jednak w różnym natężeniu w poszczególnych typach gospodarstw. Jak wynika z danych tab.1 porównywalne do gospodarstw pracowniczych dochody uzyskiwały tylko gospodarstwa (gospodarstwa rolnicze) tworzące warunki egzystencjalne głównie na bazie produkcji rolniczej (90,77 - 111,12%), w pozostałych zaś stopa parytetu nie przekraczała 80% i wykazywała przy tym wzmocnienie negatywnych tendencji. Tendencja ta ujawniła się w największym natężeniu w gospodarstwach socjalnych, których liczba w badanych latach wzrastała najszybciej. Wydaje się, że w ich przypadku zmiany te wskazują na rosnącą skalę biedy i ubóstwa w środowisku wiejskim. Dysparytet dochodowy wzrósł bowiem w tej grupie gospodarstw z 67,33% do 57,42%.

Rozpoznane kierunki ewolucji struktury dochodów wykazują silną zbieżność ze zmianami rozkładu liczby gospodarstw w poszczególnych typach społeczno-ekonomicznych. Malejącemu udziałowi gospodarstw rolniczych (52,84%→35,42%) opierających swój byt materialny na dochodach z produkcji rolniczej odpowiadał bowiem znaczący wzrost udziału gospodarstw socjalnych (6,82%→15,72%), a także, chociaż w wyraźnie mniejszym stopniu, wzrost udziału gospodarstw rolniczo-socjalnych (14,02%→17,42%) oraz zarobkowych (8,33%→10,42%). Zmiany te narzucają konieczność nowego spojrzenia na charakter funkcjonowania rodzin chłopskich. Ich kierunek i skala wskazują na przechodzenie od jednostronnego rolniczego modelu kreacji warunków egzystencjalnych do modelu zdywersyfikowanego, opartego na różnych źródłach dochodów. Z makroekonomicznego punktu widzenia zmiany te niosą pozytywne i negatywne skutki. Z jednej bowiem strony prowadzą do krystalizowania się tej grupy gospodarstw, które dla wytwórczości rolniczej stanowiąc będą wzorce nowoczesnego, ekspansywnego, silnie powiązanego z rynkiem i efektywnego gospodarowania, z drugiej zaś wskazują one na niezbędne obszary ingerencji państwa kreującego postęp i partycypującego w wysokich kosztach społecznych procesów dostosowawczych do gospodarki rynkowej.

Struktura dochodowa gospodarstw a poziom, struktura i efektywność potencjału wytwórczego

Na problematykę struktury dochodów gospodarstw rolnych można również patrzeć przez pryzmat hipotetycznego założenia, że struktura ta jest kształtowana w dużej mierze przez zasadniczo odmienne cele jakie stawiają sobie użytkownicy gospodarstw rolnych. Takie założenie prowadzi wprost do wniosku, że gospodarstwa stosują różne strategie i tym samym tworzą swego rodzaju grupy strategiczne. Teoria organizacji i zarządzania traktuje grupy strategiczne jako (Oblój 1999) zbiór jednostek posiadających podobne aktywa i zakłada, że dla wyjaśnienia ich wewnątrzsektorowego zróżnicowania niezbędne jest skwantyfikowanie takich zmiennych jak np. wielkość firmy, rentowność, technologia.

a) struktura dochodowa a wielkość i struktura potencjału wytwórczego

Badane grupy gospodarstw różnią się znacząco co do poziomu, kierunku i dynamiki zmian potencjału wytwórczego oraz jego ogólnej i szczegółowej struktury, natomiast w relatywnie niskim stopniu są one zróżnicowane pod względem struktury kapitału. Największym potencjałem wytwórczym mierzonym wartością aktywów dysponowały gospodarstwa tworzące warunki egzystencjalne na bazie produkcji rolniczej (gospodarstwa rolnicze). W tej grupie zauważalny jest ponadto znaczący realny wzrost (o 16,9%) wartości substancji majątkowej, który w roku 1997 przekroczył kwotę 251 tys.zł.

Mniejszym (o 30-50%) potencjałem wyrażonym wartością aktywów dysponowały z kolei gospodarstwach rolniczo-socjalne, rolniczo-zarobkowe oraz zarobkowe. Potencjał ten cechował się ponadto relatywnie wysoką stabilnością, która oznacza, że siła ekonomiczna tych grup gospodarstw, w stosunku do gospodarstw rolniczych, wyraźnie maleje.

Najniższym i jednocześnie malejącym potencjałem wytwórczym legitymowały się gospodarstwa socjalne i socjalno-zarobkowe. Tendencja kurczenia się zasobów majątkowych była w ich przypadku silnie zbieżna ze zmianami struktury dochodowej wskazującymi na marginalizację dochodu rolniczego, a tym samym na symptomy wycofywania się z działalności rolniczej.

Badane typy dochodowe gospodarstw różnicuje również struktura majątku. Generalnie można tutaj stwierdzić, że w tych grupach, w których produkcja rolnicza stanowiła ważne źródło dochodów (rolnicze, rolniczo-socjalne, rolniczo-zarobkowe) udział środków obrotowych w majątku ogółem był wyższy. Oznacza to, że gospodarstwa z istotnym udziałem dochodu rolniczego dysponowały mniej unieruchomioną substancją majątkową i potencjalnie mają większe możliwości dostosowywania się do zmian rynkowych.

Znacznie większe różnice zauważalne są natomiast w odniesieniu do struktury rzeczowego majątku trwałego. Z danych tab. 2 wynika, że wraz ze zmniejszeniem

Tabela 2

Struktura dochodowa a wielkość i struktura majątku oraz kapitału

Lata	Aktywa ogółem (zł)	w tym majątek (%)		Struktura rzeczowego majątku trwałego (%)					Struktura majątku obrotowego (%)			Struktura kapitału (%)			
		trwały	obro- towy	ziemia	budynki miesz- kalne	budynki gospo- darcze	maszyny	Stado podsta- wowe	stado obrotowe	zapasy	środki finansowe	Kapitał własny	Zobowią- zania ogółem	w tym	
														długoter- minowe	krótkoter- minowe
Ogółem															
1993	178596	88,24	11,76	14,17	27,66	27,73	19,97	3,96	30,67	48,06	21,27	99,44	0,56	43,44	56,56
1995	171619	86,77	13,23	16,93	27,06	26,03	20,86	3,91	29,40	46,55	24,04	98,96	1,04	47,92	52,08
1997	180866	87,24	12,76	18,17	25,46	27,13	21,25	3,62	27,09	43,04	29,87	97,35	2,65	69,99	30,01
Rolnicze															
1993	214871	87,18	12,82	15,31	26,27	26,07	21,29	4,14	32,09	47,65	20,26	99,32	0,68	48,34	51,66
1995	217944	85,49	14,51	19,21	23,80	25,28	22,82	4,26	30,87	47,14	21,99	98,62	1,38	51,86	48,14
1997	251350	86,14	13,86	20,78	25,19	22,50	23,71	4,07	29,38	42,75	27,87	96,40	3,60	77,92	22,08
Rolniczo-socjalne															
1993	130027	89,36	10,64	11,62	31,04	31,32	16,91	4,26	28,39	47,08	24,54	99,84	0,16	1,86	98,14
1995	128027	87,65	12,35	14,39	28,21	28,52	18,03	4,09	30,13	47,15	22,71	99,45	0,55	51,10	48,90
1997	136958	86,87	13,13	16,65	26,38	27,83	18,58	4,05	26,73	43,25	30,02	98,42	1,58	56,12	43,88
Rolniczo-zarobkowe															
1993	168480	90,33	9,67	13,95	28,55	28,74	17,71	3,72	26,46	50,75	22,79	99,67	0,33	46,90	53,10
1995	156658	88,51	11,49	14,69	34,45	23,51	18,80	3,51	25,90	43,99	30,11	99,29	0,71	37,76	62,24
1997	168746	88,37	11,63	18,35	24,18	29,94	19,14	3,56	25,65	41,78	32,58	98,29	1,71	60,01	39,99
Zarobkowe															
1993	126156	91,25	8,75	12,82	29,88	30,85	16,80	2,66	24,60	49,73	25,67	99,17	0,83	31,24	68,76
1995	118761	90,93	9,07	12,88	36,98	25,80	16,01	2,08	21,77	45,26	32,97	99,43	0,57	6,68	93,32
1997	127431	90,52	9,48	13,69	24,53	36,73	18,25	1,99	20,13	45,01	34,87	98,34	1,66	34,84	65,16
Socjalne															
1993	113020	90,28	9,72	11,33	30,77	31,65	17,07	3,33	26,57	50,40	23,03	99,69	0,31	5,50	94,50
1995	97138	89,34	10,66	12,60	33,89	29,42	15,37	2,90	21,65	45,69	32,65	99,68	0,32	11,12	88,88
1997	107855	88,86	11,14	13,88	29,05	33,99	16,45	2,80	21,34	44,09	34,58	98,29	1,71	57,65	42,35
Socjalno-zarobkowe															
1993	120475	92,14	7,86	7,24	37,28	37,52	13,97	2,83	27,99	50,80	21,21	99,84	0,16	0,00	100,00
1995	109176	88,32	11,68	9,57	39,73	26,80	17,16	4,10	27,26	43,60	29,14	99,62	0,38	0,00	100,00
1997	109203	90,56	9,44	12,79	26,89	40,15	15,10	2,79	26,88	45,00	28,12	99,04	0,96	40,27	59,73

Źródło: Obliczenia własne na podstawie IERiGŻ.

rangi dochodu rolniczego zmniejsza się udział ziemi, maszyn oraz stada podstawowego, rośnie natomiast w majątku trwałym udział budynków mieszkalnych oraz gospodarczych. Redukcji rolniczego zarobkowania towarzyszy zatem zjawisko wyraźnego wzrostu rangi biernych składników majątkowych.

Praktycznie marginalne znaczenie dla funkcjonowania badanych gospodarstw miało w całym badanym okresie wspieranie działalności kapitałem zewnętrznym. W wyodrębnionych strukturach dochodowych majątek sfinansowany był bowiem w bardzo wysokim stopniu przez kapitał własny. Pewne symptomy wzrostu rangi kapitału obcego zauważalne są tylko w gospodarstwach, w których sytuacja materialna była determinowana w bardzo wysokim stopniu przez dochody z produkcji rolniczej. W ich przypadku udział zobowiązań wzrósł w badanym okresie z 0,68% do blisko 4% i wiązał się przede wszystkim z kredytowaniem długoterminowym.

b) struktura dochodowa a struktura obszarowa i demograficzna gospodarstw

Czynnikiem silnie różnicującym wyodrębnione grupy gospodarstw są również zasoby ziemi, struktura wiekowa rodzin chłopskich oraz wiek właścicieli. Gospodarstwa tworzące podstawy egzystencji na bazie produkcji rolniczej (gospodarstwa rolnicze) dysponowały największym obszarem użytków rolnych i wykazywały przy tym wyraźną tendencję do jego powiększania (14,62→18,83 ha UR). Wzrost powierzchni użytków rolnych wystąpił również w grupie gospodarstw rolniczo-socjalnych (6,66→9,99 ha UR) oraz rolniczo-zarobkowych (8,427.10,53 ha UR). W ich przypadku jednak trudno mówić zarówno o wysokim stopniu koncentracji ziemi jak i procesach ekspansji obszarowej. Z kolei w marginalnym stopniu procesy te wystąpiły w gospodarstwach z niskim udziałem dochodu rolniczego (zarobkowe, socjalne, socjalno-zarobkowe). W latach 1993 - 1997 produkcja rolnicza była w nich prowadzona na relatywnie małym, nie przekraczającym 7 ha, areale użytków rolnych.

Interesujących informacji dostarcza analiza grup dochodowych według cech demograficznych. Wyniki badań wskazują (tab.3), że wielkość rodziny, w sensie liczby osób, jest tutaj powiązana ze stopniem uzależnienia sytuacji materialnej od świadczeń socjalnych. W gospodarstwach o wysokiej randze tych świadczeń (socjalne, rolniczo-socjalne) skład rodziny był bowiem określony przez mniej niż 4 osoby, w pozostałych zaś oscylował on na poziomie około 5 osób. W zasadzie podobnie różnicuje wyodrębnione grupy dochodowe wiek kierownika gospodarstwa oraz struktura wiekowa rodzin chłopskich. W gospodarstwach socjalnych oraz rolniczo-socjalnych występuje bowiem największy odsetek osób w wieku poprodukcyjnym (powyżej 60 lat) i koresponduje on z relatywnie najstarszymi ich właścicielami (50 - 57 lat). Można jednak zauważyć, że pod tym względem wyraźnie wyróżniają się także gospodarstwa zarobkowe i rolniczo-zarobkowe. Jednakże w ich przypadku strukturę demograficzną wyznaczał relatywnie najmniejszy udział osób w rodzinie w wieku powyżej 60 lat (3,85 - 11,41%) oraz najmłodsi kierownicy gospodarstw (43 - 44 lat).

rangi dochodu rolniczego zmniejsza się udział ziemi, maszyn oraz stada podstawowego, rośnie natomiast w majątku trwałym udział budynków mieszkalnych oraz gospodarczych. Redukcji rolniczego zarobkowania towarzyszy zatem zjawisko wyraźnego wzrostu rangi biernych składników majątkowych.

Praktycznie marginalne znaczenie dla funkcjonowania badanych gospodarstw miało w całym badanym okresie wspieranie działalności kapitałem zewnętrznym. W wyodrębnionych strukturach dochodowych majątek sfinansowany był bowiem w bardzo wysokim stopniu przez kapitał własny. Pewne symptomy wzrostu rangi kapitału obcego zauważalne są tylko w gospodarstwach, w których sytuacja materialna była determinowana w bardzo wysokim stopniu przez dochody z produkcji rolniczej. W ich przypadku udział zobowiązań wzrósł w badanym okresie z 0,68% do blisko 4% i wiązał się przede wszystkim z kredytowaniem długoterminowym.

b) struktura dochodowa a struktura obszarowa i demograficzna gospodarstw

Czynnikiem silnie różnicującym wyodrębnione grupy gospodarstw są również zasoby ziemi, struktura wiekowa rodzin chłopskich oraz wiek właścicieli. Gospodarstwa tworzące podstawy egzystencji na bazie produkcji rolniczej (gospodarstwa rolnicze) dysponowały największym obszarem użytków rolnych i wykazywały przy tym wyraźną tendencję do jego powiększania (14,62→18,83 ha UR). Wzrost powierzchni użytków rolnych wystąpił również w grupie gospodarstw rolniczo-socjalnych (6,66→9,99 ha UR) oraz rolniczo-zarobkowych (8,427.10,53 ha UR). W ich przypadku jednak trudno mówić zarówno o wysokim stopniu koncentracji ziemi jak i procesach ekspansji obszarowej. Z kolei w marginalnym stopniu procesy te wystąpiły w gospodarstwach z niskim udziałem dochodu rolniczego (zarobkowe, socjalne, socjalno-zarobkowe). W latach 1993 - 1997 produkcja rolnicza była w nich prowadzona na relatywnie małym, nie przekraczającym 7 ha, areale użytków rolnych.

Interesujących informacji dostarcza analiza grup dochodowych według cech demograficznych. Wyniki badań wskazują (tab.3), że wielkość rodziny, w sensie liczby osób, jest tutaj powiązana ze stopniem uzależnienia sytuacji materialnej od świadczeń socjalnych. W gospodarstwach o wysokiej randze tych świadczeń (socjalne, rolniczo-socjalne) skład rodziny był bowiem określony przez mniej niż 4 osoby, w pozostałych zaś oscylował on na poziomie około 5 osób. W zasadzie podobnie różnicuje wyodrębnione grupy dochodowe wiek kierownika gospodarstwa oraz struktura wiekowa rodzin chłopskich. W gospodarstwach socjalnych oraz rolniczo-socjalnych występuje bowiem największy odsetek osób w wieku poprodukcyjnym (powyżej 60 lat) i koresponduje on z relatywnie najstarszymi ich właścicielami (50 - 57 lat). Można jednak zauważyć, że pod tym względem wyraźnie wyróżniają się także gospodarstwa zarobkowe i rolniczo-zarobkowe. Jednakże w ich przypadku strukturę demograficzną wyznaczał relatywnie najmniejszy udział osób w rodzinie w wieku powyżej 60 lat (3,85 - 11,41%) oraz najmłodsi kierownicy gospodarstw (43 - 44 lat).

Tabela 3

Struktura dochodowa a zasoby i struktura ziemi oraz pracy

Lata	Zasoby ziemi			Liczba osób w rodzinie			Wiek kierownika (lat)	
	ha UR	% gruntów ornych	bonitacja gleb (pkt.)	ogółem	w tym (%)			
					do 14 lat	14-60 lat		powyżej 60 lat
Ogółem								
1993	10,96	76,33	0,98	4,58	26,51	59,79	14,43	46
1995	11,64	77,27	0,99	4,50	24,23	60,83	14,93	47
1997	12,27	78,17	0,99	4,42	22,40	61,67	15,93	48
Rolnicze								
1993	14,62	77,73	0,99	4,84	27,13	60,12	12,75	45
1995	16,41	78,78	1,00	4,77	27,33	61,36	11,32	46
1997	18,83	79,81	1,00	4,75	24,32	65,77	9,91	47
Rolniczo-socjalne								
1993	6,66	69,27	0,96	3,89	17,36	58,68	23,96	51
1995	8,41	73,70	0,95	3,97	16,74	55,12	28,14	51
1997	9,99	74,07	0,98	3,95	16,25	54,82	28,93	50
Rolniczo-zarobkowe								
1993	8,42	77,61	0,99	5,23	30,87	57,72	11,41	43
1995	8,63	75,15	0,98	5,08	30,94	61,25	7,81	43
1997	10,53	78,55	0,99	5,09	31,23	61,40	7,37	43
Zarobkowe								
1993	5,76	69,07	0,92	4,75	29,67	64,59	5,74	44
1995	5,10	71,64	0,98	4,46	22,44	73,72	3,85	44
1997	6,91	73,23	0,96	4,67	23,74	70,82	5,45	44
Socjalne								
1993	5,74	76,01	0,97	3,47	19,20	47,20	33,60	57
1995	5,06	78,52	0,94	3,12	11,94	47,76	40,30	56
1997	6,31	77,95	0,95	3,60	14,72	49,16	36,12	54
Socjalno-zarobkowe								
1993	4,12	69,55	0,96	4,81	18,18	68,83	12,99	49
1995	5,88	73,05	0,88	4,65	18,99	73,42	7,59	45
1997	5,10	80,38	0,94	4,67	18,37	67,35	14,29	48

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ.

Z przeprowadzonych badań wynika również, że poza gospodarstwami w których dochód rolniczy stanowił główne źródło utrzymania, wiek kierowników obniżył się bądź też kształtował się w badanym okresie na nie zmienionym poziomie. Wydaje się, że ten stan rzeczy wskazuje na występowanie dwóch zjawiskach. Po pierwsze na to, że decyzje o dywersyfikacji dochodów podejmowane były przez generalnie młodszych wiekiem rolników, pod drugie, że w badanej zbiorowości musiały występować procesy przekazywania gospodarstw następcom.

W ocenie sprawności finansowej poszczególnych grup dochodowych zastosowano podstawowe miary wykorzystywane w analizie finansowej jednostek gospodarczych. Strukturę dochodową postrzegać zatem będziemy w kontekście głównych kryteriów oceny płynności, zarządzania majątkiem obrotowym i zobowiązaniami, odtwarzania majątku przychodami oraz rentowności handlowej, ekonomicznej i finansowej.

Płynność finansowa określająca zdolność do regulowania zobowiązań bieżących kształtowała się we wszystkich wyodrębnionych grupach gospodarstw na wysokim poziomie przez cały badany okres. Rozwój płynności finansowej cechowały wyraźne tendencje zmian jak i stałość wysokiej (około 180%) relacji między płynnością bieżącą a płynnością szybką.

W 1993 roku najwyższy poziom płynności cechował gospodarstwa rolniczo-socjalne, rolniczo-zarobkowe i socjalno-zarobkowe, na zbliżonym do średniego poziomie kształtował się on w gospodarstwach rolniczych, socjalnych i socjalno-zarobkowych, natomiast na wyraźnie niższym w gospodarstwach zarobkowych. Wyniki badań wskazują jednak również, że w analizowanym okresie płynność uległa znaczącemu obniżeniu, a skala zmian doprowadziła do wyrównania się jej poziomu we wszystkich, poza gospodarstwami zarobkowymi, grupach dochodowych. Przyczyn tego stanu rzeczy należy upatrywać przede wszystkim we wskazanych już wyżej tendencjach zmian struktury majątkowej i zobowiązań. Generalnie bowiem we wszystkich analizowanych grupach dochodowych mało zmiennemu poziomowi majątku ogółem i praktycznie stałej jego strukturze odpowiadało wyraźne zmniejszenie udziału zobowiązań bieżących (krótkoterminowych) w zobowiązaniach ogółem.

W ocenie płynności finansowej mają również zastosowanie wskaźniki informujące o dynamice odtwarzania zapasów, odzyskiwania należności i regulacji zobowiązań oraz czasie powrotu środków pieniężnych zainwestowanych w majątek obrotowy.

Z danych tab. 4 wynika, że długość cyklu odtwarzania zapasów jest bardzo silnie skorelowana z rangą dochodu rolniczego. W gospodarstwach rolniczych, rolniczo-socjalnych oraz rolniczo-zarobkowych cykl ten był w badanych latach wyraźnie krótszy, wykazywał ponadto tendencje malejącą i mieścił się w przedziale 105-155 dni. W pozostałych grupach dochodowych wskaźnik cyklu zapasów był zdecydowanie wyższy (176-210 dni) a skala jego zmian wyraźnie niższa. Oznacza to, że gospodarstwa z dochodem rolniczym znacznie efektywniej transformowały zapasy w środki gotówkowe, a tym samym ponosiły relatywnie niższe koszty ich utrzymywania.

Na generalnie niskim poziomie kształtował się z kolei w latach 1993-1997 wskaźnik cyklu należności. Różnice w jego poziomie między wyodrębnionymi grupami gospodarstw nie były ponadto znaczące, a relatywnie wolniejszy zwrot

Tabela 4

Struktura dochodowa a efektywność finansowa gospodarstw

Lata	Płynność finansowa (zł/zł)		Cykle obrotu (dni)				Cykle obrotu majątku (lat)			Rentowność (%)		
	bieżąca	szybka	zapasów	należności	zobowiązań	środków pieniężnych	ogółem	trwałego	obrotowego	sprzedaży	majątku	kapitału własnego
Ogółem												
1993	36,9	19,2	139	10	4	146	4,3	3,5	0,8	-3,3	-0,8	-0,5
1995	24,3	13,0	131	9	6	134	3,6	2,8	0,8	-3,9	-1,1	-0,7
1997	16,0	9,1	122	12	16	117	3,8	3,0	0,8	-17,3	-4,6	-2,9
Rolnicze												
1993	36,3	19,0	130	9	4	135	3,7	3,0	0,7	8,6	2,3	1,5
1995	21,9	11,6	122	8	7	124	3,1	2,4	0,7	8,5	2,8	1,8
1997	17,4	10,0	106	11	18	99	3,0	2,3	0,7	1,1	0,4	0,2
Rolniczo-socjalne												
1993	68,1	36,0	155	9	1	163	4,7	3,7	1,0	-34,0	-6,1	-3,8
1995	46,2	24,4	151	8	4	155	4,5	3,6	0,9	-29,2	-6,5	-4,1
1997	18,9	10,7	135	9	10	133	3,9	3,0	0,9	-33,7	-8,2	-5,3
Rolniczo-zarobkowe												
1993	56,0	27,6	155	12	3	165	5,4	4,5	0,8	-22,4	-4,2	-2,6
1995	25,9	14,5	131	11	5	137	4,0	3,2	0,8	-18,4	-4,6	-2,6
1997	17,0	9,9	118	12	11	119	3,9	3,1	0,8	-23,5	-5,6	-3,6
Zarobkowe												
1993	15,3	7,7	177	16	9	183	6,8	5,8	1,0	-45,6	-6,7	-4,1
1995	17,0	9,3	179	25	7	197	6,6	5,5	1,1	-59,3	-9,0	-5,0
1997	9,7	5,3	176	25	17	184	6,8	5,7	1,1	-64,0	-9,4	-6,4
Socjalne												
1993	33,4	16,6	196	16	3	209	6,8	5,7	1,1	-70,4	-10,4	-6,5
1995	37,0	20,1	207	8	4	211	6,8	5,6	1,2	-89,1	-13,0	-7,7
1997	15,4	8,6	182	12	17	177	6,3	5,2	1,1	-90,1	-14,2	-9,0
Socjalno-zarobkowe												
1993	49,3	24,3	210	10	2	218	8,5	7,4	1,1	-91,9	-10,8	-6,4
1995	30,4	17,1	179	19	4	195	6,7	5,6	1,1	-82,8	-15,1	-8,6
1997	16,5	9,1	176	15	11	180	7,3	6,2	1,1	-109,1	-14,9	-9,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ.

należności zaobserwowano tylko w gospodarstwach zarobkowych. W ich przypadku cykl należności był dłuższy i wykazywał tendencję rosnącą (16 dni→25 dni), podczas gdy przeciętnie w badanej zbiorowości przyjmował on wartości z przedziału 10 - 12 dni.

Dane tab. 4 wskazują również na niską siłę związku struktury dochodowej z cyklem zobowiązań. Zauważalna jest jednak tutaj wyraźna tendencja do wydłużania czasu regulowania zobowiązań we wszystkich grupach gospodarstw, co automatycznie zmniejsza ich potrzeby w zakresie kapitału obrotowego.

Syntetyczną ocenę zarządzania zapasami, należnościami i zobowiązaniami umożliwia wskaźnik cyklu środków pieniężnych informujący o szybkości zwrotu środków zainwestowanych w majątek obrotowy i możliwościach ich ponownego wykorzystania. Pod tym względem zdecydowanie korzystniej prezentują się gospodarstwa z wysokim lub dominującym udziałem dochodu rolniczego w dochodzie ogólnym. W ich przypadku cykl gotówkowy był znacznie krótszy aniżeli w pozostałych grupach dochodowych i wykazywał przy tym wyraźną tendencję malejącą. Skrócenie tego cyklu wystąpiło także w gospodarstwach uzyskujących główne dochody z innych źródeł. Dynamika zmian była jednak w nich relatywnie słaba a określa ją blisko 2 krotnie dłuższy (1997 r.) czas obiegu gotówki.

Dochody z gospodarstwa rolniczego podobnie różnicują wyodrębnione grupy pod względem czasu odtwarzania składników majątkowych przychodami z produkcji. Przeprowadzone badania wskazują, że w gospodarstwach rolniczych, rolniczo-socjalnych oraz rolniczo-zarobkowych aktywność i sprawność w zakresie wykorzystania zasobów majątkowych była najwyższa a ponadto wzrastała. Z danych empirycznych wynika bowiem, że w 1993 roku odtwarzały one majątek od 3,7 do 5,4 lat, natomiast w roku 1997 cykl ten spadł poniżej 4 lat i mieścił się w przedziale 3,0-3,9 lat. Na znacznie wyższym i w zasadzie stabilnym poziomie kształtowały się te wskaźniki w gospodarstwach o marginalnym znaczeniu dochodu rolniczego. W latach 1993-1997 ich majątek był odtwarzany w praktycznie stałym, 7-8 letnim, cyklu produkcyjnym.

W relatywnie największym stopniu różniły się jednak wyodrębnione grupy pod względem zdolności do generowania zysków z gospodarstwa rolnego. Ocena tej zdolności za pomocą wskaźników rentowności produkcji, majątku i kapitału własnego jest jednoznaczna i wskazuje, że we wszystkich grupach gospodarstw, w których dochód rolniczy miał marginalne lub równorzędne z innymi dochodami znaczenie, działalność rolnicza była nierentowna. Zauważyć można również, że poziom nierentowności w badanym okresie wzrastał i był tym wyższy im mniejszy odsetek w dochodzie ogólnym stanowiły dochody z gospodarstwa rolnego. Ten stan rzeczy stawia ostro celowość prowadzenia przez nie działalności rolniczej. Skala nierentowności w gospodarstwach zarobkowych, socjalnych i socjalno-zarobkowych wydaje się bowiem wskazywać zarówno na marginalny poziom opłaty „czynnika pracy” jak i na generowanie w wielu z nich strat w produkcji rolniczej. Należy sądzić, że ten stan rzeczy ulegać będzie dalszemu pogłębieniu, ponieważ mechanizm rynkowy eliminować będzie tego typu jednostki wytwórczości rolniczej. Rozszerzy on jednak również skalę problemów społecznych. Liczba gospodarstw rolnych o marginalnej randze dochodu rolnego dynamicznie bowiem wzrasta (18%→30%), a jak wskazują przeprowadzone badania, były to gospodarstwa, w których trend rozwojowy sytuacji materialnej miał wyraźnie regresywny charakter.

Podsumowanie

Mechanizm rynkowy prowadzi do zasadniczej zmiany struktury dochodów gospodarstw rolnych. Wzrasta liczba gospodarstw, w których sytuację materialną determinują w głównej mierze świadczenia socjalne oraz dochody z pozarolniczego zarobkowania, maleje natomiast wyraźnie liczba gospodarstw, które warunki egzystencjalne tworzą na bazie produkcji rolniczej. Ten stan rzeczy generuje zarówno pozytywne jak i negatywne skutki. Z jednej strony stwarza on realne przesłanki do formowania się w rolnictwie grupy gospodarstw rolnych, która w obliczu integracji europejskiej będzie zdolna do konkurencji, z drugiej zaś wskazuje na silną polaryzację dochodową gospodarstw i narastające problemy społeczne.

Należy sądzić, że niekorzystne trendy rolnictwa będą prowadzić do wzmocnienia polaryzacji dochodowej gospodarstw rolnych. Oznacza to, że przed polityką społeczno-gospodarczą stoją bardzo trudne w realizacji zadania. Z jednej bowiem strony musi ona stymulować dezagraryzację gospodarki i postęp, z drugiej zaś nie może ona być bierna wobec dramatycznie pogarszającej się sytuacji materialnej coraz większej liczby ludności związanej z wsią i rolnictwem.

Literatura

- Adamowski Z. (1996): *Sytuacja dochodowa rolników polskich w latach 1989-1995*. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 4-5.
- Klepacki B. (1997): *Produkcyjne i ekonomiczne przystosowania gospodarstw prywatnych do zmian warunków gospodarowania*. SGGW, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny (1995, 1996, 1997, 1998). GUS, Warszawa.
- Stańko S., Gralak A. (1998): *Poziom i różnicowanie dochodów ludności użytkującej gospodarstwa rolne*. W: *Ekonomika i organizacja gospodarki żywnościowej*. Zeszyty Naukowe SGGW nr 33, Warszawa.
- Wiśniewska J. (1998): *Problem różnicowania dochodowego rolnictwa w aspekcie integracji Polski z Unią Europejską*. Zeszyty Naukowe WSB nr 4, Poznań.
- Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych (dane jednostkowe stałej zbiorowości 528 gospodarstw z lat 1993-1997). IERiGŻ, Warszawa.
- Zegar J.S. (2000): *Dochody gospodarstw chłopskich w okresie transformacji*. Studia i Monografie 101, IERiGŻ, Warszawa.

Skala i kierunki zmian struktury dochodów indywidualnych gospodarstw rolnych w latach 1993-1997

Streszczenie

W artykule przedstawiono wyniki badań empirycznych nad dochodami gospodarstw rolniczych. Badania mają charakter przekrojowo-dynamiczny i dotyczą gospodarstw objętych w latach 1993-1997 systemem rachunkowości rolnej IERiGŻ.

Uzyskane wyniki wykazały, że mechanizm rynkowy prowadzi do zasadniczej zmiany struktury dochodów gospodarstw rolnych. Wzrasta liczba gospodarstw, w których sytuację materialną determinują świadczenia socjalne oraz dochody z pozarolniczego zarobkowania, maleje natomiast liczba gospodarstw tworzących warunki egzystencjalne na dochodach z produkcji rolniczej. W świetle przeprowadzonych badań należy przewidywać dalsze wzmocnienia polaryzacji dochodowej gospodarstw rolnych. Oznacza to, że przed polityką społeczno-gospodarczą stoją bardzo trudne w realizacji zadania. Z jednej bowiem strony musi ona stymulować dezagraryzację gospodarki i postęp, z drugiej zaś nie może ona być bierna wobec dramatycznie pogarszającej się sytuacji materialnej coraz większej liczby ludności związanej z wsią i rolnictwem.

The scale and directions of changes of private farms income in years 1993 - 1997

Summary

In the article the results of empirical research on private farms incomes are presented. The research have through-dynamic character and concentrates on the farms comprised of the IERiGŻ system of agriculture accountancy in years 1993 - 1997.

The results of the research showed, that market mechanism leads to a fundamental change of the private farms income structure. The number of farms, where material status is determined by social security or depends on non-agriculture sources of income grows. In the contrary the number of farms, where existential conditions base on incomes from agriculture production decreases. On the basis of the research further polarization of private farms incomes could be predicted. That means, that the social-economic policy encounters difficult tasks to deal with. From one side it has to stimulate the decrease of role of agriculture in economy and promote its advancement. On the other hand it cannot be passive against dramatically worsening material status of growing number of people associated with rural areas and agriculture.

PIOTR J. SENKUS

Ubezpieczenia rolnicze w USA jako narzędzie zabezpieczenia dochodów rolniczych

Wstęp

Ustabilizowanie dochodów rolniczych stanowi jeden z częściej zgłaszanych pod adresem rządu postulatów rolniczych związków zawodowych oraz coraz większej części społeczeństwa mieszkającego na wsi. Postulat ten zazwyczaj oznacza wezwanie rządu do podjęcia różnych form interwencji rynkowej. W efekcie, dyskusje wokół stabilizowania rolniczych dochodów prowadzą do negocjacji na temat poziomu cen minimalnych i rozmiarów skupu interwencyjnego. Ten sposób myślenia, w jakiejś mierze wywodzący się z idei i praktyki wspólnej polityki rolnej Unii Europejskiej, nieuchronnie prowadzi do konstatacji, że możliwości działania rządu – przede wszystkim ze względów finansowych – są bardzo ograniczone. Problem stabilizowania dochodów rolniczych może wydawać się nierozwiązywalny, a rolnicy skazani na niepewność i wysokie ekonomiczne ryzyko decyzji gospodarczych.

Tło ubezpieczeń rolniczych

Rolnictwo to sektor poddany nieustannym stresom, charakteryzujący się szczególnym rodzajem ryzyka. W sytuacji, gdy normalny przemysł spotyka się przeważnie tylko z jednym rodzajem trudności związanym z zapewnieniem zasobów i możliwością sprzedaży wyprodukowanych towarów, rolnictwo zмага się dodatkowo z trudnościami zależnymi od klimatu, pogody i ekologii.

W przeciwieństwie do produktów pochodzenia rolniczego, produkty przemysłowe przeznaczone do codziennego użytku produkowane są w budynkach fabrycznych, które dobrze zabezpieczają przed wpływami środowiska. Pola uprawne natomiast mogą być zniszczone w każdym czasie pomiędzy zasiewami i zbiorami przez naturalne czynniki takie jak i gradobicie, wichury, wymarzenie, choroby czy zwierzęta. Ponadto wspomniane wyżej czynniki destrukcyjne mogą występować jednocześnie, a prawdopodobieństwo wystąpienia oraz ich częstotliwość trudno jest oszacować nawet wtedy, gdy są one znane jako pojedyncze zjawiska.

Oprócz przyrodniczego ryzyka – ryzyka produkcyjnego, związanego z charakterem produkcji rolniczej do najbardziej znaczących można zaliczyć ryzyko cenowe powodowane na przykład przez różne procesy ekonomiczne takie jak postępująca globalizacja, liberalizacja handlu w gospodarce światowej czy zmiana upodobań konsumentów.

W praktyce funkcjonują różnego rodzaju narzędzia mające służyć minimalizacji ryzyka:

- *Strategie on-farm* – skupione głównie na zarządzaniu gospodarstwem; prowadzenie produkcji obciążonej małym stopniem ryzyka, wyborem upraw o krótkim cyklu produkcji; utrzymywanie płynności finansowej oraz dywersyfikacja produkcji rolniczej. Strategie te, choć obecnie dość często wykorzystywane w niektórych krajach (m. in. w Polsce) nie będą się rozpowszechniały ze względu na specjalizację gospodarstw. Od 1975 do 1997 roku udział niewyspecjalizowanych farm w Europie spadł z 35 do 17%¹;
- *Strategie podziału ryzyka* – włączając w to tworzenie grup marketingowych, kontraktację, integrację pionową, obrót giełdowy transakcjami „futures” i „options”, udział w funduszach towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych oraz korzystanie z ubezpieczeń komercyjnych;
- *Dywersyfikacja dochodów* – dokonywana poprzez pozyskiwanie dochodów ze źródeł pozarolniczych;
- *Pomoc doraźna* – bazowanie na pomocy ze strony państwa i organizacji pozarządowych gospodarczych w przypadku wystąpienia klęsk żywiołowych.

W dalszej części opracowania skupiono się na przeglądzie oferty ubezpieczeń rolniczych mieszczących się w ramach strategii podziału ryzyka w wybranych krajach świata.

System gospodarczych ubezpieczeń rolniczych w Polsce

Rzeczywistość różni się drastycznie od stawianych wcześniej postulatów. Ubezpieczenia nie zapewniają zabezpieczenia dochodu rolnika, a sami rolnicy skłonni są bardziej oczekiwać doraźnej pomocy w przypadku wystąpienia klęski żywiołowej niż myśleć o ubezpieczeniu, czy też profilaktyce. Biorąc za przykład ubezpieczenia obowiązkowe: „Ubezpieczenie budynków od pożaru”; „Ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej rolnika”, to według przedstawicieli firm ubezpieczeniowych nie posiada ich połowa rolników. Dokładnych danych o liczbie gospodarstw, które nie wykupiły ubezpieczenia OC lub „ubezpieczenia budynków wchodzących w skład gospodarstwa od ognia i innych zdarzeń losowych” nie ma. Dlatego też towarzystwa ubezpieczeniowe same próbują oszacować, ilu rolników polis takich nie wykupiło.

¹ „Risk management tools for EU agriculture”, 2001.

Przykładowa oferta ubezpieczeń dla rolnictwa w Polsce w 2000 roku

Tabela 1

Ubezpieczenie	Rodzaj ubezpieczenia	Kwota składki
Obowiązkowe OC	Odpowiedzialność cywilna z tytułu prowadzenia gospodarstwa rolnego	2 zł za każdy posiadany hektar gruntów rolnych
Obowiązkowe ubezpieczenie budynków wchodzących w skład gospodarstw rolnych od ognia i innych zdarzeń losowych	Budynki mieszkalne Budynki inwentarskie Stodoły Kórniki	0,12% wartości budynków 0,15% wartości budynków 0,20% wartości budynków 0,30% wartości budynków
Ubezpieczenia upraw	Zboża: rzepak, warzywa – gradobicie – przzimowanie – przymrozki wiosenne – ogień – powódź	1,2% 2,0% 1,5% wartości upraw 6,0% 12,0% wartości upraw 0,8% 0,8% 0,5% wartości upraw 0,4% 0,4% wartości upraw 6,0% 6,0% 5,5% wartości upraw
Ubezpieczenie maszyn rolniczych	Ogień i inne zdarzenia losowe Kradzież z włamaniem i rabunek Zniszczenie w czasie transportu OC za szkody spowodowane użytkowaniem maszyn	1,0% wartości maszyny 1,25% wartości maszyny 1,25% wartości maszyny 0,5% sumy gwarancyjnej
Kompleksowe ubezpieczenie mienia ruchomego i ziemiołódów	Ubezpieczenie narzędzi, sprzętu rolniczego i maszyn rolniczych Ubezpieczenie pasz, środków ochrony roślin, nawozów, klatek dla zwierząt Ubezpieczenie zwierząt gospodarskich Ubezpieczenie ziemiołódów	0,3 - 0,8% wartości mienia 0,3 - 0,8% wartości mienia 0,3 - 0,7% wartości mienia 0,4 - 0,7% wartości mienia
Ubezpieczenie zwierząt gospodarskich	Konie Trzoda chlewna Bydło	5,0 - 12,0% wartości zwierząt 2,0 - 6,0% wartości zwierząt 7,0 - 8,0% wartości zwierząt

Źródło: T.U. Agropolisa S.A.

Danych takich nie posiada również Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny (UFG), który w przypadku spowodowania szkody przez rolnika nieposiadającego polisy OC wypłaca odszkodowanie. W 1998 r. do Funduszu Gwarancyjnego wpłynęło około 300 wniosków o wypłatę odszkodowania za rolnika nieposiadającego obowiązkowego ubezpieczenia, a do połowy roku 1999 wpłynęło około 99 takich wniosków. Należy podkreślić, że dane te nie odzwierciedlają skali zjawiska nie kupowania polisy OC z tytułu prowadzenia gospodarstwa rolnego. Do UFG zwracają się, bowiem tylko osoby poszkodowane. Fundusz zna więc tylko liczbę wypadków spowodowanych przez rolników nieposiadających polisy. Jeśli ktoś nie wykupi obowiązkowego ubezpieczenia i nie spowoduje szkody wówczas nikt o braku polisy nie zostaje poinformowany.

Procentowy udział polis w portfelu działu II w latach 1998 - 1999

Tabela 2

Wyszczególnienie	Struktura zebranej składki				Struktura wypłaconych odszkodowań			
	1998		1999		1998		1999	
	100,0		100,0		100,0		100,0	
Ogółem bezpośrednie	100,0		100,0		100,0		100,0	
Obowiązkowe	39,4	100,0	37,5	100,0	41,2	100,0	37,3	100,0
OC rolników	0,2	0,6	0,2	0,6	0,2	0,6	0,2	0,5
Budynków w gospodarstwach rolnych	2,1	5,3	2,1	5,6	1,7	4,2	1,7	4,5
OC komunikacyjne	37,0	93,9	35,0	93,4	39,3	95,2	35,3	94,9
Pozostałe	0,1	0,2	0,2	0,4	0,0	0,0	0,0	0,1
Dobrowolne	60,6		62,5		58,8		62,7	
Majątkowe	55,7	100,0	57,2	100,0	55,3	100,0	59,4	100,0
– casco komunikacyjne	32,6	58,5	32,5	56,7	37,6	68,1	39,6	66,6
– casco lotnicze, morskie i śródlądowe	0,7	1,3	0,6	1,0	0,6	1,0	0,5	0,9
– przedmioty w transporcie	1,1	1,9	0,9	1,5	0,4	0,7	0,5	0,8
– szkody spowodowane żywiołami	7,7	13,8	7,5	13,1	6,7	12,1	5,6	9,5
– pozostałe szkody rzeczowe	7,3	13,1	7,0	12,3	5,4	9,8	6,6	11,1
– odpowiedzialność cywilna ogólna	3,6	6,5	5,7	10,0	3,2	5,8	4,6	7,8
– finansowe	1,6	2,8	1,7	2,9	0,5	1,0	0,7	1,2
– różne ryzyka finansowe	0,5	1,0	0,7	1,3	0,4	0,8	0,8	1,3
– ochrona prawna	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
– świadczenia pomocy w podróży	0,6	1,0	0,7	1,1	0,4	0,7	0,5	0,8
Osobowe	4,9	100,0	5,3	100,0	3,5	100,0	3,4	100,0
– wypadki i choroby zawodowe	4,0	81,3	1,0	81,2	2,8	80,8	2,7	79,6
– choroby	0,9	18,7	4,3	18,8	0,7	19,2	0,7	20,4
Ubezpieczenia komunikacyjne	69,5		67,5		76,9		74,9	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, 2000.

Należy dodać, że faktu posiadania polisy OC przez rolników nikt właściwie nie sprawdza. Niektóre starostwa obiecały wprowadzić UFG, że to zrobią. Trudno sobie jednak wyobrazić, by władze samorządowe zdecydowały się sprawdzać kto polisę wykupił, a kto nie. Warto podkreślić, że składka roczna za polisę obowiązkowego ubezpieczenia OC rolników z tytułu prowadzenia gospodarstwa rolnego nie jest wysoka. Z reguły wynosi ona w zależności od towarzystwa od 1 do 3 zł od hektara.

Kolejny problem dotyczy rolniczych ubezpieczeń dobrowolnych gdyż z danych towarzystw ubezpieczeniowych wynika, że funkcjonują one w zasadzie tylko w odniesieniu do upraw objętych kontraktacją, a w pozostałych przypadkach są zjawiskiem marginalnym. Najczęściej wymienianym powodem nie ubezpieczania się rolników jest wysoki koszt ubezpieczenia. Kolejny powód to fakt, iż oferta ubezpieczeń rolniczych w Polsce jest mało urozmaicona, chodzi tu w szczególności o sposób obliczania sumy ubezpieczenia, która ustalana jest na podstawie nakładów poniesionych na założenie upraw. Wiele do życzenia pozostawiają też same produkty ubezpieczeniowe, brak jest ubezpieczeń zabezpieczających dochód

rolnika; w ofercie wielu firm ubezpieczeniowych wciąż funkcjonuje „ubezpieczenie koni pociagowych od padnięcia”. Przykładową ofertę zamieszczono w tabeli 1. W Polsce nie funkcjonuje wreszcie zintegrowany system współpracy pomiędzy rządem, a towarzystwami ubezpieczeń w celu popularyzacji ubezpieczeń rolniczych. Sami rolnicy natomiast przyzwyczaili się do roszczeniowej postawy wobec rządu w obliczu klęsk żywiołowych, czego najlepszym przykładem może być seria ostatnich powodzi. Z tych też przyczyn ubezpieczenia rolnicze ogółem stanowiły w 1999 roku tylko ok. 6,2% portfela ubezpieczeniowego działu II (tabela 2), a ich udział od 1991 roku ciągle spadał².

Pocieszającym może być jedynie fakt, iż Polska jest jednym z wielu krajów zmagających się z problemem niedostatecznie rozwiniętego systemu ubezpieczeń rolniczych.

Ubezpieczenia rolnicze w Unii Europejskiej

Do tej pory sposobem Unii Europejskiej na minimalizację ryzyka produkcyjnego oraz zapewnienie dochodów rolniczych była zdecydowana polityka interwencyjna i prosubsydyjna. Działania te w dłuższym okresie czasu wywołały jednak skutek odwrotny. Gwarantowane wysokie ceny oraz gwarantowany zbyt na produkty zachęcały farmerów do nadmiernej intensyfikacji produkcji. Proces taki doprowadził do szeregu niepożądanych efektów m. in.: a) powstała olbrzymia nadwyżka produkcji rolniczej, b) rolnicy przyzwyczajeni do gospodarowania w warunkach pewności stracili zdolność przetrwania w warunkach ryzyka, c) szybko wzrosły nakłady na dotacje do produkcji rolnej oraz koszty zagospodarowania nadwyżki produkcyjnej stając się jedną z najbardziej znaczących pozycji w budżecie Unii Europejskiej.

Przyczyny te, a w szczególności zwiększający się koszt prowadzenia „Wspólnej Polityki Rolnej” (CAP) skłoniły Komisję Europejską do poszukiwania alternatywnych form zabezpieczania dochodów rolniczych, czego efektem stał się program zamiany subsydiów i dopłat na efektywny system ubezpieczeń zabezpieczających nie tylko ryzyko produkcyjne, ale także ryzyko cenowe. System ten miałby w przyszłości zastąpić CAP.

Pomimo, iż dostrzeżono potrzebę reformy obecnie funkcjonującego systemu, to nie zdążono, z małymi wyjątkami, opracować i wdrożyć nowoczesnej oferty ubezpieczeń rolniczych, a obecnie oferowane produkty przypominają bardzo produkty ubezpieczeniowe przytoczone przy okazji omówienia rynku polskiego. W Hiszpanii i Portugalii próbuje się natomiast wprowadzić system podobny do funkcjonującego od 1996 roku w USA systemu ubezpieczeń rolniczych.

² „Insurance in Eastern Europe...”, Sigma, Swiss Re, Nr 8/1996.

Charakterystyka programów w ramach systemu ubezpieczeń rolniczych w USA

Obecnie wiadomo, że kiedy w latach 1974 – 1980 w USA stosowana była doraźna pomoc przy likwidacji skutków klęsk żywiołowych dla zabezpieczenia rolnictwa przed ekonomiczną ruiną uderzało to w znaczący sposób w finanse, strukturę i sens działania sektora ubezpieczeń rolniczych³. Pomoc stosowana „*ad hoc*” powodowała również, że farmerzy „zachęceni” byli do zaniedbywania swojej odpowiedzialności w zarządzaniu ryzykiem produkcyjnym. Doprowadziło to do stanu gdzie niemalże wszelkie ryzyka pokrywane były z budżetu, a towarzystwa ubezpieczeń zredukowały gamę ubezpieczanych oferowanych produktów. Stan taki zmusił w końcu rząd USA do opracowania i wdrożenia w połowie lat osiemdziesiątych nowego systemu ubezpieczeń rolniczych. Dostosowany jest on do indywidualnych potrzeb farmerów prowadzących działalność w określonych stanach i określoną produkcję rolniczą.

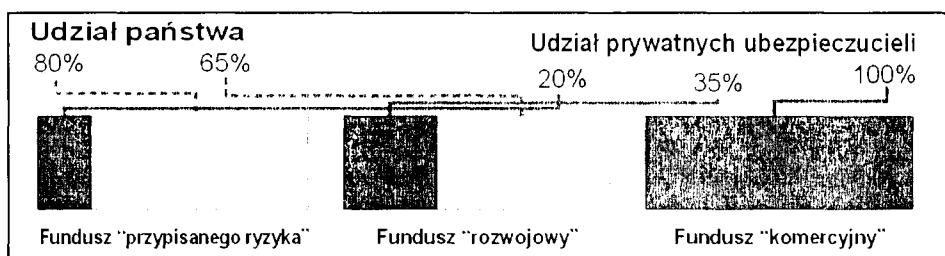
System obejmuje kilka programów, których cechą wspólną jest założenie, że farmer musi zrozumieć, iż jego działalność powinna stać się bardziej dochodowa, a zysk pochodzić z działalności rynkowej, a nie z dopłat i subsydiów.

Wszystkimi programami ubezpieczeniowymi administruje Risk Management Agency (RMA) – Agencja Zarządzania Ryzykiem. RMA stanowi jedną z agend United States Department of Agriculture (USDA), Federalnego Departamentu Rolnictwa USA. Poza swą centralą RMA posiada 10 biur regionalnych. W imieniu RMA na polu ubezpieczeń działa Federal Crop Insurance Corporation (FCIC) – Federalna Korporacja Ubezpieczenia Plonów. Misją FCIC jest wspieranie rozwoju gospodarczego i stabilizowanie rolnictwa poprzez system ubezpieczania plonów, jak również przez dostarczanie środków na badania i doświadczenia przydatne w celu ustanawiania i rozbudowy takiego właśnie systemu. W praktyce funkcjonowanie systemu zapewniają działające na zasadach komercyjnych towarzystwa ubezpieczeniowe, które przystąpiły do specjalnego programu finansowania zawierając umowy z FCIC.

- MPCİ – Multi Peril Corp Insurance – MPCİ może być skutecznym zabezpieczeniem dochodów farmera w przypadku wystąpienia drastycznego spadku produkcji, lub stanowić formę zabezpieczenia transakcji terminowych. W ramach MPCİ istnieją trzy fundusze różniące się udziałem państwa w asekuracji ryzyka rolniczego (rysunek 1) a) Fundusz przypisanego ryzyka – ubezpieczyciele przypisują część ryzyka, przy którym występuje największe prawdopodobieństwo strat. Fakt, iż zakłady ubezpieczeniowe pokrywają tylko małą część odszkodowań powoduje, że poniesienie przez nie strat w sektorze ubezpieczeń rolniczych jest mało prawdopodobne. b) Fundusz rozwojowy – farmy oraz

³ Roczny koszt pomocy w badanym okresie wynosił średnio 436 milionów USD rocznie.

Rysunek 1. Różne fundusze w amerykańskim systemie MPCl



Źródło: Opracowanie własne na podstawie literatury [24, 27].

uprawy, które mogłyby powodować straty w zakładach ubezpieczeniowych nie mogą być ubezpieczone na warunkach komercyjnych, dlatego też poziom wypłaty odszkodowań przez prywatne zakłady ubezpieczeniowe ustalono na 35%. c) Fundusz komercyjny – farmy oraz uprawy, w których istnieje bardzo małe prawdopodobieństwo generowania strat dla zakładów ubezpieczeniowych mogą być ubezpieczane na w pełni komercyjnych zasadach. W takim przypadku udział prywatnych zakładów ubezpieczeń w wypłacie odszkodowań waha się pomiędzy 50-100%.

- W ramach przedstawionych funduszy istniejące opcje ubezpieczenia podzielono na dwie grupy: A) Catastrophic Coverage (CAT – 50/55) – niski koszt ubezpieczenia zachęca farmerów do wykupienia minimalnej stawki ubezpieczenia, ale gwarantuje ona tylko wypłatę 55% wartości strat i to tylko wtedy, gdy przekroczą one poziom 50% produkcji; B) Buy-Up Coverage – kolejne opcje umożliwiają farmerom, za dodatkową opłatą wybór poziomów zabezpieczenia od 50 do 85% i ustalenia sumy ubezpieczenia do 100% wartości uprawy. Warunkiem skutecznego zabezpieczenia przed następstwami nagłych spadków w produkcji rolniczej jest prowadzenie „historii produkcji” (APH). Średnia produkcji z minimum ostatnich czterech lat staje się podstawą do oszacowania wielkości odszkodowania. Brak własnych danych dotyczących produkcji nie wyklucza możliwości zawarcia ubezpieczenia, lecz może spowodować, że jako podstawę do obliczenia wartości odszkodowania przyjmuje się średnie wielkości produkcji w regionie, a co za tym idzie odszkodowanie może się zmniejszyć nawet o 50%. Ubezpieczane ryzyko zmienia się w zależności od rodzaju uprawy i stanu. MPCl zabezpiecza przed klęskami spowodowanymi następującymi czynnikami:
- zła pogoda;
 - ogień,
 - gradobicie;
 - wichura;
 - choroby roślin;
 - plagi owadów;
 - trzęsienia ziemi;
 - dzikie zwierzęta.
- MPPlus – Market Price Plus – program pomyślany jako dopełnienie MPCl pozwalające farmerom bardziej elastycznie zarządzać kosztami produkcji. Wykupienie tej opcji pozwala podnieść wartość bazową niektórych upraw o ile objęte są one programem MPCl.

- CRC – Corp Revenue Coverage – program stworzony na bazie MPCCI, pozwala zabezpieczyć dochody farmera przed nagłym spadkiem cen, niskimi plonami, lub kombinacją tych dwóch czynników. Gwarancję dochodów w CRC stanowi wybrany przez farmera poziom ubezpieczenia dochodów pomnożony przez wyższą jedną z dwóch wartości: • iloczynu powierzchni i plonu w gospodarstwie oraz ceny bazowej; • iloczynu powierzchni i plonu w gospodarstwie oraz ceny z okresu zbiorów. CRC wykorzystuje zatem dwie ceny dla pomiaru stopnia zmienności cen. Cena bazowa służy do określenia wstępnej gwarancji cenowej. Cena z okresu zbiorów służy do ustalenia wartości zbiorów w celu wyliczenia dla porównania z wartością gwarantowaną i do ewentualnej weryfikacji gwarantowanego poziomu dochodów w sytuacji, gdyby okazał się on wyższy niż przy użyciu ceny bazowej. Ceny do ubezpieczenia CRC są ustalane w oparciu o średnią ważoną (wagę stanowi wielkość obrotu danym produktem) cen dziennych dla produktu objętego ubezpieczeniem. Posiadacze polisy ubezpieczeniowej CRC nabywają prawa do odszkodowania, gdy wartość uzyskanej produkcji (z uwzględnieniem współczynnika poziomu ubezpieczenia) liczona po cenach okresu zbiorów jest niższa niż wartość gwarantowana. Wahania cenowe pomiędzy ceną bazową i ceną okresu z zbiorów są z założenia ograniczone i na przykład dla roku 1999 nie mogły przekroczyć 2 USD dla pszenicy, 3 USD dla soi, 0,70 USD dla bawełny. W celu zapewnienia atrakcyjności ubezpieczenia, stosowane są dotacje federalne podobnie jak w przypadku MPCCI. Farmerzy otrzymują dopłatę do opłacanych składek z tytułu ubezpieczenia. Natomiast firmom ubezpieczeniowym rząd wypłaca subsydia, które mają na celu pokrycie ponoszonych przez nie kosztów administracyjnych związanych z utrzymaniem tego systemu oraz refunduje większość strat, jakie pojawiają się w niektórych latach. Z punktu widzenia rządu federalnego koszty wspierania tego systemu zawierają następujące składniki: (dopłaty do składek farmerów, które są wypadkową wartości odszkodowań wypłacanych farmerom, kiedy wystąpią masowo straty kwalifikujące się do płatności oraz zysków; gdy takich wypłat jest niewiele wówczas ewentualne zyski (nadwyżka operacyjna), podobnie jak straty, są dzielone z prywatnymi towarzystwami ubezpieczeniowymi, • wydatki administracyjne, jakie wynikają z programu, w tym zwrot kosztów administracyjnych i operacyjnych ponoszonych przez prywatne towarzystwa ubezpieczeniowe oraz płace dla personelu i inne wydatki ponoszone przez RMA. O ile MPCCI bierze pod uwagę tylko wielkość straty i cenę bazową ustalaną na podstawie średnich obrotów na giełdach towarowych, to CRC ma na uwadze także spadek dochodów farmera powyżej tego, który może zostać spowodowany przez normalne ryzyko produkcyjne (Plon bazowy).
- RA – Revenue Assurance – idea i zasady funkcjonowania tego programu są w zasadzie takie same jak w przypadku CRC. Pokrywa on dodatkowo ryzyko związane ze wzrostem kosztów zbiorów.

- CRC Plus – Corp Revenue Coverage Plus – jest to opcja programu CRC która za dodatkową opłatą pozwala podnieść Minimalną Wielkość Gwarantowaną (MWG). Niskie ceny w okresie siewu mogą powodować, że Minimalna Wielkość Gwarantowana nie pokryje rzeczywistych kosztów produkcji lub utrudni osiągnięcie celów marketingowych. Korzyści: pozwala ustalić MWG przed zasiewami i gwarantuje przychód ustalony na podstawie MWG w okresie zbiorów, zabezpiecza przed ryzykiem spadku cen i plonów (spadek plonów nie jest konieczny do wypłaty odszkodowania), do oszacowania średniej wielkości produkcji z ostatnich lat używa się APH, w przypadku braku dokumentacji ceny ustalane są na podstawie notowań giełd towarowych. Stosowane są dopłaty z agencji rządowej. Pewna ochrona pozwala farmerom na stosowanie agresywnych strategii marketingowych.
- CHC – Corp Hail Coverage – Jest to program ubezpieczeniowy dedykowany farmerom zamieszkającym w Stanach, gdzie bardzo często występuje gradobicie. Stanowi ono dodatek do tradycyjnego ubezpieczenia MPCİ lub nowszego CRC. Pozwala ono zagwarantować wypłatę odszkodowania oszacowanego w oparciu o faktyczną wartość rynkową uprawy a nie w oparciu o MWG. W czasie, gdy MPCİ chroni przed stratami spowodowanymi spadkiem średniej produkcji na farmie, CHC pozwala ubezpieczyć indywidualnie nawet pojedynczy akr uprawy do wysokości faktycznej wartości rynkowej uprawy. Różnicę w wysokości odszkodowania widać najlepiej na przykładzie w tabeli 3.

Tabela 3

Różnica pomiędzy CHC a MPCİ

Spadek produkcji	5%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	75%	100%
Pokrycie szkód w MPCİ	0%	0%	0%	5%	15%	25%	35%	50%	75%
Pokrycie szkód w CHC	0%	20%	60%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Źródło: Crop Insurance Solutions – American Agrisurance, 1999 [30].

- NP – Named Peril – jest to w pełni prywatny program ubezpieczenia rolniczego pozwalający farmerom na ubezpieczenie upraw, które nie są objęte programami wspomaganimi przez rząd (np.: MPCİ). Pozwala on ubezpieczyć uprawy od następstw zmian pogody w okresie indywidualnie wybranym przez farmera. Okres ubezpieczenia dobierany jest tak, aby jak najmniejszym kosztem zapewnić największą ochronę. Ustala się go na podstawie szczegółowych danych meteorologicznych o przebiegu pogody, dostępnych w poszczególnych regionach kraju.
- IP – Income Protection – jest to pilotażowy program wprowadzony w 1996 r. dla ograniczonej liczby regionów i ograniczonej liczby upraw. Pozwala on na zabezpieczenie przed spadkiem dochodów brutto farmera spowodowanych spadkiem cen lub plonów. Został on opracowany w oparciu o funkcjonujący

wcześniej plan ubezpieczeniowy MPCl. Dane potrzebne do oszacowania wielkości produkcji podobnie jak w przypadku MPCl brane są z historii produkcji gospodarstwa (APH), natomiast cena potrzebna do oszacowania gwarantowanego dochodu ustalana jest na podstawie ceny zamknięcia transakcji „futures” w obrocie giełdowym. Wartość odszkodowania ustalana jest poprzez pomnożenie obszaru upraw, wielkości plonów, przewidywanej ceny, i współczynnika pokrycia szkód (I). Odszkodowanie jest wypłacane, kiedy przychód z okresu zbiorów różni się od przychodu gwarantowanego.

- GRP – Group Risk Plan – Został przygotowany jako zabezpieczenie ryzyka wystąpienia dużych strat w danym regionie. Program ten jest przeznaczony dla farm, których plony z akra uprawy oscylują wokół średniej krajowej, gdyż na jej podstawie szacowane jest ewentualne odszkodowanie. Jest to plan skuteczny jedynie w przypadku ubezpieczenia ryzyka, które ma charakter regionalny lub krajowy. Gwarantuje w takim przypadku uzyskanie większego ubezpieczenia niż w przypadku MPCl. Natomiast, jeśli ryzyko występuje lokalnie to program ten nie daje prawie żadnego ubezpieczenia.

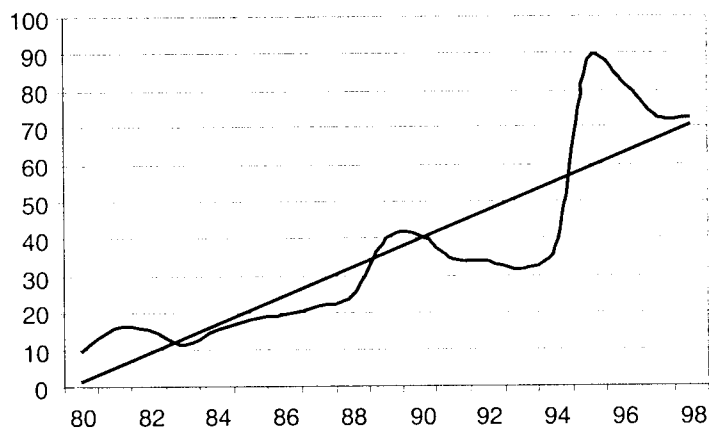
Teoretyczne założenia systemu przedstawiają się obiecująco, system jest przejrzysty i elastyczny, a partycypacja państwa w programie pozwala na znaczne zmniejszenie kosztów ubezpieczenia, przez co staje się ono powszechne. Interującym aspektem jest również fakt jak wygląda realizacja tego programu w praktyce.

Statystykę programu ubezpieczeń przedstawiono na podstawie programu ubezpieczenia MPCl. Ilość polis ubezpieczeniowych wzrosła z poniżej 5 000 w roku 1980 do ponad 15 000 w roku 1998. Ten znaczący wzrost spowodowany był głównie stopniowym obejmowaniem tym systemem większości Stanów. Zwiększa się także od 1980 roku udział uprawnionych farmerów w programie – wzrósł on z poziomu 9,6% w 1980 r. do 72,7% w 1998 r. (wykres 1). Systematycznie maleje także liczba farmerów wybierających podstawowe ubezpieczenie „CAT” z 46,1% uprawnionych do udziału w programie w roku 1995 do 24,6% w roku 1998. Wzrasta natomiast liczba farmerów kupujących ubezpieczenia w ramach opcji „Buy-up” z 42,4% w 1995 r. do 48,1% w 1998 r., lecz wzrost ten nie wystarczył, aby utrzymać poziom w całym systemie.

System ubezpieczeń rolniczych w całościowym rozrachunku od roku 1991 jest nierentowny, a średni współczynnik szkodowości w tym okresie wyniósł 1,47. Oznacza to, że na 1 dolara zebranej składki przypada 1,47 dolara odszkodowania, jednak udział prywatnych zakładów ubezpieczeń w finansowaniu systemu ubezpieczeń rolniczych wzrasta od 67,1% w 1992 r. do 75% w 1998 r. W roku 1998 udział ten przekroczył nawet 84%.

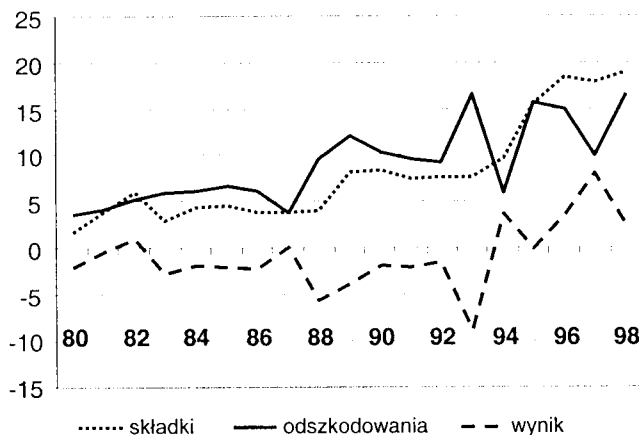
Wykres 2 przedstawia finanse systemu MPCl w latach 1980 – 1998. Widoczne są na nim trzy wyraźne trendy: • wyraźnie wzrasta wartość składki; • wzrasta wartość wypłacanych odszkodowań, • lecz wolniej niż wartość składki); • od 1994 roku system jest właściwie samowystarczalny ekonomicznie, a nawet zaczyna przynosić zyski.

Wykres 1. Udział uprawnionych farmerów w programie MPCl w latach 1980 - 1998



Źródło: Opracowanie własne na podstawie literatury.

Wykres 2. Finanse programu MPCl w latach 1980 - 1998



Źródło: Opracowanie własne na podstawie literatury.

W 1998 r. zebrana składka wyniosła 1 874,9 mln USD, a wydatki na odszkodowania wyniosły 1 651,8 mln USD. Dało to dodatni wynik brutto w wysokości 223,1 mln USD.

Wydatki administracyjne jakie wynikają z programu, w tym zwrot kosztów administracyjnych i operacyjnych ponoszonych przez prywatne towarzystwa ubezpieczeniowe oraz płace dla personelu i inne wydatki ponoszone przez koordynatora wyniosły w 1998 roku 43,8 miliona USD.

Aspekty finansowe, czy to oceniane z punktu widzenia potencjalnych korzyści dla farmerów, czy też kosztów ponoszonych przez administrację federalną, nie są jedynymi elementami na jakie warto zwrócić uwagę analizując ten system. Sprawą

Tabela 4

Porównanie programów w amerykańskim systemie ubezpieczeń rolniczych

Cechy	MPCI	CRC	CHC	NP	IP	GRP	RA
Dofinansowanie państwa	x	x	x		x	x	x
Limitowane, co do regionów i upraw	x	x	x		x	x	x
Ubezpieczone ryzyko produkcyjne	x	x	x	x	x	x	x
Ubezpieczone ryzyko niskich cen		x			x		x
Zabezpiecza przed wzrostem kosztów zbioru							x
Suma ubezpieczenia ustalana na podstawie APH	x	x	x	x			x
Suma ubezpieczenia ustalana na podstawie średnich plonów w regionie	(x)	(x)	(x)	(x)	(x)	x	
Suma ubezpieczenia ustalana na podstawie transakcji giełdowych					x		
Możliwość uzyskania odszkodowania wysokości 100% ceny rynkowej			x				
Możliwość ubezpieczenia pojedynczego akra uprawy				x			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie literatury (x – cecha występuje; (x) – cecha jako opcja).

istotną jest m.in. wzrastająca świadomość farmerów, że są w stanie zarządzać ryzykiem ekonomicznym w rolnictwie i wpływać na stabilizowanie dochodów, a w konsekwencji coraz bardziej muszą poczuwać się do odpowiedzialności za uzyskiwane wyniki gospodarowania.

Zwłaszcza ten ostatni element wydaje się nieodzowny do zmiany rozpowszechnionej postawy, że rząd powinien gwarantować ceny, organizować skup produkcji, a następnie pozbywać się jej nadwyżek w sposób nie destabilizujący rynku.

Alternatywne systemy ubezpieczeń

Innym rozwiązaniem w efektywnym zarządzaniu jest utworzenie funduszu ubezpieczeń wzajemnych. Do dnia dzisiejszego takie inicjatywy funkcjonowały bez jakiegokolwiek pomocy ze strony państwa. U ich podstaw leży idea, iż grupa ludzi narażona na podobne ryzyko gromadzi pieniądze (składki ubezpieczeniowe) w fundusz (wzajemny), który wspiera członków, ponoszących stratę. Aby zwiększyć ilość uczestników tego programu oraz zmniejszyć przeciętne koszty dla farmera można ten program uczynić obowiązkowym.

Działalność takich funduszy znana jest w zasadzie na całym świecie, uczestnictwo w nich oparte jest o przynależność do danej grupy producentów np.: „Stowarzyszenie producentów buraka cukrowego” lub miejsce zamieszkania np.: fundusze regionalne. Dobrą praktyką mogłoby być także tworzenie funduszy ubezpieczeń w oparciu o funkcjonujące lub organizowane grupy producenckie.

Podsumowanie

Produkcja rolnicza obciążona zostaje coraz większym udziałem ryzyka. Rosnąca presja ekonomiczna skłania farmerów do coraz węższej specjalizacji produkcji w celu osiągnięcia jak najlepszych efektów gospodarowania. Wąska specjalizacja wyklucza natomiast możliwość samozabezpieczenia się farmera i zmusza go do poszukiwania różnych form zabezpieczenia produkcji poza gospodarstwem. W takim przypadku farmer może skorzystać z różnych form zabezpieczenia: szukać zatrudnienia lub dodatkowej pracy poza gospodarstwem; współtworzyć fundusz ubezpieczeń wzajemnych, przystąpić do któregoś z działających lub skorzystać z oferty działających na rynku firm ubezpieczeniowych; czy wreszcie bazować tylko na pomocy społeczeństwa w razie wystąpienia szkody. O ile ostatnia możliwość nie wymaga od farmera żadnego wysiłku związanego z prowadzeniem profilaktyki, to w razie wystąpienia szkody wywołuje postawy roszczeniowe wobec państwa, Państwo z kolei szukając środków na zabezpieczenie roszczeń sięga do funduszy zarezerwowanych dla innych celów, powodując w konsekwencji różnego rodzaju konflikty społeczne. Podobny mechanizm i konsekwencje spotykane są w przypadku gwarantowania dopłat do produkcji, jeśli finansowanie systemu jest zachwiane, to naruszane są inne fundusze w celu wypełnienia zobowiązań wobec farmerów. Należy nadmienić, że postawa taka przeważnie nie powoduje, iż szkoda zostanie naprawiona w 100% przez państwo.

Z punktu widzenia farmerów, a także państwa najlepszym wyborem staje się przystąpienie do towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych lub skorzystanie z oferty innych firm ubezpieczeniowych. Co prawda farmer musi zaangażować pewne środki w celu wniesienia składki, ale gwarantuje sobie tym samym pewność likwidacji szkód w razie ich wystąpienia. Państwo zostaje natomiast w pewnym stopniu uwolnione od tworzenia rezerw tzw. katastrofalnych. Warunkiem uczestnictwa farmerów w rynku ubezpieczeń jest jednak szeroka oferta ubezpieczeń mogąca zagwarantować farmerowi pokrycie nie tylko nakładów poniesionych na produkcję, ale również zagwarantować im, chociaż część zysku. Firmy ubezpieczeniowe natomiast nie są zainteresowane wprowadzeniem takich ubezpieczeń, gdyż wprowadzenie ich na zasadach komercyjnych może wiązać się z zachwianiem wypłacalności tych firm. Kolejną przyczyną braku szerokiej gamy ofert ubezpieczeń dla rolnictwa jest obiektywna trudność ustalania sumy ubezpieczenia, gdyż rynek produktów rolnych, w większości krajów, w tym również w Polsce, jest regulowany, co oznacza, że cena może zależeć nie tyle od popytu i podaży, ale również od siły politycznej organizacji rolniczych, które wywierają wpływ na ustalenie jak najwyższej ceny gwarantowanej. Przykład USA pokazał

jednak, że wprowadzenie systemu ubezpieczeń rolniczych opartego na partnerstwie sektora prywatnego i państwowego daje oczekiwane efekty: pobudzony został rynek ubezpieczeń, farmerzy mogą wybierać spośród szerokiej gamy produktów ubezpieczeniowych, także tych, które zabezpieczają farmera przed możliwością utraty zysku, zostały w znacznym stopniu zredukowane wydatki państwa na pomoc doraźną, całkowicie zostały zlikwidowane wydatki na dopłaty do produkcji⁴. Warunkiem powodzenia tego, oraz podobnych systemów ubezpieczeń jest szeroka partycypacja farmerów w programie ubezpieczeń oraz przejrzysta sytuacja na rynku, którą może najlepiej zagwarantować dobrze rozwinięta giełda towarowa cechująca się dużym wolumenem obrotów i możliwością prowadzenia na niej transakcji „futures” i „options”.

Literatura

- Agenda 2000 – CAP Reform: New Direction for Agriculture* – Great Britain Ministry of Agriculture 12.1999.
- Agricultural insurance in transition* – Sigma, Swiss Re No.: 9/1997.
- Agropolisa – Raport Roczny 1998*, Agropolisa 1999.
- Analysis of Report to Secretary of Agriculture by the Office of the Inspector General on Federal Crop Insurance* – USA Government Department of Agriculture, 20.04.1999.
- Approaches to a changing risk profile – The agricultural sector in Europe* – Sigma, Swiss Re 1999.
- Approaches to a changing risk profile: The agricultural sector in Europe* – Sigma, Swiss Re 1999
- CAP Reform: Potential for effects on environmental impact of farming* – Great Britain Ministry of Agriculture 1.1999.
- Crop Insurance Solutions* – American Agrisurance, 1999.
- Insurance in Eastern Europe – a growth industry on the way towards market structures* – Sigma, Swiss Re No. 8/1996.
- Managing Risk in Farming: Concepts, Research, and Analysis* – Economic Research Service, USDA, 2000
- Risk Management Tools for EU Agriculture – Working Document*, European Commission of agriculture, 2001
- Solvency of non-life Insurers: Balancing security and profitability expectations* – Sigma, Swiss Re No.: 1/2000.
- Sustainable Agriculture and forestry* – ASI Global, 1999.
- Why Futures and Options* – Candice Browman, NCIS, 1999.

⁴ „Farm Act” – USA, 1996.

World in insurance 1998: Deregulation, overcapacity and financial crises curb premium growth, Sigma – Swiss Re, Nr. 7/99.

Ubezpieczenia rolnicze w USA jako narzędzie zabezpieczenia dochodów rolniczych

Streszczenie

Powyższy artykuł przedstawia ideę oraz tło systemów ubezpieczeń gospodarczych przeznaczonych dla farmerów. Przeanalizowano w nim stan faktyczny oraz postulaty związane z rozwojem ubezpieczeń rolniczych na przykładzie Polski, Unii Europejskiej i USA.

Agricultural insurances as an instrument of agricultural profit protection

Summary

The article shows the idea and background of insurance system dedicated to farmers. The author has analyzed current situation and future proposals connected with progress of agricultural insurance program based on examples from Poland, European Union and the USA.

IWONA ZYSKOWSKA

Zróżnicowanie regionalne województw

Wprowadzenie

Podział Polski na 16 województw ma poprawić negatywne zjawisko narastające w naszym kraju, a mianowicie stale pogłębiające się zróżnicowanie regionalne dzielące Polskę na regiony o wyższym i niższym poziomie rozwoju. Kilkuletni okres transformacji gospodarki dowiódł, że stworzone w skali makroekonomicznej „jednakowe warunki rozwoju dla wszystkich” (gdyż priorytety przyjęte w 1990 roku w planie Balcerowicza nie uwzględniły problematyki zróżnicowania polskiej przestrzeni społeczno-gospodarczej) przyspieszył rozwój niektórych regionów, zwłaszcza znajdujących się w pobliżu okolicach wielkich aglomeracji (Warszawa, Poznań, Kraków, Wrocław). Na drugim biegunie znalazła się większość obszarów zdominowanych przez rolnictwo: rozdrobnione i indywidualne (województwa wschodnie i południowo-wschodnie oraz południowo-zachodnie) lub też wielkoobszarowe i podlegające restrukturyzacji (województwa północne).

Warto zauważyć, że zróżnicowania regionalne nie mogły się w pełni ujawnić przed 1990 rokiem, ponieważ jedną z podstawowych cech gospodarki centralnie zarządzanej było dążenie do uniformizacji. Celowi temu miała sprzyjać likwidacja różnic majątkowych i brak możliwości rozwoju przedsiębiorczości indywidualnej. Prawie wszyscy mieszkańcy naszego kraju byli zatrudnieni przez państwo, które dbało o to, aby wynagrodzenia pracowników były słabo zróżnicowane.

Sytuacja ta zaczęła się szybko zmieniać z chwilą przejścia Polski z gospodarki scentralizowanej do gospodarki rynkowej. Stale pogłębiające się zróżnicowania regionalne potwierdzały różnego typu diagnozy prowadzone przez CUP, niezależne instytucje (np. Instytut Badań Nad Gospodarką Rynkową) oraz inne ośrodki naukowo-badawcze. Ostrzegawczy scenariusz rozwoju spolaryzowanego zawierała również ekspertyza prof. A. Klasika oparta na opracowanej metodą analizy strategicznych przesunięć, diagnozie procesów rozwojowych¹. Z analizy

¹ A. Klasik, *Polityka rozwoju regionalnego Polski w perspektywie integracji europejskiej i XXI wieku*, w: *Polityka regionalna – doświadczenia i stan badań*, pod red. J. Mujzela, T. Markowskiego, Warszawa 1996, raport nr 20, Warszawa 1996, s. 31-55.

tej wynikało, że w Polsce istnieje niebezpieczeństwo utrwalenia się zróżnicowań między:

- aglomeracjami miejskimi a małym ośrodkami miejskimi i obszarami wiejskimi,
- wielkimi miastami a obszarami wchodzącymi w skład dalszego otoczenia,
- obszarami wysokotowarowego rolnictwa a obszarami o rozdrobnionym i przeludnionym rolnictwie,
- obszarami o środowiskach innowacyjnych i zaawansowanych technologiach a obszarami koncentracji tradycyjnych sektorów gospodarczych².

Zróżnicowanie województw

Ze względu na możliwości rozwojowe w literaturze najczęściej wyróżnia się cztery typy regionów: metropolitalne, obszary przejściowe, stare okręgi przemysłowe, regiony rozwoju endogenego³ (tabela 1).

Tabela 1

Typy regionów wg nowego podziału

Typy regionów	Stolice regionów
Metropolitalne	Warszawa, Kraków, Poznań, Wrocław
Obszary przejściowe	Szczecin, Trójmiasto
Stare okręgi przemysłowe	Katowice, Łódź
Regiony rozwoju endogenego	Bydgoszcz–Toruń, Białystok, Lublin, Olsztyn, Rzeszów, Opole, Zielona Góra, Kielce

Źródło: G. Gorzelak, B. Jałowicki, *Konkurencyjność regionów*, „*Studia Regionalne i Lokalne*” 2000, nr 1, s. 21.

Każdy z tych regionów ma pewne cechy korzystne i niekorzystne z punktu widzenia możliwości rozwoju. Poszczególne regiony powinny dążyć do eliminacji cech negatywnych, a eksponowania i rozwoju cech korzystnych (tabela 2).

Z przedstawionych cech wynika, że obszarami intensywnego rozwoju będą w najbliższych dziesięcioleciach przede wszystkim metropolie i część regionów metropolitalnych w zasięgu oddziaływania ośrodków centralnych oraz obszary o znacznych walorach turystycznych (tabela 1, 2).

Największe województwo tj. mazowieckie jest mocno zróżnicowane wewnętrznie biorąc pod uwagę podstawowe wskaźniki potencjału regionalnego (procent zatrudnienia w rolnictwie, liczba prywatnych firm, inwestycje na 1 mieszkańca itp.). Jeśli wyłączyć Warszawę, to wskaźnik zatrudnienia w regionie rośnie znacznie poniżej średniej krajowej a dochody spadają upodabniając się do poziomu odnotowanego w województwie podlaskim czy też lubelskim⁴.

² J. Mujżel, T. Markowski, *Polityka regionalna – doświadczenia i stan badań*, raport nr 20, Warszawa 1996 s. 17.

³ G. Gorzelak, B. Jałowicki, *Konkurencyjność regionów*, „*Studia Regionalne i Lokalne*” 2000, nr 1, s. 21.

⁴ Por. W. Surąska, *Przedsiębiorczość słabo wynagradzana*, „*Rzeczpospolita*” 2001, nr 273.

Tabela 2

Cechy korzystne i niekorzystne poszczególnych regionów

Nazwa województwa	Cechy korzystne	Cech niekorzystne
I. Regiony Metropolitalne		
1. Mazowieckie (Warszawa) a=151	Stołeczność, potencjał akademicki i naukowy, zróżnicowana struktura gospodarcza, wartości kulturowe, lotnisko międzynarodowe;	Występowanie obszarów bardzo nisko rozwiniętych, duże różnice wewnątrzregionalne, zdegradowana przestrzeń miejska, paraliż transportowy w metropolii, chaotyczne przekształcenia urbanistyczne Warszawy;
2. Małopolskie (Kra-ków) a=90	Potencjał akademicki i naukowy, wartości kulturowe, walory turystyczne, lotnisko międzynarodowe, korzystny krajobraz;	Zdegradowana przestrzeń miejska, zanieczyszczenie środowiska w metropolii;
3. Wielkopolskie (Poznań) a=108	Położenie w zachodniej części kraju, potencjał akademicki i naukowy, zróżnicowana struktura gospodarcza, tradycje handlowe, cechy kulturowe mieszczańców, lotnisko międzynarodowe, korzystny krajobraz;	Niewydolna sieć transportu, zdegradowana przestrzeń miejska;
4. Dolnośląskie (Wrocław) a=94	Potencjał akademicki i naukowy, zróżnicowana struktura gospodarcza, bliskość zachodniej granicy, wartości kulturowe, atrakcyjny krajobraz, walory turystyczne;	Zdegradowana przestrzeń miejska, zdekapitalizowana infrastruktura;
II. Obszary przejściowe		
1. Zachodnio-pomorskie (Szczecin) a=97	Położenie w bezpośrednim zapleczu Berlina, porty morskie, walory turystyczne;	Niewydolna sieć transportu, zdegradowana przestrzeń miejska;
2. Pomorskie (Trój-miasto) a=100	Porty morskie, potencjał akademicki, wartości kulturowe, atrakcyjny krajobraz, walory turystyczne, lotnisko międzynarodowe;	Zdegradowana przestrzeń miejska, niewydolna sieć transportu;
III. Stare okręgi przemysłowe		
1. Śląskie (Katowice) a=115	Niepełne połączenia transportowe, potencjał akademicki i naukowy (dość zjednostronny), „Grona miast”;	Katastrofa ekologiczna, zdegradowana przestrzeń miejska, niskie i jednostronne wykształcenie ludności, silny opór społeczny przeciwko restrukturyzacji;
2. Łódzkie (Łódź) a=94	Potencjał akademicki i naukowy, wartości kulturowe, walory turystyczne, lotnisko międzynarodowe, korzystny krajobraz;	Zdegradowana przestrzeń miejska, zanieczyszczenie środowiska w metropolii;

historycznym obciążeniem, należy także Łódź, której szanse są, jak się wydaje, związane z przyszłym rozwojem Warszawy.

Pozostałe regiony i peryferie regionów metropolitalnych będą się rozwijać pod warunkiem uruchomienia endogennych czynników rozwoju w skali przede wszystkim lokalnej, ale także subregionalnej. Wynika z tego, że same powinny zatroszczyć się o konkurencyjność i rozwój swojego regionu. Mimo to, zadaniem państwa jest dbanie o rozwój całej gospodarki i nie należy dawać pierwszeństwa tylko regionom, które już stały się konkurencyjne, ale również wspierać rozwój regionów ekonomicznie opóźnionych. Dlatego w stosunku do regionów opóźnionych w rozwoju należy stosować strategię ekonomicznej aktywacji. Służy ona pobudzaniu przedsiębiorczości, uruchamianiu miejscowych zasobów i lepszemu ich zaangażowaniu, podnoszeniu poziomu działalności gospodarczej i poprawie stanu zagospodarowywania. Dokonuje się tego zwykle poprzez zwalczanie występującego w regionach słabo rozwiniętych bezrobocia i tworzenie nowych miejsc pracy.

Wybrane wskaźniki danych województw

W analizie zróżnicowania regionalnego posłużono się następującymi wyznacznikami: produktem krajowym brutto na jednego mieszkańca, poziomem zatrudnienia, koncentracją przedsiębiorstw, przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniem brutto w sektorze przedsiębiorstw, nakładami inwestycyjnymi w przekroju wojewódzkim, poziomem bezrobocia, poziomem infrastruktury technicznej i wykształceniem.

Pierwszym analizowanym wyznacznikiem zróżnicowania jest produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca. W trzech województwach: mazowieckim, śląskim i wielkopolskim produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca był wyższy od średniej krajowej. Z kolei w pięciu najbiedniejszych województwach czyli lubelskim, podkarpackim, świętokrzyskim, podlaskim i warmińsko-mazurskim niski PKB był następstwem m.in. wysokiego bezrobocia, przewagi ludności wiejskiej, wynikiem historycznych zapóźnień. Ponad połowa produktu krajowego brutto powstała w 4 województwach: mazowieckim, śląskim, wielkopolskim i dolnośląskim. Z kolei 4 najmniejsze województwa: lubuskie, podlaskie, opolskie i świętokrzyskie dostarczały tylko 10 proc. PKB (tabela 3).

Zróżnicowany charakter rozwoju poszczególnych regionów kraju znajduje również odzwierciedlenie w strukturze zatrudnienia. W 2000 r. największy procentowy udział pracujących skupiał sektor usług i wynosił 45,5%, następny w kolejności to sektor rolnictwa i leśnictwa (28,5%) oraz przemysł i budownictwo wynoszący 26% ogółu pracujących. W sektorze usług największy udział pracujących skupiały województwa: zachodniopomorskie (56,8), pomorskie (54,4%), dolnośląskie (53,5%) i mazowiecki (52,9%). Z kolei najmniejszy udział w tym sektorze występował w regionach: podkarpackie (32,1%), świętokrzyskie (32,3%), lubelskie (32,8).

IV. Regiony rozwoju endogennego		
1. Kujawsko-Pomorskie (Bydgoszcz-Toruń) a=84	Położenie na osi transportowej północ-południe, potencjał akademicki, wartości kulturowe (Toruń), załączek „grona miast” (Bydgoszcz, Toruń, Włocławek);	Występowanie obszarów bardzo nisko rozwiniętych, zdegradowana przestrzeń miejska, niewydolna sieć transportu, konflikty elit;
2. Podlaskie (Białystok) a=72	Potencjał akademicki, nadgraniczne położenie, czyste środowisko, walory turystyczne;	Peryferyjne położenie, słabo rozwinięta infrastruktura, niskie wykształcenie mieszkańców;
3. Lubelskie (Lublin) a=73	Potencjał akademicki, nadgraniczne położenie, wiodący ośrodek współpracy ze wschodnimi sąsiadami;	nPeryferyjne położenie, niskie wykształcenie ludności regionu;
4. Warmińsko-Mazurskie (Olsztyn) a=77	Czyste środowisko, atrakcyjny krajobraz, walory turystyczne;	Peryferyjne położenie, niskie wykształcenie ludności regionu, słabo rozwinięta infrastruktura;
5. Podkarpackie (Rzeszów) a=75	Potencjał akademicki, nadgraniczne położenie, czyste środowisko, walory turystyczne;	Peryferyjne położenie, niekorzystna struktura agrarna, słabo rozwinięta infrastruktura;
6. Opolskie (Opole) a=86	Położenie między dwiema aglomeracjami, kontakty z Niemcami;	Mały potencjał własny, zanieczyszczone środowisko;
7. Lubuskie (Zielona Góra) a=86	Nadgraniczne położenie, czyste środowisko, walory turystyczne;	Występowanie obszarów peryferyjnych, niewydolna sieć transportu;
8. Świętokrzyskie (Kielce) a=69	Centralne położenie, walory turystyczne;	Słabo rozwinięta infrastruktura, występowanie obszarów bardzo słabo rozwiniętych, zdegradowana przestrzeń wiejska, niskie wykształcenie ludności;

Źródło: G. Gorzelak, B. Jałowiecki, *Konkurencyjność regionów*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2000, nr 1, s. 22-23.

(a=Produkt Krajowy Brutto na 1 mieszkańca, Polska 100, 1997).

Drugie pod względem wielkości województwo wielkopolskie jest również zróżnicowane. Jego potencjał rozwojowy jest obecnie mniejszy aniżeli kilka lat temu, ponieważ w głównej mierze, w wyniku nowego podziału administracyjnego, zostało ono obciążone terenami słabiej rozwiniętymi na północy. Około 40% ludzi żyje w małych miastach liczących od 10-40 tys. mieszkańców co wpływa na poziom dochodów ludności kształtujący się obecnie poniżej średniej krajowej. Atutem województwa jest przedsiębiorczość i kapitał społeczny wpływające na reputację ekonomiczną województwa i jego rozwojowe szanse.

Duże szanse rozwojowe mają także obszary o znacznych walorach turystycznych, a zwłaszcza Szczecin, który może stać się zapleczem Berlina. W gorszej sytuacji, choć także nie bez szans jest Trójmiasto, które jednak ma nieco peryferyjne położenie. Znaczne szanse rozwojowe ma także aglomeracja katowicka, pod warunkiem jednak, że na jej obszarze podjęte zostaną na szeroką skalę działania restrukturyzacyjne. Do starych okręgów przemysłowych, z całym ich

historycznym obciążeniem, należy także Łódź, której szanse są, jak się wydaje, związane z przyszłym rozwojem Warszawy.

Pozostałe regiony i peryferie regionów metropolitalnych będą się rozwijać pod warunkiem uruchomienia endogennych czynników rozwoju w skali przede wszystkim lokalnej, ale także subregionalnej. Wynika z tego, że same powinny zatroszczyć się o konkurencyjność i rozwój swojego regionu. Mimo to, zadaniem państwa jest dbanie o rozwój całej gospodarki i nie należy dawać pierwszeństwa tylko regionom, które już stały się konkurencyjne, ale również wspierać rozwój regionów ekonomicznie opóźnionych. Dlatego w stosunku do regionów opóźnionych w rozwoju należy stosować strategię ekonomicznej aktywacji. Służy ona pobudzaniu przedsiębiorczości, uruchamianiu miejscowych zasobów i lepszemu ich zaangażowaniu, podnoszeniu poziomu działalności gospodarczej i poprawie stanu zagospodarowywania. Dokonuje się tego zwykle poprzez zwalczanie występującego w regionach słabo rozwiniętych bezrobocia i tworzenie nowych miejsc pracy.

Wybrane wskaźniki danych województw

W analizie zróżnicowania regionalnego posłużono się następującymi wyznacznikami: produktem krajowym brutto na jednego mieszkańca, poziomem zatrudnienia, koncentracją przedsiębiorstw, przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniem brutto w sektorze przedsiębiorstw, nakładami inwestycyjnymi w przekroju wojewódzkim, poziomem bezrobocia, poziomem infrastruktury technicznej i wykształceniem.

Pierwszym analizowanym wyznacznikiem zróżnicowania jest produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca. W trzech województwach: mazowieckim, śląskim i wielkopolskim produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca był wyższy od średniej krajowej. Z kolei w pięciu najbiedniejszych województwach czyli lubelskim, podkarpackim, świętokrzyskim, podlaskim i warmińsko-mazurskim niski PKB był następstwem m.in. wysokiego bezrobocia, przewagi ludności wiejskiej, wynikiem historycznych zapóźnień. Ponad połowa produktu krajowego brutto powstała w 4 województwach: mazowieckim, śląskim, wielkopolskim i dolnośląskim. Z kolei 4 najmniejsze województwa: lubuskie, podlaskie, opolskie i świętokrzyskie dostarczały tylko 10 proc. PKB (tabela 3).

Zróżnicowany charakter rozwoju poszczególnych regionów kraju znajduje również odzwierciedlenie w strukturze zatrudnienia. W 2000 r. największy procentowy udział pracujących skupiał sektor usług i wynosił 45,5%, następny w kolejności to sektor rolnictwa i leśnictwa (28,5%) oraz przemysł i budownictwo wynoszący 26% ogółu pracujących. W sektorze usług największy udział pracujących skupiały województwa: zachodniopomorskie (56,8), pomorskie (54,4%), dolnośląskie (53,5%) i mazowiecki (52,9%). Z kolei najmniejszy udział w tym sektorze występował w regionach: podkarpackie (32,1%), świętokrzyskie (32,3%), lubelskie (32,8).

Województwa	Na 1 mieszkańca w tys. zł	Polska=100
Polska	15,91	100,0
1. Dolnośląskie	16,27	102,3
2. Kujawsko-pomorskie	14,12	88,7
3. Lubelskie	11,11	69,8
4. Lubuskie	14,44	90,8
5. Łódzkie	14,49	91,1
6. Małopolskie	14,23	89,4
7. Mazowieckie	23,76	149,3
8. Opolskie	13,32	83,7
9. Podkarpackie	11,68	73,4
10. Podlaskie	11,58	72,8
11. Pomorskie	16,12	101,3
12. Śląskie	17,56	110,4
13. Świętokrzyskie	12,43	78,1
14. Warmińsko-mazurskie	12,34	77,6
15. Wielkopolskie	16,74	105,2
16. Zachodniopomorskie	15,92	100,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny RP 2001*, GUS Warszawa 2000.

Analizując sektor rolnictwa i leśnictwa największy procent pracujących skupiały województwa: lubelskie (52,0%), świętokrzyskie (49,0), podkarpackie (47,3%); najniższy procent z kolei regiony: śląskie (12,2), zachodniopomorskie (15,5%) oraz pomorskie (15,5%).

Najwyższy procent zatrudnionych w przemyśle i budownictwie przypadał na województwa: śląskie (37,7%), dolnośląskie (30,4%) oraz pomorskie (30,2%). Najniższy procent skupiały dwa regiony: lubelskie (15,2%), podlaskie (16,8%)⁵.

Koncentracja i stan rozwoju przedsiębiorczości to kolejny wyznacznik różnicowania regionalnego. Każdy region kraju charakteryzuje się innym potencjałem i możliwościami rozwojowymi, które są bodźcem, bądź hamulcem dla wzrostu przedsiębiorstw, w tym małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). W 1999 r. na ogólną liczbę przedsiębiorstw w sektorze prywatnym i wynoszącym 3013 876, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowiły 99,82% ogółu (tabela 4).

Rozpatrując lokalizację przedsiębiorstw, według nowego podziału administracyjnego Polski, w 1999 r., około 30%, czyli prawie 500 tys. całej populacji małych i średnich przedsiębiorstw skupiały tylko dwa województwa mazowieckie i śląskie, podczas gdy województwa podlaskie i opolskie koncentrowały jedynie około 5%, czyli ponad 80 tys. MSP (tabela 5). Wielkopolska zajmuje tutaj trzecią lokatę zaraz po województwie mazowieckim i śląskim, z liczbą przedsiębiorstw aktywnych równą 180,1 tys.

⁵ Wstępny Narodowy Plan Rozwoju 2002-2003, Warszawa, styczeń 2002; uzupełnienie i rozszerzenie dokumentu: Wstępny Narodowy Plan Rozwoju 2000-2002, przyjętego przez Komitet Integracji Europejskiej 22 grudnia 1999 r.

Tabela 4

Liczba małych i średnich przedsiębiorstw w sektorze prywatnym w 1999 r.

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw
Ogółem	3 013 876
w tym MSP	3 007 444
(0 - 49)	2 978 574
w tym (0 - 9)	2 865 517
50 - 249	28 870
Udział MSP w %	99,82

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999-2000*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2001.

Tabela 5

Liczba przedsiębiorstw aktywnych w poszczególnych województwach w 1999 r.

Województwo	Liczba przedsiębiorstw aktywnych		
	ogółem	liczba zatr. 0 - 49	liczba zatr. 50 - 249
	w tys.		
POLSKA	1 819,2	1 801,7	14,3
Mazowieckie	261,6	258,9	2,1
Śląskie	232,8	230,4	1,9
Wielkopolskie	180,1	178,4	1,5
Małopolskie	158,9	157,6	1,1
Dolnośląskie	149,2	147,7	1,1
Łódzkie	132,2	131,0	1,0
Pomorskie	115,8	114,8	0,9
Zachodniopomorskie	100,5	99,7	0,6
Kujawsko-pomorskie	94,2	93,1	0,9
Podkarpackie	74,4	73,6	0,6
Lubelskie	73,9	73,2	0,6
Warmińsko-mazurskie	58,0	57,4	0,5
Lubuskie	52,1	51,6	0,4
Świętokrzyskie	51,0	50,5	0,4
Podlaskie	42,5	42,1	0,3
Opolskie	42,0	41,6	0,4

Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999 - 2000, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2001, s. 59.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw, jako następny czynnik przedstawiający zróżnicowanie regionalne, w 2000 roku wyniosło 2049,5 zł i było wyższe niż przed rokiem o 11,2%⁶. Wyższe wynagrodzenie niż przeciętne w kraju otrzymywali zatrudnieni tylko w dwóch województwach:

⁶ Ministerstwo Gospodarki, Raport o stanie gospodarki, Warszawa 2001, s. 314.

Mapa 1. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw w 2000 r. (w zł)



Źródło: Ministerstwo Gospodarki, Raport o stanie gospodarki, Warszawa 2001, s. 313.

mazowieckim i śląskim. Najniższe przeciętne wynagrodzenie występowało w województwach: podkarpackim, lubuskim, lubelskim (mapa 1).

Kolejnym wyznacznikiem różnicującym województwa są nakłady inwestycyjne. Według wstępnych danych w 2000 roku nakłady te były o ok. 2% wyższe niż przed rokiem. Wzrost nakładów inwestycyjnych odnotowano w dziesięciu województwach, przy czym w województwie warmińsko-mazurskim, małopolskim, mazowieckim, dolnośląskim, zachodniopomorskim oraz lubelskim dynamika nakładów inwestycyjnych przekraczała średnią dla kraju. Nakłady inwestycyjne zmniejszyły się w sześciu województwach, a największym spadkiem charakteryzowały się województwa opolskie, lubuskie i pomorskie (spadek w cenach bieżących wyniósł odpowiednio 34,4%, 22,6% i 20,6%).

Mapa 2. Nakłady inwestycyjne w przekroju wojewódzkim w 2000 roku (w mld zł)



Źródło: Ministerstwo Gospodarki, Raport o stanie gospodarki, Warszawa 2001, s. 317.

Poziom bezrobocie jako następny czynnik różnicowania regionalnego w latach 1999 - 2000 w porównaniu z rokiem ubiegłym znacznie się pogorszył, gdyż wzrósł do poziomu, odpowiednio 13,0% i 15,0% (tabela 6). Według stanu na dzień 31 grudnia 2000 r. najniższa stopa bezrobocia (do 12,8%) występowała w dużych, zurbanizowanych województwach z aglomeracjami miejskimi, do których zaliczały się województwa: śląskie, małopolskie, mazowieckie i wielkopolskie. Najwyższą stopą bezrobocia (w granicach 15,9% - 24,5%) charakteryzowały się przede wszystkim regiony rolnicze i leśne, tj. województwa: warmińsko-mazurskie, zachodniopomorskie, kujawsko-pomorskie, lubuskie, dolnośląskie oraz świętokrzyskie.

Infrastruktura techniczna to kolejny czynnik różnicujący poszczególne województwa. W zakresie transportu drogowego cechują ją:

Tabela 6

Poziom bezrobocia w 16 województwach w latach 1999 - 2000 (w %)

Województwa	1999	2000
Polska	13,0	15,0
1. Dolnośląskie	15,8	18,1
2. Kujawsko-Pomorskie	16,6	19,4
3. Lubelskie	12,8	14
4. Lubuskie	17,5	20,5
5. Łódzkie	14,1	16,1
6. Małopolskie	10,3	11,9
7. Mazowieckie	9,6	11,1
8. Opolskie	13,2	15,3
9. Podkarpackie	14,5	15,9
10. Podlaskie	12,4	13,7
11. Pomorskie	14,3	16,2
12. Śląskie	9,9	12,8
13. Świętokrzyskie	15,0	16,5
14. Warmińsko-mazurskie	22,8	24,5
15. Wielkopolskie	10,7	12,3
16. Zachodniopomorskie	17,5	20,5

Źródło: Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju rok 1999, GUS, Warszawa, 28 stycznia 2000 r., s. 40-41; Rocznik Statystyczny Województw 1999, GUS, Warszawa 1999; Ministerstwo Gospodarki, Raport o stanie gospodarki, Warszawa 2001, s. 312.

- słabo rozwinięta sieć autostrad;
- brak przygotowania obwodnic, zwłaszcza w wielkich miastach (Warszawa), do szybko rosnącego ruchu kołowego samochodów osobowych i ciężarowych;
- słabo rozwinięta infrastruktura drogowa (parkingi, sygnalizacja itd.);
- duży i szybko rosnący transport tranzytowy przez terytorium Polski.

Największy udział dróg publicznych o nawierzchni twardej ma woj. śląskie 159,7 km², następnie woj. małopolskie 143,8 km²; z kolei najmniejszy udział ma woj. warmińsko-mazurskie 50,6 km² (tabela 7).

Pod względem rozwoju infrastruktury telekomunikacyjnej we wszystkich województwach nastąpił gwałtowny postęp. Liczba abonentów telefonii przewodowej wzrosła z 3293,0 tys. do 10740,2 tys. w roku 2000. Gęstość telefoniczna wzrosła z 78 abonentów na 1000 mieszkańców w 1989 roku do ponad 277,9 w 2000 roku. Wskaźnik ten jest jednak mniejszy o 50% w stosunku do średniej Unii Europejskiej. Istotnym problemem pozostaje relatywnie niski poziom telekomunikacji na wsi (zaledwie 23,8% wszystkich abonentów mieszka na wsi). Liczba abonentów telefonii przenośnej w roku 2000 wyniosła 6,7 mln. Z internetu korzysta w Polsce ok. 4,9 mln osób, z czego 1/3 regularnie.

Istnieje ogromne zróżnicowanie terytorialne w dostępności do sieci. W czołowych pod tym względem województwach mazowieckim i dolnośląskim liczba abonentów na 1 000 mieszkańców w 2000 r. wynosiła odpowiednio: 347,4 i 308,4;

Tabela 7

Drogi publiczne o twardej nawierzchni w 16 województwach w 2000 r.

Województwa	Drogi publiczne o twardej nawierzchni na 100 km ²	Lokata
Polska	79,9	
1. Dolnośląskie	91,3	4
2. Kujawsko-Pomorskie	76,6	10
3. Lubelskie	72,3	11
4. Lubuskie	58,4	13
5. Łódzkie	89,9	6
6. Małopolskie	143,8	2
7. Mazowieckie	80,2	8
8. Opolskie	89,9	5
9. Podkarpackie	80,9	7
10. Podlaskie	52,4	15
11. Pomorskie	63,0	12
12. Śląskie	159,7	1
13. Świętokrzyskie	96,9	3
14. Warmińsko-mazurskie	50,6	16
15. Wielkopolskie	179,4	9
16. Zachodniopomorskie	56,6	14

Źródło: Wstępny Narodowy Plan Rozwoju 2002-2003, Warszawa, styczeń 2002; uzupełnienie i rozszerzenie dokumentu: Wstępny Narodowy Plan Rozwoju 2000-2002, przyjętego przez Komitet Integracji Europejskiej 22 grudnia 1999 r.

natomiast w najmniej pod tym względem rozwiniętych województwach świętokrzyskim i podkarpackim tylko odpowiednio: 218,6 i 223,2 (tabela 8). Należy dodać, że w związku z szybkim rozwojem telefonii komórkowej dane dotyczące abonentów telefonii przewodowej zaczynają się robić mało miarodajne.

Poziom wykształcenia społeczeństwa to następny wyznacznik zróżnicowania regionalnego województw. Mimo, że (od początku lat 90) rośnie poziom wykształcenia społeczeństwa polskiego to jednak w 1999 r. jedynie 8,6% populacji legitymowało się wykształceniem wyższym. Wzrasta jednak w szybkim tempie liczba absolwentów uczelni wyższych – w latach 1990-99 o ok. 380%. Przyrost wskaźnika liczby studentów na 1000 mieszkańców kraju w Polsce osiągnął w latach 90-tych jedną z najwyższych wartości wśród krajów europejskich.

Poziom wykształcenia wykazuje znaczne zróżnicowanie regionalne, przy czym osoby z wyższym wykształceniem koncentrują się zwłaszcza w dużych aglomeracjach miejskich. Sieć placówek szkolnictwa wyższego wraz z nauczycielami akademickimi nie jest równomiernie rozmieszczona – skupia się w największych miastach. Najwyższym wskaźnikiem liczby studentów na 1000 ludności charakteryzują się województwa: mazowieckie, zachodniopomorskie, dolnośląskie i małopolskie, najniższym: warmińsko-mazurskie, opolskie i podkarpackie (tabela 9).

Tabela 8

Abonenci telefonii przewodowej w 2000 r.

Województwa	Abonenci telefoniczni na 1000 mieszkańców	Lokata
Polska	194,2	
1. Dolnośląskie	308,4	2
2. Kujawsko-Pomorskie	282,5	7
3. Lubelskie	249,0	13
4. Lubuskie	272,4	10
5. Łódzkie	290,3	4
6. Małopolskie	260,2	11
7. Mazowieckie	347,4	1
8. Opolskie	243,8	14
9. Podkarpackie	223,3	15
10. Podlaskie	276,1	9
11. Pomorskie	294,8	4
12. Śląskie	281,2	8
13. Świętokrzyskie	218,6	16
14. Warmińsko-mazurskie	251,2	12
15. Wielkopolskie	286,2	6
16. Zachodniopomorskie	301,8	3

Źródło: Wstępny Narodowy Plan Rozwoju, op. cit.

Tabela 9

Szkolnictwo wyższe w roku szkolnym 2000 r.

Województwa	Liczba studentów na 10 000 ludności	Liczba studentów na 1 nau- czyciela akademickiego
Polska	408,4	19,8
1. Dolnośląskie	442,8	19,3
2. Kujawsko-Pomorskie	329,9	21,4
3. Lubelskie	374,8	16,6
4. Lubuskie	331,4	27,9
5. Łódzkie	380,0	17,4
6. Małopolskie	424,9	14,1
7. Mazowieckie	612,3	23,8
8. Opolskie	293,4	27,2
9. Podkarpackie	286,5	33,6
10. Podlaskie	366,0	18,2
11. Pomorskie	344,9	15,5
12. Śląskie	366,9	24,6
13. Świętokrzyskie	362,0	29,2
14. Warmińsko-mazurskie	307,1	24,7
15. Wielkopolskie	362,5	16,8
16. Zachodniopomorskie	536,9	24,6

Źródło: Wstępny Narodowy Plan Rozwoju, op. cit.

Podsumowanie

Analiza powyższych czynników w 16 województwach, potwierdza istnienie istotnych różnic międzyregionalnych w Polsce. Szczególnie wyraźne różnice w poziomie rozwoju widoczne są pomiędzy województwami oznaczającymi się dużą dynamiką w porównaniu z województwami bardzo słabymi gospodarczo.

Województwa oznaczające się bardzo szybkim tempem rozwoju to województwa: mazowieckie, śląskie i województwo wielkopolskie. Wytwarzają one ponad 30% produktu krajowego brutto, oznaczają się największym zatrudnieniem, koncentracją przedsiębiorczości, nakładem inwestycyjnym w przekroju wojewódzkim, przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniem brutto w sektorze przedsiębiorstw, najlepiej rozwiniętą infrastrukturą techniczną i wykształconym społeczeństwem. Z kolei województwa o wyraźnych tendencjach spadkowych to województwa: opolskie, warmińsko-mazurskie, podlaskie, świętokrzyskie, lubuskie.

Można oczekiwać, że zmniejszenie dystansu rozwojowego będzie następować wraz z unijną integracją i wykorzystaniem specjalnych instrumentów ukierunkowanych na ten cel. Na lata 2000-2002 Komitet Integracji Europejskiej przyjął w 1999 r. przygotowany przez Ministerstwo Gospodarki we współpracy z innymi resortami Wstępny Narodowy Plan Rozwoju (WNPR). Zadaniem WNPR było rozpoznanie największych różnic rozwojowych pomiędzy Polską a Wspólnotą, określenie na tej podstawie najważniejszych priorytetów rozwoju w dziedzinie spójności społeczno-gospodarczej. Na mocy decyzji szczytu Berlińskiego, oprócz ustaleń dotyczących funduszy strukturalnych, począwszy od roku 2000 w krajach kandydujących wprowadzono nowe instrumenty finansowe – nazywane instrumentami przedakcesyjnymi – SAPARD, ISPA⁷.

Literatura

Gorzela G., Jałowiecki B., *Konkurencyjność regionów*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2000, nr 1, s. 21.

Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju rok 1999, GUS, Warszawa 28 stycznia 2000 r., s. 40-41.

Klasik A., *Polityka rozwoju regionalnego Polski w perspektywie integracji europejskiej i XXI wieku*, w: *Polityka regionalna – doświadczenia i stan badań*, pod red. J. Mujzela, T. Markowskiego, Warszawa 1996, raport nr 20, Warszawa 1996, s. 31-55.

Ministerstwo Gospodarki, *Raport o stanie gospodarki*, Warszawa 2001.

Mujzel J., Markowski T., *Polityka regionalna – doświadczenia i stan badań, raport nr 20*, Warszawa 1996.

Rocznik Statystyczny Województw 1999, GUS, Warszawa 1999.

⁷ Wstępny Narodowy Plan Rozwoju, op. cit.

Surażska W., *Przedsiębiorczość słabo wynagradzana*, „Rzeczpospolita” 2001, nr 273.

Wstępny Narodowy Plan Rozwoju 2002 - 2003, Warszawa, styczeń 2002; uzupełnienie i rozszerzenie dokumentu: *Wstępny Narodowy Plan Rozwoju 2000 - 2002*, przyjętego przez Komitet Integracji Europejskiej 22 grudnia 1999 r.

Zróżnicowanie regionalne województw

Streszczenie

Każdy region kraju charakteryzuje się innym potencjałem i możliwościami rozwojowymi, jednakże w przypadku gdy jedno województwo odznaczają się szybkim tempem wzrostu inne wykazują wyraźną tendencję spadkową. Aby zapobiec stale pogłębiającemu się zróżnicowaniu regionalnemu (zróżnicowanie regionalne pochodzące sprzed 1989 r. oraz zróżnicowania, które zaznaczyły się do momentu nowego podziału terytorialnego) przeprowadzono regionalizację kraju.

Analiza wybranych czynników w 16 województwach, potwierdza istnienie, w dalszym ciągu, istotnych różnic międzyregionalnych w Polsce. Szczególnie wyraźne różnice w poziomie rozwoju widoczne są pomiędzy województwami oznaczającymi się dużą dynamiką (mazowieckie, śląskie i wielkopolskie) w porównaniu z województwami bardzo słabymi gospodarczo (opolskie, warmińsko-mazurskie, podlaskie, świętokrzyskie, lubuskie).

Regional diversity of provinces

Summary

Each region of our country is characterised by different potentials and possibilities of development. However, whilst some provinces develop rapidly, the others tend to fall into decline. To prevent the constantly deepening regional diversity (the regional diversity dating before 1989 and the diversity developed until the new territorial division), the regionalisation of the country has been conducted.

The analysis of selected factors in 16 provinces corroborates the continuous presence of crucial regional differences in Poland. One can easily notice the differences in the level of development between the provinces characterised by high level of dynamism such as the Mazowieckie Province, the Śląskie Province and the Wielkopolskie Province and those economically weaker such as the Opolskie Province, the Warmińsko-Mazurskie Province, the Podlaskie Province, the Świętokrzyskie Province and the Lubuskie Province.

MICHAŁ SZARYK

Ocena stopnia dostosowania polskiej polityki celnej do integracji z Unią Europejską

Wstęp

Polska, aby sprostać wymogom integracyjnym musi podjąć wysiłek dostosowania naszego ustawodawstwa do prawa wspólnotowego. Oznacza to przejście i wdrożenie całości dorobku prawnego (*acquis communautaire*). Jednym z kluczowych elementów warunkujących przystąpienie Polski do Unii Europejskiej i jej „Unii celnej” stało się dostosowanie polskiego systemu celnego do standardów wspólnotowych. Polski system celny stanął przed dwoma wyzwaniami:

- koniecznością dostosowania się do wymogów zewnętrznej granicy UE na granicy wschodniej (i być może, przejściowo, na granicy południowej);
- koniecznością dostosowania się do wymogów wewnętrznych UE na granicy zachodniej i części (lub całości granicy południowej) (Bartoszewicz 2001).

Z chwilą wejścia w życie *Układu Europejskiego*¹ Polska podjęła wysiłek zbliżania rozwiązań prawnych w obszarze systemu celnego. Zapewnił on płaszczyznę dialogu politycznego oraz umożliwił rozwój handlu i stosunków gospodarczych między stronami. W preambule Układu znalazł się zapis, iż ostatecznym celem Polski jest członkostwo we Wspólnotach Europejskich, a stowarzyszenie zdaniem stron pomoże w osiągnięciu tego celu.

Zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami negocjacje akcesyjne rozpoczęły się 31 marca 1998 roku. Przebiegają one w kilku nakładających się na siebie etapach. Pierwszy z nich obejmował przegląd ustawodawstwa państw kandydujących pod kątem jego zgodności z dorobkiem prawnym Wspólnot Europejskich. Przegląd ten, który rozpoczął się w Brukseli 27 kwietnia 1998 roku był realizowany na płaszczyźnie wielostronnej i dwustronnej. W drugiej fazie negocjacji, w oparciu o przeprowadzony przegląd, Polska przygotowała swoje stanowiska negocjacyjne w poszczególnych obszarach i przedłożyła je Unii Europejskiej. Następnym etapem było przygotowanie i przedstawienie Polsce wspólnych stanowisk UE, będących odpowiedzią na stanowiska negocjacyjne

¹ Dz. U. Nr 11 z dnia 27 stycznia 1994 r., poz. 38.

Polski. Umożliwiło to rozpoczęcie właściwych negocjacji prowadzących do ostatecznych uzgodnień, które w końcowym etapie zyskają formę warunków przystąpienia do UE zawartych w Traktacie Akcesyjnym.

Celem pracy jest ocena procesu dostosowania polskiej polityki celnej do regulacji prawnych obowiązujących w Unii Europejskiej. Określono stopień dostosowania polskiego prawa do wymogów UE, przedstawiono polskie stanowisko negocjacyjne w obszarze „Unia celna” oraz konieczne zmiany instytucjonalne w polskim systemie celnym.

Dostosowanie prawa do wymogów UE

W art. 91 Układu Europejskiego zatytułowanym *Cła* sprecyzowane zostały formy współpracy mające na celu zbliżenia polskiego systemu celnego do systemu celnego Wspólnoty Europejskiej. Szczególne znaczenie nadano protokołom 4 i 6 załączonym do Układu Europejskiego. Protokół nr 4 ustanowił zasady określania pochodzenia towarów w handlu między UE i Polską, oparte na wspólnotowym Kodeksie Celnym, zaś Protokół nr 6 określił zasady wzajemnej pomocy w sprawach celnych.

Dostosowanie prawa w zakresie polityki celnej zostało zintensyfikowane po przyjęciu Białej Księgi Komisji Europejskiej w sprawie przygotowania krajów stowarzyszonych do integracji z rynkiem wewnętrznym UE.

Modernizacja polskiego systemu celnego w okresie przedakcesyjnym ma na celu osiągnięcie:

- pełnej harmonizacji przepisów celnych w celu sprawnego przejścia przepisów wspólnotowych w momencie członkostwa w UE,
- wysokiej sprawności organizacyjnej i operacyjnej służb celnych².

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wiąże się bowiem z obowiązkiem przejścia wspólnotowej legislacji celnej, ochrony i kontroli zewnętrznej granicy z krajami członkowskimi Unii, stworzenie odpowiedniej infrastruktury celnej, w tym sprawnych systemów komputerowych dostosowanych do standardów UE, oraz przygotowanie sprawnie działającej służby celnej.

Proces wdrażania unijnych regulacji celnych zapoczątkowały decyzje o wprowadzeniu do polskiej praktyki handlu zagranicznego, już od 1 stycznia 1992 roku podstawowego formularza dokumentu celnego ówczesnej Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej – tzw. Jednolitego Dokumentu Administracyjnego (Single Administrative Document) – SAD. Następnie przyjęto nomenklaturę scaloną PCN oraz przystąpiono do Konwencji o uproszczeniu formalności w obrocie towarowym (SAD) i Konwencji o wspólnej procedurze tranzytowej (WPT) (Czyżowicz 1999).

Taryfa celna, która weszła w życie 5 lipca 1993 roku była zbliżona do Wspólnej Taryfy Celnej UE, pod kątem rodzajów stawek celnych i nomenklatury

² Kodeks celny i wzmocnienie administracji celnej, www.mos.gov.pl/mos/publikac.

towarowej. Podstawą krajowego taryfikatora celnego została tzw. Polska Nomenklatura Scalona (PCN), oparta na 9-cyfrowych kodach celnych. Stanowi ona rozwiniętą wersję 6-cyfrowego Zharmonizowanego Systemu Określania i Kodowania Towarów (HS) i jest zgodna z nomenklaturą (CN) Wspólnoty Europejskiej na poziomie ośmiu znaków, natomiast dziewiąta cyfra została wprowadzona dla wewnętrznych potrzeb kraju (Mosiej 2001).

W maju 1997 roku Dyrekcja Generalna XXI Komisji Europejskiej przygotowała dokument *Europa Środkowa. Strategia przedakcesyjna dla cła i podatków*, w którym zapowiedziała skierowanie pomocy wspólnotowej na usprawnienie i modernizację systemów celnych w krajach Europy Środkowej aspirujących do członkostwa w Unii Europejskiej. W Strategii wykazano, iż bez odpowiednich służb celnych w krajach Europy Centralnej nie będzie możliwe rozszerzenie Unii, a podstawowe cele, do których administracje celne krajów kandydujących powinny dążyć, to tworzenie prawa zgodnego ze wspólnotowym oraz budowa operacyjnej sprawności służb celnych.

W roku 1997 wprowadzono w życie pakiet regulacji celnych i pozacelnych dostosowujących polskie przepisy prawne do przepisów WTO i UE (Mosiej 2000). Pakiet obejmował ustawę z 9 stycznia 1997 roku *Kodeks Celny*³ oraz cztery ustawy z 11 grudnia 1997 roku: *O administrowaniu obrotem z zagranicą towarami i usługami oraz o obrocie specjalnym*⁴, *O ochronie przed nadmiernym przywozem towarów na polski obszar celny*⁵, *O ochronie przed przywozem towarów na polski obszar celny po cenach dumpingowych*⁶, *O ochronie przed nadmiernym przywozem na polski obszar celny niektórych towarów tekstylnych i odzieżowych*⁷.

W dniu 27 stycznia 1998 roku Polska przyjęła dokument *Wspólne wnioski ws. Administracji celnej i podatkowej wraz z Deklaracją przyjęcia przedakcesyjnej strategii przygotowawczej dla polskiej administracji celnej i podatkowej*. W Deklaracji zawarto stwierdzenie, iż rozwój skutecznie funkcjonującej administracji celnej jest podstawowym warunkiem wstępnym rozwoju handlu, ochrony społeczeństwa oraz wzrostu gospodarczego. Zapewnienie kontroli granic zewnętrznych w rozszerzonej Unii Europejskiej jest konieczne w celu uniknięcia zachwiania konkurencji na rynku wewnętrznym, załamania wymiany handlowej, utraty dochodów z ceł oraz zapewnienia ochrony obywateli Europy.

Stanowisko negocjacyjne Polski w obszarze „Unia celna”

Stanowisko negocjacyjne Polski określiło zobowiązanie do wdrożenia całości *acquis communautaire* w obszarze „Unia celna”. Rząd RP zadeklarował

³ Dz. U. Nr 23 z dnia 9 stycznia 1997r., poz. 117.

⁴ Dz. U. Nr 157 z dnia 23 grudnia 1997 r., poz. 1026.

⁵ Dz. U. Nr 157 z dnia 23 grudnia 1997 r., poz. 1027.

⁶ Dz. U. Nr 157 z dnia 23 grudnia 1997 r., poz. 1028.

⁷ Dz. U. Nr 157 z dnia 23 grudnia 1997 r., poz. 1029.

osiągnięcie do końca 2001 roku pełnej gotowości służb celnych do stosowania wspólnotowego prawodawstwa celnego w sposób nie mniej efektywny niż administracje celne krajów członkowskich⁸. Realizacji tego celu mają sprzyjać dostosowania natury legislacyjnej, a także dostosowania instytucjonalne i strukturalne polskiego systemu celnego (wdrożenie ogólnokrajowego systemu informatycznego dla administracji celnej, wzmocnienie kadrowe i rozbudowa infrastruktury).

Pełna harmonizacja ustawodawstwa polskiego miała zostać osiągnięta poprzez:

- nowelizację polskiego Kodeksu celnego i przepisów wykonawczych w celu doprowadzenia do pełnej zgodności z prawem wspólnotowym – do końca 2000 roku,
- przyjęcie do końca 1999 roku wszystkich dotychczas nieprzyjętych załączników do Konwencji o czasowej odprawie towarów (Konwencji stambulskiej) oraz Konwencji o traktowaniu celnym kontenerów typu „pool” używanych w przewozie międzynarodowym. Strona polska potwierdziła wolę równoległego z Unią Europejską przystąpienia do modyfikowanej przez Światową Organizację Celną Konwencji o harmonizacji i uproszczeniu procedur celnych (Konwencji Kyoto),
- harmonizację przepisów w zakresie zwolnień celnych⁹.

Ustawą z dnia 22 grudnia 2000 dokonano kolejnej, trzynastej zmiany ustawy Kodeks celnym¹⁰. Większość zmian weszła w życie po trzydziestu dniach od dnia ogłoszenia, czyli 19 marca 2001 roku. Szczególnie istotne dla importerów i eksporterów był wprowadzenie zwolnień celnych. Zmieniono także przepisy dotyczące kontyngentów taryfowych, a szczególnie sposobów ich rozdysponowania. Rada Ministrów za ich pomocą wprowadza obniżone stawki celne, ale zawsze tylko na ustaloną ilość lub wartość towarów (np. interwencyjne kontyngenty na zboża). Znowelizowany kodeks przewiduje możliwość przedłużania terminu badania towarów, ponadto Taryfa Celna ma obejmować także opłaty rolne, bowiem Kodeks Wspólnoty umożliwia wprowadzenie do taryfy różnego rodzaju opłat na import towarów rolnych¹¹. Inne ważne zmiany w Kodeksie celnym to umożliwienie eksporterom uzyskania bezpłatnej decyzji o kraju pochodzenia towaru, zniesienie koncesji dla agencji celnych, możliwość reprezentowania firm przez adwokatów i radców prawnych.

Dokonano także kolejnej zmiany niektórych przepisów wykonawczych (np. rozporządzenia Ministra Finansów ws. deklaracji skróconych i zgłoszeń celnych z 12 grudnia 2000 roku¹², rozporządzenia Ministra Finansów ws. gospodarczych

⁸ Stanowiska Polski w ramach negocjacji o członkostwo RP w Unii Europejskiej, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów 2000, s. 365.

⁹ Stanowiska Polski w ramach negocjacji o członkostwo RP w Unii Europejskiej, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów 2000, s. 366.

¹⁰ Dz. U. Nr 12 z dnia 16 lutego 2001 r., poz. 92.

¹¹ Kodeks celnym bardziej europejski. Rzeczpospolita z dnia 19 marca 2001 roku.

¹² Dz. U. Nr 119 z dnia 28 grudnia 2000 r., poz. 1256.

procedur celnych z 8 marca 2001 roku¹³), mających na celu pełniejsze dostosowanie polskich przepisów celnych do wymogów wspólnotowych. Polska, realizując zobowiązania legislacyjne z roku 2000 wdrożyła Zalecenia Rady Współpracy Celnej dotyczące wymogów celnych w odniesieniu do faktur handlowych, działań przeciwko przestępstwom celnym odnoszącym się do kontenerów, stosowania kodu dla przedstawienia sposobów transportu, stosowania kodów dla przedstawienia elementów danych, postępowania organów celnych z zarejestrowanym bagażem przywożonym w ruchu kolejowym, utworzenia powiązań między celnymi systemami tranzytowymi, odprawy czasowej radiowego i telewizyjnego wyposażenia produkcyjnego i emisyjnego, wystawiania zgłoszeń towarowych przy pomocy komputera lub innych drukarek automatycznych, współpracy technicznej w sprawach celnych. Oprócz harmonizacji przepisów celnych podejmowano także działania na rzecz infrastrukturalnego wzmocnienia administracji celnej.

W Narodowym Programie Przygotowania do Członkostwa (NPPC) 2001 przewidziano, oprócz dalszej harmonizacji prawa, położenie nacisku w krótkim i średnim okresie na właściwe wdrażanie przepisów Kodeksu celnego i przepisów wykonawczych, a także dalsze podnoszenie kwalifikacji zawodowych i etyki administracji celnej, jej komputeryzację i wzmocnienie infrastrukturalne. Za stan docelowy przyjęto kompleksowe przygotowanie polskich służb celnych do skutecznej realizacji swoich obowiązków wynikających z członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Natomiast za cele pośrednie uznano pełne dostosowanie ustawy Kodeks celny, łącznie ze zmianą obowiązujących przepisów mających na celu doprowadzenie do zbieżności z ustawodawstwem wspólnotowym, wzmocnienie kadrowe, oraz stopniową rozbudowę infrastruktury dla służb celnych¹⁴.

Zachodzi potrzeba analizy zmian legislacyjnych wprowadzonych do Kodeksu Celnego WE oraz przepisów wykonawczych pod kątem ewentualnej konieczności wprowadzenia tych zmian przed datą akcesji. W szczególności dotyczy to Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 2700/2000 z 16 listopada 2000 roku, zmieniającego Rozporządzenie Rady (EWG) 2913/92 z 12 października 1992 roku ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny, oraz Rozporządzenia Komisji (WE) 2787/2000 z 15 grudnia 2000 roku zmieniającego Rozporządzenie Komisji (EWG) 2454/93 z 2 lipca 1993 roku określające przepisy wykonawcze do Wspólnotowego Kodeksu Celnego.

Zmiany instytucjonalne

Aby zapewnić możliwość skutecznego rozwiązania problemów służby celnej, konieczne jest dokonanie głębokiej reformy instytucjonalnej polskiego celnictwa. Dotyczy to zarówno struktur administracyjnych, jak i ogólnego umiejscowienia

¹³ Dz. U. Nr 18 z dnia 17 marca 2001 r., poz. 214.

¹⁴ NPPC 2001, „Unia celna”, dokument przyjęty przez Radę Ministrów 12 czerwca 2001 roku.

administracji celnej w systemie administracji państwowej (Bartoszewicz 2001).

Do koniecznych zmian w tej dziedzinie należy zaliczyć:

- przebudowę struktury organizacyjnej Głównego Urzędu Cel w związku z realizacją nowych zadań i procedur administracyjnych oraz dopasowanie struktury urzędów celnych do struktury administracyjnej kraju;
- reorganizację terenowych organów administracji celnej, wiąże się to z koniecznością wzmocnienia polskich granic, które staną się granicami zewnętrznymi UE;
- rozbudowę i wzmocnienie funkcji analiz statystycznych;
- zakończenie prac związanych z tworzeniem w urzędach celnych komórek zajmujących się analizą ryzyka, wdrożenie kontroli selektywnej w oparciu o system analizy ryzyka, przy większym nacisku na powtórna kontrolę celną;
- przekształcenie Ośrodka Kształcenia i Doskonalenia Funkcjonariuszy Celnych w Świdrze w Centrum Szkolenia Zawodowego Służby Celnej;
- zawarcie porozumień z Generalnym Inspektoratem Celnym oraz służbami weterynaryjnymi i fitosanitarnymi;
- kontynuację wyposażania istniejących laboratoriów celnych, utworzenie nowych laboratoriów regionalnych.

Zakończenie

Dostosowanie polskiego ustawodawstwa do prawa wspólnotowego jest koniecznym warunkiem akcesji Polski do Unii Europejskiej. W tym celu Polska winna przyjąć całość dorobku prawnego Wspólnot. W obszarze uregulowań celnych należy dostosować polskie prawo do ustawodawstwa UE oraz do światowych standardów stosowania procedur celnych i konkretnych nomenklatur handlowych. Ważnym krokiem w tym kierunku stało się uchwalenie przez Polskę w 1997 roku ustawy Kodeks celny, który zastąpił ustawę Prawo celne. Rozwiązania prawne nowego kodeksu są zgodne z wymaganiami unijnymi. Cel ten osiągnięto dzięki kilkunastu nowelizacjom kodeksu w przeciągu ostatnich lat.

Unia Europejska tymczasowo zamknęła negocjacje z Polską w obszarze Unia celna 29 marca 2001 roku. Ta decyzja oznacza, iż zdaniem władz unijnych będziemy w stanie skutecznie kontrolować przyszłą zewnętrzną granicę Unii.

Narodowy Program Przygotowania do członkostwa z 2001 roku kładzie nacisk na właściwe wdrażanie przepisów Kodeksu celnego i przepisów wykonawczych oraz na dalsze podnoszenie kwalifikacji zawodowych i etyki administracji celnej. Zwraca uwagę także na dalsze wprowadzanie zmian instytucjonalnych.

Podsumowując, należy stwierdzić, iż polski system celny jest należycie przygotowany do wymagań unijnych dotyczących obszaru „Unia celna”. Należy zwrócić uwagę na prawidłowe wdrażanie dokumentów prawnych, w tym na wdrożenie wszystkich niezbędnych aktów wykonawczych oraz na jednolitym interpretowaniu przepisów.

Literatura

- Bartoszewicz T. (2001): *Jak zreformować polski system celny?*, Monitor Prawa Celnego 3/2001.
- Czyżowicz W. (1999): *Wprowadzenie do Kodeksu celnego Unii Europejskiej*. Zesz. Nauk. WSE, 3/1999.
- Mosiej G. (2001): *Aktywa i pasywa polskiego systemu celnego w kontekście zamknięcia negocjacji o unii celnej*, Wspólnoty Europejskie nr 5 (117) 2001.
- Mosiej G.: *Dylematy polityki celnej w Polsce*, Ekonomista nr 5 2000, Warszawa.
- Kodeks celny i wzmocnienie administracji celnej, www.mos.gov.pl/mos/publikac.
- Kodeks celny bardziej europejski, rozmowa z Robertem Kwaśniakiem, dyrektorem Departamentu Ceł w Ministerstwie Finansów. Rzeczpospolita z dnia 19 marca 2001 roku.
- Narodowy Program Przygotowania do Członkostwa NPPC 2001, „Unia celna”, dokument przyjęty przez Radę Ministrów 12 czerwca 2001 roku.
- Stanowiska Polski w ramach negocjacji o członkostwo RP w Unii Europejskiej, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów 2000.
- Dz. U. Nr 23 z dnia 9 stycznia 1997r., poz. 117.
- Dz. U. Nr 11 z dnia 27 stycznia 1994 r., poz. 38.
- Dz. U. Nr 157 z dnia 23 grudnia 1997 r., poz. 1026.
- Dz. U. Nr 157 z dnia 23 grudnia 1997 r., poz. 1027.
- Dz. U. Nr 157 z dnia 23 grudnia 1997 r., poz. 1028.
- Dz. U. Nr 157 z dnia 23 grudnia 1997 r., poz. 1029.
- Dz. U. Nr 12 z dnia 16 lutego 2001r., poz. 92.
- Dz. U. Nr 119 z dnia 28 grudnia 2000 r., poz. 1256.
- Dz. U. Nr 18 z dnia 17 marca 2001 r., poz. 214.

Ocena stopnia dostosowania polskiej polityki celnej do integracji z Unią Europejską

Streszczenie

Akcesja Polski do Unii Europejskiej nastąpi dopiero po zamknięciu wszystkich obszarów negocjacyjnych. Wiązać się to będzie z przyjęciem i wdrożeniem całości dorobku prawnego (*acquis communautaire*) Wspólnot Europejskich. Jednym z elementów prowadzonych negocjacji są kwestie przystosowania polskiego systemu celnego do wymogów UE. Polska podjęła działania zmierzające do dostosowania tego systemu do standardów unijnych. Ważnym krokiem w tym względzie było uchwalenie 9 stycznia 1997 roku ustawy Kodeks celny, która następnie była wielokrotnie nowelizowana. Dzięki tym działaniom spełnia ona obecnie wymogi unijne.

Unia Europejska 29 marca 2001 roku tymczasowo zamknęła negocjacje z Polską w obszarze „Unia celna”. Decyzja ta oznacza, że Polska będzie w stanie skutecznie kontrolować przyszłą zewnętrzną granicę Unii. W dalszym ciągu potrzebna jest jednak budowa kompleksowego systemu instytucjonalnego polskiego celnictwa. Szczególną uwagę należy zwrócić na prawidłowe wdrażanie dokumentów prawnych, w tym wszystkich niezbędnych aktów wykonawczych oraz na jednolitą ich interpretację.

An estimation of adaption of Polish customs policy to accession to the EU

Summary

Poland accession to European Union will occur after closing all so called negotiation areas. It will be connected with the harmonisation of Polish legal system with the *acquis communautaire* of EU. One of the most important elements of the undergoing negotiations process is the harmonisation of the Polish custom system with that of EU. Poland has undertaken some activities aimed in adjustment of that system to EU standards. On 9th January 1997 Polish government has accepted the law called "The Customs Code", which many times was amended from that time. At now this law is coherent with the EU law.

EU has closed temporary negotiation on custom system. This decision means that Poland will be able to control effectively the future border of EU. But still it is necessary to build a complex institutional system of custom control. Particularly, it is necessary to pay an attention for correct law regulation providing and administrative regulation, also proper interpretation of thereof.

ANNA BIENIASZ, DOROTA CZERWIŃSKA-KAYZER

Zmiany w polskim systemie bankowym w procesie integracji z UE

Wprowadzenie

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej (UE) jest strategicznym celem każdego Rządu RP od 1989 roku. Przystąpienie Polski do UE oznacza także późniejsze przystąpienie do Unii Gospodarczej i Walutowej.

Na podstawie decyzji podjętych na szczycie UE w Luksemburgu w grudniu 1997 roku oficjalne rozpoczęcie negocjacji z 6 państwami kandydującymi do członkostwa z UE, w tym z Polską, nastąpiło 31 marca 1998 roku. Pierwszym etapem negocjacji był proces przeglądu prawa (*screening*), którego celem było dokonanie analizy porównawczej prawa polskiego i wspólnotowego. Obszar porównawczy został podzielony na 29 obszarów negocjacyjnych, których część dotyczy polityki pieniężnej i systemu bankowego.

System bankowy jest kluczowym i przez to jednym z bardziej kontrowersyjnych obszarów polskiej gospodarki. Znaczenie systemu bankowego wynika z funkcji, jakie pełni on w gospodarce rynkowej. System bankowy, jako część systemu finansowego państwa, spełnia trzy podstawowe funkcje: mobilizuje oszczędności, które są niezbędne dla stabilnych inwestycji, ma wpływ na wybór projektów inwestycyjnych – realizowanych przede wszystkim ze środków powierzonych bankom oraz zapewnia płynne płatności w gospodarce¹.

Podstawowym warunkiem uzyskania członkostwa w UE jest spełnienie tzw. kryteriów kopenhaskich, zarówno politycznych (dotyczących demokracji), gospodarczych (dotyczących gospodarki rynkowej), jak i zdolności do przejścia przez państwa kandydujące zobowiązań wynikających z członkostwa, w tym akceptowanie celów unii politycznej, gospodarczej i walutowej².

¹ Balcerowicz L. Informacja rządu o aktualnym stanie oraz przyszłości sektorów bankowego i ubezpieczeniowego w Polsce, wystąpienie wiceprezesa Rady Ministrów na 76 posiedzeniu Sejmu dnia 28.04.2000 r., sprawozdanie stenograficzne wystąpienia dostępne pod adresem: www.sejm.gov.pl

² Szelaż K. (2001): „Korzyści i koszty integracji Europejskiej dla polskiego systemu bankowego”, Bank i Kredyt, nr 1-2.

Celem opracowania jest przedstawienie dotychczasowych osiągnięć w zastosowaniu systemu bankowego do wymogów unijnych i koniecznych jeszcze regulacji w okresie przedczłonkowskim.

Członkostwo w UE wymaga od państw kandydujących istnienia sprawnie funkcjonującej gospodarki rynkowej i możliwości sprostania konkurencji wewnątrz UE. Właściwie funkcjonująca gospodarka rynkowa musi być gospodarką zorientowaną mikroekonomicznie, opartą na prywatnej własności, w której pieniądź spełnia funkcje nie tylko rozrachunkowe, ale przede wszystkim kryteryjne³. Ważnym więc elementem dostosowania polskiego systemu bankowego do standardów europejskich pod względem struktury własności jest proces prywatyzacji.

Prywatyzacja sektora bankowego

Proces prywatyzacji sektora bankowego kontynuowany jest od 1993 roku, a jego podstawowym efektem jest systematyczny spadek udziału państwa w strukturze aktywów i kapitału akcyjnego, a także systematyczny wzrost udziału banków z przewagą kapitału zagranicznego. Na koniec I półrocza 2001 roku udział banków z przewagą kapitału zagranicznego w aktywach sektora bankowego osiągnął 68,4%, a udział w sumie funduszy podstawowych i uzupełniających 79,1%⁴. Wywołało to dyskusje, czy nie jest to stan zagrażający interesom polskiej gospodarki i czy banki pod kontrolą zagranicznego kapitału będą wspierać polskie interesy?⁵ Takiego zagrożenia nie dostrzega Grzegorz Kołodko. Jego zdaniem nie jest prawdziwa teza, że banki zagraniczne działają wbrew polskim interesom. Tak może się zdarzyć, ale tak być nie musi. Można dobrze wykorzystać kapitał banków zagranicznych, aby finansować rozwój polskiej gospodarki. Bankom zagranicznym nie można nakazać czegoś zrobić, ale można kontrolować transfer zysków, można wywierać wpływ na kierunki alokacji kapitału⁶.

Nie jest możliwe ustalenie administracyjnych ograniczeń w wielkości kapitału zagranicznego w polskich bankach. Byłoby to sprzeczne z zasadami gospodarki rynkowej i nieuzasadnione, gdyż nie istnieje żaden oficjalny poziom udziału kapitału zagranicznego, którego nie można przekroczyć ze względu na bezpieczeństwo systemu.

Proces prywatyzacji banków przyniósł szereg korzyści:

- skuteczne zastąpienie administracyjnego nadzoru ze strony skarbu państwa przez publiczną kontrolę banków przez giełdowy akcjonariat (w 1996 roku wartość

³ Wilczyński W. (2000): Rynek i pieniądź w Polsce u progu XXI wieku, WSB Poznań.

⁴ Sytuacja finansowa banków w I półroczu 2001 roku, Synteza, NBP Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego, Warszawa wrzesień 2001, tabela 1.

⁵ O gorszych stronach dominacji zagranicznych inwestorów w polskim sektorze bankowym szerzej w: Lipiński S. (2001): „Słonie w porcelanie”, Gazeta bankowa, nr 8, s.11.

⁶ Rozmowa z prof. dr hab. Grzegorzem Kołodką, „Nauka lepsza od polityki”, Dziennik Wschodni, 18.01.2001.

akcji banków w obrocie giełdowym wynosiła ponad 50%, w połowie 2000 roku około 25%, a na koniec I półrocza 2001 roku 35,8%)⁷,

- znaczną poprawę efektywności funkcjonowania banków,
- uzyskanie znacznych wpływów z prywatyzacji do budżetu państwa⁸.

Ponadto prywatyzacja niektórym bankom umożliwiła pozyskanie inwestorów strategicznych, którzy poza kapitałem zapewnili dostęp do nowych technologii, co przyczyniło się do umocnienia pozycji konkurencyjnej.

Konsolidacja banków

Na unijnym rynku finansowym zachodzą dynamiczne procesy konsolidacyjne, które są odzwierciedleniem szerszych przeobrażeń strukturalnych w funkcjonowaniu rynków finansowych i systemów bankowych, określanymi często mianem rewolucji finansowej.

Przemiany te wynikają z kompleksowego i wielokierunkowego oddziaływania czynników o charakterze ekonomicznym, politycznym, prawnym, społecznym i technologicznym. Do najważniejszych przyczyn przeobrażeń rynków finansowych zalicza się⁹:

- zmiany strukturalne i własnościowe,
- liberalizację i deregulację – celowe znoszenie przez władze ograniczeń w funkcjonowaniu rynków finansowych, z czym związany jest wzrost liczby konkurujących ze sobą banków,
- globalizację – polegającą na postępującej integracji odrębnych krajowych rynków finansowych w jeden rynek ogólnosiwiatowy,
- sekurytyzację – zabezpieczanie należności papierami wartościowymi,
- postęp techniczny, rozwój informatyki, telekomunikacji, szersze wykorzystanie Internetu.

Przemiany te były bodźcem do rozpoczęcia procesów konsolidacyjnych w polskim sektorze bankowym. Konsolidacja banków zapewnia korzyści skali, racjonalizację sieci oddziałów i filii, perspektywę sprostania konkurencji innych banków. Dla niektórych banków jest ona konieczna, jeżeli chcą utrzymać się na rynku, to muszą zwiększyć swój kapitał. Przykłady udanych konsolidacji w polskim sektorze bankowym to: stworzenie Grupy PKO S.A., połączenie BIG BANKU S.A. i BIG Banku Gdańskiego S.A., Kredyt Banku S.A. i PBI S.A., Banku Handlowego z Citibankiem, WBK S.A. z Bankiem Zachodnim S.A.

Konsolidacja nie ominęła również banków regionalnych i zrzeszających banki spółdzielcze oraz samych banków spółdzielczych. Postanowieniem Sądu

⁷ Sytuacja finansowa banków w I półroczu 2001 r., Synteza, NBP Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego, Warszawa wrzesień 2001, str. 5.

⁸ Szeląg K. (2001): „Korzyści i koszty integracji Europejskiej dla polskiego systemu bankowego”, Bank i Kredyt, nr 1-2.

⁹ Zawadzka Z. (2001): Dziesięciolecie szybkich zmian, Gazeta Bankowa, nr 1, str. 25-28.

Rejonowego w Poznaniu 24 kwietnia 2001 roku Bałtycki Bank Regionalny S.A. połączył się z Gospodarczym Bankiem Wielkopolskim S.A., a 26 września 2001 roku Zrzeszenie zmieniło nazwę na Spółdzielcza Grupa Bankowa GBW S.A. (SGB GBW S.A.). Zarząd SGB GBW S.A. podpisał także porozumienia intencyjne z Zarządami Dolnośląskiego Banku Regionalnego S.A. i Pomorsko-Kujawskiego Banku Regionalnego S.A. SGB GBW S.A. ma więc szansę stać się silną grupą banków spółdzielczych na polskim rynku. Druga duża grupa bankowa powstała z połączenia 6 banków zrzeszających: Gospodarczego Banku Południowo-Zachodniego S.A., Lubelskiego Banku Regionalnego S.A., Rzeszowskiego Banku Regionalnego S.A., Małopolskiego Banku Regionalnego S.A., Warmińsko-Mazurskiego Banku Regionalnego S.A., Banku Unii Gospodarczej S.A. Rozpoczęcie działalności Banku Polskiej Spółdzielczości zaplanowane na 1 stycznia 2002 roku jeszcze nie nastąpiło, w chwili obecnej (styczeń 2002) trwają jeszcze prace organizacyjne.

Liczba banków spółdzielczych tylko w I półroczu 2001 roku zmniejszyła się o 17 (do 663 banków), z tego 15 banków połączyło się z innymi bankami, a 2 zostały przejęte przez inne banki spółdzielcze. Konsolidacja banków spółdzielczych wymuszona była przez konieczność osiągnięcia do końca 2001 roku funduszy własnych w wysokości 300 tys. euro. Na koniec I półrocza 2001 roku wymogu kapitałowego 300 tys. euro nie spełniało 99 banków spółdzielczych¹⁰.

Fuzje przyczyniają się do zwiększenia koncentracji usług bankowych w Polsce. Szacuje się, że w końcu 2001 roku do 10 największych banków należeć będzie blisko 82% aktywów netto, 86% depozytów od sektora niefinansowego i 78% kredytów dla sektora niefinansowego (odpowiednio 66,9%, 70,3% i 66,7% w końcu 2000 roku.). Na koniec czerwca 2001 roku aktywa netto 5, 10 i 15 największych banków w Polsce stanowiły odpowiednio 50,5%, 71,9% i 81,4% aktywów ogółem¹¹.

Dostosowania do norm i przepisów ostrożnościowych UE

Świadczenie usług bankowych w UE oparte jest na przestrzeganiu wielu zasad, odnoszących się między innymi do funduszy własnych banków, współczynnika wypłacalności, koncentracji kredytów, nabywania i zbywania znacznych pakietów akcji banków, inwestycji kapitałowych banków, tajemnicy bankowej.

Obecnie zapisy Konstytucji oraz Ustawy Prawo bankowe i Ustawy o NBP z 1997 roku zapewniają Polsce niemal całkowitą zgodność ze standardami

¹⁰ Sytuacja finansowa banków w I półroczu 2001 r., Synteza, NBP Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego, Warszawa wrzesień 2001, str. 19.

¹¹ Sytuacja finansowa banków w I półroczu 2001 r., Synteza, NBP Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego, Warszawa wrzesień 2001, str. 5.

europiejskimi w zakresie polityki pieniężnej. Do końca 2000 roku wprowadzono zdecydowaną większość norm ostrożnościowych w nadzorze bankowym, które wynikają z dyrektyw Unii oraz zaleceń Komitetu Bazylejskiego¹².

W dniu 23.08 2001 roku uchwalono ustawę o zmianie ustawy Prawo bankowe oraz o zmianie niektórych ustaw¹³, której przepisy wprowadziły nowe rozwiązania ostrożnościowe, tworzące w polskim systemie regulacyjnym nową jakość. Generalnie polegają one na odejściu od pozycyjnego limitowania ryzyka w działalności banków na korzyść bardziej elastycznego podejścia opartego na stosowaniu wymogów kapitałowych. W ten sposób zamknięty zostaje jeden z etapów dostosowywania polskich regulacji ostrożnościowych do standardów międzynarodowych – w szczególności do Dyrektywy 2000/12/EC w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe i firmy inwestycyjne oraz Dyrektywy 93/6/EEC w sprawie adekwatności kapitałowej instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych¹⁴.

Akty wykonawcze Komisji Nadzoru Bankowego do nowelizacji ustawy Prawo bankowe, między innymi w sprawie zakresu i szczegółowych zasad wyznaczania wymogów kapitałowych, obowiązują od stycznia 2002 roku, a niektóre jej fragmenty od marca 2002 roku. Zdaniem K. Pietraszkiewicza – dyrektora generalnego Związku Banków Polskich czas na wprowadzenie zmian jest zbyt krótki. W Niemczech wprowadzano te regulacje dwa lata, dlatego też podejmowane są starania, by termin w Polsce przedłużyć o rok¹⁵.

Dostosowanie do nowych unijnych przepisów dotyczących adekwatności kapitałowej może być istotnym problemem dla sektora bankowości spółdzielczej. Według E. Laszkiewicza – przewodniczącego Krajowego Związku Banków Spółdzielczych „banki spółdzielcze działają w innych warunkach, niż podobne instytucje finansowe w krajach UE, a Polska zaliczona zostanie do najwyższej kategorii ryzyka”. Większość banków spółdzielczych nie będzie stać na przeprowadzenie audytu, na ponad 600 banków tylko 100 byłoby stać na wykonanie tak kosztownego przedsięwzięcia¹⁶.

Ochrona klientów na rynku bankowym

Przepisy UE zapewniają wysoki poziom ochrony klientów banków. Nakładają na państwa członkowskie obowiązek wprowadzenia przynajmniej jednego

¹² „Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej w 2000 roku”, tekst wystąpienia Prezesa NBP na posiedzeniu Sejmu 27.07 2001 r., dostępny pod adresem: www.nbp.pl/aktualnosci/index.html

¹³ Ustawa z 23.08.2001 r. o zmianie ustawy Prawo bankowe, Dz. U. nr 111, poz. 1195.

¹⁴ „Ryzyka na nowo”, Gazeta Bankowa nr 2, 8-14.01.2002, str. 5-7.

¹⁵ „Musimy mieć trochę więcej czasu”, rozmowa J. Ostaszewskiego z K. Pietraszkiewiczem, Gazeta Bankowa nr 52, 27.12.2001 – 1.01.2002, str. 12-13.

¹⁶ „Potrzebny okres przejściowy” – rozmowa J. Orłowskiego z E. Laszkiewiczem, Prawo i Gospodarka 4.01.2002.

obowiązkowego systemu gwarantowania wkładów bankowych. Celem systemu jest zapewnienie deponentom wypłaty środków zgromadzonych na rachunkach w banku. Pokrycie łącznych wkładów każdego klienta – deponenta nie może być niższe niż 20 000 euro. Polska musi zapewnić porównywalny poziom gwarancji depozytowych. Już w 1994 roku powołany został Bankowy Fundusz Gwarancyjny, a ustawa na mocy której został on powołany spełnia wymogi Unii. Istotną różnicą jest jedynie wysokość sumy gwarantowanej, która w 2001 roku wynosiła 15 000 euro, jednak w ustawie zagwarantowano systematyczne jej podwyższanie i od 2003 roku depozyty bankowe będą gwarantowane do kwoty 22.500 euro¹⁷.

Zapewnienie ochrony klientów banków ma zapewnić ustawa z 20.07.2001 roku o kredycie konsumenckim¹⁸, której przepisy wejdą w życie 19 września 2002 roku i są zgodne z dyrektywami unijnymi. Przepisy ustawy mają na celu ochronę klientów przed nadużywaniem przez banki swej pozycji. Ochrona ta jest rozciągnięta na cały czas łączący klienta z bankiem – zarówno przed zaciągnięciem kredytu, w trakcie okresu kredytowania jak i przy spłacie kredytu¹⁹.

Przeciwdziałanie procederowi „prania pieniędzy”

Zapewnienie bezpieczeństwa polskiego sektora bankowego i spełnienie wymogów UE zostało zagwarantowane dzięki uchwaleniu ustawy o przeciwdziałaniu wprowadzaniu do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł²⁰. Na mocy przepisów ustawy powołany został Generalny Inspektor Informacji Finansowej, którego zadaniem jest gromadzenie informacji o transakcjach przekraczających 10 tys. euro. Obowiązek przekazywania danych o takich transakcjach (kwocie, walucie, informacji o osobie dokonującej) spoczywa między innymi na: bankach, funduszach emerytalnych, kantorach, poczcie, notariuszach. Wszystkie wymienione w ustawie instytucje zobowiązane są do rejestracji wszystkich transakcji o równowartości przekraczającej 10 tys. euro, zarówno tych pojedynczych, jak i tych prowadzonych w ramach kilku operacji. Inspektor będzie mógł wstrzymać transakcję na dwa dni, jeśli będzie budzić podejrzenia.

Przepisy ustawy w zakresie przeciwdziałania procederowi prania pieniędzy są bardzo zbliżone do analogicznych przepisów UE. Biorąc pod uwagę szacunki, z których wynika, że w Polsce „pierze się” rocznie kilka miliardów dolarów,

¹⁷ Systematyczne podwyższanie sumy gwarantowanej wprowadzono w nowelizacji Ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym. Ustawa z dnia 15.12.2000 r. o zmianie ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, Dz. U. 2000, nr 122, poz. 1316.

¹⁸ Ustawa z 20.07.2001 r. o kredycie konsumenckim, Dz. U. 2001, nr 100, poz. 1081.

¹⁹ Doliniak K. „Ustawa i arbiter”, Gazeta Bankowa nr 51, 18-26.12.2001, str. 31.

²⁰ Ustawa z 16.11.2000 r. o przeciwdziałaniu wprowadzaniu do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł, Dz. U. nr 116, poz. 1246.

uchwalenie ustawy należy uznać za ważny krok do zapewnienia bezpieczeństwa systemu finansowego²¹.

Konsekwencje integracji z UE dla banków spółdzielczych

Proces integracji z UE wymaga dostosowań w sektorze banków spółdzielczych. Na rynku UE banki spółdzielcze są mocnym filarem. Polska także powinna dążyć do stworzenia silnej i dynamicznej struktury bankowości spółdzielczej. W drodze do Unii nie można zniszczyć tego, co przez długie lata zostało osiągnięte. Banki spółdzielcze oferują bowiem usługi nie tylko tam, gdzie dobre interesy robią banki komercyjne, ale i tam, gdzie stwarzają one jedyną szansę skorzystania z obsługi bankowej przez rolnika, lokalnego producenta, handlowca, deponenta, czy kredytobiorcę.

Dokładna analiza wymogów Unii i stanu przygotowania do nich banków spółdzielczych wskazuje, że wymogi te w dużej mierze zostały spełnione. Pod względem prawnym banki spółdzielcze nie odbiegają w zasadzie od norm UE. Głównym obciążeniem jest dla banków konieczność osiągnięcia wspólnotowego poziomu funduszy własnych – 1 mln euro. Nowa ustawa o bankach spółdzielczych²² nałożyła na nie obowiązek sukcesywnego zwiększania funduszy własnych. Do końca 2001 roku musiały one wynosić równowartość co najmniej – 300 tys. euro, do końca 2005 roku – 500 tys. euro, a do końca 2010 roku – 1 mln euro. Banki pełniące obecnie funkcje banku zrzeszającego lub regionalnego muszą uzyskać zwiększenie funduszy własnych do poziomu 10 mln euro do końca lipca 2001 roku, 15 mln euro do końca 2003 roku i 20 mln euro do końca 2006 roku.

Zasadniczym wyzwaniem dla banków spółdzielczych jest sprostanie rosnącej presji konkurencji, która rozwija się w warunkach jednoczesnego występowania procesów koncentracji, konsolidacji i globalizacji. Proces konsolidacji jest postrzegany jako szansa dla banków spółdzielczych i możliwość spełnienia wymogów kapitałowych.

Zmiany w systemie bankowym po wejściu do UE

Po wstąpieniu do UE polski sektor bankowy stanie się bardziej otwarty dla podmiotów zagranicznych. Obecnie na mocy Prawa bankowego możliwe jest otwieranie za granicą banków z udziałem osób krajowych, jak również otwieranie w Polsce oddziałów i przedstawicielstw banków zagranicznych. Jest to jednak uzależnione od uzyskania zezwolenia Komisji Nadzoru Bankowego, wydanego po

²¹ Szerzej o konsekwencjach wprowadzenia w życie ustawy w rozmowie K. Dolniak z I. Wilkiem – Generalnym Inspektorem Informacji Finansowej, „Nie chcę tworzyć wizerunku szeryfa”, Gazeta Bankowa, nr 14, 2001 oraz Dolniak K. „Skrzynka kontaktowa”, Gazeta Bankowa nr 43, 2000.

²² Ustawa z 7.12.2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających, Dz. U. Nr 119, poz. 1252.

uzgodnieniu z ministrem finansów²³. Po uzyskaniu członkostwa w UE zaczną obowiązywać zasady²⁴:

- jednolitej licencji, zapewniającej pełną swobodę podejmowania i prowadzenia działalności bankowej na terenie całej UE na podstawie raz otrzymanej licencji bankowej,
- nadzoru państwa macierzystego, które powierza nadzór nad działalnością banków nadzorczym organom państwa, wydające licencję bankową.

Ponadto po wstąpieniu do UE zniesione zostaną przepisy dyskryminujące obywateli innych państw członkowskich i ograniczające swobodę świadczenia usług bankowych w Polsce²⁵. Przepisy regulujące powyższe kwestie zostały wprowadzone do Prawa bankowego nowelizacją z 23 sierpnia 2001 roku, a wejdą w życie z dniem uzyskania przez RP członkostwa w UE²⁶.

NBP w obliczu przystąpienia do UE

Członkostwo w UE oznacza jednocześnie uczestnictwo w Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW). W momencie przystąpienia do Unii Polska zyska status tzw. państwa członkowskiego objętego wyłączeniem – będzie uczestniczyć w UGW przy jednoczesnym stosowaniu waluty krajowej. Jednolita waluta zostanie przyjęta po spełnieniu kryteriów zbieżności z Maastricht. Kryteria te dotyczą wysokości inflacji, długookresowych stóp procentowych i kursów walutowych, a także wysokości deficytu budżetowego i długu publicznego. Dodatkowym kryterium o charakterze jakościowym jest zapewnienie niezależności banku centralnego, zarówno instytucjonalnej, personalnej, finansowej, jak i funkcjonalnej. NBP bowiem z dniem uzyskania członkostwa w UE wejdzie w skład Europejskiego Systemu Banków Centralnych (ESBC), a po wprowadzeniu euro – Eurosystemu.

Konstytucja Polski i przepisy ustawy o NBP z 1997 roku²⁷ (wraz z nowelizacjami) gwarantują niezależność NBP we wszystkich wymienionych obszarach. Dlatego niepokojem napawa zapowiedź ograniczenia niezależności NBP przez obecną koalicję rządzącą, co może spowodować kłopoty z przystąpieniem do UE²⁸.

²³ Ustawa z 29.08.1997 Prawo bankowe, Dz. U. nr 140, poz. 939, art. 40, pkt 1.

²⁴ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady z 20.03.2000 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe.

²⁵ Szeląg K. (2001): „Korzyści i koszty integracji Europejskiej dla polskiego systemu bankowego”, Bank i Kredyt, nr 1-2.

²⁶ Ustawa z 23.08.2001 r. o zmianie ustawy Prawo bankowe, Dz. U. nr 111, poz. 1195.

²⁷ Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z 2.04.1997 r., Dz. U. 1997, nr 78, poz. 483, Ustawa z 29.08.1997 r. o NBP, Dz. U. 1997, nr 140, poz. 938, z ostatnimi nowelizacjami z 2001 r., Dz. U. 2001 nr 8, poz. 64, nr 110, poz. 1189.

²⁸ Gronkiewicz-Waltz H.: „Niebezpieczna gra”, Newsweek, nr 2, 13.01.2002r., str. 23.

W NBP trwają nieustanne dostosowania techniczne, aby NBP mógł sprawnie funkcjonować w ramach ESBC. Dotyczą one głównie systemu płatniczego, statystyki pieniężnej oraz rejestracji przepływów kapitałowych²⁹.

Koszty i korzyści wprowadzenia euro w Polsce

Jednolita waluta europejska, po trzech latach istnienia w formie bezgotówkowej, została 1 stycznia 2002 roku wprowadzona w formie gotówkowej. Jest ona dopełnieniem i logiczną konsekwencją jednolitego rynku UE.

Konsekwencje wprowadzenia euro i sama operacja wymiany walut narodowych Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW) na euro dotyczą także Polski, która jako państwo trzecie musi sobie poradzić z problemem wymiany na euro walut narodowych 12 państw UE i konsekwencjami dla polskiego porządku prawnego, wynikającymi z faktu zastąpienia walut państw UGW przez euro. Dlatego też, po dwuletnich dyskusjach, 25.05.2001 roku uchwalona została Ustawa o skutkach wprowadzenia wspólnej waluty w niektórych państwach członkowskich UE³⁰. Przepisy ustawy weszły w życie 1 stycznia 2002 roku. Podstawowym celem ustawy jest zapewnienie:

- płynnego wprowadzenia w Polsce nowej waluty obcej do obiegu i wycofania z obiegu walut narodowych UGW,
- prawidłowego funkcjonowania stosunków umownych w Polsce po wprowadzeniu euro przez państwa członkowskie UGW 1 stycznia 2002 roku,
- ochrony interesów polskich podmiotów w stosunkach zobowiązaniowych w obrocie z zagranicą, jak i w niektórych rodzajach stosunków między bankami i klientami,
- pewności i bezpieczeństwa obrotu gospodarczego w Polsce.

Należy podkreślić, że Polska jest jednym z nielicznych państw kandydujących, w których dokonano ustawowego uregulowania kwestii związanych z euro. Istnienie porównywalnych z unijnymi przepisów o euro powinno zapewnić płynne przejście z walut narodowych na euro³¹.

Podsumowanie

Podsumowując powyższe rozważania należy stwierdzić, że system bankowy jest jednym z najlepiej dostosowanych obszarów polskiej gospodarki do wymogów

²⁹ „Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej w 2000 roku”, tekst wystąpienia Prezesa NBP na posiedzeniu Sejmu 27.07.2001 r., dostępny pod adresem: www.nbp.pl/aktualnosci/index.html

³⁰ Ustawa z 25.05.2001 r. o skutkach wprowadzenia wspólnej waluty w niektórych państwach członkowskich UE, Dz. U. nr 63, poz. 640.

³¹ Jakubiak A., Jakubiszyn K., Szelać K. (2001): „Ustawa o skutkach wprowadzenia euro”, Prawo bankowe, nr 7/8.

UE. Zmiany, które już zostały dokonane nie tylko są zgodne z standardami unijnymi, ale przede wszystkim gwarantują bezpieczeństwo i zaufanie do systemu bankowego. Przeprowadzono proces prywatyzacji sektora bankowego, zachodzą, podobnie jak w krajach Unii, procesy konsolidacji banków, dostosowano normy i przepisy ostrożnościowe do wymogów unijnych, wprowadzono regulacje prawne zapewniające ochronę klientów i przeciwdziałające procederowi „prania pieniędzy”. Także banki spółdzielcze, zgodnie z ustalonym harmonogramem, sukcesywnie podnoszą swoje fundusze własne. Konieczne jeszcze zmiany dostosowujące polskie prawo bankowe do unijnych przepisów są systematycznie wdrażane, co ma zapewnić pełną harmonizację z prawem wspólnotowym w momencie przyjęcia Polski do Unii. NBP przeprowadza dostosowania techniczne, by móc sprawnie funkcjonować w ESBC.

Literatura

- „Musimy mieć trochę więcej czasu” – rozmowa J. Ostaszewskiego z K. Pietraszkiewiczem, *Gazeta Bankowa* nr 52, 27.12.2001 – 1.01.2002, str. 12-13.
- „Nauka lepsza od polityki” (2001), *Dziennik Wschodni*, 18.01.2001.
- „Nie chcę tworzyć wizerunku szeryfa” (2001), *Gazeta Bankowa*, nr 14.
- „Pod Unię” (2000), *Gazeta Bankowa*, nr 52.
- „Ryzyka na nowo”(2002), *Gazeta Bankowa* nr 2.
- „Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej w 2000 roku”, tekst wystąpienia Prezesa NBP na posiedzeniu Sejmu 27.07.2001r, dostępny pod adresem: www.nbp.pl/aktualnosci/index.html
- Balcerowicz L.: Informacja rządu o aktualnym stanie oraz przyszłości sektorów bankowego i ubezpieczeniowego w Polsce, wystąpienie wiceprezesa Rady Ministrów na 76 posiedzeniu Sejmu dnia 28.04.2000r., sprawozdanie stenograficzne wystąpienia dostępne pod adresem: www.sejm.gov.pl
- Doliniak K. (2001): „Ustawa i arbiter”, *Gazeta Bankowa* nr 51.
- Dolnicki K.(2000): „Skrzynka kontaktowa”, *Gazeta Bankowa* nr 43.
- Dyrektorywa Parlamentu Europejskiego i Rady z 20.03.2000r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe.
- Gronkiewicz-Waltz H (2002): „Niebezpieczna gra”, *Newsweek*, nr 2, str. 23.
- Jakubiak A., Jakubiszyn K., Szelański K. (2001): „Ustawa o skutkach wprowadzenia euro”, *Prawo bankowe*, nr 7/8.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z 2. 04. 1997r., *Dz. U.* 1997, nr 78, poz. 483.
- Lipiński S. (2001): „Słonie w porcelanie”, *Gazeta bankowa*, nr 8.
- „Potrzebny okres przejściowy” (2002), *Prawo i Gospodarka* 4.01.2002.
- Sytuacja finansowa banków w 2000r. Synteza. Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego NBP, Warszawa, kwiecień 2001.

- Sytuacja finansowa banków w I półroczu 2001 roku, Synteza, NBP Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego, Warszawa wrzesień 2001.
- Szeląg K. (2001): „Korzyści i koszty integracji Europejskiej dla polskiego systemu bankowego”, Bank i Kredyt, nr 1-2.
- Ustawa z 16.11.2000r. o przeciwdziałaniu wprowadzaniu do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł, Dz. U. nr 116, poz. 1246.
- Ustawa z 20.07.2001 r. o kredycie konsumenckim, Dz. U 2001, nr 100, poz. 1081.
- Ustawa z 23.08.2001 r. o zmianie ustawy Prawo bankowe, Dz. U. nr 111, poz. 1195.
- Ustawa z 25.05.2001 r. o skutkach wprowadzenia wspólnej waluty w niektórych państwach członkowskich UE, Dz. U. nr 63, poz. 640.
- Ustawa z 29.08.1997 Prawo bankowe, Dz. U. nr 140, poz. 939, art. 40, pkt 1.
- Ustawa z 29.08.1997 r. o NBP, Dz. U. 1997, nr 140, poz. 938, z ostatnimi nowelizacjami z 2001 r., Dz. U. 2001 nr 8, poz. 64, nr 110, poz. 1189.
- Ustawa z 7.12.2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających, Dz. U. Nr 119, poz. 1252.
- Ustawa z dnia 15.12.2000 r.o zmianie ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, Dz. U. 2000, nr 122, poz. 1316.
- Wilczyński W. (2000): Rynek i pieniądz w Polsce u progu XXI wieku, WSB Poznań.
- Zawadzka Z. (2001): „Dziesięciolecie szybkich zmian”, Gazeta Bankowa, nr 1.

Changes in Polish banking system in the process of integration with European Union

Summary

The article presents changes in Polish banking system in the process of the integration with the European Union. Changes, which already introduced, are compatible with law regulation in EU, first of all ensure safety and confidence to banking system. Necessary changes are systematically implement. Polish banking system is one of better adapted area of Polish economy to requirements UE.

PAWEŁ STANDAR

Organizacyjno-prawne aspekty funkcjonowania organów nadzoru nad instytucjami finansowymi w Polsce

Wprowadzenie

Pojęcie nadzoru występuje w wielu dziedzinach, regulowanych między innymi prawem administracyjnym, handlowym i spółdzielczym. Objawia się on na przykład funkcjonowaniem, znanej szerokiej opinii publicznej, rad nadzorczych w spółkach, spółdzielniach, w tym także w bankach. Stanowią one tzw. nadzór wewnętrzny danego podmiotu, będący formą nadzoru właścicielskiego. Zakres działania tego nadzoru jest regulowany odpowiednimi przepisami prawa ogólnego oraz statutami poszczególnych podmiotów.

Wśród ogółu podmiotów gospodarczych wyróżniają się jednak instytucje finansowe. Ich działalność opiera się na powierzonych im publicznych środkach finansowych, co wiąże się z odpowiedzialnością wobec społeczeństwa. Instytucje finansowe będąc podmiotami szczególnego zaufania publicznego, wymagają więc zastosowania nadzoru zewnętrznego, sprawowanego przez państwo.

Nadzór państwa zabezpiecza przede wszystkim interesy klientów nadzorowanych instytucji przed skutkami możliwego naruszenia prawa lub niegospodarności, a także własny interes, który w każdym przypadku objawia się stabilną gospodarką, a tym w szczególności stabilnymi finansami¹.

Zakres nadzoru państwa jest określany w przepisach dotyczących poszczególnych instytucji finansowych, jednak nie może on naruszać względnej samodzielności podmiotów nadzorowanych, polegającej na możliwości oddziaływania nadzorującego na nadzorowanego ale bez wkraczania w uprawnienia właściwe nadzorowanemu².

W pracy omówiono funkcjonowanie organów nadzoru nad bankami, rynkiem papierów wartościowych i giełdami oraz instytucjami ubezpieczeniowymi i funduszami emerytalnymi. Poprzez analizę obowiązującego stanu organizacyjno

¹ Górni L. (1998): *Nadzór bankowy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

² Dubużewska A. (1998): *Nadzór bankowy*, Wydawnictwo Prawnicze Lex, Sopot.

prawnego, ustalono zakres działalności nadzorów oraz funkcji nadzorczych państwa, występujących w poszczególnych organach nadzoru nad instytucjami finansowymi w Polsce.

Komisja Nadzoru Bankowego i Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego

Kompetencje Komisji Nadzoru Bankowego zostały określone w ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe³ w rozdziale 11 zatytułowanym *Nadzór bankowy*. Zgodnie z art. 131 Komisja sprawuje nadzór nad działalnością banków oraz oddziałów i przedstawicielstw banków zagranicznych.

Celem tego nadzoru jest zapewnienie bezpieczeństwa rachunków bankowych oraz zgodności działania banków z przepisami Prawa bankowego, ustawy o NBP, statutem oraz decyzją o wydaniu zezwolenia na utworzenie banku. W ustawie zostały również wyszczególnione czynności, które mogą być podejmowane w ramach nadzoru bankowego polegające między innymi na:

- badaniu wypłacalności, płynności płatniczej i wyników ekonomicznych osiąganych przez banki,
- badaniu zgodności udzielanych kredytów, pożyczek pieniężnych, gwarancji bankowych i poręczeń z obowiązującymi w tym zakresie przepisami,
- badaniu zabezpieczenia i terminowości spłaty kredytów i pożyczek pieniężnych,
- dokonywaniu oceny sytuacji finansowej banków.

W ramach nadzoru Komisja może wydawać bankowi określone zalecenia, a w przypadku stwierdzenia, że bank tych zaleceń nie realizuje lub prowadzi działalność z naruszeniem prawa albo stwarza zagrożenie dla interesów posiadaczy rachunków bankowych, może wystąpić do właściwego organu z wnioskiem o odwołanie członka zarządu banku (w tym również prezesa i wiceprezesa), ograniczyć zakres działalności banku lub uchylić zezwolenie na jego utworzenie.

Skład Komisji zdefiniowany w rozdziale 4 – *Nadzór bankowy* ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim⁴, przedstawia się następująco:

- prezes NBP – jako przewodniczący Komisji
- minister finansów (albo delegowany przez niego sekretarz lub podsekretarz stanu) – jako zastępca przewodniczącego
- przedstawiciel prezydenta RP
- prezes zarządu Bankowego Funduszu Gwarancyjnego
- przewodniczący Komisji Papierów Wartościowych i Giełd lub jego zastępca
- przedstawiciel ministra finansów
- generalny inspektor nadzoru bankowego.

³ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Dz. U. Nr 140, poz. 939 ze zm.).

⁴ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim (Dz. U. Nr 140, poz. 938 ze zm.).

Taki skład komisji, obejmujący przedstawicieli rządu, NBP i prezydenta, prowadzi do zwiększenia obiektywizmu w podejmowanych decyzjach.

Komisja może upoważnić swojego przewodniczącego do podejmowania działań w określonych sprawach w okresie pomiędzy posiedzeniami, z wyjątkiem paru szczegółowych ważnych uprawnień (zezwolenia na utworzenie banku, zawieszenie działalności banku, wnioskowanie o upadłość banku i nakładanie ustawowych kar). Ponadto, do zadań Komisji realizowanych na podstawie ustawy o NBP, należy przedstawienie okresowych ocen stanu ekonomicznego banków Radzie Polityki Pieniężnej oraz opiniowanie zasad organizacji nadzoru bankowego i ustalanie trybu jego wykonania.

Organem wykonawczym Komisji jest według ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego. Inspektorat wykonuje decyzje i określone przez Komisję zadania, stanowiąc jednostkę wydzieloną organizacyjnie w strukturze NBP. Generalny inspektor nadzoru bankowego jest powoływany i odwoływany przez prezesa NBP w uzgodnieniu z ministrem finansów. Natomiast na stanowiska inspektorów nadzoru bankowego są powoływane osoby posiadające odpowiednie wykształcenie i doświadczenie zawodowe, które spełniają szczegółowe wymagania ustawowe oraz złożyły egzamin kwalifikacyjny.

Komisja Nadzoru Bankowego jest instytucją nową, powołaną przez obecnie obowiązującą ustawę Prawo bankowe (z dnia 29 sierpnia 1997 r.). W okresie obowiązywania poprzedniej ustawy Prawo bankowe (z dnia 31 stycznia 1989 r.) obecne zadania KNB należały do kompetencji prezesa NBP.

Natomiast Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego istniał również w poprzednim stanie prawnym, gdyż został powołany w listopadzie 1988 r., a ustawa z dnia 31 stycznia 1989 r. sytuowała go organizacyjnie jako departament NBP podległy bezpośrednio prezesowi (Dobaczewska 1998).

Komisja Papierów Wartościowych i Giełd

Działalność Komisji jest regulowana w rozdziale 2 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. – Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi⁵. Komisja jest centralnym organem administracji rządowej w zakresie publicznego obrotu, działalności giełd towarowych, giełdowych izb rozrachunkowych, maklerów giełd towarowych, podmiotów prowadzących przedsiębiorstwa maklerskie na rynku towarów giełdowych oraz działalności domów składowych i podmiotów prowadzących przedsiębiorstwa składowe.

Przewodniczącego Komisji powołuje i odwołuje prezes Rady Ministrów na wspólny wniosek ministra finansów i prezesa NBP zaopiniowany przez właściwe

⁵ Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. – Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi (Dz. U. Nr 118, poz. 754 ze zm.).

komisje sejmowe. Dwóch zastępców przewodniczącego powołuje i odwołuje prezes Rady Ministrów na wniosek przewodniczącego Komisji, a 6 członków wyznaczają ministrowie: finansów, gospodarki, rolnictwa i rozwoju wsi oraz skarbu państwa, a także prezes NBP i prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumenta.

Do zadań Komisji jako organu nadzorczego należy nadzór nad przestrzeganiem reguł uczciwego obrotu i konkurencji w zakresie publicznego obrotu oraz nad zapewnieniem powszechnego dostępu do rzetelnych informacji na rynku papierów wartościowych. Ponadto Komisja współdziała z innymi organami administracji rządowej, Narodowym Bankiem Polskim oraz instytucjami i uczestnikami publicznego obrotu w zakresie kształtowania polityki gospodarczej państwa. Zadania swoje Komisja wykonuje przy pomocy Urzędu Komisji Papierów Wartościowych i Giełd.

Urzędy nadzoru nad ubezpieczeniami i funduszami emerytalnymi

Nadzór nad ubezpieczeniami i funduszami emerytalnymi sprawują: Państwowy Urząd Nadzoru Ubezpieczeń, Urząd Nadzoru Ubezpieczeń Zdrowotnych oraz Urząd Nadzoru nad Funduszami Emerytalnymi.

Państwowy Urząd Nadzoru Ubezpieczeń

Podstawy prawne zawiera ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej⁶, w rozdziale 9, zatytułowanym: *Nadzór ubezpieczeniowy*.

Urząd jest centralnym organem administracji rządowej. Prezesa Urzędu powołuje i odwołuje prezes Rady Ministrów na wniosek ministra finansów, a wiceprezesa powołuje i odwołuje minister finansów na wniosek prezesa Urzędu.

Zadaniem nadzoru sprawowanego przez Urząd jest ochrona interesów osoby ubezpieczonej i zapobieganie sytuacji, w której zakład ubezpieczeń nie będzie w stanie wypłacać ubezpieczonemu należnego świadczenia. Nadzór ten obejmuje zakłady ubezpieczeń oraz pośredników ubezpieczeniowych i polega między innymi na wydawaniu zezwoleń na prowadzenie działalności brokerskiej i agencyjnej, kontroli prowadzenia działalności przez zakłady ubezpieczeń i brokerów oraz podejmowaniu działań mających na celu zapewnienie prawidłowego funkcjonowania rynku ubezpieczeń i ochronę ubezpieczonych. Ponadto Urząd współdziała z organami administracji rządowej i innymi instytucjami w zakresie kształtowania polityki gospodarczej państwa dotyczącej ubezpieczeń.

Urząd może przeprowadzić w każdym czasie kontrolę działalności i stanu majątkowego podmiotów prowadzących działalność ubezpieczeniową lub brokerską. W przypadku ujawnienia nieprawidłowości, Urząd może wydać odpowiednie zalecenia, a w razie ich niewykonania zastosować przewidziane ustawą sankcje.

⁶ Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. z 1996 r. Nr 11, poz. 62 ze zm.).

Urząd może również żądać od władz zakładu ubezpieczeń zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia. Jeśli walne zgromadzenie nie zostanie zwołane, zwołuje je, na koszt zakładu ubezpieczeń, Urząd. W walnym zgromadzeniu, niezależnie od trybu jego zwołania, ma prawo uczestniczyć i zabierać głos przedstawiciel Urzędu.

Urząd Nadzoru Ubezpieczeń Zdrowotnych

Funkcjonowanie Urzędu jest uregulowane w rozdziale 10 (*Nadzór nad realizacją powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego*) ustawy z dnia 6 lutego 1997 r.⁷ o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym.

Urząd jest centralnym organem administracji rządowej. Prezes Urzędu jest powoływany i odwoływany przez prezesa Rady Ministrów na wniosek ministra zdrowia, a wiceprezes jest powoływany i odwoływany przez ministra zdrowia, na wniosek prezesa Urzędu.

Zadaniem Urzędu jest ochrona interesów osób ubezpieczonych, poprzez nadzór nad Kasami Chorych, świadczeniodawcami w zakresie realizacji umów z Kasami Chorych oraz instytucjami ubezpieczenia zdrowotnego w zakresie realizacji powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego. Poza tym Urząd współdziała z organami administracji rządowej i samorządu terytorialnego oraz innymi instytucjami w zakresie kształtowania polityki zdrowotnej państwa dotyczącej ubezpieczeń zdrowotnych.

Urząd rozpatruje i zatwierdza kwartalne i roczne sprawozdania finansowe Kas Chorych oraz może przeprowadzić w każdym czasie kontrolę działalności i stanu majątkowego Kasy Chorych i instytucji ubezpieczenia zdrowotnego. Urząd może wydawać zalecenia służące usunięciu stwierdzonych nieprawidłowości, a w przypadku niewykonania tych zaleceń może nakładać sankcje, których maksymalny wymiar w stosunku do Kas Chorych stanowi powołanie zarządu komisarycznego, a w stosunku do instytucji ubezpieczenia zdrowotnego cofnięcie zgody uprawniającej do realizacji obowiązku powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego.

Urząd Nadzoru nad Funduszami Emerytalnymi

Organizacja i zadania urzędu są sformułowane w rozdziale 21 (*Nadzór nad działalnością funduszy emerytalnych*) ustawy z dnia 28 sierpnia 1997 r.⁸ o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych.

Urząd jest centralnym organem administracji rządowej. Prezes Urzędu jest powoływany i odwoływany przez prezesa Rady Ministrów, z tym że odwołanie może nastąpić za zgodą Komitetu Doradczego Urzędu Nadzoru. Wiceprezesi Urzędu są powoływani i odwoływani na wniosek prezesa Urzędu przez prezesa Rady Ministrów, z tym że odwołanie może nastąpić również z własnej inicjatywy.

⁷ Ustawa z dnia 6 lutego 1997 r. o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym (Dz. U. Nr 28, poz. 153 ze zm.).

⁸ Ustawa z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych (Dz. U. Nr 139, poz. 934 ze zm.).

Zadaniem Urzędu jest ochrona interesów członków funduszy oraz uczestników pracowniczych programów emerytalnych, realizowane przez sprawowanie nadzoru nad działalnością funduszy emerytalnych oraz pracowniczych programów emerytalnych. Ponadto do zadań Urzędu należy między innymi inspirowanie, organizowanie i podejmowanie działań mających na celu zapewnienie rozwoju systemu funduszy oraz współdziałanie z organami administracji rządowej, Narodowym Bankiem Polskim, Zakładem Ubezpieczeń Społecznych, towarzystwami, podmiotami działającymi na rzecz funduszy oraz związkami pracodawców, związkami zawodowymi i innymi organizacjami społecznymi w zakresie kształtowania polityki państwa zapewniającej bezpieczny rozwój funduszy i pracowniczych programów emerytalnych.

Urząd w ramach nadzoru może żądać udostępnienia dokumentów oraz informacji i wyjaśnień od członków organów funduszu. W przypadku ujawnienia nieprawidłowości, Urząd może wydać odpowiednie zalecenia, a w razie ich niewykonania zastosować przewidziane ustawą sankcje. Urząd może również żądać zwołania posiedzenia lub zgromadzenia organu towarzystwa zarządzającego funduszem z prawem uczestnictwa w tym posiedzeniu lub zgromadzeniu swojego przedstawiciela.

Jako organ doradczy i opiniodawczy Urzędu został utworzony Komitet Doradczy Urzędu Nadzoru. Do zadań Komitetu należy między innymi opiniowanie w sprawach związanych z działalnością funduszy i pracowniczych programów emerytalnych, w tym w szczególności projektów aktów normatywnych i sprawozdań prezesa Urzędu.

Plany na przyszłość

W grudniu 2001 r. został opracowany rządowy projekt ustawy, według której nastąpiłoby zlikwidowanie lub połączenie 23 centralnych urzędów oraz rządowych agencji. Projekt ten zakładał, że omówione urzędy nadzoru (Państwowy Urząd Nadzoru Ubezpieczeń, Urząd Nadzoru Ubezpieczeń Zdrowotnych oraz Urząd Nadzoru nad Funduszami Emerytalnymi) uległyby likwidacji a w ich miejsce zostałaby powołana Komisja Nadzoru nad Ubezpieczeniami i Funduszami Emerytalnymi⁹. Projekt ten był, w czasie pisania niniejszego artykułu, na etapie dyskusji w komisjach sejmowych.

Podsumowanie

Jak wynika z przedstawionego omówienia nadzór nad poszczególnymi instytucjami finansowymi sprawuje państwo. Komisje i urzędy nadzoru są zależne od państwa bądź bezpośrednio, jako centralne organy administracji rządowej, bądź jak w przypadku Komisji Nadzoru Bankowego, pośrednio poprzez znaczący wpływ państwa na jej obsadę personalną.

⁹ Rzeczpospolita z dnia 25 stycznia 2002 r., Nr 21 (6098) Ryunki – Przedsiębiorstwa.

Poza tym wszystkie omówione rodzaje nadzorów wykazują znaczne wzajemne podobieństwa, szczególnie pod względem strukturalnym oraz proceduralnym. W związku z tym korzystnym rozwiązaniem byłoby całkowite zintegrowanie nadzorów instytucji finansowych. W takim rozwiązaniu istniałby ogólny nadzór nad wszystkimi instytucjami finansowymi (bankami, rynkiem papierów wartościowych, giełdami oraz ubezpieczeniami i funduszami emerytalnymi) sprawowany przez powołaną w tym celu niezależną Komisję Nadzoru Finansowego wraz z jej organem wykonawczym Urzędem Nadzoru Finansowego.

Zaletą przyjęcia takiej organizacji nadzoru byłoby, oprócz niewątpliwie znacznego obniżenia kosztów administracji, uporządkowanie strukturalne całej sfery finansowej, w tym między innymi znaczne uproszczenie funkcjonalne. Na przykład art. 131 ust. 4 Prawa bankowego stanowi, że Komisja Nadzoru Bankowego może udzielać Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, Urzędowi Nadzoru nad Funduszami Emerytalnymi oraz Państwowemu Urzędowi Nadzoru Ubezpieczeniowego informacji niezbędnych tym organom do wykonywania ich zadań. Treść powyższego przepisu świadczy o potrzebie współpracy pomiędzy poszczególnymi komisjami i urzędami nadzoru, która jednak byłaby zupełnie naturalna i nie wymuszona specjalnym przepisem, gdyby nadzór całej sfery finansowej był tylko jeden.

W celu utrzymania właściwego poziomu merytorycznej działalności, należałoby uznać jako trafne utworzenie podkomisji (w Komisji Nadzoru Finansowego) oraz wydziałów (w Urzędzie Nadzoru Finansowego), które funkcjonalnie odpowiadałyby obecnie istniejącym komisjom i urzędowi nadzorów nad poszczególnymi instytucjami finansowymi. Podjęcie takich działań integracyjnych byłoby również zbieżne ze wspomnianą ogólną tendencją zmniejszania liczby centralnych urzędów.

Literatura

Dobaczewska A. (1998): *Nadzór bankowy*, Wydawnictwo Prawnicze Lex, Sopot.
Góral L. (1998): *Nadzór bankowy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej (j.t. Dz. U. z 1996 r. Nr 11, poz. 62 ze zm.).

Ustawa z dnia 6 lutego 1997 r. o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym (Dz. U. Nr 28, poz. 153 ze zm.).

Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. – Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi (Dz. U. Nr 118, poz. 754 ze zm.).

Ustawa z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych (Dz. U. Nr 139, poz. 934 ze zm.).

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim (Dz. U. Nr 140, poz. 938 ze zm.).

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Dz. U. Nr 140, poz. 939 ze zm.).

Rzeczpospolita z dnia 25 stycznia 2002 r., Nr 21 (6098) Ryunki – Przedsiębiorstwa.

Organizacyjno-prawne aspekty funkcjonowania organów nadzoru nad instytucjami finansowymi w Polsce

Streszczenie

W pracy przeanalizowano podstawy prawne organizację oraz zakres działalności organów nadzoru nad instytucjami finansowymi takimi jak: banki, rynek papierów wartościowych i giełdy, ubezpieczenia, ubezpieczenia zdrowotne oraz fundusze emerytalne. Nadzór nad tymi instytucjami jest sprawowany przez państwo.

W podsumowaniu rozważono możliwość scalenia organów nadzoru nad instytucjami finansowymi do jednej Komisji Nadzoru Finansowego i jej organu wykonawczego Urzędu Nadzoru Finansowego.

Organisational and legal aspects of the work of control organs on financial institutions in Poland

Summary

In this paper are presented the law aspect, organisation and scope of control boards of financial institutions, such as: banks, stock exchange markets, national insurance, life insurance and retiring funds. The control on those institutions is exercised by the state. The conclusion contains possibility to integrate control boards into one financial board commission and its executive authority – financial control office.

KAMILA WILCZYŃSKA

Finanse publiczne a dylematy polityki pieniężnej

Wprowadzenie

Jednym z obszarów nieporozumień i sporów w polityce gospodarczej są związki między polityką kształtowania finansów publicznych, zwłaszcza polityką podatkową a polityką pieniężną. W większości krajów finanse publiczne cierpią na poważny deficyt budżetowy. Deficyt ten ma tendencje do wzrostu w obliczu presji społecznej na zwiększanie świadczeń socjalnych i rosnących wydatków państwa na cały wachlarz usług publicznych. Przeciwdziałanie tej tendencji poprzez zwiększanie obciążeń podatkowych napotyka na trudności i poddawane jest ostrej krytyce. Krytyka ta wskazuje na działanie prawa [krzywej] Laffera oznaczającego groźbę spadku dochodów podatkowych budżetu pod wpływem podwyższania stóp podatkowych. Wskazuje się też, o czym niżej, na ujemny wpływ wzrostu obciążeń podatkowych na stopę inwestycji, decydującą o tempie wzrostu gospodarczego. Obciążenia podatkowe mają więc swoje nieprzekraczalne granice. Z drugiej strony ograniczone są również możliwości zmniejszania wydatków budżetowych dla zredukowania deficytu.

W tej sytuacji naturalną konsekwencją dotkliwości deficytu budżetowego jest poszukiwanie przez państwo sposobów obniżenia kosztów jego finansowania, kosztów kredytu zaciąganego w celu jego pokrycia. W gospodarce rynkowej możliwości jednostronnego obniżania kosztów kredytu są jednak ograniczone tym bardziej, że zwykle, a również i w Polsce, konstytucja zakazuje rządowi zaciągania w banku centralnym kredytu na sfinansowanie deficytu budżetowego. Rząd zmuszony jest w tych warunkach do zaciągania pożyczek na rynku kapitałowym. Jak wiadomo rynek kapitałowy kształtuje się swobodnie, ale na wysokość stóp procentowych występujących na tym rynku, zwłaszcza na rynku papierów wartościowych – istotny wpływ wywierają decyzje banku centralnego [w Polsce Rady Polityki Pieniężnej].

Bank centralny obniżając stopy procentowe ułatwia bankom komercyjnym, a tym samym i innym podmiotom, w tym także fiskusowi dostęp do kredytu, który staje się tańszy. Oczywiście bank centralny nie może dowolnie zmieniać stóp procentowych. Decyzje w tym zakresie zależne są od sytuacji gospodarczej, od wielkości zasobów pieniężnych gospodarki, od stopy inflacji. Decyzje Rady

Polityki Pieniężnej muszą uwzględniać wszystkie prognozy na najbliższy okres, również rozwój sytuacji w sektorze finansów publicznych oraz kształtowanie się wielkości produktu krajowego. Zadaniem tych decyzji jest zapewnienie stabilności stosunków pieniężnych w kraju¹. Dlatego tak istotny jest postulat niezależności banku centralnego i organów polityki pieniężnej. Nie można się jednak dziwić, że w sytuacji poważnego i kosztownego deficytu budżetowego rządy wywierają presję na bank centralny w celu obniżenia stóp procentowych dla zmniejszenia kosztów kredytu.

Problematyka ta rodzi liczne spory, zarówno w teorii, jak i w polityce gospodarczej i zasługuje na szersze spojrzenie na ekonomiczną problematykę finansów publicznych i polityki pieniężnej, chociażby ze względu na niebezpieczeństwo nadmiernie instrumentalnego pojmowania i traktowania pieniądza, a zwłaszcza fatalnych skutków odrzucania tezy o neutralności pieniądza. Warto tu przypomnieć, że neutralność pieniądza oznacza brak istotnego wpływu zmian ilości, podaży pieniądza na wielkości realne, że dodatkową emisją pieniądza nie można wywołać realnego wzrostu gospodarczego. W Polsce nie brakuje tymczasem zwolenników tzw. teorii „suchej gąbki”, twierdzących, że większe nasycenie pieniądzem owej suchej rzekomo gąbki, jaką jest gospodarka – uruchomi realne procesy wzrostowe.

Instrumentalne, woluntarystyczne podejście populistów do pieniądza znajduje swój wyraz między innymi:

1) w lekceważeniu stanu wiedzy o zależności dopuszczalnej stopy redystrybucji PKB od wielkości produktu krajowego na jednego mieszkańca,

2) w braku troski o prawidłową strukturę wydatków budżetowych,

3) w niedostrzeganiu zagrożeń związanych ze wzrostem deficytu budżetowego i długu publicznego,

4) w awanturniczych postulatach podporządkowania kreacji pieniądza rządowi i parlamentowi wbrew art. 220 uchwalonej w roku 1997 Konstytucji RP.

Uzyskanie pełniejszej orientacji w zależnościach między polityką fiskalną a polityką pieniężną wymaga przypomnienia.

Redystrybucja PKB a finanse publiczne

Stopa redystrybucji PKB informuje nas o tym, jaka część produktu krajowego brutto przechwytywana jest przy pomocy narzędzi fiskalnych [podatki, cła, opłaty] przez finanse publiczne w celu ponownego podziału i przeznaczenia na cele uznane w budżecie za priorytetowe. Można więc stwierdzić, że im wyższe stopy podatkowe, tym wyższa jest stopa redystrybucji PKB. Jak wiadomo, od wysokości stóp podatkowych zależą realne dochody przedsiębiorców i konsumentów oraz

¹ Por. Narodowy Bank Polski – Rada Polityki Pieniężnej – Raport o inflacji w II kwartale 2001 roku, Warszawa 2001 r.

możliwości ponoszenia przez nich wydatków. Nie potrzeba przenikliwości, by zauważyć, że im wyższe stopy podatkowe tym niższe dochody podmiotów gospodarczych i tym mniej pieniędzy pozostaje na inwestycje. Dlatego znana reguła mówi, że „im wyższa stopa redystrybucji, tym niższa stopa inwestycji” i co za tym idzie – niższa stopa wzrostu produktu krajowego brutto, która jest zależna od stopy inwestycji. Historyczne doświadczenia nie wskazują bowiem na poważniejsze szanse obniżania współczynnika kapitałochłonności, czy, jak kto chce inaczej – współczynnika intensywności kapitałowej, mówiącego ile trzeba wyłożyć pieniędzy, by uzyskać przyrost PKB o jednostkę. Powyższa reguła jest również związana z faktem, że w wydatkach budżetowych – wydatki inwestycyjne, majątkowe nie grają poważniejszej roli. To zwłaszcza ma miejsce w Polsce. W budżecie dominują zwykle wydatki na administrację, świadczenia socjalne i spożycie. Ponadto inwestycje publiczne, jakkolwiek potrzebne, nie mają zwykle charakteru wytwórczego.

Wzrost PKB zależy więc od inwestycji prywatnych. Dlatego też przyjmuje się od dziś za udowodnioną zależność dopuszczalnej wysokości stopy redystrybucji PKB od jego wielkości przypadającej na jednego mieszkańca. Teza ta, zaprezentowana między innymi w studium Banku Światowego i Międzynarodowego Funduszu Walutowego z roku 1996² wskazuje, że im produkt krajowy brutto przypadający na 1 mieszkańca jest mniejszy, tym większą część PKB trzeba inwestować, a relatywnie tym mniej przeznaczać na konsumpcję. W przeciwnym razie nikogo się nie dogoni w rozwoju gospodarczym. Dlatego wcale nie jest paradoksem, że w krajach wysoko rozwiniętych jest dopuszczalna wyższa stopa redystrybucji. Osiągnięty w nich poziom PKB i tak zapewnia im dostatecznie duże rozmiary inwestycji, a równocześnie umożliwia uczestniczenie w działaniach na rzecz zwalczania nędzy w krajach najbiedniejszych.

Z cytowanego studium Banku Światowego i Międzynarodowego Funduszu Walutowego wynika niedwuznacznie, że w kraju takim jak Polska, gdzie produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca wynosi około 8 tys. USD³, stopa redystrybucji PKB nie powinna przekraczać 30-35%. Tymczasem polska stopa redystrybucji łącznie z obciążeniami na tak zwane fundusze celowe [składki ZUS itp.] osiąga niemal 50%. Obniża ona potencjał inwestycyjny kraju i samą stopę inwestycji, wykazującą w latach 2000-2001 spadek, który jest groźny z punktu widzenia dynamiki rozwoju gospodarczego.

Postulat obniżania stóp podatkowych nie jest więc neoliberalnym ukłonem wobec lepiej zarabiających, lecz warunkiem przyspieszenia rozwoju gospodarczego. Znakomita większość prawdziwych kapitalistów nie przeznaczają swoich dochodów na luksusową konsumpcję, lecz je mądrze inwestuje. Tymczasem zmiany w systemie podatkowym dla pobudzenia wzrostu gospodarczego

² From Plan to Market, World Bank Report, Washington 1996.

³ PKB wg parytetu siły nabywczej. Rocznik Statystyczny 2001, GUS, Warszawa 2001, str. 719.

i zmniejszenia bezrobocia, przewidujące jednolity podatek dochodowy od działalności gospodarczej i dochodów osobistych są przewidywane najwcześniej w 2003 roku⁴.

Struktura wydatków budżetowych

Przeznaczenie wydatków budżetowych decyduje w wysokim stopniu o ich pozytywnym lub negatywnym wpływie na gospodarkę. Nie jest obojętne, jak kształtuje się proporcja między wydatkami socjalnymi i administracyjnymi z jednej strony, a wydatkami wspomagającymi rozwój gospodarczy z drugiej strony. Nadmierny udział pierwszych oznacza wyciąganie przez budżet żywotnych soków z gospodarki, hamowanie jej wzrostu. I odwrotnie – znaczniejszy udział wydatków na ochronę środowiska, na racjonalne kształtowanie gospodarki przestrzennej, na badania naukowe i stymulację innowacji, na infrastrukturę – ułatwia wzrost i przyspiesza jego tempo.

Polska struktura wydatków budżetowych jest z tego punktu widzenia – fatalna. Udział wydatków wspomagających rozwój bezpośrednio lub pośrednio – na infrastrukturę, na ochronę środowiska jest minimalny. Jest to natomiast struktura inflacyjogenna, bo stwarzająca dodatkowy popyt bez pokrycia. Wydatki te nie kreują pozytywnych efektów mnożnikowych. Trudno uznać za taki efekt przyrost popytu nie mający zaplecza w przyroście produkcji. Zauważmy już w tym miejscu, że przyrost podaży pieniądza w Polsce wyprzedza przyrost PKB – w znacznej mierze na skutek nadmiernych wydatków budżetowych⁵.

W strukturze polskich wydatków budżetowych nie zarysowuje się żadna poprawa. Wyrazem jej pogarszania się jest w roku 2001 wzrost udziału w budżecie tak zwanych sztywnych wydatków do 63.2% [z około 57% w roku 2000]. Tendencja ta nasili się jeszcze w roku 2002. Oznacza to dalsze zmniejszanie się swobody ruchu polityki finansowej, silne ograniczenie środków, którymi rząd powinien dysponować w różnych trudnych do przewidzenia sytuacjach i okolicznościach. Oczywiście oznacza to ograniczenie budżetu inwestycyjnego.

Na pogorszenie struktury wydatków budżetowych i dodatkowe ograniczenie ich wielkości wpływają wysokie koszty obsługi długu publicznego, osiągające niemal 15% wydatków [w roku 2002 około 26 mld zł.]. Trzeba pamiętać, że rząd ma w Polsce do dyspozycji nie 100, lecz tylko około 85% sumy wydatków budżetowych. Wszelkie pocieszanie się tym, że odsetek wydatków na koszty obsługi długu jest niższy, niż w krajach rozwiniętych – nie jest uzasadnione w obliczu przepaści, jaka dzieli Polskę od tych krajów w wielkości PKB na 1 mieszkańca⁶.

⁴ Strategia Gospodarcza Rządu SLD-UP-PSL na lata 2002-2005, Warszawa styczeń 2002r. str. 16.

⁵ NBP Informacja Wstępna Nr 12/2001.

⁶ W roku 1999 PKB wg parytetu siły nabywczej na 1 mieszkańca w dol. USA wynosił: Norwegia – 28 267, Dania – 27 098, Islandia – 25 590, Belgia – 24 800, Austria – 24 668, Niemcy – 23 840, a Polska – 8763. Rocznik Statystyczny 2001, GUS, Warszawa 2001, str. 719.

Obecna struktura wydatków budżetowych w Polsce stanowi hamulec wzrostu gospodarczego. Dla uzyskania doraźnych efektów „społecznych” skreśla się nakłady prorozwojowe, podcinając możliwość wzrostu wydatków budżetowych – także na cele socjalne – w późniejszych okresach.

Deficyt budżetowy i dług publiczny

W świetle omówionej powyżej struktury wydatków polski budżet określić można jako generujący deficyt. Nie sprzyja on bowiem równowadze finansów publicznych. Nie stwarzając klimatu sprzyjającego wzrostowi gospodarki – podcina możliwości wzrostu dochodów budżetowych. Zauważmy, że rok 2001 kończy się deficytem o ponad 10 mld zł większym od zaplanowanego w kwocie około 22 mld zł. W ten sposób deficyt osiągnął niedopuszczalny w Unii Europejskiej poziom 4,5% PKB. Zaplanowany na rok 2002 deficyt w kwocie 40 miliardów złotych, liczony tradycyjnie, przekracza niemal dwukrotnie [5,2%] granicę 3% PKB określoną w kryteriach konwergencji Unii Europejskiej. Jest to niebezpieczne tym bardziej, że towarzyszy temu gwałtowny wzrost potrzeb kredytowych sektora rządowego. Już na rok 2001 przewidziano emisję państwowych papierów dłużnych na sumę 64,3 miliarda zł, czyli prawie trzykrotnie większą od zaplanowanego deficytu budżetowego. Grozi to poważnym wzrostem kosztów obsługi długu publicznego, które już obecnie pochłaniają ponad 3% PKB rocznie.

Tymczasem problematyka długu publicznego, jego kosztowności – jest niedoceniana nie tylko przez zwykłych ludzi. Jest ona słabo rozumiana i często lekceważona przez polityków pretendujących do podejmowania decyzji. Nie docenia się faktu, że dług publiczny, powstały po roku 1990, jest już większy od długu odziedziczonego po PRL, że koszty jego obsługi są znacznie wyższe, niż długu zagranicznego. Establishment polityczny zdaje się mało przejmować tym, że dług publiczny w roku 2001 osiągnął 320 miliardów zł, że wszystko wskazuje na nieuchronne i znaczne przekroczenie tej sumy w roku 2002. Pocieszamy się ciągle, że to mniej niż 50% PKB, że mieścimy się w kryteriach Unii Europejskiej. Tyle, że równocześnie mamy głębokie deficyty nie tylko w bilansie handlowym, lecz także w płatniczym [obrotów bieżących]. Wszystko wskazuje, że deficyt bilansu płatniczego wyniesie w roku 2002 prawdopodobnie więcej niż 40 miliardów zł, powiększając i tak już ogromną lukę. Niepokój wywołuje zwłaszcza przewidywane na rok 2002 ujemne saldo bilansu handlu zagranicznego w kwocie 48 miliardów zł [12 mld USD]. Świadczy to o niekonkurencyjności polskiej oferty eksportowej.

Czas więc najwyższy przeciwstawić się lansowanym jeszcze tu i ówdzie pseudokeynesowskim poglądom o nieszkodliwości, a nawet pożyteczności deficytu budżetowego i płatniczego, jako stymulatora ożywienia gospodarczego. Przypomnijmy, że teza o możliwości wywołania i przyspieszenia realnego wzrostu gospodarczego poprzez dodatkową kreację pieniądza została negatywnie zweryfikowana zarówno przez praktykę, jak i przez teorię racjonalnych oczekiwań Lucasa.

Dylematy polityki pieniężnej w Polsce

Z punktu widzenia współczesnego stanu wiedzy dylematy takie nie istnieją. Istnieją one jednak w świadomości zwolenników instrumentalizacji pieniądza i podporządkowania polityki pieniężnej organom rządowym. Poglądy tego rodzaju oparte są na złudnym przekonaniu, że dodatkowa kreacja pieniądza nie wywoła przyśpieszenia wzrostu cen lub, że wzrost ten okaże się opłacalny dzięki pobudzeniu produkcji.

Przypomnijmy więc, że stabilność pieniądza oparta o jego wymienialność należy do pozytywnie zweryfikowanych imponderabiliów współczesnej polityki pieniężnej. Współczesna ekonomia uważa te właściwości za nieodłączne od istoty gospodarki rynkowej i wolności gospodarczej. Cechy te stanowią wartości samoistne, nie substytucyjne. Dobry, stabilny pieniądz jest bowiem najlepszą gwarancją realnego wzrostu gospodarczego. Pieniądz umożliwia wydłużenie horyzontu czasowego podejmowanych decyzji, gdyż zapewnia stabilny rachunek ekonomiczny. Natomiast każdy wzrost stopy inflacji skracą ten horyzont i zniechęca do inwestycji długofalowych. Wyższa inflacja zwiększa bowiem niepewność i ryzyko. Dlatego też spotykany niekiedy postulat, aby do zadań polityki pieniężnej włączyć też obok „celu inflacyjnego” [obniżania inflacji] jeszcze obowiązek wspomagania rozwoju gospodarczego przez bank centralny – wypada uznać za całkowite nieporozumienie. Sformułowanie takie, spotykane w ustawach i statutach banków centralnych nie oznaczają niczego innego, jak tylko obowiązek prowadzenia dobrej, zapewniającej stabilność pieniądza – polityki. Jest to najlepszy sposób wspomagania gospodarki przez politykę pieniężną. Pogląd o celowości zwiększania podaży pieniądza dla pobudzenia wzrostu realnego PKB uznać można by za zasadny jedynie w przypadku niższego tempa przyrostu zasobów pieniężnych gospodarki w porównaniu z tempem wzrostu PKB. Nie jest to przypadek Polski⁷. W Polsce w ciągu roku 2001 przyrost podaży pieniądza wyniósł 13,6%⁸ czyli dużo więcej niż spodziewany całoroczny przyrost PKB o 2%.

Polityka stóp procentowych stała się pod koniec roku 2001 przedmiotem szczególnie ostrych kontrowersji między rządem i jego zapleczem parlamentarnym a Radą Polityki Pieniężnej. Organowi temu, cieszącemu się ustawową niezależnością, czynniki rządowe zarzucają niedokonywanie znaczniejszych obniżek stóp procentowych w celu ożywienia popytu na kredyt, jako środka dynamizacji produkcji i inwestycji. Wiadomo, bowiem, że banki centralne stosują ten instrument w celu przeciwdziałania recesji i pobudzania słabnącej działalności gospodarczej. Jest również faktem, że w Polsce wysokie są nadal realne stopy procentowe, określone przez rozpiętość między stopą pobieraną od kredytów [nominalną] a stopą inflacji. Przy stopie inflacji wynoszącej około 4-5% realna

⁷ NBP Informacja wstępna Nr 10/2001.

⁸ NBP Informacja wstępna Nr 12/2001.

stopa procentowa wynosi 10%. Jest to z pewnością stopa wyższa niż w większości krajów. Niewątpliwie oddziałuje ona hamująco na popyt na kredyt i przyczynia się do wzrostu zadłużenia polskich przedsiębiorstw zagranicą, szacowanego na ponad 20 mld dolarów. Dlatego też wielu politykom wydaje się, że dla ożywienia gospodarki wystarczyłaby silna jednorazowa obniżka stóp procentowych, radykalnie obniżająca koszty kredytu.

Niestety zbyt często zapomina się o tym, jak wielki wpływ na wysokość stóp procentowych wywierają potrzeby kredytowe sektora rządowego, czyli budżetu. Wysoki deficyt budżetowy przeciwdziała obniżeniu stóp procentowych, ponieważ oznacza rosnący popyt na kredyt ze strony państwa, rządu. Rząd nie może liczyć na to, że przy dwukrotnie niższej stopie oprocentowania obligacji i bonów skarbowych znajdą się nabywcy, zwłaszcza zagraniczni – na te papiery. Państwo zaciągające nadmierne długi traci zaufanie u swych wierzycieli. Ceną utraty tego zaufania jest wzrost, a nie spadek żądanych stóp procentowych.

Głównym winowajcą wysokich stóp procentowych nie jest więc Rada Polityki Pieniężnej, lecz budżet państwa – jego deficyt.

Wypada też zauważyć, że o pobudzaniu wzrostu gospodarczego nie decydują wyłącznie niskie stopy procentowe. W Japonii, gdzie pod koniec roku 2001 obserwujemy stopy procentowe bliskie zera, popyt na kredyt nie wykazuje większego ożywienia, a gospodarka trwa w stagnacji.

W warunkach polskich czynnikami redukującymi znaczenie obniżek stóp są ponadto:

- 1) niewielka wrażliwość nie sprywatyzowanych jeszcze przedsiębiorstw państwowych na decyzje banku centralnego dotyczące stóp procentowych
- 2) decydująca rola administracyjnych warunków gospodarowania przedsiębiorstw prywatnych.

Nie sprywatyzowane jeszcze przedsiębiorstwa państwowe to tak zwany sektor nierynkowy, nie poddający się prawom rynku, żądający państwowego finansowania niezależnie od osiąganych wyników gospodarczych. Wysokość stóp procentowych nie obchodzi przedsiębiorstw tego sektora, ponieważ nie liczy on na kredyt bankowy, a jedynie na dotacje budżetowe. Natomiast warunki gospodarowania, zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych są znacznie gorsze od tych, jakie są udziałem sektora nierynkowego. Przedsiębiorstwa prywatne traktowane są nadal zbyt często jako podejrzone o najrozmaitsze malwersacje. Poddawane bywają naciskom korupcyjnym ze strony aparatu państwowego, a nie posiadając często osobowości prawnej muszą płacić wyższy podatek dochodowy. Równocześnie społeczeństwo polskie ciągle jeszcze nie akceptuje wysokich zysków, choć one właśnie są warunkiem inwestowania.

Zauważa się dlatego stosunkowo niewielką zależność [korelację] między zmianami stóp procentowych a zmianami popytu na kredyt. Decydują bowiem administracyjne warunki gospodarowania. Szczególną rolę wśród nich odgrywają stopy podatkowe, zwłaszcza podatku dochodowego. Nawet znaczne obniżki stóp

procentowych nie wywołają ożywienia gospodarczego, jeśli utrzyma się niekorzystny dla przedsiębiorstw i ich zysków „klimat” społeczny i administracyjny.

Na zakończenie można stwierdzić, że to nie polska polityka pieniężna jest słabym ogniwem naszej gospodarki. Przeciwnie, zapewniła ona klimat znacznej stabilności stosunków pieniężnych, stanowiących najlepszą gwarancję rozwoju. Klimat ten jest niestety zakłócany przez fatalną politykę budżetową.

Literatura

- Ciak J., *Deficyt budżetowy – wybór czy konieczność*. Banki i Kredyt, kwiecień 1997.
- Gotz-Kozierkiewicz D., *Polityka pieniężna a polityka fiskalna*. Banki i Kredyt, lipiec-sierpień 2000.
- Grąt A., *Ryzyko stopy procentowej i instrumenty pochodne służące zabezpieczeniu się przed nim*. Materiały i Studia z. 124, NBP, Departament Analiz i Badań. Warszawa, czerwiec 2001 r.
- Jasiński L.J., *Kurs złotego, podaż pieniądza, bilans płatniczy*. Nowe Życie Gospodarcze Nr 12, 2001 r.
- Kosterna U., *Deficyt budżetu państwa i jego skutki ekonomiczne*. CASE, Warszawa 1995.
- Lutkowski K., *Problemy koordynacji polityki pieniężnej i budżetowej w procesie transformacji gospodarki*. Banki i Kredyt czerwiec 1996.
- Markiewicz M., *Wpływ polityki fiskalnej na proces dezinflacji w gospodarkach przechodzących transformację [I]*, Banki i Kredyt październik 1998.
- Markiewicz M., *Wpływ polityki fiskalnej na proces dezinflacji w gospodarkach przechodzących transformację [II]*, Banki i Kredyt listopad 1998.
- Narodowy Bank Polski, *Biuletyn Informacyjny* 3/2001.
- Narodowy Bank Polski, Rada Polityki Pieniężnej, *Raport o inflacji w II kwartale 2001 roku*. Warszawa, sierpień 2001 r.
- Narodowy Bank Polski, Rada Polityki Pieniężnej, *Średniookresowa strategia polityki pieniężnej na lata 1999-2003*. Warszawa, wrzesień 1998 r.
- Narodowy Bank Polski, Rada Polityki Pieniężnej, *Założenia polityki pieniężnej na 2002 rok*. Warszawa, wrzesień 2001.
- Owsiak S., *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*. PWN, Warszawa 1997.
- Pietrzak B., Polański Z. (red.), *System finansowy w Polsce – lata dziewięćdziesiąte*, Warszawa 1997.
- Wernik A., *Deficyt budżetowy – mity i rzeczywistość*. Instytut Finansów, Warszawa 1998.
- Wernik A., *Dno budżetowe*. Nowe Życie Gospodarcze 02 Nr 11, 2001 r.
- Wernik A., *Finanse publiczne na zakręcie*. Nowe Życie Gospodarcze Nr 15, 2001 r.

- Wilczyński W., *Rynek i pieniądz w Polsce u progu XXI wieku*. Wyd. Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2001 r.
- Wilk E., *Narodowe polityki fiskalne w trakcie tworzenia Unii Gospodarczej i Walutowej*. Materiały i Studia z. Nr 134, NBP, Departament Analiz i Badań, Warszawa, grudzień 2001 r.
- Wojtyna A., *Niezależność banku centralnego a teoretyczne i praktyczne aspekty koordynacji polityki pieniężnej i fiskalnej*. Banki i Kredyt czerwiec 1996.

Finanse publiczne a dylematy polityki pieniężnej

Streszczenie

Polityka ekonomiczna jest często obszarem sporów między zarządem finansów publicznych a polityką pieniężną banku centralnego. Spory te wynikają głównie z niezdolności ministerstwa finansów do obniżenia deficytu budżetowego przy pomocy nowych podatków i zmiany struktury wydatków. Dlatego rząd oczekuje zwiększenia podaży pieniądza przez bank centralny. Jednak bank centralny zobowiązany jest do stabilizacji siły nabywczej pieniądza i do zapobiegania inflacji. Przyrost podaży pieniądza musi być ściśle kontrolowany. Dlatego też jedynym sposobem rozwiązania sporu pozostaje zmniejszenie wydatków budżetowych i zmiana ich struktury.

Public Finance and dilemmas of the monetary policy

Summary

The economic policy is often the field of controversies between the public finance gestation and the monetary policy of the central bank. These conflicts are mainly caused by the inability of the treasury to reduce the budget deficit through new taxation and changes of the structure of expenditures. The government demands therefore higher money supply from the central bank. As central bank is obliged to stabilize the purchase power of money and to prevent inflation, the growth of money supply must be severely controlled. Therefore the reduction of budget expenditure and structural changes of them remain the only way to solve the conflict.

