

Jan Hybel

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Miejsce i rola sektora usług w rozwoju gospodarczym Polski w latach 1995–2004

Wprowadzenie

W rozwoju gospodarczym krajów uwidaczniają się tendencje przechodzenia czynników wytwórczych do sektora trzeciego, czyli usług. Dotyczy to zarówno pracy i kapitału, jak i ziemi, która jest wykorzystywana w celu rekreacji i turystyki. Tego typu prawidłowość jest cechą rozwoju większości gospodarek na świecie. Dzieje się tak z następujących powodów:

- 1) wzrasta zamożność społeczeństwa;
- 2) zwiększa się coraz bardziej ilość czasu wolnego;
- 3) występuje relatywne zaspokojenie popytu na dobra żywnościowe i przemysłowe;
- 4) wzrasta znaczenie kapitału ludzkiego i jakości życia;
- 5) następuje postęp techniczny i powstają nowe rodzaje usług;
- 6) rozwija się proces integracji i globalizacji.

System gospodarki planowanej centralnie w Polsce doprowadził do znacznego niedorozwoju sektora usług. Wyrazem tego był niski w porównaniu do krajów wysoko rozwiniętych udział sektora usług w tworzeniu wartości dodanej oraz zatrudnieniu.

Przemiany systemowe i urynkowienie gospodarki w Polsce stworzyły odpowiednie warunki ekonomiczne dla rozwoju sektora usług.

Doceniając znaczenie usług w gospodarce, w opracowaniu zostaną przedstawione zmiany, jakie nastąpiły w rozwoju sektora usług w Polsce w latach 1995–2004.

W opracowaniu do sektora usług zaliczono:

- usługi klasyczne obejmujące: handel i naprawy, hotele i restauracje oraz transport i łączność;
- usługi finansowe obejmujące: pośrednictwo finansowe i obsługę nieruchomości;
- usługi administracji publicznej;

6

- usługi stwarzające kapitał ludzki, takie jak: edukacja, zdrowie i opieka społeczna i osobista działalność usługowa.

Udział sektora usług w tworzeniu wartości dodanej

Wartość dodana brutto obrazuje końcowy rezultat działalności wszystkich podmiotów gospodarki narodowej i stanowi różnicę między produkcją globalną a zużyciem pośrednim.

Rezultatem aktywnych przemian w gospodarce jest stopniowe zmniejszanie się udziału sektorów tradycyjnych w tworzeniu wartości dodanej. Według GUS, w latach 1995–2005 udział rolnictwa, łowiectwa i leśnictwa w wytwarzaniu produkcji dodanej brutto zmniejszył się z 8 do 4,8%, a przemysłu odpowiednio z 28,4 do 24,9%¹. To zmniejszenie jest wynikiem wyższego tempa wzrostu produkcji w sektorze usług w porównaniu do sektora produkcji.

Szczegółowe dane o udziale sektora usług w tworzeniu wartości dodanej przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Wartość dodana w sektorze usług w Polsce w 1995 r. i w latach 2000–2004 w cenach bieżących

Lata	Wartość dodana ogółem	Wartość dodana sektora usług	Udział sektora usług w %	Dynamika sektora usług 1995 = 100
	w mln zł			
1995	297 295	166 956	56,2	100,0
2000	662 468	415 664	62,7	249,0
2001	694 896	450 426	64,8	269,8
2002	714 353	472 631	66,2	283,1
2003	743 321	486 189	65,4	291,2
2004	816 515	517 651	63,4	310,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: GUS; Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2005, Warszawa, s. 679.

W ciągu 10 lat wartość dodana brutto w całej gospodarce wzrosła o 175%, natomiast w sektorze usług o 210%. W analizowanym okresie zwiększył się udział sektora usług w wartości dodanej brutto z 56,1 do 63,4%.

Najwyższy udział sektora usług był w 2002 roku i wynosił 66,2%. Odpowiedni wskaźnik dla krajów Unii Europejskiej wynosił 67,1%.

¹GUS; Mały Rocznik Statystyczny Polski 2006, s. 454.

Szczegółową strukturę tworzenia wartości dodanej w sektorze usług przedstawia tabela 2.

Tabela 2

Wartość dodana brutto w sektorze usług oraz jej struktura i dynamika

Wyszczególnienie	1995	2004	1995	2004	Dynamika, ceny stałe 1995 = 100
	w mln zł		w %		
Handel i naprawy	54 963	154 357	18,5	18,9	152,7
Hotele i restauracje	2 794	9 343	0,9	1,1	158,2
Transport i łączność	18 658	58 457	6,3	7,1	160,0
Pośrednictwo finansowe	7 669	32 608	2,6	4,0	285,2
Obsługa nieruchomości	29 659	110 066	10,0	13,5	123,7
Administracja publiczna i obrona narodowa	20 101	50 118	6,7	6,2	143,3
Edukacja	13 313	41 655	4,5	5,1	121,9
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	9 680	29 610	3,2	3,6	106,1
Pozostałe usługi	10 119	31 437	3,4	3,9	113,1
Wartość dodana usług razem	166 956	517 631	56,1	63,4	
Wartość dodana całej gospodarki	297 295	816 515	100,0	100,0	142,6

Źródło: GUS; Rocznik Statystyczny 2005, Warszawa, s. 680.

Z powyższych danych wynika, że dominują w tworzeniu wartości dodanej dwie sekcje: handel i naprawy oraz obsługa nieruchomości. Następne w kolejności miejsce zajmują: transport i łączność oraz administracja publiczna i obrona narodowa. W 2002 roku w krajach UE w strukturze wartości dodanej wytworzonej w sektorze usług dominowały usługi finansowo-biznesowe, na które przypadało 26,3%².

W sektorze usług największą dynamiką wzrostu wartości produkcji dodanej charakteryzowały się następujące sekcje: pośrednictwo finansowe, transport i łączność, hotele i restauracje oraz handel.

²Kłosiński K.: Usługi w rozwoju społeczno-gospodarczym. Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, Warszawa 2005, s. 34.

Najniższe wskaźniki udziału miały usługi świadczone przez: ochronę zdrowia i opiekę społeczną, pośrednictwo finansowe oraz edukację.

Udział sektora usług w tworzeniu miejsc pracy

Sektor usług odgrywa coraz większą rolę w zatrudnianiu i ma duże i wciąż niewyczerpane możliwości tworzenia nowych miejsc pracy. Dotyczy to nie tylko usług klasycznych i finansowych, ale także usług o charakterze społecznym i socjalnym związanych z: opieką społeczną, pomocą społeczną, edukacją, kulturą, rozrywką, turystyką, opieką nad osobami starszymi, ochroną środowiska i ochroną zwierząt.

Tabela 3

Liczba pracujących w sektorze usług w Polsce w 1995 r. i w latach 2000–2004

Lata	Liczba pracujących w gospodarce	Liczba pracujących w usługach	Udział sektora usług w %	Dynamika zatrudnienia w sektorze usług 1995 = 100
	w tys. osób			
1995	15 468	6 723	43,4	100,0
2000	15 489	7 225	46,6	107,5
2001	14 996	6 998	46,7	104,1
2002	14 924	7 071	47,4	105,2
2003	12 641	7 007	55,4	104,2
2004	12 720	7 055	55,3	104,9

Źródło: Jak w tabeli 2.

W Polsce w latach 1995–2004 liczba pracujących w całej gospodarce zmniejszyła się o prawie 18%, podczas gdy w sektorze usług wzrosła o prawie 5%. Jednocześnie zwiększył się udział sektora usług w ogólnej liczbie pracujących z 43,4% w 1995 roku do 55,3% w 2004 roku. Wskaźnik ten pokazuje, że od 2003 roku sektor usług jest głównym źródłem miejsc pracy, ale jest on nadal niski w porównaniu do wielu krajów wysoko rozwiniętych, gdzie przekracza 70%.

Najwięcej osób, zarówno w 1995 roku, jak i w 2004 roku pracowało w sekcji handel i naprawy (tab. 4).

Kolejne miejsca w strukturze pracujących ogółem zajęły sekcje: edukacja, obsługa nieruchomości oraz administracja publiczna i obrona narodowa.

W badanym okresie dominowały usługi klasyczne, których udział w liczbie pracujących wzrósł z 18,9 do 22,8%. Największą dynamiką charakteryzuje się

Tabela 4

Liczba pracujących w usługach według sekcji w Polsce w 1995 r. i 2004 r.

Wyszczególnienie	1995	2004	1995	2004	Dynamika 1995 = 100
	w tys.		w %		
Handel i naprawy	1 903,1	1 983,1	12,3	14,6	104,2
Hotele i restauracje	185,9	216,3	1,2	1,7	116,3
Transport i łączność	838,1	704,8	5,4	5,5	84,1
Pośrednictwo finansowe	268,2	274,7	1,7	2,1	102,4
Obsługa nieruchomości	554,3	940,4	3,6	7,4	169,7
Administracja publiczna i obrona narodowa	737,9	851,6	4,8	6,7	115,4
Edukacja	896,4	999,5	5,8	7,8	111,5
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	1 003,6	704,5	6,5	5,5	70,2
Pozostałe usługi	335,1	380,5	2,2	2,9	113,5
Liczba pracujących w usługach	6 722,6	7 055,4	34,4	53,5	104,9
Liczba pracujących w gospodarce narodowej	15 485,7	12 720,2	100,0	100,0	82,1

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: GUS; Rocznik Statystyczny 2005, Warszawa, s. 235.

obsługa nieruchomości, gdyż liczba pracowników w tej sekcji wzrosła o prawie 70%.

W analizowanym okresie spadek liczby pracujących wystąpił w dwóch sekcjach: ochrona zdrowia i opieka społeczna (o prawie 30%) oraz transport i łączność (o prawie 16%). Znaczny wzrost liczby pracujących odnotowały sekcje: hotele i restauracje oraz administracja publiczna.

Udział sektora usług w nakładach inwestycyjnych

O miejscu i roli usług w gospodarce świadczy także coraz większy ich udział w nakładach inwestycyjnych. W badanym okresie udział sektora usług w inwestycjach ogółem zwiększył się 6,2 punktu procentowego (tab. 5).

Tabela 5

Wartość nakładów inwestycyjnych w sektorze usług w Polsce w 1995 r. i w latach 2000–2004

Lata	Nakłady inwestycyjne ogółem	Nakłady inwestycyjne w sektorze usług	Udział sektora usług w %	Dynamika sektora usług 1995 = 100
	w mln zł			
1995	47 145	23 249	49,3	100,0
2000	133 160	82 863	62,2	356,4
2001	121 363	53 373	44,0	229,6
2002	109 266	64 209	58,8	276,2
2003	110 860	62 640	56,5	269,4
2004	120 467	66 832	55,5	287,4

Źródło: Jak w tabeli 2.

Wartość nakładów inwestycyjnych sektora usług wzrosła o 187,4%. Dynamika inwestycji w usługach była znacznie wyższa niż w całej gospodarce. Świadczy to o rosnącym w niej potencjale sektora usług.

W strukturze nakładów inwestycyjnych zwiększył się najbardziej udział sekcji obsługa nieruchomości i firm oraz sekcji handel i naprawy. Pod względem dynamiki najszybciej rosły inwestycje w sekcjach: administracja publiczna i obrona narodowa (o 537%) oraz obsługa nieruchomości i firm (o 278%).

Udział sektora usług w obrotach handlu zagranicznego

Rosnący potencjał sektora usług sprawia, że usługi odgrywają coraz większą rolę w handlu zagranicznym – zarówno w eksporcie, jak i imporcie. Określenie udziału sektora usług w handlu zagranicznym jest niezwykle trudne, gdyż przepływ usług nie jest rejestrowany na granicach celnych, tak jak to ma miejsce w przypadku przewozu dóbr materialnych. Ponadto, specyfika usług sprawia, że często handel towarami zawiera elementy usług, ponieważ produkcja i konsumpcja usług odbywa się w tym samym czasie, a niekiedy również w tym samym miejscu.

Ze względu na brak szczegółowych danych w opracowaniu wykorzystamy badania Instytutu Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego (tab. 6).

W strukturze przychodów z eksportu usług dominują podróże zagraniczne, które w badanym okresie wzrosły o prawie 11%. Przychody w tej grupie usług były związane głównie z wielkością ruchu przygranicznego i liczbą odwiedzających Polskę bez korzystania z noclegu.

Tabela 6

Struktura przychodów z eksportu usług i wydatków na import usług w Polsce w wybranych latach (w %)

Rodzaj usługi	Eksport			Import		
	1996	2000	2002	1996	2000	2002
Tranzytowe	28,2	23,5	32,6	26,6	17,1	19,8
Podróże zagraniczne	32,4	54,6	43,0	9,2	36,8	34,9
Pocztowe i telekomunikacyjne	3,2	2,3	1,6	3,2	4,7	2,0
Budowlane	15,8	2,8	5,5	17,5	3,5	3,7
Ubezpieczeniowe	5,3	2,0	2,1	11,1	3,5	3,8
Finansowe	2,3	1,0	1,3	3,6	2,5	2,3
Informatyczne	0,4	0,6	1,0	2,1	2,4	3,0
Patenty i licencje	0,2	0,3	0,3	2,3	6,2	6,1
Pozostałe usługi	13,2	12,9	12,6	24,4	23,4	24,4

Źródło: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego: Miejsce Polski w światowym handlu usługami – stan obecny i perspektywy, Warszawa 2003.

Drugą pozycję w przychodach z usług zajmują usługi transportowe. Udział przychodów z transportu spadał do 2000 roku, natomiast później nieznacznie wzrastał.

Trzecią pozycję zajmują pozostałe usługi (prawnicze, doradcze, architektoniczne, handlowe itp.), których udział w przychodach z eksportu usług utrzymywał się na poziomie 13%.

Warto również zauważyć, że do 1996 roku istotną rolę w przychodach spełniał eksport usług budowlanych.

W strukturze wydatków na import usług również dominują podróże zagraniczne, których udział zwiększył się z 9,2% w 1996 roku do 34,9% w 2002 roku. Najbardziej stabilną grupę w imporcie usług stanowią pozostałe usługi, w tym głównie handlowe. Na trzecim miejscu w strukturze importu usług znajdują się usługi transportowe. Ich udział zmniejszył się w analizowanym okresie o 6,8%. Porównując udział usług w handlu zagranicznym, należy zauważyć w analizowanym okresie przewagę przychodów z eksportu nad wydatkami na import w dwóch grupach usług: podróże zagraniczne i transport.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza potwierdziła znaną prawidłowość, że we wzroście gospodarczym coraz większą rolę spełnia sektor usług. W Polsce od samego początku transformacji systemowej sektor usług rozwija się szybko i dynamicznie.

Rola, jaką ten sektor spełnia w gospodarce jest wciąż dużo mniejsza niż w krajach wysokorozwiniętych. Takie a nie inne miejsce usług w gospodarce wynika z faktu, że w gospodarce centralnie planowanej zarówno w teorii, jak i praktyce usługi nie zajmowały znaczącej pozycji.

Przeprowadzona analiza wykazała, że sektor usług zwiększył udział w wartości produkcji dodanej brutto z 56,2% w 1995 roku do 63,4% w 2004 roku. Wysoką dynamiką charakteryzowały się sekcje: pośrednictwo finansowe, obsługa nieruchomości i edukacja, co świadczy, że gospodarka jest coraz bardziej nowoczesna i konkurencyjna. W badanym okresie stwierdzono wzrost udziału sektora usług także w liczbie pracujących (o 12%) i w nakładach inwestycyjnych (o 62%).

Literatura

- JANUSZKIEWICZ W., 2005: Polski sektor usług w perspektywie Unii Gospodarczej i Walutowej. Instytut Rynku Wewnętrznego i Usług, Warszawa.
- KŁOSIŃSKI K., 2005: Usługi w rozwoju społeczno-gospodarczym. Instytut Rynku Wewnętrznego i Usług, Warszawa.
- MASŁOWSKI A., 2005: Produktywność pracy w sektorze usług krajów Unii Europejskiej. Instytut Rynku Wewnętrznego i Usług, Warszawa.

Place and role of the sector of services in the economic development of Poland in the years 1995–2004

Abstract

The aim of the paper was to determine the place and the role of the sector of services in the development of Polish economy. The analysis covers the years 1995–2004. On the basis of data of the Central Statistical Office the role of the sector of services in gross added value and workplaces creating, as well as in investment expenditures and foreign trade was determined. The analysis was carried out in the dynamic depiction and by the types of service.

The author stated, that moving towards market economy has important impact on the dynamic development of the sector of services, thanks to that Poland decreased a distance in service development with relation to the developed countries.

Jakub Kraciuk

Katedra Ekonomiki Rolnictwa
i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW

Korporacje transnarodowe a zjawisko luki technologicznej w krajach rozwijających się

Wprowadzenie

W XXI wieku wiedza i myśl naukowo-techniczna stanowi najcenniejszy zasób, a jego jakość decyduje o tempie rozwoju społeczno-gospodarczego zarówno krajów wysoko rozwiniętych, jak też rozwijających się i zapóźnionych w rozwoju. Wzrost zapotrzebowania na wiedzę w okresie globalizacji jest podobny do wzrostu popytu na surowce w okresie ekspansji kapitalizmu w wiekach XVIII i XIX [Antczak 2005]. Państwa, które potrafią szybciej i lepiej produkować, dystrybuować i adaptować wiedzę, mają lepiej wykształconą siłę roboczą, są konkurencyjne i odnotowują wyższe tempo wzrostu gospodarczego. Jednak w wyniku wielu czynników historycznych i ekonomicznych powstała w świecie bardzo duża i rosnąca wciąż dysproporcja w obecnym rozwoju i jego potencjale pomiędzy krajami wysoko rozwiniętymi a krajami rozwijającymi się, zwana luką technologiczną.

Podmiotami gospodarczymi wdrażającymi i wykorzystującymi w największym stopniu nowoczesne technologie i myśl naukowo-techniczną są korporacje transnarodowe. Definiuje się je jako organizacje, które koordynują działalność produkcyjno-handlową różnych jednostek w różnych krajach z jednego ośrodka podejmującego strategiczne decyzje.

Wiodące znaczenie korporacji transnarodowych jest związane z ich potęgą ekonomiczną. Działalność korporacji spełnia w gospodarce światowej wiele ważnych funkcji, które służą rozwojowi i przemianom w skali globalnej, regionalnej i krajowej. Realizując swą ekspansję (inwestycyjną, kooperacyjną, handlową), korporacje dokonują przemieszczania zasobów i zdolności wytwórczych, pobudzają wzrost i efektywność gospodarczą, przyczyniają się do restrukturalizacji sektorów i przedsiębiorstw, aktywizują konkurencję i lokalną przedsiębiorczość, transmitują nowe metody i wzorce gospodarowania czy też umacniają międzynarodowe powiązania i współzależności ekonomiczne.

Jednocześnie należy zauważyć, że działalność korporacji transnarodowych może mieć również niekorzystne oddziaływanie na gospodarki krajów goszczących. Może prowadzić m.in. do oligopolizacji rynków branżowych, praktyk restrykcyjnych, drenażu rynków i zaawansowanych zasobów wytwórczych, utrwalania tradycyjnej struktury eksportu.

Korporacje transnarodowe prowadzą ekspansję inwestycyjną także w krajach zapóźnionych w rozwoju gospodarczym. Powstaje w związku z tym pytanie: Czy kraje te są w stanie wykorzystać działalność korporacji transnarodowych do zmniejszenia dysproporcji dzielącej je do krajów wyżej rozwiniętych w zakresie wykorzystania nowych technologii?

Luka technologiczna pomiędzy krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się

Organizacja Narodów Zjednoczonych definiuje lukę technologiczną jako dystans pomiędzy tymi, którzy mają dostęp do technologii i potrafią je efektywnie wykorzystywać, a tymi, którzy nie dają sobie z tym rady. Może ona być rozważana z perspektywy kreowania nowej technologii w kraju macierzystym i z perspektywy jej transferu z innych krajów oraz efektywnego przystosowywania do potrzeb i krajowych możliwości. Kreacja technologii i innowacyjność są częściami procesu produkcyjnego i są silnie skorelowane z krajowymi zdolnościami produkcyjno-badawczymi. Wiążą się one z dużymi wydatkami i wymagają odpowiednio dobrze wykształconych naukowców, specjalistów i inżynierów, drogiego sprzętu i ciągłego finansowania.

Transfer technologii jest natomiast ujmowany jako proces przeniesienia z kraju dawcy określonej wiedzy oraz zastosowania jej, po koniecznych zabiegach adaptacyjnych, w kraju odbiorcy. Jest więc to świadomy akt wykorzystania w jednym kraju wiedzy materialnej i niematerialnej, która jest lub była uprzednio wykorzystana w innym kraju [Monkiewicz 1981]. Transfer technologii następuje zwykle za pośrednictwem kilku podstawowych kanałów [Issues Paper on Bridging... 2005]:

- bezpośrednich inwestycji zagranicznych, partnerskich aliansów i przejęć kontroli,
- handlu dobrami i sprzętem o dużej zawartości wysokiej techniki,
- licencji.

Nieformalne metody transferu technologii obejmują natomiast wymianę personelu naukowego i technologicznego, konferencje naukowe i techniczne, pokazy targowe i wystawy, kształcenie i szkolenie obcokrajowców, misje handlowe oraz wywiad przemysłowy [Nasierowski, Nowakowski 1994].

Luka technologiczna jest widoczna w wielu obszarach. Porównując przykładowe mierniki kreacji technologii, możemy zauważyć, jak olbrzymia dysproporcja istnieje między najbardziej rozwiniętymi krajami Europy Zachodniej, USA czy Japonią a krajami średnio rozwiniętymi i przede wszystkim najslabiej rozwiniętymi (tab. 1).

Tabela 1
Przykładowe mierniki kreacji technologii

Średni czas kształcenia szkolnego (lata)	Wskaźnik rekrutacji na studia techniczne (w danej grupie wiekowej) (%)	Zagraniczne wpływy z licencji i patentów na jednego mieszkańca (USD)	Liczba patentów na milion rezydentów (sztuki)
USA: 12,1	Finlandia: 27,3	Luksemburg: 459,0	Japonia: 861
Grecja: 8,7	Bułgaria: 10,9	Węgry: 9,4	Łotwa: 41
Kuwejt/ /Paragwaj: 6,2	Kolumbia: 5,5	Egipt/ /Rumunia: 0,7	Hong Kong (Chiny): 3
Kenia/ Lesotho: 4,2	Albania: 2,4	Chiny/ /Indie: 0,1	Większość krajów afrykańskich 0

Źródło: Issues Paper on Bridging the Technological Gap Panel on Bridging the Technology Gap between and within Nation, UNCTAD, Commission on Science and Technology for Development, Maroko 2005.

Inwestycje w sektorze badania i rozwój (B + R) są najbardziej zaawansowaną formą działalności technologicznej. Aby prowadzić inwestycje i rozwijać ten sektor, należy przeznaczyć na to odpowiednio duże nakłady, a także dysponować odpowiednią kadrą specjalistów. Gospodarki rozwinięte lokują średnio około 2,6% swojego PNB w działania w sektorze B + R. Dla porównania: kraje rozwijające się wydają tylko około 0,7%, a w niektórych najbiedniejszych państwach udział ten wynosi czasem poniżej 0,1% PNB. Należy też uwzględnić fakt, że PNB na osobę w krajach wysoko rozwiniętych jest wielokrotnie wyższy niż w krajach rozwijających się.

Także wskaźnik rekrutacji na studia jest w krajach najbardziej rozwiniętych ponadtrzykrotnie wyższy niż w krajach najslabiej rozwiniętych (tab. 2).

Ważną kwestią, dla każdego kraju, a szczególnie dla krajów słabo rozwiniętych, jest budowanie potencjału technicznego. Mogą one, o ile dysponują odpowiednimi środkami, importować technologię w postaci licencji i produktów zaawansowanych technologicznie, ale muszą też posiadać wiedzę, jak te technologie właściwie oraz efektywnie wykorzystywać. Nie jest to proces automatyczny i prosty. Wiąże się z rozwojem umiejętności, informacji, powiązań, interakcji i rutyny.

Tabela 2
Edukacja i B + R

Kraje	Wskaźnik rekrutacji na studia w %			Udział kierunków technicznych w wybieranych studiach w %	Wydatki na B + R jako % PNB
	1980	1991	2003	1995–1997	1997–2002
Korea Płd.	15	39	85	34,1	2,5
Singapur	8	18	44	62	2,2
Szwecja	31	32	76	30,6	4,3
Tajlandia	15	20	37	20,9	0,2
Stany Zjednoczone	6	72	81	17,2	2,7
Kraje rozwijające się	7	10	18	27,6	0,7
Kraje członkowskie OECD	39	47	66	28,2	2,6

Źródło: Issues Paper on Bridging the Technological Gap Panel on Bridging the Technology Gap between and within Nation, UNCTAD, Commission on Science and Technology for Development, Maroko 2005.

Zdolności każdego kraju do wprowadzania nowych technologii nierozłącznie wiążą się z jego Narodowym Systemem Innowacyjnym – *NSI (National Innovation System)*. Jest to zintegrowany i wzajemnie powiązany system zależności i podmiotów wpływających na potencjał technologiczny kraju. *NSI* odgrywa kluczową rolę we wdrażaniu nowości i zaawansowanych technologii [World... 2005].

Różnice pomiędzy krajami w ich systemach i instytucjach edukacyjnych, legislacji, ramach prawnych dotyczących działalności badawczo-rozwojowej i realizowanej polityce stanowią o odrębności ich systemów innowacyjnych i często decydują o efektywności ich gospodarek.

Każdy z elementów *NSI* jest wzajemnie powiązany, a ich zależności zmieniają się w czasie. Do elementów *NSI* zaliczamy między innymi:

- instytucje naukowe i rozpowszechniające wiedzę,
- centra badawcze,
- przedsiębiorstwa produkcyjne i usługowe,
- instytucje ustalające standardy i parametry techniczne.

System ten definiuje krajowe możliwości absorpcyjne technologii, lokalnej jej adaptacji i ulepszania.

Według Komisji ds. Nauki i Technologii dla Rozwoju ONZ (*Commission of Science and Technology for Development*) w krajach słabo rozwiniętych występuje obecnie wiele problemów z wdrażaniem *NSI*. Najważniejsze z nich to:

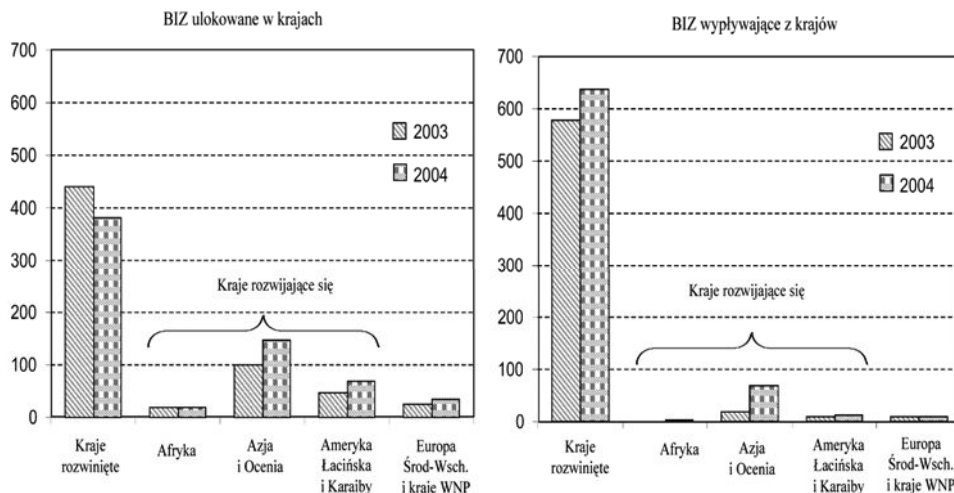
- brak jasno zdefiniowanych celów dla rozwoju nauki i techniki oraz innowacji,
- brak integracji nauki i techniki w narodowej polityce rozwoju,
- brak sieci instytucji zajmujących się nauką i techniką (uniwersytetów, instytutów badawczych, instytucji wyznaczających standardy),
- izolacja tych instytucji od produkcyjnych sektorów gospodarki,
- brak koordynacji głównych rejonów polityki państwa, takich jak polityka monetarna, fiskalna, inwestycje zagraniczne, prawa intelektualne, konkurencja, handel, rozwój rolnictwa i przemysłu, środowisko naturalne, zdrowie itd.,
- niedostateczna pionowa koordynacja polityki wobec nauki i techniki na poziomie narodowym, regionalnym i lokalnym,
- brak wzajemnej współpracy i konsultacji w formułowaniu i wprowadzaniu polityki naukowo-technicznej wszystkich najważniejszych podmiotów: agencji rządowych, środowiska biznesu, środowisk akademickich, instytucji naukowo-badawczych, konsumentów, związków pracowniczych i społeczności lokalnych.

Dane powyższe wymiennie świadczą o tym, iż pomiędzy krajami rozwiniętymi a rozwijającymi istnieje nie tylko luka w kreowaniu technologii, lecz również w rodzimych możliwościach, które wzmocniłyby jej dyfuzję i adaptację do lokalnych warunków [Issues Paper on Bridging... 2005].

Globalizacja technologii jako szansa dla krajów słabiej rozwiniętych

Korporacje transnarodowe od dłuższego czasu są głównym źródłem bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a także źródłem transferu wiedzy i myśli naukowo-technicznej.

W 2004 roku ogólna kwota bezpośrednich inwestycji zagranicznych przyjętych wynosiła 648 mld USD (rys. 1), co oznacza wzrost o 2% w porównaniu do 2003 roku (po gwałtownych spadkach lat poprzednich 2001 – 41%, 2002 – 13%, 2003 – 12%). O ile jednak w 2004 roku napływ inwestycji zagranicznych do krajów rozwiniętych wyraźnie zmalał, to kraje rozwijające osiągnęły w tym roku ogromny wzrost napływu tych inwestycji o 40%. W rezultacie udział krajów rozwijających się w światowych przyływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych osiągnął 36% [World... 2003].



Rysunek 1

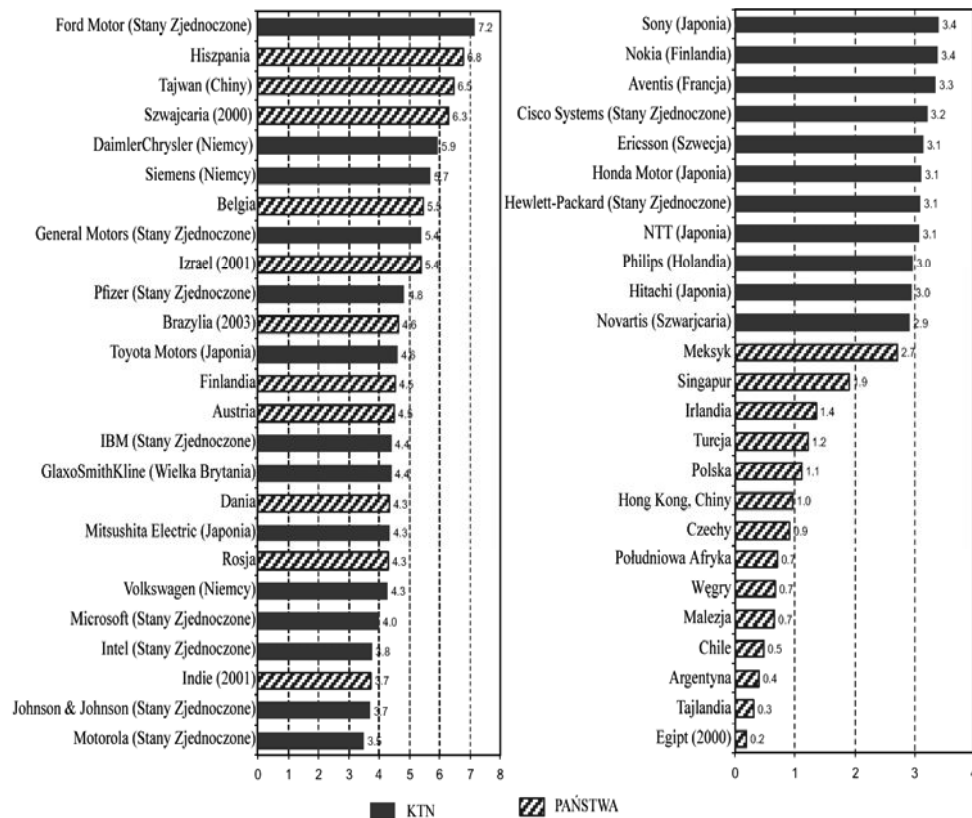
Przepływy BIZ wg regionów w latach 2003 i 2004 (miliardy USD)

Źródło: WIR 2005, UNCTAD, New York and Geneva 2005.

Największy udział w globalnych wydatkach na badania i rozwój mają korporacje transnarodowe. Ich udział w globalnych biznesowych działaniach badawczo-rozwojowych w 2002 roku wyniósł 69%.

W ostatnich latach mogliśmy również zauważyć zwiększające się udziały korporacji transnarodowych w zagranicznych wydatkach na B + R. Firmy z Wielkiej Brytanii, Stanów Zjednoczonych i małych krajów uprzemysłowionych zaczęły się zauważalnie umiędzynaradawiać w latach osiemdziesiątych. Lata dziewięćdziesiąte przyspieszyły ten proces. Wydatki na B + R zagranicznych filii korporacji ze Stanów Zjednoczonych w latach 1994–2002 wyraźnie rosły i sięgnęły 21 mld USD. Ta wartość reprezentuje 13,3% całej kwoty ich wydatków na badania i rozwój. Wielkość udziału zagranicznych badań w badaniach ogółem wszystkich korporacji transnarodowych szacuje się na 22% w 2002 roku (tab. 2). W przekroju świata istnieją jednak spore różnice w skłonności do internacjonalizacji B + R. Japońskie i koreańskie korporacje reprezentują najniższy poziom udziału zagranicznych wydatków na B + R w całkowitych wydatkach na tę działalność (odpowiednio 15 i 2%). Firmy amerykańskie są także poniżej średniej z udziałem 24%, natomiast największy udział przypada na korporacje transnarodowe z Europy Zachodniej (Francji, Holandii, Szwajcarii, Wielkiej Brytanii).

Kraje rozwinięte pozostają głównym kierunkiem zagranicznej aktywności korporacji transnarodowych w B + R. Widać jednak wyraźnie wzrost znaczenia krajów rozwijających się, krajów Europy Środkowo-Wschodniej i państw WNP.



Rysunek 2

Wydatki na B + R w wybranych krajach i korporacjach transportowych (KTN) w 2002 roku (miliardy USD)

Źródło: WIR 2005, UNCTAD, New York and Geneva 2005.

W 1994 roku kraje uprzemysłowione posiadały 92% udziału w zagranicznych wydatkach na B + R amerykańskich korporacji transnarodowych. W 2002 roku ten udział był już o 8% mniejszy. Najwięcej straciły UE (11%) i Japonia (3%). To, co straciły kraje rozwinięte, niemal w całości przejęła grupa krajów rozwijających się z Azji (Chiny, Singapur, Hong Kong, Malezja i Korea Płd.). Kraje te w 2002 roku zaabsorbowały 70% wydatków na B + R do krajów rozwijających się amerykańskich korporacji transnarodowych [Direct Investments... 2005].

Udział krajów rozwijających w wydatkach na B + R wszystkich korporacji transnarodowych zwiększył się w latach 1996–2002 z 2 do 18%.

Przeprowadzone w 2004 roku na zlecenie UNCTAD badania wskazują, że ponad 70% KTN rozpoczęło działalność inwestycyjną w B + R za granicą

i że w ostatnim czasie nastąpiło znaczne zwiększenie roli krajów rozwijających w przyjmowaniu tych inwestycji. Analiza wybranych 1773 (okres 2002–2004) zagranicznych projektów typu *greenfield* w B + R światowych KTN wskazuje, że większość z nich (1095) została ulokowana w krajach rozwijających się oraz Europie Środkowo-Wschodniej i WNP. Największe projekty i najwięcej inwestycji w B + R wśród krajów rozwijających się powstaje w krajach azjatyckich, głównie w Indiach, Chinach, Korei Płd., Tajwanie, Singapurze.

Typ przemysłu, w jaki korporacje transnarodowe angażują swoje działania w B + R jest bardzo różny. Dla przykładu: 3/4 badań filii amerykańskich firm zlokalizowanych w Azji zaangażowano w sektor komputerów i sprzętu elektronicznego [World... 2005].

Przykłady inwestycji w krajach Dalekiego Wschodu to laboratoria Intela w Chinach i Indiach, IBM w Indiach, laboratorium badawcze Microsoftu w Chinach oraz centrum rozwojowe Fujitsu w Malezji.

Znaczenie transferu nowych technologii dla krajów rozwijających się

Międzynarodowe wykorzystywanie innowacji innych krajów to podstawowy element rozwoju wielu państw. Niezerwalnie wiąże się on z działalnością korporacji transnarodowych, które są dominującymi graczami w światowym przepływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych i zarazem największym źródłem innowacji. Jako główni innowatorzy pełnią kluczową funkcję w międzynarodowym transferze wiedzy, zwłaszcza w branżach przemysłu wysokich technologii (*high-tech*), gdzie wymagane jest używanie kosztownych, technicznie zaawansowanych aktywów.

Transfer technologii może mieć szeroki wpływ na kraje importujące. Ogólnie, import technologii powiększa dostępne zasoby wiedzy technicznej i zarządczej i może pomóc zwiększyć dobrobyt mieszkańców oraz konkurencyjność danego kraju. Biorąc pod uwagę szeroki zasięg transferu technologii, jego skutki można oceniać z różnych perspektyw, jednak najważniejszy jest wpływ na strukturę gospodarki, na handel, a zwłaszcza na rozwój technologiczny kraju [Negocjacje... 2004].

Importowana technologia może spowodować zmiany strukturalne w gospodarce kraju-importera. Może dodać nowe segmenty do istniejącej już struktury ekonomicznej (głównie przez inicjowanie nowych inwestycji, które tworzą nowe dziedziny przemysłu). Ponadto, może przyspieszyć rozwój niektórych dziedzin przemysłu, zwiększając ich udział w gospodarce w wyniku nowych inwestycji

lub rozszerzenia/modernizacji istniejących projektów. Importowana technologia może wywrzeć bezpośredni wpływ na warunki działania w innych sektorach. Może pomóc wzmocnić strukturę krajowego przemysłu oraz rozszerzyć możliwości i wydajność związanych i pomocniczych dziedzin, co może być niezbędne, aby krajowe firmy stały się konkurencyjne.

Import technologii do krajów rozwijających się niesie trzy rodzaje skutków dla handlu zagranicznego [Negocjacje... 2004]: wywołuje efekt substytucji importu oraz kreacji importu i eksportu. Wszystkie te skutki wpływają na bilans płatniczy kraju-importera technologii.

Substytucja importu

Transfer technologii może prowadzić do zastąpienia importu towarami lub usługami produkowanymi w kraju. Zdarza się tak z dwóch powodów. Po pierwsze, importowana technologia może pozwolić na zmniejszenie jednostkowych kosztów produkcji oraz na podwyższenie jakości i wydajności krajowej produkcji, co czyni ją bardziej konkurencyjną w stosunku do zagranicznych odpowiedników. Po drugie, może pozwolić na produkcję w kraju towarów, które poprzednio były dostępne tylko za granicą. W krajach rozwijających się najczęstszy jest ten drugi rodzaj substytucji importu.

Kreacja importu

Transfer technologii często tworzy nowe strumienie importu towarowego do kraju-importera technologii, zmieniając w ten sposób geograficzną i fizyczną strukturę importu. Złożoność współczesnych procesów technologicznych wymaga odpowiedniego wkładu produkcyjnego, który w dużej części nie jest dostępny w krajach rozwijających się i musi być importowany, np. wysokiej jakości surowce, części zapasowe, maszyny i urządzenia.

Kreacja eksportu

Zagraniczna technologia zazwyczaj przynosi wysoką jakość (zarówno w asortymencie, jak i w wykonaniu) krajowych produktów i czyni je bardziej konkurencyjnymi na międzynarodowych rynkach, może prowadzić do stworzenia sektorów eksportowych i ekspansji eksportu nowych lub zmodernizowanych produktów.

Transfer technologii może prowadzić do podniesienia poziomu technologicznego krajów rozwijających się, jak wyraźnie pokazuje doświadczenie Japo-

nii i krajów nowo uprzemysłowionych. Rozważając ten aspekt, należy dokonać rozróżnienia między skutkami krótko- i długoterminowymi. W krótszej perspektywie transfer technologii umożliwia importującej ją firmie (a przez to i krajowi-importerowi) zwiększenie i zmodernizowanie potencjału wytwórczego. Innowacje przyczyniają się do stworzenia nowych produktów lub podniesienia jakości już istniejących wyrobów. Dzięki temu poprawia się produkcja przemysłowa, co ma pozytywne skutki dla krajowych konsumentów i klientów przemysłowych, a także dla firm, którym pozwala skutecznie konkurować na rynkach międzynarodowych. W przypadku innowacji procesów technologicznych firmy uzyskują dostęp do nowych technologii, umożliwiających im efektywniejszą produkcję istniejących towarów, poprawę ich działania oraz – w połączeniu z innowacjami – wytworzenie nowej generacji wyrobów. Umowy dotyczące transferu technologii mogą także przynieść inne elementy nowoczesnego procesu wytwórczego, tzn. wiedzę na temat zarządzania, organizacji i marketingu.

Przy wsparciu polityki państwa bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą zwiększyć poziom zaawansowania technicznego kraju na trzy sposoby:

- przez filie zagranicznych korporacji transnarodowych, które są zwykle zdolne do przyswajania bardziej złożonej technologii, przez co są efektywniejsze w produkcji,
- przez głęboką integrację firm lokalnych i zagranicznych (mogą wystąpić tzw. *spillovers*¹ w stosunku do firm krajowych),
- przez zwiększenie konkurencyjności na rynku, co pozwala na lepsze wykorzystanie zasobów krajowych.

Wyzwaniem dla polityki państwa jest zatem rozbudowa swojego potencjału naukowego, aby przyciągać bezpośrednie inwestycje zagraniczne i przez nie zyskiwać nowe technologie.

Kraje azjatyckie są tu ważnym przykładem przyciągania oraz właściwego wykorzystania nowych technologii. Wiele tych krajów znajdowało się wśród państw o najszybciej rosnącym eksporcie towarów przetworzonych, produkowanych w dużym stopniu dzięki inwestycjom zagranicznym. Wykorzystując bezpośrednie inwestycje zagraniczne, kraje te włączyły się na stałe w globalne sieci produkcyjne i udowodniły, że przez nauczanie nowych umiejętności oraz adaptację i opanowanie technologii można rozwinąć firmy lokalne w korporacje transnarodowe, które stają się głównymi graczami w rozwoju światowych technologii.

¹Spillovers – w języku angielskim słowo to oznacza „rozprysnięcie”, „rozpłynięcie” i „rozszerzenie się”. Odnosi się do możliwego zaistnienia korzyści z obecności KTN – przez naśladownictwo, wpływ wiedzy, know-how, personelu i systemu organizacyjnego, które wykorzystują następnie firmy lokalne.

Podsumowanie

Nierówności i zacofanie technologiczne wielu regionów należą do problemów globalnych, z którymi boryka się gospodarka światowa. Postępujący proces globalizacji nie spowodował, jak przewidywało część ekonomistów, wyrównywania dysproporcji rozwojowych poszczególnych regionów świata, a w niektórych przypadkach pogłębił te dysproporcje. Istnieją jednak grupy krajów czy regiony, które potrafiły wykorzystać niektóre aspekty procesów globalizacji, a przede wszystkim działalność korporacji transnarodowych. Wśród nich możemy wyróżnić kraje: Ameryki Łacińskiej, Europy Środkowo-Wschodniej, a przede wszystkim Azji Południowo-Wschodniej. Kraje azjatyckie potrafiły przyciągnąć korporacje transnarodowe, które przez inwestycje, w tym inwestycje w nowe technologie i myśl naukowo-techniczną w tych krajach, przyczyniły się do likwidacji luki technologicznej i awansu tych krajów na mapie gospodarczej świata.

Literatura

- ANTCZAK R. (2005), Znaczenie wartości niematerialnych w aspekcie wyzwań dla rozwoju społeczno-gospodarczego Polski, CASE, Warszawa.
- Direct Investments Abroad Survey of U.S. (2005), United States Bureau of Economic Analysis annual series, www.bea.gov/bea.
- Issues Paper on Bridging the Technological Gap Panel on Bridging the Technology Gap between and within Nation (2005), UNCTAD, Commission on Science and Technology for Development, Maroko.
- MONKIEWICZ J. (1981), Międzynarodowy transfer wiedzy technicznej, PWN, Warszawa.
- NASIEROWSKI W., NOWAKOWSKI M. (1994), Biznes międzynarodowy, CIM, Warszawa.
- Negocjacje w transferze technologii (2004), UNIDO, Warszawa.
- World Investment Report (2003), UNCTAD, New York and Geneva.
- World Investment Report (2005), UNCTAD, New York and Geneva.
- ZORSKA A. (2003), Nowa gospodarka a globalizacja i regionalizacja, WSPiZ, Master of Business Administration, nr 1.

Transnational corporations and technological gap in developing countries

Abstract

The aim of the paper was to present a technological gap problem, noticed between developed countries and developing countries, as well as methods of minimizing the gap. Moreover, the author compared measures of innovation creation in different countries and indicated problems with implementation National Innovation Systems in developing countries. Finally, significance of new technologies transfer in developing countries' economic development and role of transnational corporations in the transfer were described.

Tomasz Siudek

Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW

Wpływ wybranych regulacji krajowych na przemiany w sektorze bankowości spółdzielczej w Polsce

Wprowadzenie

Regulacje w bankowości to wszelkiego rodzaju przepisy prawne, sporządzone przez określone instytucje krajowe i międzynarodowe, mające istotny wpływ na funkcjonowanie banków na rynku finansowym.

Głównym celem regulacji w systemach bankowych powinno być łagodzenie niesprawności mechanizmu rynkowego oraz dążenie do uzyskiwania wysokiej sprawności świadczenia usług finansowych [Kulawik 2004].

Polityka regulacyjna powinna mobilizować do rozwoju konkurencyjności w bankowości. Powinna być ona neutralna wobec wszystkich banków, co oznacza równość warunków gry na rynku finansowym.

W bankowości jedną z form regulacji jest nadzór zinstytucjonalizowany, nazywany państwowym, który ma największy wpływ na system bankowy. Opiera się on na ustawodawstwie krajowym i międzynarodowym (np. na dyrektywach Unii Europejskiej). Nadmierne ingerowanie nadzoru może hamować konkurencyjność i rozwój banków.

Przeciwnieństwem regulacji jest deregulacja, nazywana również liberalizacją. Polega ona na ograniczaniu lub eliminowaniu administracyjnej kontroli oraz prawnych i quasi-prawnych reguł funkcjonowania określonego sektora i firm do niego należnych. Deregulacja pojawiała się zazwyczaj wtedy, gdy nadmierna ingerencja państwa osłabia motywację banków do zwiększania efektywności i produktywności.

Innym terminem jest reregulacja, czyli powrót do regulacji po nieudanej deregulacji, przejawiającej się spadkiem efektywności banków czy pojawianiem się kryzysów bankowych. Można powiedzieć, że reregulacja jest reakcją na słabości rynków finansowych. Rozumiana jest ona również jako wprowadzenie nowego instrumentu regulacyjnego, nawet w systemach bankowych dobrze funkcjonujących.

Ze względu na zmieniające się warunki wewnętrzne funkcjonowania banków i ich otoczenia reregulację należałoby traktować o wiele szerzej, a więc jako permanentny proces dopasowania od nowa celów, zasad, instrumentów i struktur regulacyjnych.

Ze względu na duży wpływ polityki regulacyjnej na funkcjonowanie banków autor pracy odniósł niektóre jej kwestie również wobec sektora bankowości spółdzielczej.

Cel, zakres i metody badań

Głównym celem badań było określenie wpływu wprowadzonej w dniu 24 czerwca 1994 r. ustawy o restrukturyzacji banków spółdzielczych i BGŻ S.A. (DzU 1994, nr 80, poz. 369) oraz ustawy z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (DzU 2000, nr 119, poz. 1252) na przemiany w sektorze bankowości spółdzielczej w Polsce.

Badania przeprowadzono w 2004 r. na próbie 100 banków spółdzielczych rozmieszczonych na terenie całej Polski. Banki do badań wybrano na podstawie kryterium warstwowo-kwotowego. Najpierw dokonano ich wyboru na podstawie typów gmin, w których prowadziły one działalność, natomiast później z tych grup wybrano banki na podstawie kryterium kapitałowego. W ramach pierwszego kryterium wyróżniono 3 typy gmin (wiejskie, miejsko-wiejskie i miejskie), natomiast w drugim kryterium wydzielono grupy ze względu na wysokość kapitałów własnych: do 500 tys. euro, 500–1000 tys. euro i powyżej 1 mln euro. Dane źródłowe zebrano korzystając z kwestionariusza wywiadu przeprowadzonego z prezesami 100 banków spółdzielczych.

Wyniki i dyskusja

Trudna sytuacja ekonomiczno-finansowa sektora banków spółdzielczych i Banku Gospodarki Żywnościowej doprowadziła 24 czerwca 1994 r. do uchwalenia przez Sejm ustawy o restrukturyzacji banków spółdzielczych i BGŻ S.A. Podstawowym celem tej ustawy było stworzenie warunków niezbędnych do przeprowadzenia restrukturyzacji banków spółdzielczych i BGŻ S.A. oraz zwiększenie bezpieczeństwa ich funkcjonowania [Kolbusz 1997; Szambelańczyk 1997; Kaszubski 1998].

Na mocy tej ustawy powstała trójszczeblowa struktura bankowości spółdzielczej w Polsce. Najniższe miejsce zajmowały banki spółdzielcze, pośrednie

– 9 banków regionalnych, natomiast najwyższe – bank krajowy BGŻ S.A. [Standar 2000].

Ustawa zakładała: przekształcenie BGŻ z banku państwowo-spółdzielczego w bank w formie spółki akcyjnej, utworzenie 9 banków regionalnych w formie spółek akcyjnych, będących własnością zrzeszonych w nich banków spółdzielczych, oraz zawarcie przez banki regionalne umowy zrzeszenia krajowego z BGŻ w celu utrzymania jednolitej trójszczeblowej struktury organizacyjnej bankowości spółdzielczej.

Ustawa umożliwiła uzyskanie przez BGŻ S.A. i banki spółdzielcze pomocy finansowej państwa, m.in. w formie obligacji restrukturyzacyjnych na restrukturyzację wierzytelności trudnych BGŻ i banków spółdzielczych zrzeszonych w bankach regionalnych. Zakres działalności BS-ów był ograniczony. Mogły one funkcjonować tylko na obszarze gminy [Kaszubski 1998; Bryniarska 1999].

Podstawowym zadaniem banków regionalnych było spełnianie funkcji zrzeszeniowych wobec banków spółdzielczych oraz restrukturyzacja trudnych wierzytelności tych banków przy wykorzystaniu obligacji skarbu państwa. Siedzibami banków regionalnych były: Bydgoszcz, Koszalin, Kraków, Lublin, Olsztyn, Poznań, Rzeszów, Warszawa i Wrocław [Mikołajczak 1998].

BGŻ S.A. pełnił rolę banku krajowego wobec banków regionalnych i zrzeszonych w nich BS-ów. Zgodnie z ustawą z 24 czerwca 1994 r., BGŻ S.A. wraz z 9 bankami regionalnymi i BS-ami utworzył Krajową Grupę Banków Spółdzielczych, która funkcjonowała na rynku pod wspólnym logo „Zrzeszenie Krajowe Banków Spółdzielczych” [Bryniarska 1999; Standar 2000].

Mimo upływu kilku lat od wejścia w życie ustawy o restrukturyzacji BS i BGŻ S.A., nie zrealizowano wielu jej generalnych postanowień dotyczących kwestii organizacyjnych i finansowych. W wyniku zmieniających się uwarunkowań zewnętrznych, a zwłaszcza zachodzących procesów globalizacji i konsolidacji sektora bankowego, niezbędna stała się zmiana strategii bankowości spółdzielczej w Polsce [Szambelańczyk 1997].

7 grudnia 2000 r. została uchwalona nowa ustawa o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających. Ustawa ta stworzyła możliwość konsolidacji spółdzielczego sektora bankowego w Polsce oraz wprowadziła dwustopniową strukturę organizacyjną. Przepisy ustawy nakładały na BS-y uzyskanie wartości funduszy własnych powyżej 1 mln euro do końca 2007 r. [Bryniarska 1999; Kolbusz 2000; Śleszyńska-Charewicz 2000a].

BGŻ S.A. jako bank krajowy sektora bankowości spółdzielczej przestał istnieć, nie zrzeszył on żadnego banku spółdzielczego, dlatego nie mógł spełniać funkcji banku zrzeszającego – stał się w sektorze bankowym typowym bankiem komercyjnym.

W 2002 r. w wyniku wprowadzenia progów kapitałowych w wysokości 20 mln euro z 11 banków zrzeszających powstały 3 banki zrzeszające. Pierwszy bank zrzeszający pod nazwą Bank Polskiej Spółdzielczości S.A. został utworzony w wyniku konsolidacji 7 banków zrzeszających: BUG S.A., DBR S.A., GBPZ S.A., LBR S.A., MBR S.A., RBR S.A. i WMBR S.A.¹ Drugi bank zrzeszający pod nazwą Gospodarczy Bank Wielkopolski – Spółdzielcza Grupa Bankowa powstał z połączenia 3 banków regionalnych: BBR S.A., GBW S.A. i PKBR S.A., natomiast trzeci bank zrzeszający stanowił Mazowiecki Bank Regionalny S.A.

W artykule autor przedstawił wybrane wyniki badań ankietowych wpływu przepisów ustawy z dnia 24 czerwca 1994 r. o restrukturyzacji banków spółdzielczych i BGŻ S.A. (DzU 1994, nr 80, poz. 369) oraz przepisów ustawy z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (DzU 2000, nr 119, poz. 1252) na przemiany w sektorze bankowości spółdzielczej w Polsce w latach 1994–2004.

Na początku w ramach badań ankietowych zapytano prezesów banków spółdzielczych w Polsce, czy cele postawione w ustawie o restrukturyzacji BS-ów i BGŻ S.A. z 24 czerwca 1994 r. zostały osiągnięte. W 82% odpowiedzieli negatywnie, tłumacząc, że nie zawarto umowy zrzeszenia krajowego i regionalnego. Około 17% badanych prezesów nie miało zdania na ten temat, a 1% stwierdził, że cele zostały osiągnięte.

Zapytani, które przepisy nie zostały wdrożone do praktyki po wprowadzeniu ustawy o restrukturyzacji banków spółdzielczych i BGŻ S.A. w dniu 24 czerwca 1994 r., prezesi BS-ów odpowiedzieli², że:

- konsolidacja sprawozdań finansowych banków spółdzielczych (80%). Chodziło o to, aby sporządzać jedno sprawozdanie finansowe dla wszystkich banków spółdzielczych, należących do jednego zrzeszenia, będące podstawą rozliczania się z podatku dochodowego w stosunku do urzędu skarbowego. Dla banków spółdzielczych generujących wysokie zyski wspólne rozliczenie spowodowałoby rozłożenie tych zysków na inne banki spółdzielcze o gorszej sytuacji finansowej (wykazujące stratę), co w konsekwencji umożliwiłoby płacenie niższych podatków. Ujemną stroną wspólnego rozliczenia było to, że wszelkie straty poniesione przez niektóre banki musiałyby być

¹Bałtycki Bank Regionalny S.A. (BBR S.A.), Bank Unii Gospodarczej S.A. (BUG S.A.), Dolnośląski Bank Regionalny S.A. (DBR S.A.), Gospodarczy Bank Południowo-Zachodni S.A. (GBPZ S.A.), Gospodarczy Bank Wielkopolski S.A. (GBW S.A.), Kujawsko-Pomorski Bank Regionalny S.A. (PKBR S.A.), Lubelski Bank Regionalny S.A. (LBR S.A.), Małopolski Bank Regionalny S.A. (MBR S.A.), Mazowiecki Bank Regionalny S.A. (MR Bank S.A.), Rzeszowski Bank Regionalny (RBR S.A.), Warmińsko-Mazurski Bank Regionalny S.A. (WMBR S.A.)

²Ze względu na to, że w kwestionariuszu wywiadu respondenci mogli wybierać kilka odpowiedzi, bardzo często podane wartości procentowe w sumie nie stanowiły 100%.

pokrywane przez wszystkie banki zrzeszenia, dlatego rozwiązanie to nie uzyskało akceptacji większości banków,

- projekt zrzeszenia regionalnego i krajowego (51%) – w praktyce bank krajowy nie spełniał funkcji określonej w ustawie z 24 czerwca 1994 r. Nie było również współpracy między bankiem krajowym a bankami regionalnymi oraz między bankami spółdzielczymi w ramach zrzeszenia. Bardzo często banki na terenie swego działania między sobą konkurowały,
- uprawnienia banków regionalnych w zakresie nadzoru w stosunku do banków spółdzielczych (42%). Chodziło o ustalenie zasad – kiedy i co mogą kontrolować banki regionalne w stosunku do banków spółdzielczych.

Z wypowiedzi prezesów BS-ów wynika, że efektami w ich sektorze po wprowadzeniu ustawy o restrukturyzacji banków spółdzielczych i BGŻ S.A. były:

- powstrzymanie procesu upadłości banków spółdzielczych (51%). Najwięcej upadłości BS-ów zanotowano w latach 1995 – 57, 1996 – 31, 1997 – 6 i 1998 – 4. W największym stopniu spadek liczby upadłych banków odnotowano w regionie północnym, a w najmniejszym w regionie wschodnim,
- poprawa bezpieczeństwa funkcjonowania banków spółdzielczych (42%), przejawiająca się wzrostem współczynnika wypłacalności. Największe efekty w tym zakresie uzyskano w regionach zachodnim i południowym, najmniejsze we wschodnim i w centralnym,
- poszerzenie zakresu oferowanych usług bankowych (17%). W wyniku konkurencji ze strony innych banków BS-y zmuszone były do wprowadzania nowych produktów i usług bankowych, np. kart bankomatowych. Największe postępy w tym zakresie osiągnęły BS-y w regionach północnym i południowym, a najmniejsze w regionie zachodnim,
- wzrost pozycji na rynku finansowym (8%). Największe efekty odnotowano w regionach południowym i północnym, a najmniejsze w regionie centralnym ze względu na występującą tam silną konkurencję ze strony banków komercyjnych,
- nie odnotowano żadnych pozytywnych efektów (29%). Największy odsetek BS-ów, w których nie stwierdzono żadnych pozytywnych efektów zanotowano w regionie wschodnim, najmniejszy zaś w regionie zachodnim.

Z badań Alińskiej i Kulawika [2000] wynika, że 13,6% badanych BS-ów nie dostrzegало żadnych pozytywnych skutków restrukturyzacji, natomiast pozostałe banki jako pozytywy najczęściej wymieniały zwiększone bezpieczeństwo struktury skonsolidowanej oraz możliwość uzyskania pomocy organizacyjno-prawnej ze strony banków zrzeszających.

Według Obala [1999], ustawa o restrukturyzacji, oprócz efektów pozytywnych, przyniosła również pewne skutki negatywne – przyczyniła się ona do zerwania więzi poziomych między bankami spółdzielczymi z różnych zrzeszeń.

Z wypowiedzi prezesów BS-ów wynika, że wprowadzenie trójszczeblowej struktury: osłabiło pozycję banków spółdzielczych (55%), nie wpłynęło w ogóle na te banki (18%), wzmocniło ich pozycje (11%); brak zdania – 16%.

Biorąc pod uwagę rozkład procentowy odpowiedzi prezesów BS-ów można powiedzieć, że wprowadzenie trójszczeblowej struktury w większości osłabiło banki spółdzielcze na rynku finansowym w Polsce.

Zapytani, które elementy ustawy o restrukturyzacji banków spółdzielczych i BGŻ S.A. wymagały nowelizacji, prezesi banków spółdzielczych odpowiedzieli: cała ustawa wymagała nowelizacji (57%), model spółdzielczego sektora bankowego (40%), funkcjonowanie banków zrzeszających (33%), zasady gospodarki finansowej (22%), funkcjonowanie banków spółdzielczych (19%).

Z analizy wypowiedzi wynika, że większość BS-ów była niezadowolona z całej ustawy. Największe niezadowolenie panowało w BS-ach o najwyższych funduszach własnych (powyżej 1 mln euro – 75%), w bankach zrzeszonych w BBR S.A. (100%), GBPZ S.A. (88%) i BUG S.A. (83%) oraz prowadzących działalność w gminach miejskich (66%).

Według badanych prezesów, ustawę o restrukturyzacji banków spółdzielczych i BGŻ S.A. należało znowelizować następująco:

- 1) odejść od zasady działania banku spółdzielczego wyłącznie na obszarze gminy, w której znajduje się jego siedziba (86%),
- 2) umożliwić dobrowolne zrzeszanie się banków spółdzielczych w bankach regionalnych/zrzeszających (69%),
- 3) odejść w bankach zrzeszających od zasady głosowania 1 członek – 1 głos (53%),
- 4) wprowadzić mechanizmy prawne (uproszczone procedury), zachęcające BS-y i BR-y do łączenia się (42%),
- 5) wprowadzić progi kapitałowe dla banków regionalnych (22%).

Po wprowadzeniu w 2000 r. nowej ustawy o bankach spółdzielczych, ich zrzeszaniu i bankach zrzeszających część postulatów została spełniona i wprowadzona w życie (punkty 1, 2, 3 i 5).

Znowelizowana ustawa o bankach spółdzielczych i zrzeszających według prezesów BS-ów: ograniczyła samodzielność banków spółdzielczych (37%), poszerzyła możliwości ich działania, (17%), nie wpłynęła w ogóle na ich działalność (5%), doprowadziła do likwidacji bankowości spółdzielczej (1%), brak zdania na ten temat (40%).

Podsumowując, można powiedzieć, że więcej badanych prezesów banków spółdzielczych ocenia znowelizowaną ustawę negatywnie.

Znowelizowana ustawa nie rozszerzyła zakresu usług bankowych oferowanych przez banki spółdzielcze. Rozwiązanie takie BS-y w większości (88%)

oceniły negatywnie, pozytywnie wypowiedziało się 5% banków, 5% – nie miało zdania, a 2% nie wypowiedziało się w ogóle.

Oceniając tę decyzję można powiedzieć, że wprowadzone przez Komisję Nadzoru Bankowego ograniczenia w zakresie usług bankowych oferowanych przez BS-y były zaprzeczeniem zasad wolnego rynku. Oznaczało to, że banki spółdzielcze na rynku finansowym w Polsce miały gorsze warunki działania niż banki komercyjne. Należy jednak wskazać, że banki spółdzielcze nie były przygotowane do spełniania wszystkich czynności bankowych, stąd niektóre z nich ze względu na bezpieczeństwo systemu zostały wyłączone z obsługi.

Zapisy w nowej ustawie o bankach spółdzielczych i zrzeszających zabraniały BS-om prowadzenia obrotu dewizowego, wydawania kart płatniczych oraz udzielania poręczeń i gwarancji. Według prezesów BS-ów, takie rozwiązanie uznano za negatywne aż w 82%, pozytywne – w 5%, a nie miało zdania na ten temat 13% respondentów.

Zapytani, jakie jest stanowisko ich środowiska wobec przemian bankowości spółdzielczej, prezesi banków spółdzielczych odpowiedzieli, że: niejednolite (89%), jednolite (6%), trudno powiedzieć (4%), a w ogóle nie odpowiedział 1% respondentów.

Według Szambelańczyka [2000a], brak konsensusu co do wypracowanego jednolitego modelu reformy sektora bankowości spółdzielczej w Polsce wynika z istniejącego zróżnicowania banków spółdzielczych pod względem środowiska działania, interesów właścicieli, osiągniętego poziomu rozwoju, stopnia realizacji swych misji, efektywności prowadzonej działalności, uzyskanej pozycji i szans rynkowych, kwalifikacji pracowników oraz współpracy z bankami zrzeszającymi.

Banki spółdzielcze w większości (76%) są za tym, aby proces restrukturyzacji bankowości spółdzielczej rozpoczął się od najwyższego szczebla, tj. banków zrzeszających, a dopiero potem od nich. Zwolennikami innej koncepcji była niewielka grupa BS-ów (12%), która chciała, aby proces restrukturyzacji rozpocząć od nich, a dopiero potem od banków zrzeszających. Nie miało zdania w tym zakresie 10% badanych BS-ów, natomiast 2% banków nie udzieliło w ogóle odpowiedzi na ten temat.

Istotnym problemem restrukturyzacji sektora bankowości spółdzielczej w Polsce był proces konsolidacji, który był wymuszony uchwałą Komisji Nadzoru Bankowego z dnia 9 sierpnia 1998 r., na mocy której wszystkie banki spółdzielcze do końca 2005 r. musiały osiągnąć próg kapitałowy w wysokości 500 tys. euro [Kulawik 2000].

W wyniku procesu konsolidacji banków spółdzielczych ich liczba obniżyła się z 1510 na koniec 1995 r. do 592 na koniec 2005 r. Główną przyczyną spadku liczby BS-ów było wprowadzenie przez Komisję Nadzoru Bankowego

minimum kapitałowego w wysokości 300 tys. euro, a potem 500 tys. euro. Banki musiały się łączyć, ponieważ nie miały możliwości uzyskania z wypracowanego zysku wymaganego poziomu kapitałów własnych. Największą liczbę fuzji banków spółdzielczych odnotowano w 1999 r. [Siudek 2004].

Dynamika w ujęciu nominalnym i realnym kapitałów własnych przypadających na 1 bank spółdzielczy w latach 1995–2002 wzrosła odpowiednio o 1566,6 i 819,6%. Największa dynamika wzrostu kapitałów własnych wystąpiła w latach 1998–2002. W 1995 r. wartość kapitałów własnych przypadających na 1 bank spółdzielczy wynosiła 0,21 mln zł, podczas gdy w 2002 r. aż 3,44 mln zł.

Według prezesów BS-ów, korzyścią banków spółdzielczych z tytułu ich konsolidacji był przede wszystkim wzrost: bezpieczeństwa banku (81%), zakresu oferowanych produktów i usług bankowych (59%), pozycji na lokalnym rynku finansowym (49%), efektywności działania (42%) oraz liczby obsługiwanych klientów (32%).

Głównymi problemami BS-ów w procesie ich konsolidacji było ujednoczenie: oprogramowania komputerowego (81%), struktury organizacyjnej (15%), dokumentów i procedur bankowych (5%), produktów bankowych (3%), wszystkie wymienione (47%).

W wyniku uchwały Komisji Nadzoru Bankowego w bankach spółdzielczych wprowadzono minimum kapitałowe 300 tys. euro do końca grudnia 2001 r. Zdaniem prezesów BS-ów, wprowadzenie progów kapitałowych: poprawiło sytuację BS-ów (35%), pogorszyło ich sytuację (22%), nie zmieniło ich sytuacji (29%); brak zdania – 14%. Z analizy rozkładu odpowiedzi respondentów wynika, że zdania są podzielone w zakresie wpływu wprowadzonego progu kapitałowego na sytuację finansową BS-ów.

Siła banków spółdzielczych działających samodzielnie na rynku finansowym jest niewielka, dlatego wydaje się, że jedynym sposobem utrzymania się ich na tym rynku jest konsolidacja. To dobre rozwiązanie dla banków spółdzielczych i zrzeszających. Problem tkwi w tym, aby ustalić w ramach zrzeszenia takie mechanizmy, które będą sprawiedliwe dla wszystkich banków tworzących całą grupę.

Z wypowiedzi prezesów BS-ów wynika, że gdyby nie wprowadzono w życie uchwały Komisji Nadzoru Bankowego w dniu 9 sierpnia 1998 r., na mocy której wszystkie banki spółdzielcze do końca 2001 r. musiałyby osiągnąć minimum kapitałowe 300 tys. euro, to banki w większości nie łączyłyby się, chcąc zachować swoją tożsamość i samodzielność. Taki pogląd wyraziło aż 73% prezesów BS-ów. Tylko 12% odpowiedziało, że banki łączyłyby się, chcąc podnieść swoje kapitały. Nie miało zdania na ten temat 15% prezesów banków.

Biorąc pod uwagę doświadczenia bankowości spółdzielczej w krajach Unii Europejskiej można powiedzieć, że łączenie się jest zjawiskiem korzystnym, po-

nieważ podwyższa kapitały własne banków zwiększa ich bezpieczeństwo na rynku finansowym oraz poszerza zakres oferowanych produktów i usług bankowych.

Procesy dostosowawcze BS-ów do warunków gospodarki rynkowej można określić jako procesy restrukturyzacji, rozumiane jako zespół kompleksowych przedsięwzięć organizacyjno-prawnych, finansowych i technicznych [Alińska i Kulawik 1994].

Głównym celem działań restrukturyzacyjnych było ukształtowanie nowoczesnej struktury nadbudowy w sektorze banków spółdzielczych, aby stworzyć jednolity, bezpieczny i zdolny do konkurowania system [Alińska 1999].

Proces restrukturyzacji sektora bankowości spółdzielczej w Polsce miał na celu m.in. [Szczepaniak Piotr 1998; Tarkowski 1998; Alińska 1999; Bryniarska 1999; Obal 1999; Świątek 2001]: zahamowanie upadku BS-ów przez ich dokapitalizowanie środkami publicznymi, stworzenie systemu bankowości spółdzielczej sprzyjającego dalszemu rozwojowi regionów, środowisk lokalnych, rolnictwa i gospodarki żywnościowej, podniesienie ogólnego poziomu usług oferowanych przez nowo utworzoną grupę bankową, ujednoczenie pomocy technicznej krajowej i zagranicznej dla wszystkich podmiotów struktury, oddłużenie i restrukturyzacja polskiego rolnictwa, dostosowanie BS-ów do wymogów Unii Europejskiej, zwiększenie potencjału ekonomicznego BS-ów, reorganizację działalności i metod zarządzania w BS-ach, restrukturyzacja trudnych kredytów w BS-ach, rozszerzenie zakresu usług bankowych w BS-ach, wzrost konkurencyjności BS-ów na rynku usług finansowych oraz doprowadzenie sektora BS-ów do konsolidacji pod względem organizacyjnym i finansowym.

Zdaniem Kaszubskiego [1998], restrukturyzacja sektora banków spółdzielczych w Polsce była bardzo potrzebna ze względu na zagrożenie jego upadłością. W opinii Kaszubskiego, koncepcja restrukturyzacji spółdzielczego sektora bankowego zakładała nie tylko wprowadzenie nowych rozwiązań organizacyjnych, ale również dokapitalizowanie BS-ów.

W niniejszej pracy w ramach badań ankietowych określono zmiany, jakie zaszły w bankach spółdzielczych w Polsce w procesie ich restrukturyzacji. Na początku określono stopień dostosowania BS-ów do wymogów Unii Europejskiej.

Z badań ankietowych wynika, że największy odsetek BS-ów wdrożył minimalny próg 8% w zakresie współczynnika wypłacalności (82%), limity koncentracji kredytów (74%), rozwiązania przeciwdziałające „praniu brudnych pieniędzy” (67%), minimum kapitałowe (57%), system gwarancji depozytów (55%) oraz monitorowanie i kontrolę ryzyka kredytowego (39%) [Siudek 2005b].

Bardzo mały odsetek BS-ów wdrożył kompleksową komputeryzację (10%) oraz produkty i usługi bankowe z zakresu nowoczesnych technologii (7%), decydujące o konkurencyjności banków na lokalnych rynkach finansowych w Polsce.

Z rozkładu odpowiedzi wynika, że największy odsetek BS-ów wprowadził w swojej działalności nowe uregulowania prawne dostosowane do wymogów Unii Europejskiej. O wiele gorzej było z wprowadzaniem w BS-ach materialnych przedsięwzięć, np. nowoczesnych technologii informatycznych czy też kompleksowej komputeryzacji, wymagających bardzo dużych nakładów inwestycyjnych. Były one głównymi trudnościami BS-ów w procesie dostosowawczym do wymogów Unii Europejskiej.

W procesie restrukturyzacji banków spółdzielczych w Polsce największe nakłady poniesiono na: wprowadzenie sieci i oprogramowania komputerowego (70%), konsolidację BS-ów (21%) oraz wprowadzenie na rynek nowych produktów i usług bankowych (6%). Tylko 1% prezesów BS-ów wymienił, że największe nakłady poniesiono na szkolenie kadr i modernizację budynków bankowych [Siudek 2005a].

Reasumując, należy stwierdzić, że największe nakłady w procesie restrukturyzacji BS-ów poniesiono na nowe technologie informatyczne, a najmniejsze na szkolenie kadr i modernizację budynków bankowych.

Według prezesów banków spółdzielczych, w Polsce w latach 1995–2002 wprowadzono następujące zmiany organizacyjne: poszerzono zakres produktów i usług bankowych (87%), podwyższono fundusze własne (83%), usprawniono obsługę klienta (69%), podwyższono kwalifikacje zawodowe pracowników (67%), podwyższono jakość portfela kredytowego (50%), wprowadzono automatyzację pracy (33%), opracowano nową strategię działania (27%), usprawniono lub stworzono nowy system zarządzania (27%), obniżono poziom kosztów (21%), obniżono liczbę zatrudnionych (17%), zracjonalizowano sieć oddziałów (12%).

Z rozkładu odpowiedzi respondentów wynika, że były to pozytywne zmiany dla banków spółdzielczych. Poprawiono w nich sytuację finansową, kwalifikacje pracowników, warunki pracy, obsługę klienta oraz zarządzanie.

W ramach badań ankietowych zapytano prezesów BS-ów, czy przeprowadzono w ich bankach reorganizację struktury w celu poprawy efektywności działania. Z rozkładu odpowiedzi wynika, że 28% prezesów BS-ów odpowiedziało twierdząco, 15% – przecząco, natomiast 55% wyznało, że reorganizację struktury przeprowadzono tylko częściowo.

Podsumowując proces reorganizacji struktury BS-ów, należy stwierdzić, że większość badanych banków w celu poprawy efektywności działania wprowadziło liczne zmiany organizacyjne w zakresie liczby oddziałów, filii, punktów kasowych, zatrudnienia, produktów i usług bankowych oraz systemów informatycznych. Zmiany te miały na celu dostosowanie BS-ów do warunków gospodarki wolnorynkowej.

W wyniku procesu restrukturyzacji banków spółdzielczych w Polsce osiągnięto określone efekty, takie jak [Siudek 2005b]: lepszą obsługę klienta (67%), poprawę wykorzystania posiadanych środków (45%), wprowadzenie nowych produktów i usług bankowych (43%), lepsze zarządzanie ryzykiem bankowym (41%), większą samodzielność pracowników w podejmowaniu decyzji (35%), wzrost wydajności pracy (34%), obniżenie kosztów działania (32%), szybszy przepływ informacji (28%), łatwiejszą kontrolę działalności (16%) i wzrost innowacyjności (5%), wzrost liczby placówek (1%).

Wszystkie te efekty były możliwe do osiągnięcia dzięki podwyższeniu kwalifikacji pracowników, lepszemu zarządzaniu, rosnącej konkurencji na rynku, automatyzacji pracy, redukcji zatrudnienia, wprowadzeniu nowoczesnych systemów informatycznych oraz większej kreatywności pracowników.

Efekty restrukturyzacji BS-ów badała również Alińska [1999]. Według niej, banki spółdzielcze w wyniku procesu restrukturyzacji odnotowały wzrost zaufania klientów, czego efektem był wzrost liczby oraz wartości rachunków depozytowych i kredytowych. Ponadto, autorka odnotowała również wzrost kwalifikacji kadry menedżerskiej i pracowniczej, systematyczny spadek udziału tych banków w stratach sektora bankowego oraz wzrost udziału BS-ów w zyskach sektora bankowego.

Podsumowanie i wnioski końcowe

1. W ramach procesu restrukturyzacji banki spółdzielcze w Polsce poszerzyły zakres produktów i usług bankowych, podwyższyły wartość funduszy własnych, usprawniły obsługę klienta, podniosły kwalifikacje zawodowe pracowników, wprowadziły automatyzację pracy, usprawniły system zarządzania oraz zracjonalizowały sieć oddziałów. Efektami tych zmian były: lepsza obsługa klienta, poprawa wykorzystania posiadanych funduszy, wprowadzenie nowych produktów i usług bankowych, lepsze zarządzanie ryzykiem bankowym, wzrost wydajności pracy oraz obniżenie kosztów działania banków.
2. W wyniku zaleceń zawartych w dyrektywie bankowej Unii Europejskiej w sektorze banków spółdzielczych w Polsce zostały wdrożone: minimalny poziom współczynnika wypłacalności (8%), limity koncentracji kredytów, rozwiązania przeciwdziałające „praniu brudnych pieniędzy”, minimum kapitałowe banków, system gwarancji depozytów, monitorowanie i kontrola ryzyka kredytowego oraz nowe akty prawne dostosowane do wymogów UE.
3. W wyniku procesu konsolidacji w latach 1995–2002 ponad 2,5-krotnie zmniejszyła się liczba banków spółdzielczych w Polsce. Głównym powodem takiego zjawiska były liczne fuzje banków, które umożliwiły im uzy-

skanie minimum kapitałowego 300 tys. euro, nałożonego przez Komisję Nadzoru Bankowego. Największa dynamika wzrostu kapitałów własnych BS-ów wystąpiła w latach 1998–2002. W 1995 r. wartość kapitałów własnych przypadających na 1 bank spółdzielczy wynosiła 0,21 mln zł, podczas gdy w 2002 r. aż 3,44 mln zł.

4. Korzyścią banków spółdzielczych z tytułu ich konsolidacji był wzrost: bezpieczeństwa, zakresu oferowanych produktów i usług bankowych, pozycji na lokalnym rynku oraz efektywności działania. Oprócz tego banki spółdzielcze z tytułu przynależności do zrzeszenia miały zagwarantowaną ze strony banku regionalnego pomoc w zakresie instruktażu i szkoleń, pożyczek, gwarancji i poręczeń. Cała odpowiedzialność w zakresie koncentracji kredytów, wypłacalności oraz ryzyka bankowego była rozłożona na wszystkie banki zrzeszenia.

Literatura

- ALIŃSKA A., 1999: Problemy restrukturyzacji sektora bankowego w Polsce. Komunikaty, Raporty i Ekspertyzy nr 456. Wyd. IERiGŻ, Warszawa.
- ALIŃSKA A., KULAWIK J., 1995: Zmiany organizacji i zasad funkcjonowania spółdzielczego sektora bankowego. Wyd. IERiGŻ, Warszawa.
- ALIŃSKA A., KULAWIK J., 2000: Wybrane problemy z zakresu dostosowania się banków spółdzielczych do warunków gospodarki rynkowej. *Bank i Kredyt* nr 12, s. 31–38.
- ALIŃSKA A., PIETRZAK B., 1999a: Perspektywy i możliwości rozwoju spółdzielczego sektora bankowego w Polsce. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH* nr 12, s. 164–176.
- ALIŃSKA A., PIETRZAK B., 1999b: Uwarunkowania skuteczności procesu restrukturyzacji spółdzielczego sektora bankowego w Polsce. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH* nr 11, s. 43–51.
- BRYNIARSKA T.I., 1999: Banki spółdzielcze w świetle teorii rynków kooperantów. Wyd. Uniwersytetu Opolskiego, Opole.
- KASZUBSKI R.W., 1998: Restrukturyzacja banków spółdzielczych w Polsce. Wyd. „KIK” Konieczny i Kraszewscy s.c., Warszawa.
- KOLBUSZ F., 1997: Spółdzielczość bankowa przed nowymi wyzwaniami. *Bank Spółdzielczy* nr 11 (39), s. 1–5.
- KOLBUSZ F., 2000: Bank spółdzielczy – partner czy instrument. *Bank Spółdzielczy*, nr 3, s. 13–14.
- KULAWIK J., 2000: Makro- i mikroekonomiczne przesłanki oraz skutki interwencjonizmu państwowego w sferze kredytowania rolnictwa. *Synteza*. Wyd. IERiGŻ, Warszawa.
- KULAWIK J., 2004: Regulacja, deregulacja i reregulacja w bankowości. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Warszawie* nr 3 (37), s. 123–137.
- MIKOŁAJCZAK R., 1999: Bankowy sektor spółdzielczy wczoraj i dziś. *Rocznik Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* nr 3–4, s. 241–258.
- OBAL T., 1999: Restrukturyzacja nadal nieokreślona. *Bank* nr 2, s. 72–73.

- SIUDEK T., 2004: Mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia dla banków spółdzielczych w Polsce. [W:] Wpływ integracji europejskiej na przemiany strukturalne obszarów o wysokim bezrobociu. Wyd. Wydziału Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej AR, Szczecin, s. 421–432.
- SIUDEK T., 2005a: Przekształcenia w polskiej bankowości spółdzielczej w latach przemian gospodarczych. [W:] Perspectives of cooperation in agro-industrial complex of Ukraine in the process of integration into EU. Wyd. Uniwersytet Rolniczy we Lwowie, Lwów, s. 174–187.
- SIUDEK T., 2005b: Procesy dostosowawcze do warunków gospodarki rynkowej i wymogów Unii Europejskiej w bankach spółdzielczych w Polsce. [W:] Przedsiębiorczość po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Wyd. Akademii Rolniczej w Szczecinie, Szczecin, s. 71–78.
- STANDAR P., 2000: Modele spółdzielczości bankowej w wybranych krajach Unii Europejskiej i w Polsce. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Handlu i Usług. Wyd. Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu, Poznań.
- SZAMBELAŃCZYK J., 1997: Przemiany bankowości spółdzielczej w Polsce. Prawo Bankowe nr 1, s. 101–113.
- SZCZEPANIAK P., 1998: Wybrane problemy z zakresu dostosowania się banków spółdzielczych do warunków gospodarki rynkowej. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław nr 776, s. 159–168.
- ŚLESZYŃSKA-CHAREWICZ E., 2000a: Perspektywy rozwoju bankowości spółdzielczej w Polsce u progu XXI wieku. Bezpieczny Bank nr 4, s. 20–23.
- ŚWIĄTEK A., 2001: Polskie banki spółdzielcze na tle dyrektyw Unii Europejskiej. Bank Spółdzielczy nr 8, s. 2–6.
- TARKOWSKI M., 1998: Nowe prawo bankowe a zmiany w pracy BS. Pranie pieniędzy. Bank spółdzielczy nr 11, s. 14–15.

Impact of chosen domestic adjustments on transformations in the sector of cooperative banking in Poland

Abstract

The author stated impact of chosen domestic adjustments on the process of restructuring of the sector of cooperative banking in Poland in the article. The study deals with the characteristics of key organizational and legal changes in cooperative sector, with the restructuring process and its effects, with consolidation process and with the influence of the State on changes in this sector. Basing on available data, the Author concludes that cooperative banking sector in Poland has fully adapted both into the conditions of free market and into the European Union requirements.

Mirosław Wasilewski
Marta Rusinkiewicz
Katedra Ekonomiki i Organizacji
Gospodarstw Rolniczych SGGW

Prawo bilansowe i MSR/MSSF w kształtowaniu sytuacji finansowej przedsiębiorstwa

Wprowadzenie

Rozwój gospodarczy i poszukiwanie przez inwestorów nowych rynków, pozwalających na osiąganie większych korzyści z zainwestowanych i zaoszczędzonych pieniędzy, przyczyniły się do rozwoju procesu globalizacji gospodarki. W związku z dużym skomplikowaniem globalnych rynków problemem stała się ocena ryzyka gospodarczego i inwestycyjnego, oparta na danych finansowych. Źródłem informacji, od którego zależy funkcjonowanie podmiotów gospodarczych, jest rachunkowość. W warunkach globalizacji podstawą prawidłowego funkcjonowania jednostek gospodarczych oraz skłonności inwestorów do lokowania swoich środków stała się porównywalność otrzymywanych informacji. Standaryzacja oznacza unifikację, czyli stosowanie identycznych rozwiązań, a jej rezultatem jest ujednoczenie zasad rachunkowości, gwarantujące najwyższy stopień porównywalności sprawozdań finansowych [Walińska 2005]. Przez harmonizację międzynarodową rachunkowości rozumie się zmierzanie, ruch w kierunku podobieństw w wyborze między alternatywnymi rozwiązaniami rachunkowości [Jaruga 2005]. W odpowiedzi na zapotrzebowanie wysokiej jakości danych gromadzonych w ramach rachunkowości od 1973 roku powstawały Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR – International Accounting Standards), a od 2001 roku Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF – International Financial Reporting Standards)¹. Interpretacje MSSF powstają w wyniku zastosowania międzynarodowego właściwego procesu, w którym uczestniczą księgowi, analitycy finansowi oraz pozostali użytkownicy sprawozdań finansowych, przedstawiciele środowiska biznesu, giełd, regulatorów i organów władz, środowiska akademickiego oraz pozostałe osoby

¹Dotychczas opracowano 5 Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej oraz pozostało 31 Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, z 41 zatwierdzonych, w wyniku procesów ich łączenia, wycofywania lub zastępowania przez MSSF.

i organizacje z różnych stron świata [Międzynarodowe... 2004]. Położono nacisk na konwergencję krajowych standardów rachunkowości z międzynarodowymi standardami, które są obecnie nazywane MSSF [Jaruga 2003].

MSR/MSSF nie są uporządkowane według sprawozdań finansowych czy specyfiki sektorów gospodarczych. Można jednak stwierdzić, że opracowanie MSR-41 „Rolnictwo” po raz pierwszy uwzględniło specyfikę działalności rolniczej. Rolnictwo wykorzystuje bowiem cechy biologiczne roślin i zwierząt, a procesy produkcyjne przebiegają w organizmach żywych. Dobrze się więc stało, że specyficzny pod względem produkcyjnym dział gospodarki narodowej, jakim jest rolnictwo, doczekał się oddzielnego standardu [Bernacki 2006, Wasilewski 2004].

Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) z siedzibą w Londynie rozpoczęła działalność w 2001 roku. RMSR działa na rzecz opracowania, zgodnie z interesem publicznym, jednego zestawu wysokiej jakości międzynarodowych standardów rachunkowości, których zastosowanie sprawi, że informacje zawarte w sprawozdaniach finansowych o ogólnym przeznaczeniu będą przejrzyste i porównywalne. RMSR wydaje standardy w formie zbioru opracowań zwanych Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości finansowej (MSSF). RMSR przyjęła zestaw Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR) wydanych przez swojego poprzednika, tj. Komitet Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (KMSR).

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej (UE) nałożyło wymogi w zakresie rachunkowości. Możliwość pozyskiwania inwestorów dla polskich przedsiębiorstw, przez uczestnictwo na giełdach papierów wartościowych na terenie UE, wiąże się z koniecznością stosowania od 1 stycznia 2005 roku zaleceń MSR/MSSF. Dla spółek giełdowych i krajowych odbiorców informacji, przyzwyczajonych do sprawozdań finansowych sporządzonych według ustawy o rachunkowości (u.o.r.), nowa rzeczywistość staje się poważnym utrudnieniem. Współistnienie w polskiej gospodarce dwóch systemów rachunkowości może powodować niepewność związaną z nagłą zmianą rodzaju i zakresu informacji. Dodatkowo przedstawiane opinie na temat istnienia różnic między polskim prawem bilansowym a MSR/MSSF nie uwidaczniają, w jak znaczącym stopniu konieczność lub wybór stosowania standardów zmienia wizerunek podmiotu gospodarczego. Ciężar właściwej interpretacji danych spoczywa na użytkownikach informacji.

Celem opracowania jest określenie różnic między sprawozdaniem finansowym sporządzonym według zasad i metod zawartych w MSR/MSSF oraz w polskim prawie bilansowym, określonym przez ustawę o rachunkowości. Przedstawiono odmienność rozwiązań w aktywach, występujących w sprawozdaniu finansowym sporządzonym według MSR/MSSF. Oceniono wpływ zmiany stosowanego systemu rachunkowości na kształtowanie się wartości kapita-

łu własnego i zysku (straty) netto w przedsiębiorstwie, jak również porównano podstawowe wskaźniki finansowe w dwóch systemach rachunkowości.

Badania przeprowadzono na przykładzie Grupy Kapitałowej Provimi-Rolimpex SA. Analiza dotycząca różnic między ustawą o rachunkowości a MSR/MSSF została przeprowadzona na podstawie danych z 2004 roku. Dane za ten rok obrotowy są umieszczone w sprawozdaniach finansowych według u.o.r. oraz MSR/MSSF.

Wyniki badań

Zastosowanie MSR/MSSF przyczyniło się do powstania różnic między wartościami prezentowanymi w sprawozdaniach według u.o.r. a wielkościami ukazanymi za pomocą standardów. Początkowym krokiem do wyjaśnienia tych rozbieżności jest przedstawienie zmian zaistniałych w aktywach i pasywach. Weryfikacja pozycji bilansowych według MSR/MSSF spowodowała wprowadzenie nowych kategorii w bilansie, zwiększenia bądź zmniejszenia w istniejących, albo ich całkowitą likwidację. Kolejną przyczyną odmienności jest zmiana wyceny poszczególnych składników aktywów i zobowiązań. Największy wpływ zarówno na bilans, jak i rachunek zysków i strat oraz wskaźniki finansowe mają zmiany w aktywach.

Porównując bilans na dzień 31.12.2004 roku sporządzony w dwóch systemach, po stronie aktywów otrzymano całościową kwotę odzwierciedlającą skutki przejścia na MSR/MSSF w wysokości 75 749 tys. zł. Wartość ta powiększa sumę aktywów z 324 948 tys. zł według u.o.r., do 400 697 tys. zł według MSR/MSSF. Wzrost o 23,3% jest wynikiem zmian zarówno w aktywach trwałych (tab. 1), jak i obrotowych (tab. 2). Dodatkowo pojawiają się nowe, osobno wydzielone pozycje aktywów biologicznych i aktywów trwałych, sklasyfikowanych jako przeznaczone do zbycia (tab. 3).

Przejście na MSR/MSSF w obszarze aktywów trwałych wywołało wzrost wartości o 72 700 tys. zł, tj. o 70,7% (tab. 1). Największy wpływ na tę zmianę miały rzeczowe aktywa trwałe, których wartość zwiększyła się o 77,5%. W przypadku wartości niematerialnych odnotowano największą dynamikę wzrostu wartości – o 1176,1%, przy czym w ujęciu wartościowym stanowiło to jedynie kwotę 788 tys. zł. Spadek wartości odnotowały natomiast rozliczenia międzyokresowe. Nie stwierdzono zmian w przypadku należności długoterminowych oraz inwestycji w jednostkach stowarzyszonych, wycenionych metodą praw własności².

²Przy stosowaniu metody praw własności w aktywach trwałych skonsolidowanego bilansu wyodrębniła się pozycję „Udziały w jednostkach podporządkowanych wyceniane metodą praw własności”.

Wartość aktywów obrotowych według MSR/MSSF na dzień 31.12.2004 roku zmniejszyła się o 9702 tys. zł w porównaniu do wielkości prezentowanej według u.o.r. (tab. 2). Skutki zmian mają charakter zwiększający bądź zmniejszający pozycje bilansowe. Największy skutek zwiększający jest widoczny w przypadku należności z tytułu dostaw (o 3295 tys. zł), natomiast największy wpływ pomniejszający ogólną wartość aktywów obrotowych miała redukcja innych aktywów obrotowych (o 6388 tys. zł) oraz zapasów (o 4113 tys. zł).

Pozycje w tabeli 3 zostały wyróżnione w sprawozdaniu finansowym na podstawie MSR-41 oraz MSSF-5³, nie znajdujących odpowiedników w u.o.r. Łączna kwota zmiany w wysokości 12 751 tys. zł powstała w wyniku reklasyfikacji z aktywów trwałych i obrotowych, a także z wyceny przeprowadzonej na podstawie wymienionych standardów.

Tabela 1

Podstawowe zmiany w aktywach trwałych na dzień 31.12.2004 roku

Wyszczególnienie	Wartość według (tys. zł):		Skutki zmian na MSR/MSSF	
	ustawy o rachunkowości	MSR/MSSF	w tys. zł	%
1. Aktywa trwałe, w tym:	102 908	175 608	72 700	70,7
a) wartości niematerialne	67	855	788	1 176,1
b) rzeczowe aktywa trwałe	91 642	162 661	71 019	77,5
c) aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	3 707	4 628	921	24,8
d) rozliczenia międzyokresowe	34	7	-27	-79,4
e) należności długoterminowe	4 673	4 637	0	0,0
f) inwestycje w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	2 785	2 785	0	0,0

Źródło: opracowanie własne.

wykazując udziały w cenach ich nabycia skorygowanych o różnicę między cenami nabycia udziałów a wartością udziałów w kapitale własnym tych jednostek. Różnicę tę ustala się i wykazuje w odrębnej pozycji skonsolidowanego bilansu oraz odnosi się na skonsolidowany rachunek zysków i strat.

³MSR-41 „Rolnictwo”, MSSF-5 „Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży oraz działalność zaniechana”.

Tabela 2

Podstawowe zmiany w aktywach obrotowych na dzień 31.12.2004 roku

Wyszczególnienie	Wartość według (tys. zł):		Skutki zmian na MSR/MSSF	
	ustawy o rachunkowości	MSR/MSSF	w tys. zł	%
1. Aktywa obrotowe, w tym:	222 040	212 338	-9 702	-4,4
a) zapasy	68 960	64 847	-4 113	-6,0
b) należności z tytułu dostaw i inne	117 435	120 730	3 295	2,8
c) środki pieniężne i ich ekwiwalenty	10 401	9 800	-601	-5,8
d) rozliczenia międzyokresowe	5 264	3 369	-1 895	-36,0
e) inne aktywa obrotowe	6 388	0	-6 388	-100,0
f) należności z tytułu podatku dochodowego	57	57	0	0,0
g) aktywa finansowe	13 535	13 535	0	0,0

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3

Nowe pozycje w bilansie po stronie aktywów na dzień 31.12.2004 roku

Wyszczególnienie	Wartość według (tys. zł):		Skutki zmian na MSR/MSSF	
	ustawy o rachunkowości	MSR/MSSF	w tys. zł	%
1. Aktywa biologiczne	0	2 220	2 220	100,0
2. Aktywa trwale sklasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży	0	10 531	10 531	100,0
Razem	0	12 751	12 751	100,0

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4 przedstawia poszczególne grupy zapasów. Zapasy w obydwu przypadkach wyceniane są według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia, nie wyższych niż cena sprzedaży netto. Przez cenę sprzedaży netto danego składnika zapasów rozumiana jest możliwa do otrzymania na dany dzień bilansowy cena sprzedaży, nieobejmująca podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowego. Dodatkowo jest ona pomniejszona o wszelkie rabaty, upusty, a także koszty związane z przygotowaniem do sprzedaży i doprowadzeniem jej do skutku. Za-

Tabela 4

Porównanie poszczególnych grup zapasów na dzień 31.12.2004 roku

Wyszczególnienie	Wartość według (tys. zł):		Skutki zmian na MSR/MSSF	
	ustawy o rachunkowości	MSR/MSSF	w tys. zł	%
1. Materiały	25 672	25 672	0	0,0
2. Półprodukty i produkty w toku	369	369	0	0,0
3. Produkty gotowe	4 302	4 050	-252	-5,9
4. Towary	34 756	34 756	0	0,0
5. Zaliczki na dostawy	3 861	0	-3 861	-100,0
6. Razem	68 960	64 847	-4 113	-6,0

Źródło: opracowanie własne.

równy według o.o.r., jak i MSR-2⁴ Grupa Kapitałowa wycenia produkty gotowe po koszcie wytworzenia, obejmującym właściwą alokację stałych i zmiennych kosztów pośrednich dla normalnego poziomu produkcji. W obydwu przypadkach zapasy, o utraconej przydatności ekonomicznej, przepisywane są w ciężar kosztów. Zasady wyceny i rozchodu materiałów i towarów są zgodne w obu przypadkach. Przy ujęciu materiałów i towarów związanych z branżą nasienną i pochodzących ze skupu wartość wyznacza się na podstawie średniej ważonej cen danego składnika. Dla pozostałych grup materiałów i towarów, oprócz olejów, stosuje się cenę nabycia i zasadę FIFO⁵. Zatem przyczyną powstawania różnic jest odmienna klasyfikacja aktywów do tej grupy.

Zmniejszenie wartości produktów gotowych o 252 tys. zł, tj. o 5,9%, jest wynikiem zastosowania na dzień 31.12.2004 roku wyceny stada obrotowego do wartości godziwych, co powiększa kwotę o 13 tys. zł, a następnie przekwalifikowania zwierząt o wartość 265 tys. zł (zmniejszenie), do osobnej pozycji aktywów biologicznych. Usunięcie z zapasów, według MSR-2 zaliczek na dostawy wiąże się z ich przeniesieniem do należności z tytułu dostaw. Posunięcie to tłumaczy stwierdzony już wzrost wartości tej pozycji o 3295 tys. zł. Jednak z powodu odmiennej prezentacji należności w objaśnieniach, według u.o.r. wartości netto, a według MSR/MSSF wartości brutto pomniejszonej o odpisy aktualizujące związane z utratą wartości, nie jest możliwe dokładne przedstawienie tej operacji. Łączne zmniejszenie wartości zapasów z powodu przejścia na rozwiązania MSR/MSSF wyniosło 4113 tys. zł.

⁴MSR-2 „Zapasy”.⁵FIFO (first in, first out) – „pierwsze weszło, pierwsze wyszło” – metoda wyceny według kolejności zużycia, rozchód składników majątku wycenia się kolejno po cenach tych składników majątku, które jednostka najwcześniej nabyła.

Zastosowanie MSR-41 spowodowało przekwalifikowanie do aktywów biologicznych kilku pozycji powiązanych z działalnością rolniczą, prowadzoną przez należące do Grupy Kapitałowej P.P.H. Agro-Rolimpex w Kwitajnach Sp. z o.o. Wcześniejsze usytuowanie aktywów biologicznych w bilansie sporządzonym według u.o.r. prezentuje tabela 5. Łączna kwota wartości aktywów biologicznych na dzień bilansowy wyniosła 2220 tys. zł i w stosunku do bilansu otwarcia była niższa o 887 tys. zł. Dominującą pozycją w aktywach biologicznych było stado podstawowe o wartości 1019 tys. zł (45,9% wartości aktywów biologicznych) na koniec 2004 roku.

Tabela 5

Skład aktywów biologicznych ze względu na ich wcześniejszą kwalifikację w u.o.r. w 2004 roku

Kategoria przeklasyfikowana do aktywów biologicznych	Moment bilansowy			
	01.01.2004 r.		31.12.2004 r.	
	tys. zł	%	tys. zł	%
1. Stado podstawowe	969	31,2	1019	45,9
2. Stado obrotowe	296	9,5	265	11,9
3. Zasiwy	1842	59,3	936	42,2
4. Łączna kwota w bilansie	3107	100,0	2220	100,0

Źródło: opracowanie własne.

Wyróżnione według u.o.r. stado podstawowe i obrotowe stanowi było mleczne. Przedstawiane w sprawozdaniu finansowym według MSR/MSSF zestawienie pogłowia charakteryzuje się jedynie podziałem na kategorie hodowlane. Nie występuje rozróżnienie stada na podstawowe i obrotowe, jak to było według u.o.r., gdzie kierowano się długością okresu przebywania w cyklu operacyjnym. Inwentarz żywy wyceniony jest w wartości godziwej, pomniejszonej o szacowane koszty związane ze sprzedażą. Przedsiębiorstwo ustala wartość godziwą na podstawie badań cen rynkowych zwierząt, które są w podobnym wieku, są podobnej rasy i mają zbliżone cechy genetyczne.

Wartości godziwe w poszczególnych kategoriach w ciągu roku oscylują wokół kwot wyznaczonych na początek okresu. Wahania spowodowane są wycenami na dany moment bilansowy i przeprowadzaną operacją. Ze względu na różnorodność momentów sprzedaży, przekwalifikowania do poszczególnych grup hodowlanych oraz inne zmniejszenia niemożliwe jest wiarygodne przedstawienie wartości godziwej na jedną sztukę w danej kategorii rodzajowej zwierząt na dzień 31.12.2004 roku.

Wpływ poszczególnych zdarzeń na zmianę wartości stada przedstawia tabela 6. Wzrost wartości całego stada na koniec okresu o 18 tys. zł nastąpił w wyniku przemiany biologicznej w hodowli. Największą pozycją zwiększającą wartość stada inwentarza żywego był przychód z przeklasowania (o 1088 tys. zł), natomiast zmniejszenie wartości z tytułu przeznaczenia na przeklasowanie wyniosło 918 tys. zł. Z obrotu stada w 2004 roku sporządzonego według wyceny MSR-41 wynika, że około 94% z 18 tys. zł przyrostu wartości godziwej, powstałej w trakcie cyklu produkcyjnego, pochodzi z przeklasowania jałówek z grupy 1–2 lata do jałówek cielných. W strukturze sprzedaży pod względem ilościowym największy udział mają byczki do 0,5 roku (46,8 %), natomiast mając na uwadze wartość godziwą dominują krowy (udział 58,3%). Powstałe w wyniku zmian wartości godziwych zysk lub stratę firma umieszcza w rachunku zysków i strat danego okresu.

Tabela 6

Zmiany wartości według zdarzeń z obrotu stada w 2004 roku

Wyszczególnienie	Wartość w tys. zł
1. Wartość na początek okresu	1 265
2. Urodzenia	151
3. Na przeklasowanie	-918
4. Z przeklasowania	1 088
5. Sprzedaż	-283
6. Inne zmniejszenia	-20
7. Wartość na koniec okresu	1283

Źródło: opracowanie własne.

Wyróżnione w tabeli 7 zasiewy do momentu przejścia na MSR/MSSF prezentowane były w krótkoterminowych rozliczeniach międzyokresowych, w pozycji nakłady poniesione na produkcję rolną w toku. Obecnie wyceniane są przez spółkę po koszcie wytworzenia, pomniejszonym o zakumulowane odpisy z tytułu utraty wartości. Taka wycena występuje, gdyż nie istnieje dla nich aktywny rynek⁶. Z wycenionej na dzień 31.12.2004 roku struktury zasiewów produkcja zbóż i rzepaku jest przeznaczona na sprzedaż, użytki zielone natomiast wykorzystywane są na potrzeby produkcji zwierzęcej. Łączna wartość zasiewów wyniosła 936 tys. zł, a dominującą pozycją w tym względzie był rzepak o wartości 304 tys. zł, natomiast najmniejsze znaczenie miał jęczmień (46 tys. zł).

⁶Aktywny rynek to taki rynek, który spełnia wszystkie następujące warunki:

- pozycje będące przedmiotem obrotu na rynku są jednorodne,
- zazwyczaj w dowolnym momencie można znaleźć zainteresowanych nabywców i sprzedawców,
- ceny są podawane do wiadomości publicznej.

Tabela 7

Wycena zasiewów według MSR/MSSF na dzień 31.12.2004 roku

Kategoria	Powierzchnia w ha	Wartość w tys. zł
1. Pszenica	270	279
2. Pszenżyto	284	230
3. Jęczmień	50	46
4. Rzepak	254	304
5. Użytki zielone	484	77
6. Razem	1 342	936

Źródło: opracowanie własne.

Przekształcenia w aktywach spowodowały powstanie odmiennych wielkości kapitału własnego, co prezentuje tabela 8. Kapitał własny według u.o.r. stanowi 37,6% pasywów, natomiast według MSR/MSSF jest to 46,5%. Zmiany w strukturze pasywów spowodowane wprowadzeniem MSR/MSSF skutkują powiększeniem kapitału własnego Grupy o 63 152 tys. zł, czyli jest to wzrost o 55,9%. Na wzrost poziomu kapitału własnego miały wpływ zarówno korekty o charakterze zwiększającym, jak i zmniejszającym. Sporządzając sprawozdanie zarówno według u.o.r., jak i MSR/MSSF, Provimi-Rolimpex SA. wykazuje kapitał zakładowy w wartości nominalnej, w wysokości zgodnej ze statutem Spółki oraz wpisem do rejestru handlowego.

Tabela 8

Porównanie kapitału własnego na dzień 31.12.2004 roku

Wyszczególnienie	Wartość według (tys. zł)		Skutki zmian na MSR/MSSF	
	ustawy o rachunkowości	MSR/MSSF	w tys. zł	%
1. Kapitał własny	12 2323	18 6279	63 956	52,3
a) Kapitały własne przypisane Grupie	11 3013	17 6165	63 152	55,9
b) Kapitały mniejszości	9 310	10 114	804	8,6

Źródło: opracowanie własne.

W obydwu systemach rachunkowości sporządzono rachunek wyników w wariantcie kalkulacyjnym (tab. 9). Skumulowany zysk netto według MSR/MSSF w ciągu 2004 roku jest wyższy w porównaniu do wartości otrzymywanych na podstawie u.o.r. o 1222 tys. zł. Jedynymi pozycjami, które nie powodują

Tabela 9

Porównanie rachunku zysków i strat na dzień 31.12.2004 roku

Wyszczególnienie	Wartość według (tys. zł):		Skutki zmian na MSR/MSSF	
	ustawy o rachunkowości	MSR/MSSF	tys. zł	%
1. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	1 158 230	1 158 230	0,0	0,0
2. Koszt własny sprzedanych produktów, towarów i materiałów	1 045 348	1 037 166	-8 182	-0,8
3. Zysk brutto ze sprzedaży (1 – 2)	112 882	121 064	8 182	7,3
4. Pozostałe przychody operacyjne	12 956	9 009	-3 947	30,5
5. Koszty sprzedaży	38 484	38 767	283	0,7
6. Koszty ogólnego zarządu	47 477	47 168	-309	-0,7
7. Pozostałe koszty operacyjne	6 203	4 038	-2 165	-34,9
8. Zysk z działalności operacyjnej (3 + 4 – 5 – 6 – 7)	33 674	40 100	6 426	19,1
9. Przychody finansowe	18 116	13 218	-4 898	27,0
10. Koszty finansowe	17 122	17 122	0,0	0,0
11. Udział w zyskach netto jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności	813	1004	191	23,5
12. Zysk brutto (8 + 9 – 10 + 11)	35 481*	37 200	1 719	4,8
13. Podatek dochodowy	7 279	7 673	394	5,4
a) bieżący	1 539	1 731	192	12,5
b) odroczony	5 740	5 942	202	3,5
14. Zysk netto (12 – 13)	28 202	29 527	1 325	4,7
15. Zysk netto przypadający akcjonariuszom mniejszościowym	2 922	3 025	103	3,5
16. Zysk netto akcjonariuszy jednostki dominującej (14 – 15)	25 280	26 502	1 222	4,8

* Kwota według obliczeń dostosowanych do struktury rachunku zysków i strat według MSR/MSSF.

Źródło: opracowanie własne.

rozbieżności są przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wynoszące 1 158 230 tys. zł oraz koszty finansowe na poziomie 17 122 tys. zł.

Powodem powstawania różnic w zysku netto według u.o.r. i MSR/MSSF są także koszty sprzedaży, które według MSR/MSSF są większe o 283 tys. zł,

natomiast koszty ogólnego zarządu są mniejsze o 309 tys. zł. Odmiennie wartości wynikają także z pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych, które po rozliczeniu dają wartość mniejszą o 1782 tys. zł. Na zysk brutto wpływają według MSR/MSSF mniejsze o 4898 tys. zł przychody finansowe. Na tę redukcję składają się niewystępujące według MSR/MSSF dodatnie różnice kursowe o wartości 3917 tys. zł, przeszacowane przychody z tytułu rozwiązania rezerwy na rozliczenie zobowiązań finansowych – korekta o 3 tys. zł oraz odmienna wartość innych przychodów finansowych – korekta o 978 tys. zł. Skutek powiększający ma natomiast większa wartość udziałów w zyskach netto jednostek podporządkowanych, wycenianych metodą praw własności, które odmiennie są kwalifikowane w rachunku wyników. Według MSR/MSSF, powiększają zysk brutto, natomiast posługując się u.o.r. pozycja ta jest dodana dopiero po obciążeniu wyniku finansowego podatkiem dochodowym. Podstawą wyznaczenia podatku dochodowego według zasad u.o.r. jest zysk brutto o wartości 35 481 tys. zł, który według MSR/MSSF jest o 1 719 tys. zł wyższy. Z otrzymanego zysku netto jest wydzielona część dla akcjonariuszy mniejszościowych, natomiast część przypadająca akcjonariuszom jednostki dominującej jest przeznaczana zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy na kapitał zapasowy.

W związku z tym, że rachunek wyników przedstawia zbiorczo różnice na poszczególnych etapach obliczania zysku netto, wyróżniono, jakie korekty wpłynęły bezpośrednio na jego poziom. Syntetyczne przekształcenie wyniku uzyskanego za pomocą u.o.r. do wartości wynikającej na podstawie MSR/MSSF prezentuje tabela 10. Największy wpływ na przekształcenia wynikające z zastosowania MSR/MSSF ma obszar rzeczowych aktywów trwałych. Dotyczy to zwłaszcza korekt zwiększających z tytułu amortyzacji środków trwałych w kwocie 1471 tys. zł oraz korekty doprowadzającej aktywa biologiczne do wyceny w wartościach godziwych (o 153 tys. zł). Największy charakter zmniejszający dotyczył korekty wyniku na sprzedaży środków trwałych (o 385 tys. zł).

W tabeli 11 przedstawiono kształtowanie się wybranych wskaźników finansowych, obliczonych z wykorzystaniem danych pochodzących ze sprawozdań sporządzonych według u.o.r. i MSR/MSSF. Wskaźniki rentowności odnoszą się do podstawowego celu funkcjonowania jednostki, jakim jest realizacja zysku. W przypadku rentowności sprzedaży brutto, czyli relacji zysku (straty) ze sprzedaży brutto do przychodów ze sprzedaży, powstająca rozbieżność między wielkościami wynosi 0,7 pkt % na korzyść obliczeń według MSR/MSSF. Poprawa ta nie wynika ze wzrostu obrotów, ale z faktu występowania według MSR/MSSF niższych kosztów własnych sprzedanych produktów, towarów i materiałów, a także wzrostu kosztów sprzedaży i spadku kosztów ogólnego zarządu. Na podstawie wskaźnika rentowności majątku (ROA), który jest ilorazem zysku netto i aktywów ogółem, można określić efektywność zarządzania majątkiem.

Tabela 10

Przekształcenie zysku netto w 2004 roku

Wyszczególnienie	Wartość w tys. zł
Zysk netto według u.o.r. przypadający jednostce dominującej	25 280
Zysk netto według u.o.r. przypadający akcjonariuszom mniejszościowym	2 922
Korekta amortyzacji środków trwałych	1 471
Korekta odpisów aktualizujących środki trwałe	139
Korekta wyniku na sprzedaży środków trwałych	-385
Korekta doprowadzające aktywa biologiczne do wyceny w wartościach godziwych	153
Pozostałe korekty	150
Podatek odroczony dotyczący korekt	-203
Zysk netto według MSR/MSSF	29 527
Zysk netto według MSR/MSSF przypadający jednostce dominującej	26 502
Zysk netto według MSR/MSSF przypadający akcjonariuszom mniejszościowym	3 025

Źródło: opracowanie własne.

Zmniejszenie wskaźnika obliczonego na podstawie MSR/MSSF o 1,2 pkt % odzwierciedla znaczące pogorszenie się sytuacji Provimi-Rolimpex SA. Zmiana ta wynika przede wszystkim ze zwiększenia wartości majątku trwałego w wyniku zastosowanej wyceny. Pomimo że wskaźnik ROA według MSR/MSSF jest niższy, to mieści się w przedziale 2–6%, wykorzystywanym przez banki jako jeden z wyznaczników do udzielenia kredytu. Podobne zmniejszenie występuje w przypadku wskaźnika rentowności kapitałów własnych (ROE), obliczonego jako relacja zysku netto do kapitału własnego. Spadek poziomu wskaźnika o 7,3 pkt % wynika z większej wartości mianownika, spowodowanej zwiększeniem kapitału własnego, przede wszystkim w wyniku zastosowania na dzień 01.01.2004 roku wyceny rzeczowych aktywów trwałych do wartości godziwych. Wskaźnik dźwigni finansowej, obliczony jako różnica pomiędzy wskaźnikami ROE i ROA, informujący o osiągniętych korzyściach z wykorzystania kapitałów obcych, jest mniejszy według MSR/MSSF od wartości według u.o.r. o 6,2 pkt %. Oznacza to, że sposób prowadzenia rachunkowości według u.o.r. i MSR/MSSF różnicuje wynik odzwierciedlający efektywność wykorzystania kapitału obcego.

Ocena ogólnego zadłużenia przedsiębiorstwa opiera się na analizie wskaźnika, w którym zestawiono zobowiązania ogółem do wartości pasywów. Uzyskany wynik według MSR/MSSF jest niższy o 8,9 pkt %, gdyż przede wszystkim wartość pasywów jest większa o 75 749 tys. zł i dodatkowo zobowiązania ogółem mają mniejszy udział w strukturze pasywów niż w bilansie według u.o.r. Wskaźnik nie przekracza w obydwu przypadkach 67%, a więc nad Grupą Kapitałową

Tabela 11

Wybrane wskaźniki finansowe na dzień 31.12.2004 roku

Wyszczególnienie	Wielkość według:		Różnica MSR/ /MSSF/u.o.r.
	ustawy o rachunkowości	MSR/MSSF	
Wskaźniki rentowności (%)			
1. Rentowności sprzedaży brutto	9,8	10,5	0,7
2. Rentowności majątku (ROA)	7,8	6,6	-1,2
3. Rentowności kapitału własnego (ROE)	22,4	15,0	-7,3
4. Wskaźnik dźwigni finansowej	14,6	8,4	-6,2
Wskaźniki zadłużenia (%)			
5. Zadłużenia ogółem	62,4	53,5	-8,9
6. Zadłużenia kapitału własnego	1,7	1,2	-0,5
Wskaźniki płynności			
7. Płynności bieżącej	1,17	1,10	-0,07
8. Płynności szybkiej	0,81	0,76	-0,05
Wskaźniki sprawności gospodarowania (dni)			
9. Obrót zapasów	26,7	24,9	-1,7
10. Obrót należności	39,6	40,9	1,4
11. Obrót zobowiązań	74,1	74,7	0,6

Źródło: opracowanie własne.

nie ciąży duże ryzyko finansowe. Podobna sytuacja dotyczy wskaźnika zadłużenia kapitału własnego, wyznaczonego jako relacja zobowiązań ogółem do kapitału własnego. Obliczona według MSR/MSSF wartość mniejsza o 0,5 pkt % świadczy o redukcji zaangażowania obcych źródeł finansowania w stosunku do własnych. Jest to spowodowane głównie zmianą wyceny kapitału własnego.

Ocenę zdolności przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań krótkoterminowych uwidaczniają wskaźniki płynności finansowej. Przy płynności bieżącej, wyznaczonej jako stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań bieżących, wartość według u.o.r. była bliska dolnej granicy optymalnego przedziału 1,2–2, świadczącego o efektywnym wykorzystaniu majątku obrotowego. Zmiana systemu rachunkowości, obniżając wskaźnik o 0,07, nie odzwierciedla problemów z terminowym spłacaniem zobowiązań, gdyż jego wielkość jest wciąż większa od 1,0. Analiza wskaźnika szybkiej płynności, obliczonego jako relacja inwe-

stycji krótkoterminowych do zobowiązań bieżących, odzwierciedla niekorzystną sytuację. W obydwu przypadkach wielkość jest mniejsza od 1,0, przy czym powołując się na MSR/MSSF ryzyko utraty szybkiej zdolności do regulowania terminowo zobowiązań bieżących jest większe. Obniżenie płynności Provimi-Rolimpex SA wynika głównie ze zmniejszenia wartości poszczególnych pozycji w aktywach obrotowych oraz wzrostu zobowiązań krótkoterminowych o 2612 tys. zł.

Wskaźnik obrotu zapasów został obliczony jako wyrażona w dniach relacja przychodów netto ze sprzedaży do średniego stanu zapasów. Poziom tego wskaźnika jest mniejszy według MSR/MSSF, co oznacza krótszy okres odnawiania zapasów do zrealizowania sprzedaży, przy czym różnica w tym zakresie nie była znacząca. Zmiana ta jest wywołana zmniejszeniem wielkości zapasów o przeklasyfikowane aktywa biologiczne i zaliczki na dostawy. Zagadnienie wielokrotności odtwarzania należności w ciągu roku przedstawia wskaźnik obrotu należności, będący wyrażonym w dniach ilorazem przychodów ze sprzedaży netto i średniego stanu należności. Wielkości wyznaczone na podstawie danych według u.p.r. i standardów są zadowalające, jednak wynik otrzymany na podstawie MSR/MSSF pokazuje, że regulacja należności przez odbiorców jest nieznacznie dłuższa. Na podstawie analizy wskaźnika obrotu zobowiązań (wyrażona w dniach relacja przychodów ze sprzedaży netto do średniego stanu zobowiązań) można stwierdzić, że dane uzyskane według u.o.r. i MSR/MSSF nie różnicowały oceny zarządzania zobowiązaniami badanego przedsiębiorstwa, a okres regulacji zobowiązań wynosił około 74 dni. Provimi-Rolimpex SA szybciej ściąga środki niż musi regulować płatności, czyli niska płynność nie powoduje w tym przypadku dużych trudności finansowych.

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono analizę różnic między polskim prawem bilansowym a MSR/MSSF oraz ich konsekwencji dla obrazu majątkowo-kapitałowego i sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Funkcjonowanie dwóch systemów rachunkowości wymaga analizy różnic powstających między sprawozdaniami sporządzonymi według ustawy o rachunkowości (u.o.r.) i MSR/MSSF. W przypadku Grupy Kapitałowej Provimi-Rolimpex SA wystąpiły rozbieżności między polskim prawem bilansowym a MSR/MSSF w bilansie, w którym odnotowano zmiany w aktywach trwałych i obrotowych, w rachunku zysków i strat oraz przy finansowej analizie wskaźnikowej. Poza definicyjnymi różnicami w poszczególnych

elementach majątku przedsiębiorstwa, zastosowanie MSR/MSSF ma odzwierciedlenie w pozycjach aktywów i pasywów, co spowodowało łączną różnicę między bilansami sporządzonymi za pomocą u.o.r. oraz MSR/MSSF na poziomie 75 749 tys. zł. Przyczyną tych różnic jest odmienna wycena lub konieczność przekwalifikowania elementów majątku z jednych kategorii aktywów do drugih.

2. Największy wpływ na postać bilansu zarówno po stronie aktywów, jak i pasywów mają rzeczowe aktywa trwałe, stanowiące 77% ogółu zmian po stronie aktywów. Rzeczowe aktywa trwałe, przez zmianę wyceny do wartości godziwych, powodują powiększenie wartości kapitału własnego o 75 528 tys. zł. W strukturze bilansu zastosowanie MSR/MSSF skutkowało wprowadzeniem nowych pozycji aktywów biologicznych i aktywów trwałych przeznaczonych do zbycia, co powoduje przekwalifikowanie do nich pozycji majątkowych o łącznej wartości 12 751 tys. zł.
3. Poziom zysku netto obliczonego według u.o.r. był niższy niż z wykorzystaniem rozwiązań MSR/MSSF. Największe znaczenie w bezpośrednim przekształceniu zysku netto z wielkości według u.o.r. do MSR/MSSF miała korekta amortyzacji środków trwałych, zwiększająca zysk netto o 1471 tys. zł. Przekształcenie sprawozdania finansowego z u.o.r. na MSR/MSSF wpłynęło na zmiany w wynikach analizy wskaźnikowej. W przypadku stosowania rozwiązań MSR/MSSF stwierdzono wzrost wielkości wskaźnika rentowności sprzedaży, ponadto zmniejszyło się zadłużenie ogółem oraz zadłużenie kapitału własnego. Niekorzystna sytuacja (spadek) wystąpiła w przypadku wskaźników ROA, ROE oraz płynności bieżącej i szybkiej.

Literatura

- BEDNARSKI L., GIERUSZ J. (red.), 2001: Rachunkowość międzynarodowa. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- BERNACKI A., 2006: Międzynarodowy Standard Rachunkowości 41 „Rolnictwo” a realia jego wprowadzenia w Polsce. Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości. Numer Specjalny, Tom 32 (88), Warszawa.
- GIERUSZ J. (red.), 2002: Ustawa o rachunkowości a Międzynarodowe Standardy Rachunkowości. Analiza porównawcza. Wydawnictwo ODDK, Gdańsk.
- JARUGA A., 2003: W kierunku globalnych standardów rachunkowości. [W:] Międzynarodowe i polskie regulacje rachunkowości w praktyce. Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- JARUGA A. (red.), 2005: Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF/MSR) a ustawa o rachunkowości – podobieństwa i różnice. Wydawnictwo Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, Warszawa.

- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), Tom I i II, 2004. Wydawnictwo International Accounting Standards Committee Foundation, Londyn.
- SURDYKOWSKA S.T., 1999: Rachunkowość międzynarodowa. Wydawnictwo Zakamycze, Kraków.
- Ustawa o rachunkowości z dnia 29.09.1994 r., DzU nr 121, poz. 591, z późn. zm.
- WALIŃSKA E., 2005: Międzynarodowe standardy rachunkowości. Ogólne zasady pomiaru i prezentacji pozycji bilansu i rachunku wyników. Wydawnictwo Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- WASILEWSKI M., 2004: Harmonizacja rachunkowości międzynarodowej na przykładzie MSR-41 „Rolnictwo”. Problemy Rolnictwa Światowego, Tom XI, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

Impact of balance law and IAS/IFRS on financial situation of an enterprise

Abstract

The paper presents differences between Polish balance law and the IAS/IFRS as well as their consequences for the financial situation evaluation of the Provimi-Rolimpex Capital Group. Several divergences between Polish balance law and the IAS/IFRS were found, especially in the fixed and current assets, the profit and loss statement as well as in the ratio analysis. These differences were caused by dissimilar valuation or obligation of reclassifying some assets' positions to different categories or as a result of decrease or increase of some assets, capital or results. The fixed material assets had the greatest impact on the balance, which amounted 77% of the assets' changes. The fixed material assets, by change the valuation into the fair value, caused increase of equity value by 75.528 thousand PLN. Employment of the IAS/IFRS resulted in implementation of new biology and fixed assets' positions. The financial result calculated within the Accounting Act was lower by 1.222 thousand PLN than within the IAS/IFRS. Transformation of the financial declaration within the IAS/IFRS, initially made within the Accounting Act rules, resulted in increase of the sale profitability ratio, decrease of total indebtedness and equity indebtedness ratios. However, assets and equity profitability as well as the liquidity level decreases. There happened no essential changes regarding management effectiveness ratios.

Agnieszka Borowska

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce przed wstąpieniem i po wstąpieniu do Unii Europejskiej

Wprowadzenie

Zainteresowanie polskich rolników alternatywnymi do rolnictwa konwencjonalnego sposobami produkcji narasta od połowy lat 90. XX wieku. Pierwszy kurs, który upowszechnił zasady i zakres rolnictwa nazywanego wtedy biodynamicznym został zorganizowany w Kobierzycach pod Wrocławiem już w 1924 roku przez Rudolfa Steinera. Pionierem wśród rolników zajmujących się tą formą produkcji był w 1930 roku Stanisław hrabia Karłowski w Szelejewie [Runowski 2003, s. 245–262]. Po II wojnie światowej inż. Julian Osetek założył w 1960 roku w Nakle nad Notecią niewielkie, 3-hektarowe gospodarstwo biodynamiczne. Jednak prawie dwie dekady trzeba było czekać, aż w Polsce wzrośnie zainteresowanie i nastąpi powolny rozwój rolnictwa ekologicznego.

Obiecujące informacje na temat rozwoju rolnictwa ekologicznego docierające do naszego kraju w latach 70. i 80. z państw wysoko rozwiniętych gospodarczo sprawiły, że grupa naukowców podjęła inicjatywę propagowania wiedzy na temat produkcji metodami ekologicznymi. Utworzony oddolny ruch współtworzenia rolnictwa ekologicznego nabierał na znaczeniu w latach 1984–1989, kiedy to prowadzono przy współpracy i inicjatywie niemieckich specjalistów cykl pięciu kursów z zakresu rolnictwa biodynamicznego [Sołtysiak 1993]. W 1989 roku utworzono bardziej zorganizowaną strukturę w postaci powołanego do życia Stowarzyszenia Producentów Żywności Metodami Ekologicznymi EKOLAND¹, które rok później zostało przyjęte w poczet członków Międzynarodowej Federacji Rolnictwa Ekologicznego (IFOAM). Niezwykle ważną przesłanką pozwalającą właściwie i jednocześnie bezpiecznie funkcjonować gospodarstwom ekologicznym było wprowadzenie po raz pierwszy w 1997 roku ich atestacji. Stworzenie instytucji certyfikacji gospodarstw oraz ich systematyczna

¹Stowarzyszenie zostało w Polsce zarejestrowane 1.09.1989 r., a przyjęte w poczet członków IFOAM w marcu 1990 r.

kontrola umożliwia zachowanie i spełnianie kryteriów stawianych produkcji i rolnictwu ekologicznemu.

Proces rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce wykazywał podobne kierunki zmian i był zbieżny w wielu etapach z tymi, które zachodziły i ukształtowały się w jego obecnej postaci w krajach Unii Europejskiej. Niewątpliwie ważną rolę w dotychczasowym jego kształtowaniu odgrywa państwo, zwłaszcza w zakresie wsparcia finansowego i stworzenia ram prawnych do jego funkcjonowania. Wprowadzenie instrumentów pomocy budżetowej (np. dotacji) pozwoliło rolnikom, początkowo z dużą ostrożnością, przestawiać gospodarstwa z konwencjonalnego sposobu produkcji na ekologiczny [Kaltoft 1999, s. 39–53].

Cel pracy, materiał i metody

Celem pracy było przedstawienie rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce przed wstąpieniem i po wstąpieniu do Unii Europejskiej. Szczególną uwagę zwrócono na jego znaczenie w Polsce w porównaniu do innych krajów na świecie. Ponadto omówiono skalę dotychczasowej ekoprodukcji roślinnej i zwierzęcej. Materiał źródłowy stanowiły wtórne dane statystyczne z zagranicznych organizacji, tj. IFOAM, FiBL, a także ze statystyki krajowej GUS oraz GIJHAR-S.

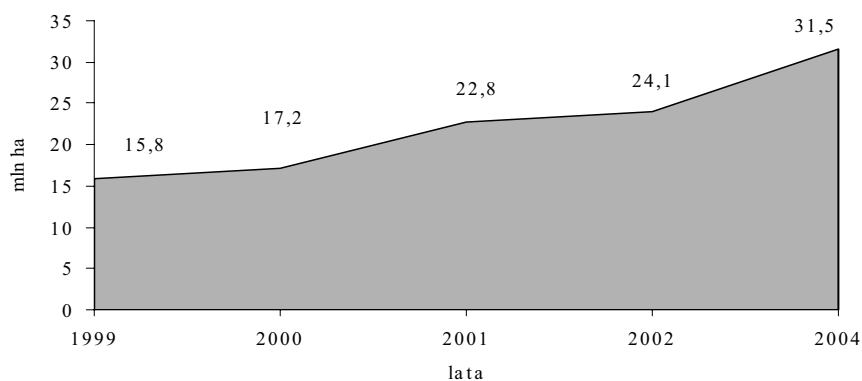
Rolnictwo ekologiczne na świecie i w Unii Europejskiej

Łącznie światowy areal gruntów ekoprodukcji wynosił w 2004 roku ponad 31,5 mln ha i był o połowę większy niż pięć lat wcześniej (rys. 1).

Największy obszar ziemi uprawiany wówczas metodami ekologicznymi występował w Australii (12,1 mln ha), a ponadto w Chinach (3,46 mln ha), Argentynie (2,8 mln ha), we Włoszech (954,3 tys. ha), w Stanach Zjednoczonych (889 tys. ha), Brazylii (887,6 tys. ha), Niemczech (767,9 tys. ha), Urugwaju (759 tys. ha), Hiszpanii (733 tys. ha), Wielkiej Brytanii (690 tys. ha), Chile (639 tys. ha), we Francji (534 tys. ha) oraz w Kanadzie (488,7 tys. ha).

Z danych IFOAM wynika, że drugim pod względem powierzchni zagospodarowanych metodami ekologicznymi obszarem po Australii i Oceanii jest Europa – 6,5 mln ha (rys. 2). Pomędzy poszczególnymi jej krajami występują znaczne różnice zarówno w poziomie, jak i dynamice rozwoju rolnictwa ekologicznego.

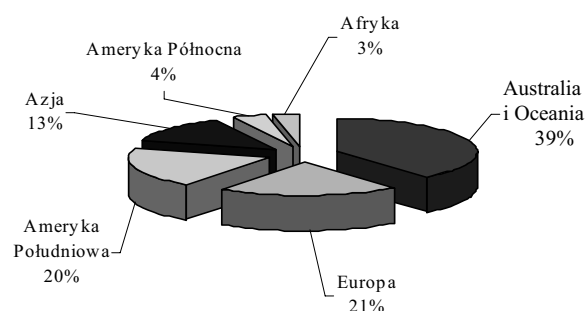
W 2004 roku powierzchnia upraw ekologicznych w UE-15 wynosiła około 5,1 mln ha, a w UE-10 była prawie sześciokrotnie mniejsza (rys. 3). W latach 1999–2004, uwzględniając kraje „piętnastki”, odnotowano wzrost o 1,9 mln ha



Rysunek 1

Światowa powierzchnia upraw ekologicznych w latach 1999–2004 (w mln ha)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends, IFOAM, FiBL, z lat 1998–2006.



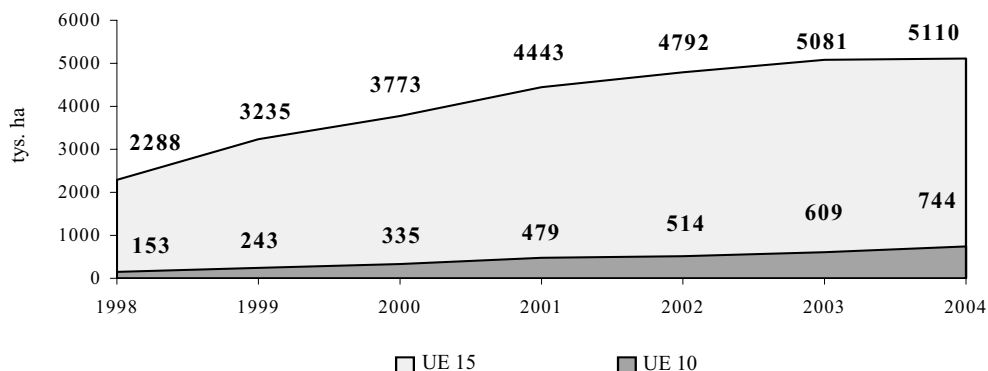
Rysunek 2

Udział poszczególnych kontynentów w ogólnej powierzchni eko-upraw w 2004 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends, IFOAM, FiBL, z lat 1998–2006.

powierzchni przeznaczanej pod uprawy ekologiczne. Na obszarze obecnych dziesięciu nowych członków UE powierzchnia upraw zwiększyła się w ogólnej powierzchni użytków rolnych z 243,3 tys. ha do 744 tys. ha, największy jej wzrost nastąpił na Cyprze, Litwie, w Słowenii i Estonii, podczas gdy w Polsce był on prawie siedmiokrotny.

Dominującą pozycję we Wspólnocie pod względem powierzchni przeznaczanej pod uprawy ekologiczne zajmują od lat Włochy, niewiele mniejszy obszar jest wykorzystywany w Niemczech, Hiszpanii i Wielkiej Brytanii. Należy zauważyć, że w latach 1999–2004 wszystkie kraje UE, poza Irlandią i Włochami, zwiększyły powierzchnię gruntów rolnych zagospodarowanych zgodnie z metodami ekologicznymi od około 10% w Danii i Finlandii, po nawet 10- czy 12-krotnie odpowiednio w Grecji i Szwecji.



Rysunek 3

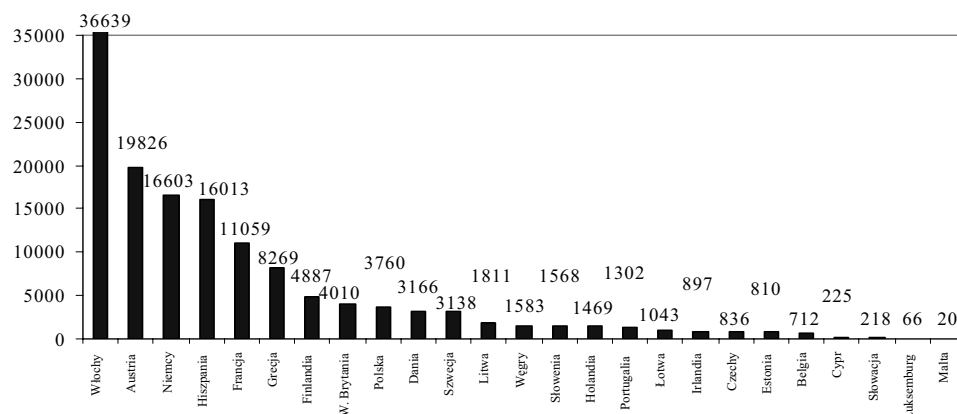
Powierzchnia upraw ekologicznych w Unii Europejskiej w latach 1998–2004 (tys. ha)
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends, IFOAM, FiBL, z lat 1998–2006.

Należy przypuszczać, że zadecydowały o tym, poza wsparciem finansowym ze strony państwa poprawiającym opłacalność tego rodzaju produkcji, również unormowania prawne działalności ekologicznej, ponadto wystąpienie kilku niepokojących zjawisk na rynku żywności, jak chociażby BSE czy pryszczycy, a także wzrost wiedzy na temat jakości i znaczenia żywności, w tym i ekologicznej, w życiu człowieka, zmiana wzorców konsumpcji europejskich konsumentów oraz wzrost ich zamożności.

Powierzchnia upraw ekologicznych w stosunku do ogólnej powierzchni użytków rolnych jest zróżnicowana między poszczególnymi krajami, największy ich udział w Europie występuje w Lichtensteinie (w 2004 r. wynosił 26,4%), Austrii (13,53%), Szwajcarii (11,33%), Finlandii (7,31%), powyżej 6% w Szwecji, we Włoszech i w Czechach. W Polsce ten udział wyniósł zaledwie 0,49% i był najniższy w Unii Europejskiej, choć należy wspomnieć, że jeszcze pięć lat wcześniej nie przekraczał 0,06%. Dla porównania w pozostałych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w 2004 roku wynosił on: w Estonii 5,17%, Słowenii 4,55%, Słowacji 4,19%, na Węgrzech 2,19%, Litwie 1,86%, Łotwie 1,77%.

Najwięcej gospodarstw ekologicznych funkcjonuje we Włoszech, blisko 36,6 tys. w 2004 r., o połowę mniej zarejestrowanych było w Austrii (19,8 tys.), ponad 16 tys. gospodaruje w Niemczech i Hiszpanii, a zaledwie 20 na Malcie (rys. 4).

Przeciętna powierzchnia gospodarstwa ekologicznego jest zróżnicowana wśród krajów Wspólnoty, choć od początku lat 90. systematycznie rośnie. W 1999 roku obejmowała ona średnio 3,5 ha na Cyprze, 4,3 ha w Grecji około 20 ha we Włoszech, w Polsce i Holandii, w granicach 30–40 ha w Belgii, Estonii, Francji, Irlandii, Luksemburgu, Hiszpanii, przekraczała 140 ha w Wielkiej



Rysunek 4

Liczba gospodarstw ekologicznych w UE w 2004 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends, IFOAM, FiBL, z lat 1998–2006.

Brytanii, 234 ha w Czechach i 600 ha na Słowacji. Do 2004 roku powierzchnia ta wzrosła niemal we wszystkich krajach Wspólnoty poza Belgią, Łotwą i Słowacją. Najwięcej, bo aż sześciokrotnie – w Grecji, półtorakrotnie – w Portugalii, o połowę – w Holandii, Słowenii i Hiszpanii.

Rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce

Począwszy od 1990 roku następuje wzrost liczby gospodarstw ekologicznych. Jednak w latach 1995–1996 występowała tendencja spadkowa, podyktowana brakiem wsparcia finansowego ze strony państwa na działalność gospodarstw ekologicznych oraz nierekompensująca wyższych aniżeli w przypadku rolnictwa konwencjonalnego kosztów produkcji, zwłaszcza w okresie przestawiania na metody ekologiczne.

Okazało się, że stosowanie dotacji jest jednym z instrumentów zachęcających i stymulujących rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce. Wprowadzenie w 1998 roku dotacji do kosztów kontroli gospodarstw ekologicznych, a w 1999 roku dopłat do 1 hektara upraw ekologicznych w gospodarstwach w kontrolowanym okresie przestawiania i certyfikowanych spowodowało wyraźny wzrost zainteresowania rolników ekoprodukcją. Ustalenie dość wysokich, jak na polskie realia, dotacji w 2000 roku zaowocowało zwiększeniem w 2001 roku liczby gospodarstw do ponad 1,7 tys. Ta korzystna sytuacja zachęciła kolejnych rolników do zmiany profilu produkcji, jednak trudności budżetowe (coraz większe obciążenie dotacjami do upraw ekologicznych i dofinansowania kosztów kontroli go-

spodarstw z budżetu państwa) w 2002 roku spowodowały konieczność weryfikacji przyjętych wcześniej stawek dopłat. Obniżenie dotacji nie wpłynęło znacząco na decyzje producentów o zmianie sposobów gospodarowania. W kolejnych latach stawki dotacji zostały ponownie podwyższone (tab. 1–3). Zatem należy się spodziewać tak długo dynamicznych zmian w liczbie i powierzchni gospodarstw ekologicznych w Polsce, jak długo będą istniały zachęty ekonomiczne².

Tabela 1

Wysokość stawek dotacji do upraw ekologicznych dla gospodarstw podejmujących produkcję i produkujących metodami ekologicznymi w latach 1999–2003 (w PLN/1 ha)

Rodzaj upraw	Stawka dotacji w zł do 1 ha upraw dla gospodarstw będących w kontrolnym okresie – roku poprzedzającym uzyskanie certyfikatu zgodności					Stawka dotacji w zł do 1 ha upraw dla gospodarstw kontrolowanych posiadających atest – certyfikat zgodności				
	lata									
	1999	2000	2001	2002	2003	1999	2000	2001	2002	2003
Uprawy warzywne	200	600	600	500	500	150	450	450	400	400
Uprawy rolnicze	150	450	450	200	300	120	360	360	150	250
Uprawy sadownicze	220	660	660	550	600	180	540	540	450	500
Plantacje jagodowe	230	690	690	550	550	200	600	600	500	500
Łąki, pastwiska	75	150	150	80	100	50	120	120	50	80

Źródło: Żakowska-Biemans S., Gutkowska K. (2003), s. 39.

Łączna kwota dotacji do upraw ekologicznych wypłaconych w 1999 roku wynosiła 737 tys. zł, w 2000 roku była prawie pięciokrotnie większa stanowiąc 3,7 mln zł. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spowodowało, że rolnictwo ekologiczne zostało włączone do jednego z siedmiu przedsięwzięć rolno-środowiskowych realizowanych w latach 2004–2006 i wdrażanych w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich. W 2004 r. o dotację z tytułu poniesionych

²W projekcie opracowanym przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi pod nazwą Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013 w działaniu 1.7. Uczestnictwo rolników w systemie jakości żywności przewidziano wyższe niżeli w uwzględnionej tabeli stawki dotacji do produkcji ekologicznej. Ponadto, szacowana liczba beneficjentów, którzy będą korzystać z tej formy wsparcia ma wynosić 14 tys. w 2007 r., 16 tys. w 2008 r. i 23 tys. w 2011 r. (dane z marca 2006 r.).

Tabela 2

Wysokość stawek dotacji do kosztów kontroli gospodarstw na zgodność sposobu prowadzenia produkcji metodami ekologicznymi w latach 1999–2004 (w PLN na 1 gospodarstwo)

Powierzchnia gospodarstwa	Lata					
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Do 5 ha użytków rolnych	100	300	300	300	400	600
Powyżej 5 ha do 10 ha użytków rolnych	130	350	350	350	450	750
Powyżej 10 ha do 20 ha użytków rolnych	150	400	400	400	550	800
Powyżej 20 ha do 50 ha użytków rolnych	180	450	450	450	650	900
Powyżej 50 ha do 100 ha użyt. rolnych	200	500	500	500	700	1000
Powyżej 100 ha użytków rolnych	350	600	600	600	800	1100

Źródło: Dane za lata 1999–2003 Żakowska-Biemans S., Gutkowska K. (2003), s. 39; za 2004 r. dane GIJHAR-S.

Tabela 3

Wysokość płatności w ramach pakietu „Rolnictwo ekologiczne” oraz powierzchnia dotowanych upraw w 2004 r. na podstawie złożonych wniosków

Wyszczególnienie	Powierzchnia w ha	PLN/ha/rok
Uprawy rolnicze bez certyfikatu	19342,6	680
Uprawy rolnicze z certyfikatem	13764,8	600
Użytki zielone bez certyfikatu	25084,4	330
Użytki zielone z certyfikatem	12495,4	260
Uprawy warzywnicze bez certyfikatu	334,7	980
Uprawy warzywnicze z certyfikatem	395,6	940
Uprawy specjalne – sadownicze i jagodowe bez certyfikatu	1769,1	1800
Uprawy specjalne – sadownicze i jagodowe z certyfikatem	1338,2	1540

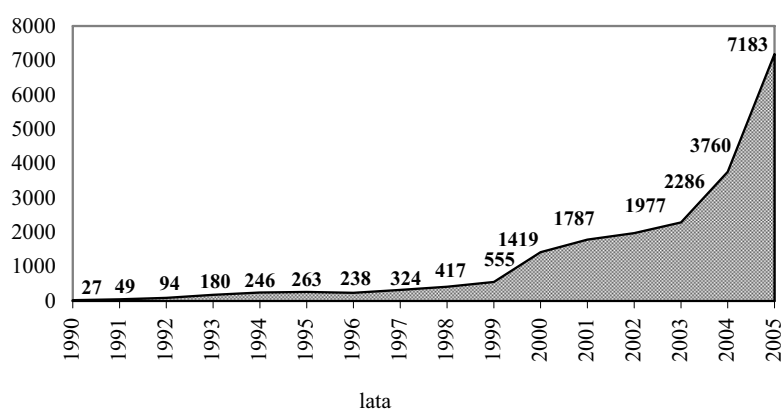
Źródło: Dane GIJHAR-S.

kosztów na kontrolę gospodarstw wystąpiło 3 654 jednostek ekologicznych, a wypłacona kwota z tego tytułu wynosiła 2,812 mln zł. Natomiast o płatności do poszczególnych rodzajów upraw dla gospodarstw posiadających certyfikat zgodności i będących w trakcie przestawiania produkcji z konwencjonalnej na ekologiczną wypłacane przez ARiMR ubiegało się 3583 rolników³.

³www.gijhar-s.gov.pl. Rolnictwo ekologiczne w Polsce w 2004 roku. IJHAR-S, Warszawa 18.04.2005.

W Polsce występuje wzrost liczby gospodarstw ekologicznych zarówno posiadających certyfikat, jak i będących w trakcie przestawiania produkcji (pierwszy i drugi rok przestawiania).

W 2005 roku zarejestrowano w systemie łącznie 7183 gospodarstwa, czyli dwunastokrotnie więcej (o 6628 gospodarstw) aniżeli w 1999 roku (rys. 5). Największy przyrost liczby gospodarstw prowadzących działalność metodami ekologicznymi odnotowano w latach 1999–2000 (wzrost o 155%, czyli łącznie o 864 gospodarstwa), oraz w okresie 2004–2005 (o 91%, czyli ogółem o 3423 gospodarstwa).



Rysunek 5

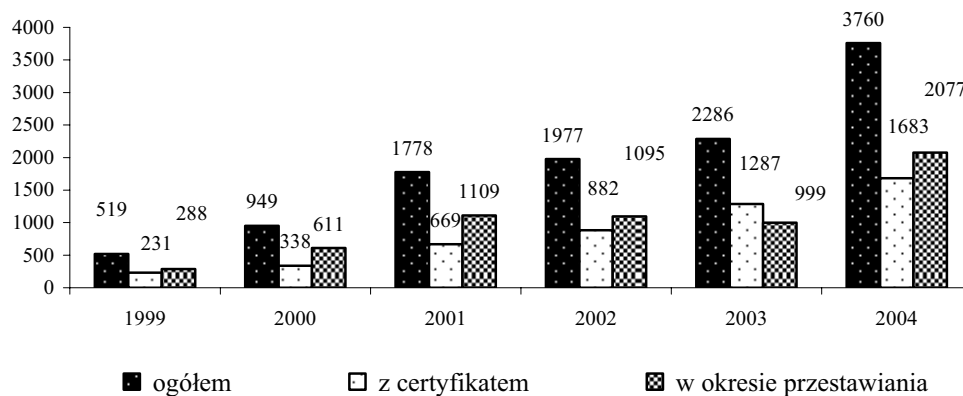
Liczba gospodarstw ekologicznych w Polsce z certyfikatem oraz w trakcie przestawiania w latach 1990–2005

Źródło: Ochrona środowiska. Informacje i opracowania statystyczne, GUS, za lata 2002–2005, a za lata 1990–2001 www.gijhar-s.gov.pl

Na podstawie rysunku 6 można zaobserwować również, że w latach 1999–2004 wzrost ogólnej liczby gospodarstw był podyktowany przede wszystkim wzrastającym udziałem gospodarstw dopiero rozpoczynających produkcję metodami ekologicznymi, poza rokiem 2003, kiedy to więcej istniało gospodarstw posiadających już certyfikat aniżeli tych w okresie przestawiania produkcji z konwencjonalnej na ekologiczną.

Rolnictwo ekologiczne w Polsce jest najbardziej popularne wśród rolników z województw: małopolskiego, świętokrzyskiego, mazowieckiego, podkarpackiego, lubelskiego, warmińsko-mazurskiego. Najmniej, jak do tej pory, gospodarstw ekologicznych funkcjonuje w województwach: opolskim, śląskim, pomorskim, lubuskim, wielkopolskim i łódzkim (tab. 4).

W gospodarstwach ekologicznych powierzchnia upraw ogółem z certyfikatem i będących w trakcie przestawiania produkcji dynamicznie wzrasta, wynosząc w 2004 r. ogółem 104,932 tys. ha (w porównaniu z 2003 r. nastąpił wzrost

**Rysunek 6**

Liczba ekologicznych gospodarstw rolnych posiadających atest i będących w trakcie przestawiania według województw w latach 1999–2004

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GIJHAR-S

Tabela 4

Powierzchnia gospodarstw z certyfikatem i będących w trakcie przestawiania według województw w 2004 roku

Województwa	Powierzchnia gospodarstw w ha			
	ogółem	z certyfikatem	w drugim roku przestawiania	w pierwszym roku przestawiania
Dolnośląskie	10 431,5	4 771,9	1 475,3	4 184,3
Kujawsko-pomorskie	1 930,0	1 221,6	211,1	497,3
Lubelskie	7 022,1	3 151,0	778,0	3 093,1
Lubuskie	2 566,9	1 084,2	61,0	1 421,7
Łódzkie	1 495,3	553,4	-	941,9
Małopolskie	9 988,9	4 790,1	1 649,8	3 549,0
Mazowieckie	8 043,9	3 055,8	559,5	4 428,6
Opolskie	581,6	211,0	257,0	113,6
Podkarpackie	1 5067,3	6 121,2	1 419,3	7 526,8
Podlaskie	4 876,8	2 262,5	487,5	2 126,8
Pomorskie	2 175,4	1 137,7	297,8	739,9
Śląskie	584,2	205,0	13,2	366,0
Świętokrzyskie	5 875,0	3 105,7	304,0	2 465,3
Warmińsko-mazurskie	12 798,0	6 510,1	1 274,5	5 013,4
Wielkopolskie	5 952,1	1 618,5	378,5	3 955,1
Zachodniopomorskie	15 541,2	7 015,3	1 081,9	7 444,0
Polska ogółem	104 932,2	46 817,2	10 248,3	47 866,7

Źródło: Dane GIJHAR-S.

powierzchni gospodarstw o około 58%), w tym areał użytków rolnych obejmował 82,7 tys. ha (czyli wzrost o 60% w stosunku do roku ubiegłego), natomiast w 2005 r. zajmowały już 167,74 tys. ha.

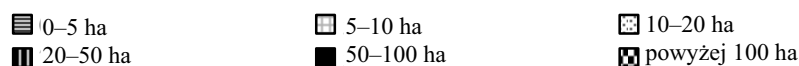
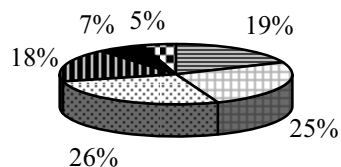
Największą powierzchnię upraw ekologicznych miały w 2004 roku gospodarstwa na terenie województw: zachodniopomorskiego (15,541 tys. ha), podkarpackiego (15,067 tys. ha) i warmińsko-mazurskiego (12,798 tys. ha), stanowiąc łącznie 41,3% ogółu powierzchni. Przeciętne gospodarstwo ekologiczne gospodarowało na około 27,9 ha (w 2003 r. na 27 ha, a w 2005 r. na 23 ha), przy czym w województwach północno-zachodniej Polski (zachodniopomorskim wielkopolskim) średnio areał wynosił blisko 85 ha, a w świętokrzyskim nie przekraczał 11 ha.

Rok 2004 był szczególnym okresem dla produkcji metodami ekologicznymi w Polsce, istniało bowiem większe aniżeli dotychczas zainteresowanie tą formą produkcji ze strony rolników. Na terenie województw wielkopolskiego, opolskiego, mazowieckiego, lubelskiego i śląskiego, gdzie przeciętna powierzchnia gospodarstwa, które podjęło się przestawienia produkcji z konwencjonalnej na ekologiczną, była większa niż w już istniejących gospodarstwach z certyfikatem. W przypadku pozostałych województw poza czterema (tj. lubuskim, małopolskim, zachodniopomorskim, warmińsko-mazurskim) powierzchnia gospodarstw certyfikowanych i tych w trakcie przestawienia nie odbiegała obszarowo od siebie.

W Polsce w 2004 roku w porównaniu do 1999 roku uległa zmianie struktura gospodarstw ekologicznych według ich powierzchni. Początkowo przeważały gospodarstwa ekologiczne o małym obszarze, nieprzekraczającym 5 ha, stanowiąc 32% ogółu, niewiele mniej (29%) zajmowały gospodarstwa od 5 do 10 ha, podczas gdy te wielkopowierzchniowe stanowiły margines produkcji ekologicznej. Obecnie przeważają gospodarstwa 10–20 ha (26%) oraz 5–10 ha (25%), na trzecim miejscu plasują się gospodarstwa do 5 ha (jest ich 19%), 18% ogólnej liczby gospodarstw ma 20–50 ha, pozostałe 12% to gospodarstwa powyżej 50 ha (rys. 7).

Zwiększa się zdecydowanie liczba gospodarstw o powierzchni powyżej 100 ha (w latach 2003–2004 wzrost o 136%, czyli o 101 gospodarstw) oraz 20–50 ha (wzrost o 112%, czyli o 353 gospodarstwa) (tab. 6).

W strukturze produkcji roślinnej w Polsce dominowały przede wszystkim uprawy rolnicze, choć ich udział z roku na rok zmniejsza się (w latach 1999–2000 obejmowały średnio 64%, w 2001 r. 53%, a w 2004 r. 43,6%, czyli 33,357 tys. ha). Drugie miejsce zajmowały do niedawna łąki i pastwiska (w latach 1999–2000 średnio 25%, w 2001 r. 41%), lecz w 2004 roku zaczęły dominować, stanowiąc 51% wszystkich upraw i zajmując powierzchnię 38,86 tys. ha (tab. 7). Zaledwie 4,2% upraw ekologicznych to sady i plantacje jagodowe, a 1,2% warzywa (tab. 6).

**Rysunek 7**

Struktura gospodarstw ekologicznych według wielkości powierzchni w 2004 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GIJHAR-S.

Tabela 5

Liczba gospodarstw ekologicznych z certyfikatem oraz w trakcie przestawiania według wielkości powierzchni w latach 1999–2004

Lata	Ogółem	Z ogółem według wielkości powierzchni w ha					
		0-5	5-10	10-20	20-50	50-100	pow. 100
1999	513	164	150	100	67	32 ^a	
2000	949	289	305	193	102	60 ^a	
2001	1787	548	546	374	196	72	51
2002	1977	567	534	449	275	91	61
2003	2286	619	613	540	315	125	74
2004	3760	699	962	1009	668	247	175

^aPowyżej 50 ha.

Źródło: do 2000 r. dane Głównego Inspektoratu Skupu i Przetwórstwa Artykułów Rolnych, a od 2001 r. dane GIJHAR-S.

Tabela 6

Wielkość upraw w gospodarstwach z certyfikatem i w poszczególnych latach przestawiania w 2004 roku (w ha)

Wyszczególnienie	Ogółem	Rolnicze	Warzywne	Sadowni- cze i jago- dowe	Łąki i pa- stwiska
Ogółem	76 252,1	33 357,8	829,8	3 203,8	38 860,7
Gospodarstwa: posiadające certyfikat	33 851,7	15 909,9	487,3	1 553,4	15 901,1
w 2. roku przestawiania	9 823,8	4 051,4	69,6	372,3	5 330,5
w 1. roku przestawiania	32 576,6	13 396,5	272,9	1 278,1	17 629,1

Źródło: Dane GIJHAR-S.

Tabela 7

Powierzchnia upraw w gospodarstwach ekologicznych z certyfikatem I w trakcie przestawiania według województw w 2004 roku (w ha)

Województwa	Uprawy rolnicze				Łąki i pastwiska				Uprawy warzywnicze				Uprawy sadownicze i jagodowe			
	z certyfikatem		I i II rok przestawiania		z certyfikatem		I i II rok przestawiania		z certyfikatem		I i II rok przestawiania		z certyfikatem		I i II rok przestawiania	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004
Polska	14 138,9	15 909,9	7 602,7	17 447,8	6 116,7	15 901,1	9 565,9	22 959,6	549,0	487,3	169,7	342,5	1196,8	1 553,4	538,3	1650,4
Dolnośląskie	1 378,1	1 640,0	597,8	1 211,0	12,6	1 755,1	725,4	3206,5	8,7	7,4	8,1	47,9	48,9	67,4	23,8	48,0
Kujawsko-pomorskie	660,0	728,4	206,3	369,2	36,3	209,5	54,5	130,2	43,1	28,3	0,5	4,2	20,6	16,6	0	118,8
Lubelskie	1 253,6	1 408,8	376,1	1 624,5	483,5	605,1	209,3	854,1	143,6	123,8	13,4	49,3	320,9	514,0	52,1	279,8
Lubuskie	615,7	437,6	155,0	249,6	3,5	196,2	121,2	891,5	10,1	2,6	8,0	2,0	12,3	87,1	2,8	41,9
Łódzkie	184,3	239,5	57,2	408,6	13,9	142,0	40,6	204,9	19,3	11,4	5,8	6,6	17,9	24,5	10,3	85,0
Małopolskie	589,6	855,5	583,5	874,7	345,9	2 761,4	2 213,9	2 747,2	23,4	31,6	11,7	9,5	51,4	74,5	97,9	189,2
Mazowieckie	1 147,3	1316,8	548,9	1 895,5	299,4	629,1	216,2	1 333,9	76,5	39,0	10,4	96,0	155,1	167,9	86,1	149,5
Opolskie	75,1	130,9	90,3	44,9	0	30,2	62,1	214,6	2,1	2,8	3,5	11,3	0,9	1,8	0,8	7,6
Podkarpackie	790,2	721,5	658,0	1 599,6	2 554,2	3 500,2	2 442,9	3 135,0	31,2	14,6	35,1	8,5	47,1	131,4	69,4	147,2
Podlaskie	540,7	799,9	320,8	1 196,2	142,9	744,5	663,7	883,6	10,5	27,1	9,5	18,0	13,3	29,8	21,7	102,1
Pomorskie	753,9	570,4	219,2	473,9	360,5	286,1	174,1	239,8	8,3	6,5	1,5	9,6	16,7	21,6	5,5	24,9
Śląskie	24,5	95,8	79,9	156,2	12,8	53,8	66,3	125,4	2,9	2,0	0,1	0,2	5,2	9,4	6,1	10,0
Świętokrzyskie	1 515,2	1 611,9	655,3	1 210,6	475,5	770,1	308,9	750,9	123,1	115,1	47,8	40,5	163,5	178,5	57,5	171,0
Warmińsko-mazurskie	1 374,1	1 745,7	1 357,4	2 497,2	1 087,3	1 839,8	1 468,7	26 10,7	16,8	25,9	3,4	3,1	45,6	78,6	8,6	102,5
Wielkopolskie	745,6	678,6	348,6	905,3	11,6	523,9	161,0	2 153,5	10,0	12,7	1,2	21,5	18,1	16,4	1,8	44,9
Zachodniopomorskie	2 491,2	2 928,7	1 048,4	2 730,8	277,0	1 854,0	627,1	3 477,8	19,5	36,6	9,8	14,4	28	134,0	94,1	128,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GIJHAR-S.

Analizując areal poszczególnych rodzajów upraw w gospodarstwach posiadających już w 2004 roku certyfikat, okazuje się, że największa powierzchnia wykorzystywana rolniczo występowała na północnym obszarze Polski, zwłaszcza w woj. zachodnio-pomorskim (2,928 tys. ha) oraz warmińsko-mazurskim (1,745 tys. ha), choć również na południu kraju – na terenie województwa dolnośląskiego oraz świętokrzyskiego – przekraczała 1,6 tys. ha (tab. 7). Łąki i pastwiska są wykorzystywane ekologicznie na południowo-wschodnim obszarze kraju (woj. podkarpackie 3,5 tys. ha, małopolskie 2,7 tys. ha), gdzie o formie zagospodarowania decyduje przede wszystkim ukształtowanie terenu. Uprawy sadownicze i jagodowe oraz warzywnicze są głównie domeną gospodarstw usytuowanych w województwach lubelskim i świętokrzyskim.

Niewątpliwie najpopularniejszymi uprawami są zboża, w tym przede wszystkim żyto, owies, jęczmień, pszenica i w niewielkich ilościach orkisz. Zajmowały one łącznie w 2004 roku powierzchnię 10,8 tys. ha (tab. 8). Równie ważną rośliną, z punktu widzenia tradycji uprawy, są ziemniaki. Ich ekologiczna produkcja obejmowała zaledwie 779,3 ha. Niewiele większą powierzchnie zajmują plantacje porzeczek – czarnej i czerwonej (616,6 ha), uprawy truskawek (370,5 ha), oleistych (162,6 ha) czy sady jabłoni (480,2 ha).

Największą powierzchnię żyta uprawianą metodami ekologicznymi, tak jak i jego zbiory, można spotkać w województwie opolskim. Średnie plony z hektara wynoszą tu 2,4 tony dla kraju kształtują się na poziomie 2,3 tony, za to najniższe występują w woj. śląskim (0,5 tony) i wielkopolskim (1 tona). Eko-rolnicy uprawiają znaczne powierzchnie pszenicy na terenie woj. podkarpackiego, a średni jej plon z hektara wyniósł w 2004 roku 3,3 tony, choć nie należał do najwyższych (łódzkie 3,7 tony), to jest wyższy niż przeciętny dla kraju (3,2 tony, podczas gdy w woj. wielkopolskim zaledwie 1,3 tony). Jęczmieniem obsiewa się największy obszar w województwie podkarpackim, tu również osiąga się największe jego zbiory. Strączkowe na nasiona uprawiano 2004 roku na powierzchni 565,7 ha, z czego 23%, czyli 128,7 ha, w województwie lubuskim. Obszar woj. podlaskiego wykorzystywany jest w znacznej części przez gospodarstwa ekologiczne do uprawy truskawek i porzeczek. Zbiory jabłek, mimo że Polska jest zagłębiem tego owocu, wynosiły niewiele ponad 2 tys. ton (tab. 8 i 9).

W produkcji zwierzęcej dominują głównie trzy kierunki – chów bydła mlecznego, chów młodego bydła opasowego oraz chów trzody chlewnej. Nie należy zapomnieć również o produkcji owiec, kóz i królików. W gospodarstwach utrzymywano w 2004 roku 7,778 tys. sztuk krów, a ich łączna produkcja mleka wyniosła 26,125 mln litrów. Średnia wydajność kształtowała się na poziomie 3,35 tys. litra od krowy. Produkcja mleka koziego wynosiła 617,481 tys. litrów, przy wydajności około 315 litrów od kozy (tab. 10 i 11).

Tabela 8

Produkcja roślinna w gospodarstwach ekologicznych według województw w 2004 roku

Województwa	Pszenica	Orkisz	Żyto	Jęczmień	Owies	Strączkowe na ziarno	Ziemniaki	Oleiste	Jabłka	Truskawki	Porzeczka czarna i czerwona
	powierzchnia upraw w ha										
Polska	1970,2	116,9	4261,9	1520,8	2932,3	565,7	779,3	162,6	480,2	370,5	616,6
w %	14,3	0,8	30,9	11,0	21,3	4,1	5,7	1,2	3,5	2,7	4,5
Dolnośląskie	111,9	8,6	354,0	116,1	326,8	17,3	49,7	0	17,7	3	1,3
Kujawsko-pomorskie	75,5	4,2	189,1	40,2	15,2	4,8	20,3	0	5,4	7,7	,1
Lubelskie	22,1	2,0	45,9	16,5	0,2	1	13,4	5,2	6	2,8	7,1
Lubuskie	182,5	0	456,3	154,8	312,6	128,7	19,7	0	13,1	15,4	51,5
Łódzkie	32,7	0	49,8	126,9	87,6	0	7,6	0	0	0	0
Małopolskie	34,4	0,3	60,5	21,3	22,1	1,6	183,4	15	104,2	69,1	70,6
Mazowieckie	193,7	0	51,2	53,4	166,8	8,7	95,3	3,1	52,5	58,9	56,1
Opolskie	136,0	3,3	1088,2	117,6	335,4	88,8	13,2	0	0,1	6,4	0
Podkarpackie	460,3	0	332,3	358,6	231,5	103,0	91,6	88,4	84,9	11,4	87,1
Podlaskie	30,8	0	22,4	23,4	8,2	0	54,6	10,6	40,3	136,2	134,6
Pomorskie	69,8	0	273,0	44,4	147,8	81,1	103,8	0	96,3	5,3	40,1
Śląskie	84,4	16,7	163,0	5,6	119,6	50	12,0	30,3	9,9	,9	81
Świętokrzyskie	336,0	2,1	121,7	138,1	277,3	15,2	7,1	0	0	8,2	56
Warmińsko-mazurskie	128,8	12,6	275,7	116,3	178,3	50,8	14,3	0,5	6,7	3,8	2,4
Wielkopolskie	27,4	3,5	237,6	17,9	21,3	0,1	34,2	7,8	2,3	23,7	9,3
Zachodniopomorskie	43,9	63,6	541,4	169,9	681,7	14,7	59,2	1,7	40,8	17,7	19,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GIJHAR-S.

Produkcja żywca rzeźnego wieprzowego wynosiła 1,169 tys. ton, wołowego 638,8 ton, drobiowego 9,1 tys. ton, baraniego 490 ton, a tuszek króliczych 1919 sztuk (tab. 11). Roczna produkcja jaj kształtowała się na poziomie około 190 jaj od jednej kury noski, czyli łącznie 8,529 mln sztuk. Również cennym produktem z punktu widzenia ekologicznego pozyskiwania jest miód, a jego roczna produkcja wynosiła w 2004 roku 11,4 tys. kg.

Podsumowanie

W krajach Unii Europejskiej funkcjonuje w ramach II filaru Wspólnej Polityki Rolnej wsparcie rolnictwa ekologicznego. W Polsce również odbywa się ono przez programy rolno-środowiskowe, będące instrumentem aktywującym i wspierającym rozwój obszarów wiejskich. Dotychczasowe działania ze strony Polski (dotacje) stymulowały wzrost zainteresowania rolników przestawianiem produkcji z konwencjonalnej na ekologiczną, choć przy skromnym poziomie produkcji i przede wszystkim bezpośrednich kanałach dystrybucji należy zastanowić się, czy mają one charakter długookresowych i trwałych zmian.

Aktualnie do najbardziej dynamicznie rozwijających się sektorów produktów żywnościowych, zwłaszcza w krajach Unii Europejskiej, zalicza się rynek produktów rolnictwa ekologicznego [Hamm 2001, s. 187–193, Michelsen 2001, s. 74–79, Morgan, Murdoch 2000, s. 159–173]. Należy przypuszczać, że również i w Polsce wskaźnik wzrostu udziału produktów ekologicznych ulega zmianie, choć trudno jest oszacować o ile, bo nie istnieje wiarygodny system zbierania danych rynkowych, który pozwalałby określić zarówno podaż, jak i popyt na żywność ekologiczną.

Światowy rynek zbytu produktów ekologicznych szacowany był w 2005 roku na około 31 mld euro, z tego tylko na sprzedaż detaliczną w Europie przeznaczono około 12 mld euro, podczas gdy w Stanach Zjednoczonych wydano na nią ponad 14,5 mld USD. W Europie największy wartościowo obrót towarami ekologicznymi występuje w Niemczech (około 3 mld euro) oraz w Wielkiej Brytanii, we Włoszech i we Francji – łącznie około 4,3 mld euro [The World of Organic Agriculture, IFOAM, FiBL 2000–2005]. W Polsce brak informacji, które by wiarygodnie określały wartościowo rynek żywności ekologicznej, lecz z przeprowadzonych dotychczas badań wynika, że jego skala i zakres ciągle się poszerza [Żakowska-Biemans, Gutkowska 2003]. Należy uznać, że krajowy rynek na tego rodzaju produkty jest chłonny i nadal nienasycony. Jednak barierą jest nie tylko nieadekwatna podaż produktów, ale i poziom ich cen w porównaniu z żywnością pozyskiwaną z produkcji konwencjonalnej (ceny wyższe nawet

Tabela 9

Zbiory produkcji roślinnej w gospodarstwach ekologicznych według województw w 2004 roku

Województwa	Pszemica	Orkisz	Żyto	Jęczmień	Owies	Strączkowe na ziarno	Ziemniaki	Oleiste	Jabłka	Truskawki	Porzeczka czarna i czerwona
	w tonach										
Polska	6 212,2	111,8	9 990,8	3 968,9	5 586,8	750,7	17 535,5	348,9	7 519,9	2 651,2	2 410,1
Dolnośląskie	242,0	17	634,6	172,2	525,2	32,8	367,2	0	412,5	4	0,7
Kujawsko-pomorskie	229,5	6,7	414,3	77,4	29,8	6,9	389,5	0	12,3	26,2	1
Lubelskie	65,3	4	124,2	42,7	0,3	3	200,8	86	18,8	13,7	7,5
Lubuskie	654,5	0	1351,3	539,2	799,2	133,5	404,7	0	41,3	82,5	299,3
Łódzkie	120,5	0	92,1	367,5	186,0	0	106	0	0	0	0
Małopolskie	94,6	0,6	140,7	65,8	60,0	1,9	5 110,3	30	2 015,6	524,7	423,9
Mazowieckie	662,9	0	142,2	152,8	426,6	14,6	2 514,9	6,1	893,8	450,1	249,6
Opolskie	465,6	7,5	2 620,9	200,8	796,7	91,6	212,8	0	0,6	19,1	0
Podkarpackie	1 530,0	0	915,8	1 184,7	585,7	127,9	2 311,5	72,9	1 129,1	91	338,5
Podlaskie	107,7	0	57,5	71,6	26,8	0	1 548,4	20,8	801,1	1 087,7	691,3
Pomorskie	224,8	0	739,2	108,2	370,9	83,9	1 882,4	0	1 114,0	31,1	142,2
Śląskie	259,2	25,0	74,5	5,5	130,1	145,0	181,8	50	181,7	2,7	51,9
Świętokrzyskie	1 214,1	2,6	279,1	474,2	704,6	32,8	68,5	0	0	43	87,6
Warmińsko-mazurskie	237,5	33,0	722,4	198,8	482,7	58,2	284,1	0,9	110,1	18,8	14,2
Wielkopolskie	35,9	8,7	229,2	53,4	38,7	0,6	584,9	78,7	32,9	131,6	53,9
Zachodniopomorskie	68,2	6,7	1 452,8	254,0	423,5	18,1	1 367,7	3,5	756,1	125	48,5

Źródło: dane GIJHAR-S.

Tabela 10

Produkcja zwierzęca w gospodarstwach ekologicznych w 2004 roku

Województwa	Cielęta	Młode bydło opasowe	Jałówki młode	Jałówki rozród	Krowy mleczne	Prosięta	Maciory	Tuczniki	Owce	Kozy	Króliki
	w sztukach										
Polska	2 759	2 344	850	352	7 788	5 914	1 551	10 453	12 192	1 958	3 697
Dolnośląskie	59	33	33	9	107	–	2	278	623	159	124
Kujawsko-pomorskie	63	58	30	10	109	613	83	1 010	4	11	–
Lubelskie	221	112	61	47	530	580	227	973	298	115	135
Lubuskie	4	8	6	–	87	129	6	49	–	70	–
Łódzkie	24	24	321	6	125	83	11	169	41	24	–
Małopolskie	444	465	89	109	1 492	211	54	650	3 725	107	1 080
Mazowieckie	584	283	41	35	1 172	1 024	273	1 290	44	248	211
Opolskie	–	9	9	–	24	30	26	50	52	12	15
Podkarpackie	281	239	19	41	1 061	346	93	466	4 929	565	427
Podlaskie	188	141 110	111	16	507	249	76	249	308	20	192
Pomorskie	23	37	10	15	248	40	8	51	232	102	–
Śląskie	7	296	1	5	15	382	50	950	–	–	–
Świętokrzyskie	343	143	86	41	943	1 472	429	2 267	794	156	1 405
Warmińsko-mazurskie	224	68	21	14	862	575	203	1 407	550	206	32
Wielkopolskie	25	318	11	4	103	64	15	376	229	112	25
Zachodniopomorskie	269	318	1	–	403	116	19	218	363	51	51

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GIJHAR-S.

Tabela 11

Produkcja zwierzęca w gospodarstwach ekologicznych w 2004 roku

Wyszczególnienie	Kury nioski	Brojle- ry	Mleko krowie	Mleko kozie	Żywiec wołowy	Mięso wieprzo- we	Mięso baranie	Tuszki królicze	Jaja	Mięso drobno- we	Miód
Województwa	w szt.		w tys. litrów	w litrach	w tonach			w szt.	w tys. szt.	w kg	
Polska	45 722	6 714	26 125,3	617 481	1 169,5	638,8	490,0	1 919	8 529,0	9 172	11 428
Dolnośląskie	2 783	315	371,4	25 106	4,4	11,9	10,4	4	339,0	160	1 428
Kujawsko-pomorskie	1 228	155	389,5	–	41,9	35,9	0,2	–	160,6	–	–
Lubelskie	4 669	319	2 175,3	63 020	122,0	36,7	14,9	126	1 103,0	448	–
Lubuskie	270	–	294,5	–	62,3	4,5	–	–	34,5	–	–
Łódzkie	2 262	130	435,3	4 596	11,5	6,7	0,5	–	352,6	130	–
Małopolskie	6 244	1 847	2 909,2	13 417	18,7	58,3	159,0	278	5 64,45	776	–
Mazowieckie	7 100	1 026	4 740,5	40 507	168,1	94	0,7	166	1 593,5	2 022	–
Opolskie	477	60	67,5	4	45,0	4,4	–	–	74,8	160	–
Podkarpackie	3 612	619	2 955,5	287 152	91,2	51,4	234,0	266	456,6	568	–
Podlaskie	1 745	49	1 802,5	10 264	39,6	53,7	10,4	192	317,5	116	–
Pomorskie	988	16	1 207,9	420	2,0	25,5	–	–	228,0	–	10 000
Śląskie	49	–	42,0	–	15,1	6,0	–	–	18,4	–	–
Świętokrzyskie	11 468	1 573	3 694,7	63 690	301,3	111,6	34,7	773	2 775,1	3 182	–
Warmińsko-mazur- skie	1 210	165	3 228,0	77 165	196,9	52,5	12,5	32	187,7	1 430	–
Wielkopolskie	723	350	320,5	1 740	26,1	22,3	5,3	13	131,5	–	–
Zachodniopomorskie	894	90	1 491,0	30 400	23,5	63,4	8,0	69	191,9	180	–

Źródło: dane GIJHAR-S.

o około 20–50%⁴), ponadto wciąż zbyt słabo rozwinięte kanały dystrybucji i niewystarczający marketing, a przede wszystkim niski poziom zamożności polskiego społeczeństwa. Według szacunków, dotychczasowa sprzedaż produktów ekologicznych prowadzona była głównie bezpośrednio przez rolników bądź za pośrednictwem nielicznych hurtowni, sklepów specjalistycznych (których liczba do niedawna nie przekraczała 200 w całym kraju), jak i w sklepach wielkopowierzchniowych (supermarketach i hipermarketach). Poziom spożycia żywności ekologicznej w Polsce jest zróżnicowany, najwyższy występuje w środkowej części kraju, najniższy zaś w północnej i południowej. W konsumpcji dominują produkty pochodzenia roślinnego, gdyż są one częściej dostępne niż zwierzęce na rynku i atrakcyjniejsze asortymentowo. Obserwuje się ponadto zmianę udziału w ofercie towarowej produktów przetworzonych i żywności nieprzetworzonej na korzyść tej pierwszej [Szymańska 2003, s. 401–408.]

W naszym kraju istnieje ogromny potencjał do dalszego wzrostu produkcji żywności ekologicznej, między innymi niewykorzystane i stosunkowo niewielkie w porównaniu z krajami zachodnimi koszty siły roboczej na wsi, niezdegradowane i niezanieczyszczone środowisko. Poza licznymi walorami istnieją również ważne bariery ograniczające jego rozwój, zalicza się do nich między innymi: problem z podażą zaspokajającą popyt, trudności ze zbytem i dystrybucją zestandaryzowanych hurtowych ilości towarów, brak wystarczających działań marketingowych w upowszechnieniu wiedzy na temat tego rodzaju produktów i ich znaczenia w skali mikro- i makrospołecznej oraz ekonomicznej.

Literatura

- HAMMU. Promotion Strategies and Arguments for Organic Food in European Countries. [in:] Proceedings of the Conference Organic Food and Farming-Towards Partnership and Action in Europe, 10–11 May 2001, Copenhagen, Denmark, Danish Ministry of Food, Agriculture and Fisheries, p. 187–193.
- KALTOFT P. Values about Nature in Organic Farming Practice and Knowledge. *Sociologia Ruralis*. 1999, 139, p. 39–53.
- ŁUCZAK-BAKUŁA W. Handel żywności ekologicznej w opinii konsumentów. [w:] Sołtyśiak U. Rolnictwo ekologiczne – od producenta do konsumenta. Stowarzyszenie EKO-LAND, Stiftung Leben&Umwelt, Warszawa 1995.
- MICHELSEN J. Organic Farming in a social context. [in:] Proceedings of the Conference Organic Food and Farming-Towards Partnership and Action in Europe, 10–11 May 2001, Copenhagen, Denmark, Danish Ministry of Food, Agriculture and Fisheries, 2001, p. 74–79.

⁴Z danych literaturowych wynika, że konsumenci byliby skłonni zapłacić za żywność ekologiczną nie więcej niż 10–30% w porównaniu do żywności konwencjonalnej. Badania: Łuczak-Bakuła (1995), Runowski (1999) i inni.

- MORGAN K., MURDOCH J. organic vs. Conventional agriculture: knowledge, power and innovation in the food chain. *Geoforum*, 31, p. 159–173, ITC (2003) 2000 www.intracen.org/mds/sector/organic/welcome.htm
- Rolnictwo ekologiczne – model przyszłości. *Boss. Rolnictwo*, 2002, Nr 10.
- RUNOWSKI H. Popyt na żywność ekologiczną. [w:] Metera D., Bednarek A. (red.): *Marketing produktów ekologicznych w północno-wschodniej Polsce*. Fundacja IUCN, Warszawa 1999.
- RUNOWSKI H. Stan i uwarunkowania popytu na żywność ekologiczną w Polsce. [w:] *Organizacyjno-ekonomiczne aspekty rolnictwa ekologicznego*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1999.
- RUNOWSKI H. Rolnictwo ekologiczne w Polsce na tle tendencji światowych. *Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*. 2003, Nr 49, s. 245–262.
- SOŁTYSIĄK U. Rolnictwo ekologiczne – historyczny przegląd metod. [w:] Sołtysiak U. (red.) *Rolnictwo ekologiczne. Od teorii do praktyki*. Stowarzyszenie EKOLAND i Stiftung Leben&Umwelt, Warszawa 1993.
- SOŁTYSIĄK U. Atestacja i oznakowanie produktów i gospodarstw ekologicznych w Polsce na tle sytuacji w Europie. [w:] Radecki A., Bednarek A., Zawadzki B., Łabętowicz J. (red.): *Ekologiczne i integrowane rolnictwo w Polsce*. Wyd. Fundacji Rozwój SGGW, Warszawa 1995, s. 98–120.
- SZYMAŃSKA J. Rolnictwo ekologiczne – system produkcji gwarantujący wysoką jakość spożywczą produktów rolnych. [w:] *Agrobiznes 2003. Jakość jako podstawowy instrument konkurencyjności w agrobiznesie*. Prace naukowe AE im. O. Langlego we Wrocławiu, 2003, Tom 2, s. 401–408.
- The World of Organic Agriculture. *Statistics and Emerging Trends*, IFOAM, FiBL, za lata 2000–2005.
- ŻAKOWSKA-BIEMANS S., GUTKOWSKA K. *Rynek żywności ekologicznej w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*. Wydawnictwa SGGW, Warszawa 2003.

Ecological Farming Development in Poland Before and After Joining the European Union

Abstract

The article presents economical conditions of ecological farming development in Poland. It shows both positive and negative changes consequential to ecological production. The article highlights strengths weaknesses as well as opportunities and threats resultant from ecological farming in Poland in next few years. The article includes characteristics of polish ecological farms with taking into consideration a territorial division of the country. It describes dynamic changes of number of farms as well as level and territorial structure on which they are based. Information about size of plant production and animal production in ecological farms is provided.

Barbara Wyrzykowska

Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW

Zarządzanie jakością w instytucjach publicznych

Wprowadzenie

Przez wiele lat zarządzanie jakością i systemy jakości były uznawane za nieprzystające do zakresu i sposobu działania instytucji publicznych. Obecnie zarządzanie jakością w sektorze publicznym nie jest już traktowane jako metoda niepasująca do specyfiki tego sektora, nadal jednak występują bariery ograniczające wprowadzanie tej metody zarządzania w organizacjach publicznych. Ważne jest, aby mieć na uwadze wyjątkowość sektora publicznego, która sprawia, że nie można wszystkich założeń zarządzania jakością w firmach przenieść do instytucji publicznych: nie istnieje w nich konkurencja, więc nie ma mechanizmów wymuszających działania na rzecz efektywności, cele działania poszczególnych instytucji w większości są niemierzalne, dlatego trudno stwierdzić, czy działają one efektywnie, możliwości finansowe poszczególnych instytucji są zależne od stanu finansów publicznych, a nie od jakości świadczonych usług.

Celem niniejszego artykułu jest próba przedstawienia wybranych systemów i metod zarządzania jakością w instytucjach publicznych oraz ich znaczenia dla obsługi klienta zewnętrznego.

Istota organizacji publicznej

Doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych wskazują, że organizacje publiczne mają istotny udział w rozwoju gospodarki, obserwuje się bowiem rosnące znaczenie tych organizacji w rozwiązywaniu wielu złożonych kwestii społeczno-ekonomicznych. Wzrost ilościowy i jakościowy organizacji publicznych w gospodarce polskiej może przyczynić się do pozytywnych zmian w zakresie oferowania zarówno klasycznych dóbr publicznych, jak i dóbr parapublicznych.

Klasyczne dobra publiczne, tj. dobra publiczne *sensu stricto*, z przyczyn naturalnych służą zbiorowości lokalnej lub całemu społeczeństwu, np. powietrze, rzeki, jeziora, autostrady, krajobraz, bezpieczeństwo wewnętrzne i zewnętrzne.

Dobra te są chronione, powstają i są eksploatowane przy wykorzystaniu funduszy publicznych. Dobra publiczne *sensu largo* to dobra społeczne oraz prowadzonej przez władze publiczne polityki państwa – służące zbiorowości lokalnej lub całemu społeczeństwu, jak np. ochrona zdrowia, edukacja [Pawłowski 1999].

Organizację publiczną można zdefiniować jako organizację, która operuje w sektorze publicznym, czyli jako instytucję publiczną oddziałującą na gospodarkę zarówno w sferze regulacji, jak i w sferze realnej działalności podmiotów gospodarczych [Kožuch 2002]. Współcześnie do takich organizacji odnoszony jest jeden z dwóch nurtów teorii wyboru publicznego, tj. badający relacje rynek – państwo, uwzględniając przy tym tzw. niedoskonałości rynku, oraz badający specyfikę instytucji publicznych i tzw. niedomagania rządu.

Podstawowe różnice w dużym uproszczeniu można przedstawić następująco:

- sektor prywatny ⇒ wybór prywatny ⇒ kryteria rynkowe,
- sektor publiczny ⇒ wybór publiczny ⇒ kryteria społeczne i polityczne.

Zwracając uwagę na specyfikę organizacji publicznych, należy podkreślić trzy ich cechy, w sposób zasadniczy różniący je od organizacji komercyjnych, a mianowicie na [Kožuch 2002]:

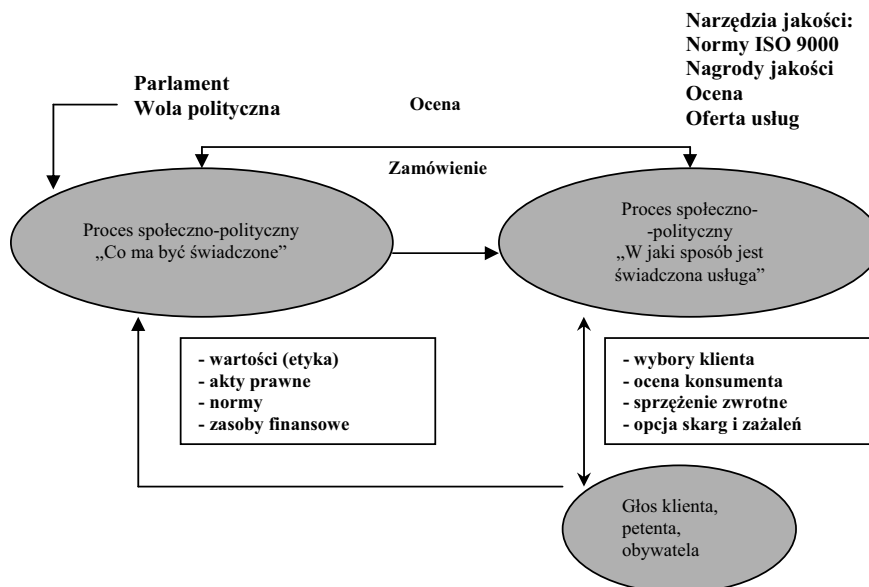
- przejrzystość działania,
- uczestnictwo grup społecznych o zróżnicowanych wielkości i strukturze,
- otwartość i demokrację.

Proces świadczenia usług publicznych

W procesie świadczenia usług publicznych mamy trzy kluczowe elementy: **standard usługi**, **sposób świadczenia usługi** dopasowany do możliwości organizacji i zapotrzebowania społecznego oraz **poprawa tego sposobu**, wynikająca m.in. z analizy osiąganych rezultatów i poziomu satysfakcji obywateli – klientów administracji (rys. 1).

Administracja rządowa powinna odpowiadać za planowanie polityki, strategię średnio- i długoterminowe, natomiast instytucje samorządowe biorą na siebie odpowiedzialność za świadczenie usług publicznych według standardów określanych prawem. Realizacja obu tych zadań – kształtowania polityki i świadczenia usług – wymaga narzędzi pozwalających zarządzać wieloma wzajemnie powiązаныmi procesami, składającymi się z wielu procedur i czynności. By osiągnąć wynik – realizację określonego celu – trzeba stale nadzorować to, co się robi, porównywać z innymi, prezentować publicznie, jaka jest efektywność wykorzystania powierzonych środków publicznych.

Administracja stara się tę obywatelską potrzebę „bycia poinformowanym” zaspokoić między innymi przez organizowanie biur obsługi obywateli. Spraw-



Rysunek 1

Model przebiegu świadczenia usług publicznych

Źródło: J. Czaputowicz: www.usc.gov.pl

ność takiego biura w dużym stopniu zależy od tego, czy precyzyjnie zidentyfikowano i opisano procesy realizowane w urzędzie. Ten opis to podstawa zarządzania procesowego, głównego elementu budującego system zarządzania jakością wg wymagań normy ISO 9001:2001. Bez określenia przebiegu procesów i ich wzajemnych powiązań nie jest możliwe sprawne oddzielenie funkcji bezpośredniej obsługi obywateli od realizacji merytorycznych zadań służących wydaniu decyzji administracyjnej, zaświadczenia itp. [Turowski, Wysocki 2002].

Pełna ocena działania instytucji publicznej może być dokonana tylko w sytuacji, kiedy można odnieść liczbę i jakość wyników do założonych rezultatów. Innymi słowy, administrację trzeba oceniać przez stałą analizę uzyskiwanych przez nią rezultatów, a nie tylko przez fakt, iż działa zgodnie z tym, co określiły przepisy. Narzędziem pozwalającym zrealizować ten postulat jest wdrożenie w systemie wykonywania zadań publicznych metod zarządzania przez rezultaty. Rezultaty powinny podlegać ocenie w dwóch wymiarach [Czaputowicz 2002]:

1. W jakim stopniu osiągnięto to, co zaplanowano (ocena przez wskaźniki obrazujące stopień zmiany stanu wyjściowego)?
2. Jaka jest jakość świadczonych usług lub dostarczanych produktów (ocena przez wskaźniki jakości, czyli informacje o efektywności i skuteczności prowadzonych działań)?

Nieodzowne staje się zastosowanie do systemu zarządzania w administracji publicznej koncepcji **New Public Management (NPM)**. Tym samym konieczne jest ustalenie standardów usług publicznych, zestawu wskaźników jakości usług publicznych i ustanowienie systemu pomiaru, oceny i zasad „nagradzania” za osiągnięcie zakładanych rezultatów. Wdrożenie NPM wymaga oparcia systemu wykonywania zadań publicznych na następujących zasadach [Opolski, Modzelewski 2004]:

- 1) skuteczności, czyli zarządzania przez cele wraz z pomiarem dokonań,
- 2) efektywności, czyli wprowadzenia ekonomizacji działalności administracji publicznej,
- 3) przejrzystości, czyli jawności działania wobec klientów administracji i innych zainteresowanych stron.

Od modelu doskonałości EFQM do powszechnego modelu oceny CAF

Model doskonałości – EFQM

EFQM – Europejska Fundacja Zarządzania Jakością (European Foundation for Quality Management), organizacja typu non profit, została założona w 1988 roku przez 14 dużych przedsiębiorstw europejskich (m.in. Bosch, Nestle, Philips, Olivetti, Renault, Fiat) i ma siedzibę w Brukseli. Najbardziej znanym użytkownikiem i propagatorem modelu EFQM jest Philips, który stosuje go w całym koncernie zatrudniającym pracowników na całym świecie. Misją EFQM jest stymulowanie i wspieranie działań dla osiągnięcia trwałej doskonałości w Europie oraz tworzeniu wizji świata, w którym przodują organizacje europejskie. Początkowo powstał model doskonałości w biznesie (Business Excellence Model), a od 1999 roku funkcjonuje model doskonałości EFQM (The EFQM Excellence Model). Jest on praktycznym narzędziem, które ułatwia personelowi stworzenie odpowiedniego dla jego organizacji systemu zarządzania. Ten proces tworzenia odbywa się przez ocenę, w jakim miejscu znajduje się organizacja na drodze do doskonałości, analizy dostrzeżonych błędów oraz poszukiwanie metod pozwalających je wyeliminować.

Model doskonałości EFQM można stosować do wielu różnych celów: do samooceny organizacji, benchmarkingu oraz jako podstawę przy ubieganiu się o Europejską Nagrodę Jakości (The European Quality Award) przyznawaną od 1996 roku także w kategorii organizacji sektora publicznego. W 1998 roku nagrodę w tej kategorii zdobył Inland Revenue Office Cumbernauld z Wielkiej

Brytanii. Niezależnie od udziału w procesie kwalifikacji do Europejskiej Nagrody Jakości, europejskie organizacje sektora publicznego już od pierwszych lat istnienia modelu EFQM były zainteresowane jego stosowaniem. Najwcześniej model zaczęły stosować w procesie samooceny jednostki administracji publicznej z Wielkiej Brytanii. Liczba tych jednostek znacznie wzrosła od 1996 roku, kiedy to brytyjski rząd rozpoczął projekt benchmarkingowy w sektorze publicznym (The Public Sector Benchmarking Project) oparty na zastosowaniu modelu EFQM.

EFQM zakłada, iż uzyskanie najlepszych wyników przez organizację jest możliwe jeśli są przestrzegane przez nią podstawowe zasady doskonałości. Zasady te, rozbudowane o komentarze dla organizacji administracji publicznej, to [Buchacz 2005]:

1. Koncentracja na kliencie – będącym ostatecznym rozstrzygającym o jakości wyrobu czy usługi.

2. Ciągłe uczenie się, doskonalenie i innowacje – będące podstawą rozwoju organizacji w zmieniających się warunkach, nie tylko przez rozwiązywanie istniejących problemów, ale także przez wykorzystywanie wyłaniających się nowych możliwości.

3. Rozwój i zaangażowanie pracowników – obejmujące kulturę organizacyjną opartą na zaufaniu i przekazywaniu pracownikom pełnych kompetencji w zakresie ich odpowiedzialności, co służy wykorzystaniu pełnego potencjału pracowników.

4. Zarządzanie przez procesy i fakty – zarządzanie przez procesy ma na celu uzyskanie pożądaných wyników dodających wartość i zapewniających efektywne wykorzystanie zużytych zasobów (tradycyjnie jest to obszar zaniedbany w organizacjach administracji publicznej); z kolei zasada zarządzania przez fakty wymaga, aby decyzje były podejmowane przy wykorzystaniu wiarygodnych informacji, które zostaną w sposób profesjonalny zanalizowane, np. przy uwzględnieniu zasad zależności przyczynowo-skutkowych.

5. Przywództwo i stałość celów – zachowanie przywódców organizacji wyznacza jasne i jednoznaczne cele dla całej organizacji. Liderzy na wszystkich szczeblach organizacji są odpowiedzialni za jej rozwój oraz promocję wartości deklarowanych przez organizację na zewnątrz, co może być szczególnie istotne w przypadku organizacji publicznych.

6. Rozwój partnerstwa – relacje z partnerami są wzajemnie korzystne, budowane na zaufaniu, dzieleniu się wiedzą i integracji. W przypadku realizacji tej zasady organizacje publiczne powinny działać wspólnie dla wykonania celów publicznych, a nie tworzyć biurokratyczne bariery między poszczególnymi urzędami i chronić informacje mogące służyć porównywaniu efektów ich działania.

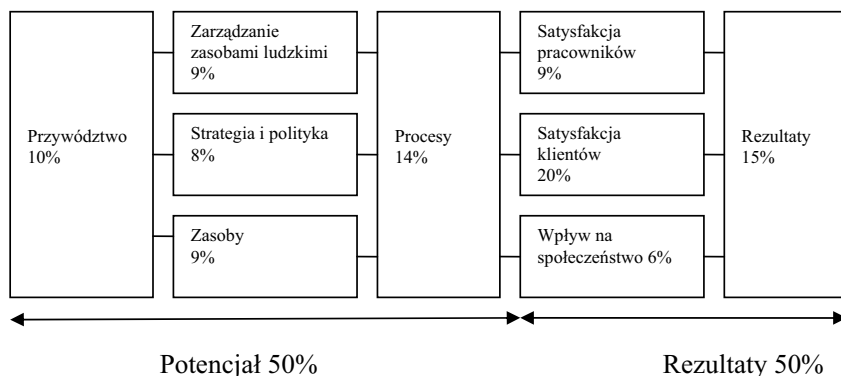
7. Odpowiedzialność publiczna – przyjęcie etycznego podejścia oraz spełnianie oczekiwań społeczeństwa i obowiązujących wymogów prawnych.

8. Orientacja na wyniki – według tej zasady doskonałość zależy od umiejętności wyważenia i zaspokojenia interesów grup i osób zainteresowanych funkcjonowaniem organizacji: klientów, dostawców, pracowników, przedsiębiorców oraz społeczeństwa jako całości.

Zasady te są bardzo zbliżone do zasad, które głosił Deming przed pięćdziesięciu laty, a to potwierdza, że korzenie modelu EFQM tkwią w koncepcji TQM (Total Quality Management). Europejska Fundacja Zarządzania Jakością przyznaje od 1992 roku Europejską Nagrodę Jakości (ENJ), która jest najbardziej prestiżową nagrodą w zakresie zarządzania w skali europejskiej. EFQM przyznaje tę nagrodę tym organizacjom, które wykazały, że wszelkie wysiłki poniesione przez nie w obszarze TQM przyczyniły się do spełnienia oczekiwań klientów i pracowników. Laureatem nagrody jest organizacja dowolnej wielkości i dowolnego typu, która wyróżnia się na rynku europejskim swą doskonałością w jakości. Jest ona przykładem dla innych organizacji, które mogą zmierzyć własne wyniki jakości i wysiłki w celu uzyskania bieżącej poprawy.

W Polsce Model EFQM znany jest przede wszystkim dzięki Polskiej Nagrodzie Jakości, która jest oparta na kryteriach Europejskiej Nagrody Jakości i przyznawana krajowym organizacjom od 1994 roku. W Polsce Model EFQM jest wdrażany w jednostkach samorządu terytorialnego m.in. przez Stowarzyszenie Konsultantów Umbrella [Turowski, Wysocki 2002].

Przedstawiony na rysunku 2 model doskonałości EFQM składa się z dziewięciu kryteriów. Pięć z nich przedstawia potencjał, jakim dysponuje organizacja, a cztery to kryteria wyników.



Rysunek 2

Model doskonałości EFQM

Źródło: J. Dahlgaard, K. Kristensen, K. Kanji: Podstawy zarządzania jakością. PWN, Warszawa 2001, s. 76.

Nagrody jakości przyznawane są nie tylko w krajach Europy, ale także na całym świecie. Dowodem na to jest przyznawana w Japonii od 1956 roku corocznie Nagroda Deminga (Deming Application Prize), a w USA od 1985 roku Nagroda imienia Malcolma Baldrige'a (Malcolm Baldrige Award).

Inwestowanie w pracowników (IIP)

Inwestowanie w pracowników to norma dotycząca szkolenia i rozwoju pracowników, którzy mają realizować cele wyznaczone przez organizację. Opiera się na czterech kluczowych zasadach (zasady te zostały przedstawione w tabeli 1):

- 1) zaangażowanie ze strony kierownictwa najwyższego szczebla w rozwój wszystkich pracowników,
- 2) regularne przeglądy potrzeb szkoleniowych i rozwojowych pracowników oraz plan określający sposób zaspokojenia tych potrzeb,
- 3) działania ukierunkowane na szkolenie i rozwój pracowników przez cały okres ich zatrudnienia,
- 4) pomiary sukcesów organizacji w zakresie efektywnego wykorzystania poczynionych inwestycji w szkolenia i rozwój pracowników.

Tabela 1

Zasady programu „Inwestor in people”

ZAANGAŻOWANIE Inwestor w ludzi jest w pełni oddany rozwojowi swoich pracowników, by osiągnąć swe cele zarówno operacyjne, jak i strategiczne.	PLANOWANIE Inwestor w ludzi ma jasno określone cele strategiczne i operacyjne i wie, co jego pracownicy powinni zrobić, by je osiągnąć.
DZIAŁANIE Inwestor w ludzi efektywnie rozwija własny personel, by poprawić wyniki.	OCENA Inwestor w ludzi rozumie, jaki wpływ na jego produktywność ma inwestowanie w pracowników.

Źródło: Magazyn Klientów RWTUV 2/2004.

Charter Mark

Charter Mark to system nagród rządowych, którego celem jest wynagrodzenie i zachęcanie do doskonałości w obszarze usług publicznych. Działa w samym

sercu programu *Service First* *, skupia się przede wszystkim na samej realizacji usług, a nie na procesach zarządzania, którymi posługuje się organizacja w celu świadczenia usług. Wnioski o przyznanie nagrody Charter Mark są rozpatrywane i oceniane według dziesięciu zasad programu *Service First*. Charter Mark pomógł organizacjom w całym kraju [Czaputowicz 2004]:

- poprawić wyniki działania doświadczenia dowodzą, że proces przygotowywania wniosku stanowi doskonałą ramę do przeprowadzenia samooceny oraz zestaw narzędzi wykorzystywanych w procesie doskonalenia,
- podnieść morale personelu; siedmiu z dziesięciu posiadaczy nagrody Charter Mark twierdzi, że poprawiło się morale i zwiększyła się motywacja pracowników w czasie procesu oceny,
- podnieść standard świadczonych usług.

Ponad 99% wnioskodawców wierzy, że Charter Mark zachęca do poprawy usług publicznych. W szczególności zwycięzcy są w stanie wykazać, że osiągnęli poprawę i nadal pracują nad poprawieniem wielu aspektów ich działalności, poczynając od poziomu konsultacji, a kończąc na skutecznym i charakteryzującym się odpowiednim wyczuciem załatwianiu skarg i zażaleń [Czaputowicz 2004]. Ważne jest również to, że w procesie Charter Mark nie ma przegranych. Wszyscy wnioskodawcy ubiegający się o nagrodę otrzymują nieodpłatny audyt oraz informacje zwrotne opracowane na podstawie przedstawionych przez nich dowodów, a także zalecenia co do kroków, które powinni poczynić, aby poprawić świadczone przez nich usługi.

***Service First** (usługi przede wszystkim) – nowy program, który skupia się na następujących kluczowych zagadnieniach:

- 1) postawienie użytkowników i odbiorców usług na pierwszym miejscu, konsultowanie się z nimi i angażowanie ich nie tylko w sprawy dotyczące sposobów świadczenia usług, ale także ich wartości,
- 2) zaangażowanie pracowników zajmujących się bezpośrednio realizacją usług w poszukiwanie sposobów podniesienia standardu świadczonych usług,
- 3) doskonalenie jakości oraz zapewnienie, aby standardy koncentrowały się na jakości samych usług, a nie tylko na procesie ich realizacji,
- 4) znalezienie nowych sposobów upowszechniania najlepszej praktyki oraz podniesienia jakości usług pozostających na niskim poziomie, tak aby zrównać je z najlepszymi,
- 5) kładzenie większego nacisku na wprowadzanie innowacji, traktując je jako sposób doskonalenia usług,
- 6) zachęcanie służb publicznych do współpracy w celu świadczenia usług, których ludność chce i potrzebuje.

Powszechny model oceny CAF (Common Assessment Framework)

Opracowany i promowany model oceny działalności gospodarczej, zwany „modelem doskonałości”, był stosowany głównie w przedsiębiorstwach i nie przystawał do specyfiki organów administracji publicznej. Dlatego, wykorzystując doświadczenia Europejskiej Fundacji Zarządzania Jakością, dyrektorzy generalni administracji publicznej Unii opracowali w 1998 roku model CAF (Common Assessment Framework). W obu modelach (EFQM i CAF) można zauważyć wiele podobieństw, ponieważ opierają się one na dziesięciu niemal identycznie brzmiących kryteriach, według których oceniana jest organizacja. Model CAF to zestaw prostych i łatwych w użyciu kryteriów przydatnych do doskonalenia samooceny organizacji. Te instrumenty zarządzania jakością w wysokim stopniu odpowiadają charakterowi jednostek samorządu terytorialnego. Charakterystyka kryteriów działalności administracji publicznej wg modelu CAF przedstawia się następująco [Rogala 2002]:

1. Przywództwo, kierownicy urzędu powinni jasno i zrozumiale określić wizję, misję i cele organizacji. Powinni przekazywać je pracownikom oraz demonstrować osobiste zaangażowanie w ich realizację i ciągle doskonalenie organizacji. Ponadto, zadaniem kierownictwa jest motywowanie i wspieranie pracowników w wykonywaniu ich zadań, ze szczególnym uwzględnieniem utrzymywania jak najlepszych relacji z klientem.

2. Polityka i strategia, zadaniem organizacji jest stworzenie takiej polityki i strategii, która opiera się na wiarygodnych przesłankach, np. badaniach klientów, pracowników itp. Strategia powinna być poddawana przeglądom i aktualizowana, a wyniki jej wdrażania powinny być badane i oceniane na podstawie odpowiednich baz danych porównawczych.

3. Zarządzanie zasobami ludzkimi, ważne jest, by w każdej organizacji zostały wdrożone mechanizmy, które pozwolą na właściwe zarządzanie personelem, np. prowadzenie szkoleń pracowników, wspieranie kształcenia personelu, wprowadzenie dialogu pomiędzy pracownikami i kierownictwem, propagowanie pracy zespołowej oraz wdrożenie rozwiązań gwarantujących czytelne i elastyczne zasady pracy.

4. Partnerstwo i zasoby, organizacja powinna kłaść szczególnie nacisk na utrzymanie jak najlepszych relacji z partnerami zewnętrznymi. Ponadto, powinna zastosować rozwiązania pozwalające na optymalne zarządzanie zasobami (zwłaszcza finansowymi i informacyjnymi oraz technologiami informatycznymi).

5. Procesy i zarządzanie zmianą, celem organizacji jest określenie procesów, sterowanie nimi oraz doskonalenie ich w taki sposób, by realizowana

przez nią polityka i strategia przyczyniły się do pełnego zaspokojenia potrzeb klientów.

6. Wyniki w relacjach z klientem, zadaniem organizacji jest badanie i dążenie do zwiększenia satysfakcji swoich klientów.

7. Wyniki w relacjach z pracownikami, organizacja powinna badać i dążyć do zwiększenia satysfakcji swoich pracowników.

8. Wpływ na społeczeństwo, organizacja powinna zajmować się badaniem i dążeniem do zwiększenia zadowolenia społeczności lokalnej oraz minimalizować swój negatywny wpływ na środowisko przyrodnicze.

9. Kluczowe wyniki działalności, organizacja powinna mierzyć i stale poprawiać efekty finansowe i poza finansowe swojej działalności.

Jak już wspomniano wcześniej, każda norma kładzie nacisk na konkretny obszar: ISO 9000 na procesy, IIP na inwestowanie w ludzi (pracowników i osiągnięte przez nich wyniki), Charter Mark na wyniki po stronie klienta, podczas gdy model doskonałości zawiera je wszystkie i sięga nawet dalej, co przedstawia tabela 2, która stanowi podsumowanie norm w odniesieniu do modelu doskonałości.

Jakość w urzędzie to ustalenie takich sposobów pracy, które powodują, że urząd działa lepiej i skuteczniej, a klient jest zadowolony ze świadczonych usług. Jest to ciągły proces, który wymaga nowej kultury pracy, opartej na rzetelności, profesjonalizmie, współpracy między wydziałami urzędu i wysokiej etyce pracowników administracji publicznej.

Tabela 2

Normy zawarte w modelu doskonałości

Wyszczególnienie	ISO 9000	Charter Mark	Inwestowanie w pracowników
Przywództwo	.	.	.
Pracownicy
Polityka i strategia
Partnerstwo i zasoby
Procesy
Pracownicy (wyniki)
Klienci (wyniki)
Społeczeństwo (wyniki)
Kluczowe wyniki działalności

Legenda: ... = silne powiązanie; .. = średnie powiązanie; . = słabe powiązanie

Źródło: Turowski B., Wysocki S.: Standardy usług publicznych. UNDP/Projekt Umbrella, Warszawa 2002.

System zarządzania jakością ISO 9000

Dostosowanie polskiej administracji do norm i standardów wykształconych w UE wymusza między innymi wprowadzenie modelu zarządzania według norm serii ISO w tych instytucjach. Na początku naturalna była postawa rezerwy i wątpliwości co do przydatności ISO w organizacjach publicznych – jakość w urzędzie mierzy się inaczej niż w firmie produkcyjnej. Norma ISO 9001 została zmieniona, stała się uniwersalną normą, z której korzystać mogą różne organizacje [Wojciechowski 2000]. Dzięki systematycznej pracy oraz dostosowywaniu metod szkolenia do aktualnych potrzeb stale rośnie liczba menedżerów instytucji publicznych wykorzystujących systemy jakości do efektywnego i sprawnego zarządzania.

W 1999 roku w Dzierżoniowie został wprowadzony, jako pierwszy w polskim urzędzie administracji samorządowej, system jakości według normy ISO. W tym samym roku powstał program Zarządzanie jakością w administracji publicznej realizowany przez **Project Umbrella** (obecnie Stowarzyszenie Konsultantów Umbrella). Program otrzymywał wsparcie finansowe z Programu Rozwoju Narodów Zjednoczonych. Dzięki współpracy Kancelarii Prezesa Rady Ministrów oraz Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji podjęto próby unowocześnienia administracji publicznej. Dzięki programowi systemy jakości ISO ma już obecnie kilkadziesiąt urzędów administracji publicznej, głównie na szczeblu samorządowym. Zgodnie z założeniami programu Umbrella, norma ISO 9001:2001 formułuje osiem zasad, które trzeba spełnić, aby osiągnąć założone cele [Turowski, Wysocki 2002]:

1. **Koncentracja na kliencie**, czyli zdolność rozumienia aktualnych i przyszłych jego potrzeb, spełnienie jego wymagań oraz przewidywanie i wyprzedzanie oczekiwań.
2. **Przywództwo** – należy uwzględnić cele, kierunek działania oraz kreować wewnętrzne środowisko organizacji, aby mobilizować do pełnego zaangażowania pracowników w osiąganie założonych celów.
3. **Zaangażowanie ludzi** – uzyskanie całkowitego zaangażowania ludzi umożliwia pełne wykorzystanie ich zdolności z maksymalną korzyścią dla organizacji.
4. **Podejście procesowe** – wynika z założenia, że pożądaný wynik osiąga się bardziej efektywnie, gdy zasoby i działania są zarządzane jako procesowe.
5. **Podejście systemowe do zarządzania** – zidentyfikowanie systemu wzajemnie zależnych procesów, zrozumienie współzależności i umiejętne zarządzanie.
6. **Ciągłe doskonalenie**.
7. **Opieranie się na faktach w podejmowaniu decyzji**, logiczna analiza posiadanych danych i informacji.

- 8. Wzajemne korzystne powiązania dostawców** – ustanowienie wzajemnych powiązań między organizacją i jej dostawcami podnosi zdolność do generowania zysków firmy.

Nowe podejście norm serii 9001:2001 zakłada, że organizacje, aby działać skutecznie, powinny dokonać identyfikacji i zarządzać licznymi powiązanymi ze sobą procesami. Często wyjście z jednego procesu stanowi bezpośrednio wejście procesu następnego. Zarządzanie procesami w ramach organizacji można określić jako **tzw. podejście procesowe**. Cechą tej normy jest większe zorientowanie na klienta, ciągłe doskonalenie oraz podejście procesowe.

Kompleksowe zarządzanie jakością TQM

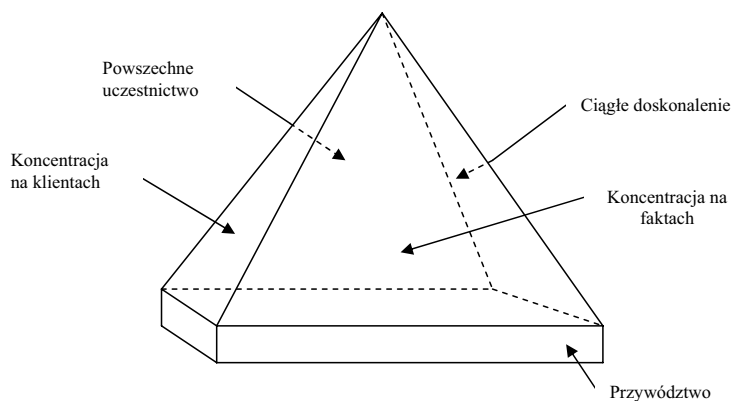
Z perspektywy sektora publicznego Federalny Instytut Jakości w USA (Federal Quality Institute) definiuje całościowe zarządzanie jakością TQM jako obszerny system skoncentrowany na kliencie w celu poprawy jakości usług i produktów. Jest to droga zarządzania instytucją publiczną na wszystkich poziomach, od szczybla zarządzającego do pracowników pierwszej linii, w celu osiągnięcia satysfakcji klienta przez zaangażowanie wszystkich pracowników i przez ciągłe poprawianie procesów pracy wewnątrz instytucji publicznych [Opolski, Modzelewski 2004, s. 92]. TQM jest również motywacyjnym podejściem do doskonalenia jakości, ponieważ wprowadza szkolenia wszystkich pracowników. W ten sposób pracownik uświadamia sobie, jakie są: jego rola, zadania i cele, zgodnie ze strategią i taktyką firmy.

TQM niesie ze sobą pewną rewolucję kulturową, której efektem jest wyeliminowanie starej, zbiurokratyzowanej logiki, rutyny i norm niesprawdzających się w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości. Model administracji postrzegany jako nadmiernie zbiurokratyzowany został zastąpiony modelem menedżerskiego zarządzania publicznego, charakteryzuje się zorientowaniem na obywatela – odbiorcę usług, obywatela, klienta. W miejsce tradycyjnej biurokracji powstaje nowa filozofia działania, zmierzająca do pełnej koncentracji na kliencie i jego potrzebach, na doskonaleniu jakości i niekończącym się procesie usprawnień zarówno procesów, jak i produktów (usług) [Karaszewski, Byszko 2002].

TQM można przedstawić jako kulminację hierarchii definicji jakości [Dahlgard, Kristensen, Kanji 2001]:

1. Jakość – to ciągłe spełnianie oczekiwań klientów.
2. Jakość kompleksowa – to osiągnięcie jakości przy niższych kosztach.
3. Kompleksowe zarządzanie jakością – to osiągnięcie kompleksowej jakości przez uczestnictwo wszystkich pracowników.

W literaturze przedmiotu można spotkać pojęcie „piramida TQM” (por. rys. 3). Piramida TQM przedstawia podstawowe zasady tej filozofii. Najważniejszą z nich jest przywództwo rozumiane jako stabilna podstawa, na której powinny opierać się pozostałe zasady, tj.: powszechne uczestnictwo, koncentracja na klientach, koncentracja na faktach oraz ciągłe doskonalenie.



Rysunek 3

Piramida TQM

Źródło: J. Dahlgaard, K. Kristensen, G. Kanji: Podstawy zarządzania jakością, PWN, Warszawa 2001, s. 30.

TQM to pewien sposób na życie. Jeżeli ktoś raz się na to decyduje, to musi uświadomić sobie, że zrywa na zawsze z 8-godzinnym czasem pracy. Praca staje się wyzwaniem, ale także przyjemnością i radością. Wdrażanie systemu i wpajanie go innym zmienia także osobowość człowieka [Wawak 2002]. W zakresie związanym z ludźmi koncepcja jest realizowana w trzech obszarach [Opolski 2000]:

- Obsługa klienta – aby zaspokoić jego potrzeby tworzy się politykę jakości.
- Pracownicy – realizują politykę jakości, dbają o ciągłe podwyższanie jakości pracy i procesu wytwarzania.
- Kierownictwo – ma zadanie inicjowanie i koordynowanie procesu wprowadzania i realizacji polityki jakości, dodatkowo motywuje pracowników do coraz lepszej pracy i kontroluje koszty jakości.

Uwagi końcowe

1. Wprowadzenie ISO i innych programów w urzędach ma na celu: wzrost zadowolenia i zaufania mieszkańców do realizowanych usług, skrócenie czasu trwania i oczekiwania przez klienta na zrealizowanie usługi, poprawę wewnętrznej atmosfery w urzędzie i sprawności jego funkcjonowania, zwiększenie efek-

tywności wykorzystywania środków finansowych, umożliwienie podnoszenia kwalifikacji przez pracowników, jasne określenie podziału odpowiedzialności i kompetencji poszczególnych pracowników i stworzenie podstaw do obiektywnej oceny pracy urzędników.

2. Realizacja tych wymogów nie należy do łatwych zadań, ale w dzisiejszych czasach posiadanie ISO staje się niezbędne, istnieje bowiem konieczność stałego podnoszenia jakości świadczonych usług. Jakość w urzędzie mierzy się inaczej niż w firmie produkcyjnej, ale, tak jak w każdym innym przypadku, miernikiem sprawności urzędu będzie ocena wystawiona przez klienta. Im bardziej zadowolony petent, tym lepsza ocena urzędu. Dzięki temu można sprawdzić skuteczność realizacji norm ISO w danej jednostce. Idealna byłaby sytuacja, w której petent może nawet bardzo złożone i wymagające dotychczas odwiedzin w wielu wydziałach sprawy załatwić w jednym miejscu. Z takim rozwiązaniem wiąże się konieczność odpowiedniego zorganizowania biur obsługi klienta.

3. ISO to zaledwie początek drogi poprawy jakości. Już dzisiaj trzeba pomyśleć o wprowadzeniu zarządzania przez jakość i podstawowych zasad zarządzania wiedzą.

Literatura

- BUCHACZ T. 2005: *Zastosowanie Modelu EFQM do doskonalenia organizacji*. Problemy Jakości 04/2005.
- CZAPUTOWICZ J. *Wspólna metoda oceny administracji publicznej w państwach Unii Europejskiej*. Służba Cywilna nr 4/2002.
- DAHLGAARD J., KRISTENSEN K., KANJI G. 2001: *Podstawy zarządzania jakością*. PWN, Warszawa 2001.
- KARASZEWSKI R., BYSZKO M. 2002: *TQM a kultura organizacyjna*. Problemy Jakości nr 1/2002.
- KOŻUCH B. 2002: *Zarządzanie publiczne. Istota i zakres pojęcia*. Współczesne Zarządzanie nr 2/2002.
- Magazyn Klientów RWTUV nr 2/2004.
- OPOLSKI K., MODZELEWSKI P. 2004: *Zarządzanie jakością w usługach publicznych*. CDU, Warszawa.
- OPOLSKI K. 2000: *Jakość w banku w praktyce i teorii zarządzania*. CDU, Warszawa.
- PAWŁOWSKI G. 1999: *Teoretyczne aspekty roli agencji publicznych w gospodarce*. [w:] Szczodrowski G. (red.) *Sektor publiczny a gospodarka polska w dobie transformacji systemowej*. UG, Gdańsk.
- ROGAŁA P. 2002: *Podstawowe narzędzia zarządzania jakością w jednostce samorządu terytorialnego*. Problemy Jakości nr 04/2002.
- TUROWSKI B., WYSOCKI S. 2002: *Standardy usług publicznych*. UNDP/Projekt Umbrella, Warszawa.
- WOJCIECHOWSKI H. 2000: *ISO w praktyce*. UG, Gdańsk.

Management of quality in the public institutions

Abstract

In the paper some systems and methods for quality management in the public sector were presented. There are three key elements in the process of public services providing: service standard, the way of services providing adjusted to the organization and social demand and improvement the way of providing services resultant from the analysis of received results and the level of satisfaction of citizens – clients of administration. Units and institutions of public sector ought to use proper methods and techniques of management to achieve the quality of services desired by clients.

Mariusz Chądryński

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Skuteczność działań instytucji wspierających rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich województwa łódzkiego

Wprowadzenie

Przedsiębiorczość jest niezwykle istotnym elementem gospodarki, który może w dużym stopniu przyczynić się do rozwoju społeczno-gospodarczego danego regionu. Dużym problemem jest rozpoczęcie działalności gospodarczej, ale czasami jeszcze większym utrzymanie i rozwijanie jej. W Polsce powstało i powstaje wiele instytucji, których głównym zadaniem jest propagowanie i wspieranie rozwoju przedsiębiorczości. Jednakże te szczytne intencje często roz mijają się z oczekiwaniami samych przedsiębiorców. Problemem jest również dostępność do oferty tych instytucji. Nabiera to szczególnego znaczenia na obszarach wiejskich, jako specyficznych, biorąc pod uwagę rozwój infrastruktury technicznej, technologicznej, telekomunikacyjnej, jak również poglądy społeczeństwa działającego na tych terenach.

Przedstawione w niniejszym opracowaniu wyniki są częścią projektu badawczego zrealizowanego w 2003 roku, dotyczącego uwarunkowań i perspektyw rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich województwa łódzkiego. Badania te miały indywidualny charakter. Zastosowano w nich ankietę jako narzędzie badawcze. Badanie przeprowadzono wśród 250 wylosowanych, a następnie celowo dobranych małych i średnich przedsiębiorstw działających na terenach wiejskich województwa łódzkiego. Uzyskany materiał badawczy poddano analizom opisowym i statystycznym. Badanie skuteczności instytucji wspierających rozwój przedsiębiorczości, na obszarach wiejskich województwa łódzkiego oparto głównie na opinii uczestniczących w badaniu przedsiębiorców. Jednym z mierników skuteczności działania instytucji wspierających rozwój przedsiębiorczości, oprócz wielu wskaźników określających stopień wykorzystania środków finansowych przez nie oferowanych, może być również informacja o funkcjonowaniu tego typu instytucji i korzystaniu z ich usług przez przedsiębiorców.

Polityka państwa wobec sektora MSP

Polska przed przystąpieniem do Unii Europejskiej w myśl artykułu 89 Układu Europejskiego była zobowiązana do rozwoju i umacniania małych i średnich przedsiębiorstw oraz popierania współpracy między sektorami MSP Polski i państw członkowskich. Treść Układu Europejskiego stanowiła, że umawiające się strony powinny wspierać wymianę informacji oraz know-how w celu tworzenia prawnych, administracyjnych, technicznych, podatkowych i finansowych warunków koniecznych do zakładania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw oraz dla współpracy o charakterze międzynarodowym. Rada Unii Europejskiej decyzją z dnia 9 grudnia 1997 roku otworzyła Trzeci Wieloletni Program dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw na terenie UE, program został również otwarty dla krajów Europy Środkowej, w tym dla Polski [Stachowiak, Pyciński 2001]. Na realizację głównych zadań tego programu przeznaczono 127 mln euro.

W Polsce istnieje wiele aktów prawnych, które dotyczą wspierania rozwoju przedsiębiorczości i sektora MSP. Do najważniejszych należą ustawa Prawo działalności gospodarczej z dnia 19 listopada 1999 roku, ustawa o samorządzie wojewódzkim i ustawa o zasadach wspierania rozwoju regionalnego z dnia 12 maja 2000 roku. W każdym z tych aktów można odnaleźć wspólne punkty dotyczące między innymi:

- tworzenia korzystnych warunków rozwoju gospodarczego;
- kreowania miejsc pracy;
- utrzymania i rozbudowy infrastruktury społecznej i technicznej [Truskolaski 2001].

Głównym celem polityki rządu wobec MSP w najbliższych latach jest kształtowanie korzystnych warunków dla tworzenia i pełnego wykorzystania potencjału rozwojowego tego sektora. Osiągnięcie celu głównego ma nastąpić przez realizację trzech celów pośrednich (tab. 1).

W dokumencie „Kierunki działań Rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku” są określone główne cele wsparcia sektora MSP oraz sposoby realizacji postawionych celów, a także wskazane są źródła finansowania. Głównym celem polityki rządu do 2006 roku wobec sektora MSP jest *pobudzenie aktywności gospodarczej sektora małych i średnich przedsiębiorstw zapewniającej wzrost zatrudnienia w tym sektorze oraz wzrost jego konkurencyjności i zdolności do funkcjonowania na Jednolitym Rynku Europejskim*.

Osiągnięcie tego celu ma nastąpić przez realizację następujących celów częściowych:

- wspieranie przedsięwzięć służących rozwojowi małych i średnich przedsiębiorstw;

- poprawę otoczenia prawnego i administracyjnego małych i średnich przedsiębiorstw oraz rozwój postaw przedsiębiorczych w społeczeństwie;
- rozwój otoczenia instytucjonalnego małych i średnich przedsiębiorstw;
- wspieranie integracji i działalności na forum międzynarodowym [Kierunki działań wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku, 2003].

Tabela 1

Cele pośrednie polityki rządu wobec sektora MSP

Lp.	Treść celu pośredniego	Sposoby realizacji
1	Zwiększenie konkurencyjności sektora MSP na rynku krajowym i zagranicznym.	Wzrost jakości produktów i usług, rozbudowa sieci informacji gospodarczej, wsparcie dla firm wdrażających międzynarodowe systemy jakości, ułatwienie dostępu przedsiębiorców do wiedzy na temat prowadzenia przedsiębiorstwa, zmniejszenie kosztów administracyjnych – szczególnie związanych z zatrudnianiem pracowników.
2	Wzrost eksportu sektora MSP.	Środki na ekspozycję na targach, lepsza informacja o rynkach zagranicznych, ułatwienia w uzyskiwaniu poręczeń kredytowych dla przedsiębiorców podejmujących inwestycje proeksportowe.
3	Wzrost nakładów inwestycyjnych w MSP.	Mechanizmy podatkowe powodujące akumulację kapitału w przedsiębiorstwach, korzystniejsze regulacje dotyczące amortyzacji, wzrost możliwości finansowania MSP na rynku kapitałowym przez rozwój takich instytucji, jak fundusze typu venture capital czy regulowany pozagiełdowy rynek papierów wartościowych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Stachowiak M., Pyciński S., 2001: Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionalny, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.

Wyznaczone szczegółowe zadania opisane w wyżej wymienionym dokumencie mają wspomagać realizację celów cząstkowych.

Z kolei w Narodowej Strategii Rozwoju Regionalnego (NSRR) na lata 2000–2006 wsparcie przedsiębiorczości i rozwoju działalności małych i średnich przedsiębiorstw stanowi drugą co do wymiaru finansowego grupę instrumentów realizacji tej strategii. Podstawowe instrumenty wsparcia sektora MSP w ramach polityki rozwoju regionalnego obejmują:

- dotacje na zakładanie nowych firm, zwiększanie poziomu inwestycji i modernizację sektora MSP;
- dotacje do regionalnych funduszy inwestycyjnych, lokalnych funduszy pożyczkowych oraz funduszy poręczeń kredytowych dla sektora MSP;

- subsydiowanie usług doradczych oraz informacyjnych dla sektora MSP [Stachowiak, Pyciński 2001].

Dotacje będą przeznaczane na zakładanie nowych małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach związanych z celami NSRR i wojewódzkich strategii rozwoju oraz na inwestycje, w tym modernizacyjne, w wyniku których zostaną utworzone nowe miejsca pracy. Przede wszystkim preferowane będą inwestycje, dzięki którym przedsiębiorstwa zastosują innowacyjne, energooszczędne i sprzyjające ochronie środowiska przyrodniczego technologie.

Wspieranie kredytowe przedsiębiorstw sektora MSP w ramach polityki rozwoju regionalnego będzie się odbywać za pośrednictwem regionalnych funduszy inwestycyjnych, lokalnych funduszy pożyczkowych oraz systemu poręczeń kredytowych. Dotacje z budżetu centralnego i źródeł zagranicznych mogą stanowić do 75% wartości kapitału funduszy koncentrujących swą działalność na obszarach o największych problemach strukturalnych i do 50% na innych obszarach.

Wybrane aspekty finansowego wsparcia sektora MSP na obszarach wiejskich

Biorąc pod uwagę instytucjonalne wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich, głównymi instytucjami wspierającymi rozwój sektora MSP na tych obszarach są Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz Agencja Nieruchomości Rolnych. Działalność obu agencji na obszarach wiejskich opiera się głównie na wsparciu finansowym. ARiMR stosuje dopłaty do oprocentowania różnego rodzaju kredytów. Jest ona agendą rządową, której zadaniem jest wypełnianie polityki rządu wobec różnych podmiotów na terenach wiejskich naszego kraju. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oferowała między innymi następujące linie kredytów preferencyjnych wspierające rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, głównie w działalności pozarolniczej:

- MP – kredyt na tworzenie nowych, stałych miejsc pracy w działalności pozarolniczej;
- BR/10 – kredyt w ramach „branżowego programu wspólnego użytkowania maszyn i urządzeń rolniczych” (wspólne użytkowanie maszyn i urządzeń rolniczych i świadczenie usług rolniczych);
- IP – kredyt na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym i usługach dla rolnictwa [www.arimr.gov.pl].

Wymienione linie kredytowe dają możliwości pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania działań przedsiębiorczych na obszarach wiejskich. Cechują

się one tym, że wspierają rozwijanie działalności gospodarczej poza rolnictwem, a co za tym idzie – umożliwiają tworzenie nowych miejsc pracy i zatrudnienie pewnej części nadmiaru siły roboczej będącej w rolnictwie.

Każda linia kredytowa wymaga pewnego zaangażowania środków własnych. Podmiot podejmujący decyzję co do ubiegania się o tego rodzaju źródło zewnętrznego finansowania swojej działalności gospodarczej powinien posiadać zgromadzony kapitał własny w wysokości od 20 do 30% wartości zakładanej inwestycji.

Bardzo atrakcyjne w porównaniu z innymi ofertami na rynku finansowym jest oprocentowanie wymienionych kredytów, do których dopłaty udziela Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Korzyścią jest również możliwość uzyskania karencji w spłacie kapitału. Jest to niezwykle istotne dla wielu podmiotów gospodarczych. Pozwala to na mniejsze obciążenie finansowe (spłatami kredytu) w początkowej fazie działania uruchomionych inwestycji, natomiast w późniejszych okresach, przy założeniu trafności i powodzenia podjętych inwestycji, spłaty po upływie okresu karencji będą w mniejszym stopniu uciążliwe dla podmiotu gospodarczego. Kredyty preferencyjne są łatwiejsze do obsługi w pierwszym roku powstania zobowiązania. W niewielkim stopniu obciążają firmę w czasie, gdy przychody z poniesionych nakładów inwestycyjnych dopiero zaczynają się pojawiać, a ich poziom jest jeszcze niewielki [Feret 2000].

ARiMR oferowała między innymi kredyty preferencyjne na przedsięwzięcia inwestycyjne w działalności pozarolniczej na obszarach wiejskich gwarantującej zatrudnienie ludności wiejskiej. Kredyt ten nosi symbol MP. Głównym przeznaczeniem kredytu jest realizacja przedsięwzięć inwestycyjnych tworzących nowe stałe miejsca pracy poza rolnictwem. Podmioty mogące ubiegać się o kredyt to osoby fizyczne i prawne prowadzące lub podejmujące działalność pozarolniczą na terenach gmin wiejskich i gmin miejsko-wiejskich oraz w miastach do 20 tysięcy mieszkańców.

W wyniku realizacji inwestycji finansowanych ze środków kredytu MP musi nastąpić wzrost zatrudnienia co najmniej o 1 osobę na każde 25 tys. zł udzielonego kredytu, a na obszarze zagrożonym szczególnie wysokim poziomem bezrobocia strukturalnego¹ na każde rozpoczęte 35 tys. zł.

Bardzo korzystnym źródłem zewnętrznego finansowania działalności gospodarczej na obszarach wiejskich jest będąca w ofercie Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa pożyczka „mała przedsiębiorczość”. Jest to pożyczka nieoprocentowana, która może być przeznaczona na tworzenie nowych, stałych

¹Przez obszar zagrożony szczególnie wysokim poziomem bezrobocia strukturalnego rozumie się powiaty i gminy wymienione w rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 21 grudnia 1999 roku (DzU Nr 110, poz. 1264 z późn. zm.) – w województwie łódzkim są to powiaty: kutnowski, tomaszowski i zgierski.

miejsce pracy w różnych obszarach działalności gospodarczej poza rolnictwem. Jeśli ubiega się o nią podmiot już wcześniej prowadzący działalność gospodarczą, to średnioroczne zatrudnienie w danym podmiocie w poprzednim roku obrotowym nie może być większe niż 50 osób. Wnioskodawca musi mieć zgromadzone środki własne w wysokości minimum 30% kosztów przedsięwzięcia, przy czym należy dodać, że kwota pożyczki nie może być większa niż 20 tys. zł na jedno powstające w wyniku realizacji przedsięwzięcia miejsce pracy i nie może przekraczać 200 tys. zł dla jednego podmiotu. Podmiot może występować kilkakrotnie o pożyczkę, jednak do limitu wyżej wymienionych 200 tys. zł dla jednego podmiotu. Dopuszczalne jest również przeznaczenie do 50% udzielonej pożyczki na sfinansowanie zakupu środków obrotowych potrzebnych do uruchomienia przedsięwzięcia. Spłata pożyczki musi nastąpić przed upływem 4 lat od daty jej udzielenia i jest możliwe zastosowanie maksymalnie rocznego okresu karencji w spłacie kapitału pożyczki.

Zarówno kredyt MP, jak i pożyczka „mała przedsiębiorczość” zakładają, że powstające nowe miejsca pracy powinny dawać zatrudnienie ludności głównie z obszarów wiejskich. Gdy nowe miejsca pracy znajdują się na terenie miast położonych na obszarach gmin miejsko-wiejskich, co najmniej 80% osób musi zamieszkiwać na stałe na terenach wiejskich, jeśli zaś nowe miejsca pracy znajdują się na terenie gminy wiejskiej, to wszystkie osoby nowo zatrudnione muszą zamieszkiwać na stałe na wsi.

W ofercie ARiMR jest również wiele kredytów preferencyjnych związanych z działalnością rolniczą. ARiMR realizuje też zadania wynikające z programu SAPARD i Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich, które to programy również jako jeden z celów mają wspieranie rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich.

Agencja Nieruchomości Rolnych razem z Krajowym Urzędem Pracy uruchomiła pod koniec lat 90. linię kredytową przeznaczoną na rozwój małej i średniej przedsiębiorczości. Kredyt mogą uzyskać przedsiębiorcy na tworzenie nowych miejsc pracy dla osób bezrobotnych, byłych pracowników państwowych gospodarstw rolnych oraz członków ich rodzin. Nowe miejsca pracy muszą powstawać na obszarach wiejskich lub w miastach do 20 tys. mieszkańców.

Rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich wspierają również ośrodki doradztwa rolniczego. ODR-y prowadzą taką działalność przez współpracę z Agencją Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa obejmującą opiniowanie wniosków kredytowych na kredyty z dopłatą Agencji. Można rozszerzyć taką pracę o propagowanie modelu „lidera przedsiębiorcy” na obszarach wiejskich. Ośrodki doradztwa rolniczego mają bardzo duży wpływ bezpośredni na ludzi zamieszkujących obszary wiejskie. Propagowanie takiego „przedsiębiorczego” stylu życia może być bardzo skuteczną działalnością realizowaną przez terenowych doradców.

Działalność instytucji wspierających rozwój przedsiębiorczości w opinii badanych przedsiębiorców

Zupełnie inaczej przedstawia się skuteczność działania instrumentów stosowanych przez rząd w polityce rozwoju przedsiębiorczości w opinii uczestniczących w badaniu przedsiębiorców. Należy podkreślić, że wsparcie i pomoc ze strony Rządu, organizacji pro- i pozarządowych oraz samorządowych w regionie w ogóle nie istniały dla większości uczestniczących w badaniu przedsiębiorców, a dla pozostałej reszty badanych były niewystarczające. Prawie połowa przedsiębiorców uczestniczących w badaniu nie określiła nazwy żadnej instytucji wspierającej przedsiębiorczość, z którymi spotkali się w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej, dla tych zaś, którzy spotkali się z działalnością instytucji wspierających przedsiębiorczość głównie były to ośrodki doradztwa rolniczego i urzędy gmin. W świetle tych wyników można stwierdzić, że małe i średnie przedsiębiorstwa na terenach wiejskich nie uzyskiwały wystarczającego wsparcia zewnętrznego. Często o istnieniu takich instytucji przedsiębiorcy w ogóle nie wiedzieli. Jeśli korzystali z pomocy jakichkolwiek instytucji mających za zadanie wspieranie przedsiębiorczości, to uważali ją za niewystarczającą.

Należy zwrócić również uwagę na niski wśród przedsiębiorców działających na terenach wiejskich poziom wiedzy dotyczącej preferencyjnego wsparcia finansowego małych i średnich przedsiębiorstw. Na podstawie wyników badań można stwierdzić, że przedsiębiorcy w większości bazowali na własnych środkach finansowych. Może to wynikać z obawy przed zaciąganiem kredytów lub korzystaniem z innych zewnętrznych źródeł finansowania prowadzenia działalności gospodarczej lub z braku wiedzy o istnieniu różnego rodzaju preferencyjnych źródeł finansowania prowadzonej działalności.

Informacja, według większości uczestniczących w badaniu przedsiębiorców, jest czynnikiem wspierającym rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich mogącym dawać najlepsze rezultaty.

Takie postrzeganie polityki i działań państwa, których celem jest wspieranie przedsiębiorczości, może wynikać z tego, że w badaniu uczestniczyły małe i średnie przedsiębiorstwa działające na obszarach wiejskich województwa łódzkiego. Działalność firm na obszarach wiejskich może utrudniać w pewnym stopniu dostęp do informacji, instytucji oraz form pomocowych przez nie oferowanych. Jednak w dobie globalizacji i wielu możliwości transportowych, informatycznych oraz telekomunikacyjnych działalność na terenach wiejskich staje się coraz łatwiejsza, a jedynym czynnikiem ograniczającym może być bierna lub roszczeniowa postawa przedsiębiorców.

Z przeprowadzonych analiz wynika, że uczestnicy badania najczęściej korzystali z usług ośrodka doradztwa rolniczego. Wojewódzki Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Bratoszowicach (jak wszystkie ośrodki doradztwa rolniczego w kraju) zajmuje się opiniowaniem wniosków o kredyt z dopłatą udzielaną przez ARiMR. Wydanie pozytywnej opinii nie gwarantuje otrzymania kredytu przez wnioskodawcę, gdyż o jego przyznaniu decyduje bank, do którego zgłasza się wnioskodawca. Dane zamieszczone w tabeli 2 informują o liczbie wydanych przez WODR w Bratoszowicach pozytywnych opinii dotyczących wniosków o kredyty preferencyjne z dopłatą ARiMR do 2002 roku.

Z analizy danych wynika, że najwięcej pozytywnych opinii udzielono wnioskującym o kredyty z linii MR (młody rolnik), bo aż 1185, najmniej natomiast o kredyty na rozpoczęcie lub rozwinięcie produkcji. W całym województwie

Tabela 2

Liczba udzielonych przez WODR Bratoszowice pozytywnych opinii wniosków o kredyty z dopłatą ARiMR w latach 1998–2002

Lp.	Rodzaj kredytu	Liczba udzielonych pozytywnych opinii	Uwagi
1	MP (na tworzenie nowych, stałych miejsc pracy na obszarach wiejskich)	47	Kredyt wspierający przedsiębiorczość; we wnioskach tych założono utworzenie 265 nowych miejsc pracy
2	BR/10 (branżowy program wspólnego użytkowania maszyn i urządzeń rolniczych – świadczenie usług rolniczych)	39	Kredyt wspierający przedsiębiorczość
3	BR/14 (branżowy program przetwórstwa mięsnego)	36	Kredyt wspierający przedsiębiorczość
4	BR/15 (branżowy program mleczarski)	69	Kredyt rolniczy
5	IP (kredyt na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym i usługach dla rolnictwa)	568	Kredyt wspierający przedsiębiorczość
6	KZ (kredyt na zakup gruntów rolnych)	520	Kredyt rolniczy
7	MR (młody rolnik)	1185	Kredyt rolniczy
8	Kredyty kłękowe	22	Kredyt specjalny
9	Kredyty na rozpoczęcie lub zwiększenie produkcji	1	Kredyt rolniczy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z WODR Bratoszowice.

WODR w Bratoszewicach wydał 47 pozytywnych opinii dotyczących przyznania kredytu z linii MP (na tworzenie nowych miejsc pracy na obszarach wiejskich). Efektem tych pozytywnie zaopiniowanych wniosków mogło być utworzenie 265 nowych miejsc pracy. W rejonie działania WODR Bratoszewice, który obejmował powiaty: brzeziński, kutnowski, łęczycki, łowicki, łódzki wschodni, rawski, skierniewicki i zgierski, udzielono 19 pozytywnych opinii na wnioskowaną łączną kwotę 4 220 700 zł, czyli średnio jeden pomyślnie zaopiniowany wniosek kredytowy opiewał na 222 142,1 zł.

Wspieranie i rozwój przedsiębiorczości wśród społeczeństwa jest niezwykle istotnym elementem polityki zarówno państwa, jak i regionu. Władze województwa łódzkiego w programach rozwoju regionu stawiają wspieranie rozwoju przedsiębiorczości przez różne instytucje jako bardzo ważny cel swojej polityki i starają się określać zadania, jakie powinny być realizowane przez różne instytucje oraz formy pomocy tych instytucji. Jednak często pomoc tych instytucji jest nieskuteczna lub w ogóle niedostrzegana przez tych, do których w zamyśle była kierowana.

W opinii 80% uczestniczących w badaniu przedsiębiorców z obszarów wiejskich województwa łódzkiego wsparcie i pomoc ze strony rządu, organizacji pro- i pozarządowych oraz samorządowych w ogóle nie istniały, a pozostali stwierdzili, że były one niewystarczające – były to głównie przedsiębiorstwa handlowe zatrudniające od 6 do 10 osób.

Warto w tym miejscu zaznaczyć, że ponad 40% przedsiębiorców nie określiło nazwy żadnej instytucji wspierającej przedsiębiorczość na terenach wiejskich, z którymi spotkali się w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej. Dla 43% osób uczestniczących w badaniu były to ośrodki doradztwa rolniczego, a dla ponad 15% urzędy gmin. Należy jeszcze raz podkreślić, że na podstawie wyników badania można stwierdzić, iż małe i średnie przedsiębiorstwa na terenach wiejskich nie uzyskiwały wystarczającego wsparcia przy ich tworzeniu, funkcjonowaniu i rozwoju. Przedsiębiorcy nie mieli kontaktów z takimi instytucjami, jak inkubatory przedsiębiorczości i agroukubatory, a jeśli korzystali z pomocy instytucji, to uważali ją za niewystarczającą.

Również z prowadzonych przez J. Sawicką badań dotyczących przedsiębiorczości na obszarach wiejskich całego kraju wynika, że wspieranie działalności małych firm przez lokalne instytucje jest w opinii ankietowanych oceniane negatywnie (34%) lub nie jest zauważane (58%) [Sawicka 1998].

Należy dodać, że analiza statystyczna wskazuje na istnienie istotnej statystycznie zależności między opiniami dotyczącymi pomocy ze strony instytucji a wielkością przedsiębiorstwa (tab. 3). Wartości wskaźników mierzących siłę korelacji świadczą przy tym o dość dużej zależności między badanymi zmiennymi. Większe przedsiębiorstwa pozytywniej oceniały działalność tych instytucji.

Tabela 3

Statystyczna ocena zależności między opinią przedsiębiorców dotyczącą pomocy ze strony instytucji rządowych, pro- i pozarządowych oraz samorządowych a wielkością badanego przedsiębiorstwa

Wyszczególnienie	Opis
Zmienna X	Liczba osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie
Zmienna Y	Pomoc i wsparcie przedsiębiorczości ze strony instytucji
Wartość statystyki χ^2 ($\chi^2_{\text{empiryczny}}$)	77,3
Wartość krytyczna statystyki χ^2 ($\chi^2_{\text{teoretyczny}}$)	15,507
Decyzja co do H_0	Odrzucono H_0 na rzecz H_1
Wartość współczynnika Czuprowa	0,65
Wartość współczynnika C Pearsona	0,73
Wartość skorygowanego współczynnika C Pearsona	0,89

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Do instrumentów wspierających rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, które dają najlepsze rezultaty, według uczestników badania, należały ulgi podatkowe, preferencyjne kredyty oraz tworzenie inkubatorów przedsiębiorczości. Ważnym czynnikiem, który może przyczyniać się do wspierania rozwoju przedsiębiorczości jest dostęp do informacji – tak uważało prawie 37% ankietowanych. Informowanie o pozytywnych wynikach działalności gospodarczej oraz przykłady pozytywnych efektów działalności innych przedsiębiorców stanowią ważny czynnik stymulujący rozwój przedsiębiorczości. Taką opinię wyraziło ponad 36% uczestników badania, przy czym byli to przedsiębiorcy prowadzący małe (zatrudniają do 10 osób) firmy handlowe i usługowe.

Podsumowanie

Przedsiębiorczość można określić jako swoistą inicjatywę podejmowaną przez społeczeństwo. Inicjatywa ta, jeśli zaistnieje w korzystnych warunkach, prowadzi do ekonomicznego rozwoju danej społeczności. Jeśli jednak spotka się z obojętnością lub wrogością społeczeństwa czy administracji, to często – pomimo uporu, stanowczości i wytrwałości osób podejmujących działalność gospodarczą – skala tego zjawiska jest zbyt mała, by przynieść oczekiwane rezultaty. Dlatego też istotne jest stwarzanie korzystnych warunków do tworzenia, funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorczości. Te korzystne warunki powinny być stwa-

rzane przez władze na szczeblu lokalnym, regionalnym i centralnym. W Polsce istnieje wiele instytucji stawiających sobie jako główny cel wspieranie rozwoju przedsiębiorczości. Szczególnie ważne jest wsparcie rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich ze względu na gorszy rozwój infrastruktury. Wiąże się z tym gorsza dostępność do instytucji wspierających rozwój sektora MSP na tych terenach. Instytucje te szczytą się niezaprzeczalnymi sukcesami w dziedzinie, w której działają. Jednak prowadzone badania wskazują, że są to przypadki ginące wśród odczuwanych przez środowisko przedsiębiorców potrzeb. Przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą na terenach wiejskich spotykali się głównie z działalnością ODR-ów i urzędów gmin jako instytucji wspierających rozwój przedsiębiorczości. Najważniejszym czynnikiem wspierającym rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, mogącym dawać najlepsze rezultaty, w opinii uczestników badania, była informacja, jej dostępność, szybkość przepływu i aktualność. Oczywiście nie bez znaczenia są bodźce finansowe, takie jak ulgi podatkowe czy preferencyjne kredyty. Jednak najważniejsza jest informacja, a szczególnie jej aktualność i szybkość dostępu do niej. Z przeprowadzonych badań wynika, że najważniejszym i najskuteczniejszym czynnikiem mogącym wspierać rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich jest skuteczny system przepływu informacji.

Literatura

- FERET K., 2000: Ocena atrakcyjności wybranej linii kredytowej objętej dopłatą ARiMR dla małych i średnich przedsiębiorstw na wsi. [W:] Łęczycki K. (red.), Rola małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju obszarów wiejskich, Akademia Podlaska, Siedlce.
- SAWICKA J. (red.), 1998: Aktywizacja zawodowa kobiet wiejskich poprzez rozwój drobnej przedsiębiorczości, Tom II, Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw prowadzonych przez kobiety, Fundacja „Rozwój SGGW”, Warszawa.
- STACHOWIAK M., PYCIŃSKI S. (red.), 2001: Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionalny, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- TRUSKOLASKI T., 2001: Stymulowanie przedsiębiorczości jako element polityki rozwoju regionu [W:] Plawgo B. (red.), Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- DzU Nr 110, poz. 1264 z późn. zm. z 1999 r., Rozporządzenie Rady Ministrów dotyczące obszarów zagrożonych szczególnie wysokim poziomem bezrobocia strukturalnego.
- Praca zbiorowa, 2003: Kierunki działań wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku, dokument przyjęty przez Radę Ministrów na posiedzeniu w dniu 2 lutego 2003 roku, Warszawa. Materiał niepublikowany.
- www.arimr.gov.pl – Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

Efficiency of the activity of institutions supporting entrepreneurship development in rural areas of Łódź Province

Abstract

The report presents chosen problems of institutional support of the SME sector in the rural areas of Łódź Province. The author describes following problems:

1. State politics towards SME sector;
2. The support of the SME sector in the rural areas;
3. The activity of institutions supporting entrepreneurship development in the opinion of inquired entrepreneurs.

Mirosław Wasilewski
Katedra Ekonomiki i Organizacji
Gospodarstw Rolniczych SGGW

Sytuacja finansowa przedsiębiorstw rolniczych w zależności od relacji kapitału obrotowego do zysku netto¹

Wprowadzenie

Jednym z ważniejszych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku jest utrzymanie płynności finansowej, a więc zdolności do terminowego wywiązywania się z różnych płatności i zobowiązań. Na bieżącą działalność przedsiębiorstwa składają się między innymi: zaopatrywanie się w surowce i materiały potrzebne do produkcji lub towary handlowe, produkcja i składowanie wyrobów gotowych, ich sprzedaż, inkasowanie należności oraz zaciąganie i regulowanie zobowiązań. Zagadnienia te łączą się bezpośrednio z kapitałem obrotowym przedsiębiorstwa [Dębski 2005].

Część majątku obrotowego, która jest finansowana przez kapitał stały, staje się niewralgicznym punktem procesu finansowania przedsiębiorstwa w postaci kapitału obrotowego netto. Kapitał ten jest to różnica wartości aktywów obrotowych i zobowiązań krótkoterminowych wraz z krótkoterminowymi, innymi rozliczeniami międzyokresowymi [Barry i inni 1995; Sierpińska, Wędzki 1997; Bednarski 2002; Wędzki 2003]. Jest ona równoważna części aktywów obrotowych finansowanej kapitałem własnym, rezerwami na zobowiązania, zobowiązaniami długoterminowymi oraz pozostałą częścią rozliczeń międzyokresowych. Kapitał obrotowy mierzy poziom funduszy, które byłyby dostępne do nabycia środków do produkcji, np. nawozów, środków chemicznych i innych rodzajów środków obrotowych, po tym, jak wszystkie zobowiązania bieżące zostałyby spłacone [Lee i inni 1988].

Utożsamianie kapitału obrotowego ze źródłami finansowania majątku obrotowego nie oznacza, że zarządzanie tym kapitałem ogranicza się jedynie do zarządzania źródłami finansowania majątku obrotowego. Zapotrzebowanie na kapitał jest zdeterminowane głównie zapotrzebowaniem na środki gospodarcze.

¹Opracowanie zostało napisane w ramach badań własnych SGGW – projekt nr 504-08030015.

Oznacza to, że problemy pozyskiwania i wykorzystywania różnych form kapitału obrotowego muszą być rozważane w ścisłym związku z procesami gromadzenia i wykorzystywania różnych form aktywów obrotowych. Zarządzanie kapitałem obrotowym traktować zatem należy jako proces kształtowania wielkości i struktury aktywów obrotowych oraz proces pozyskiwania źródeł finansowania tych aktywów [Czekaj, Dresler 2005]. Istotnym problemem z zakresu zarządzania kapitałem obrotowym jest fakt, że kapitał w przedsiębiorstwie jest ograniczony, a powiększanie jego wartości wiąże się z ponoszeniem dodatkowych kosztów. Kierownictwo przedsiębiorstwa powinno kształtować taką wielkość i strukturę aktywów obrotowych, aby można było je sfinansować, minimalizując koszt ich uzyskania [Franc-Dąbrowska 2006b]. Zachowanie płynności finansowej stanowi warunek funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku, a wybór strategii kapitału obrotowego przez zarządzających przedsiębiorstwem wydaje się ważną decyzją. Dotyczy to zwłaszcza przedsiębiorstw rolniczych, funkcjonujących w branży o długim cyklu obrotu kapitału oraz określonej przez technologię i biologiczny charakter produkcji strukturze majątku. W tym zakresie znaczenia nabiera opracowanie strategii zarządzania kapitałem obrotowym, co przekłada się na efektywność funkcjonowania tych przedsiębiorstw [Franc-Dąbrowska 2006a, Wasilewski 2006a, Wasilewski 2006b]. Przedsiębiorstw rolniczych nie należy jednak traktować w sposób szczególny, gdyż funkcjonują one także w realiach gospodarki pieniężnej.

Celem opracowania jest określenie zależności między wielkością kapitału obrotowego na jednostkę zysku (straty) netto (KO/ZN)² a sytuacją finansową przedsiębiorstw rolniczych. Analiza będzie dotyczyła rentowności majątku, kapitału własnego i sprzedaży, zyskowności ziemi, ogólnego zadłużenia, ekonomicznej wydajności pracy oraz zarządzania należnościami. Relacja KO/ZN jest w przedsiębiorstwie istotna, gdyż informuje o tym, jaką wielkość kapitału obrotowego wygenerowało przedsiębiorstwo na jednostkę zysku (straty) netto, przy osiągniętym poziomie rentowności aktywów. Powstaje zatem problem, czy większa wartość wygenerowanego kapitału obrotowego w relacji do zysku (straty) netto przekłada się na zróżnicowanie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

Badania przeprowadzono w spółkach Agencji Nieruchomości Rolnych (ANR), przedsiębiorstwach z dzierżawą ziemi od ANR oraz przedsiębiorstwach, w których wystąpił zakup ziemi od ANR³. Dobór przedsiębiorstw był celowy,

²W celu ułatwienia opisu w treści opracowania relacja ta zostanie określona skrótem KO/ZN.

³Badaniami zostały objęte przedsiębiorstwa współpracujące z Instytutem Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB w Warszawie. Liczba przedsiębiorstw w latach 2000–2004 kształtowała się następująco: spółki ANR – 23, 20, 18, 18, 17; przedsiębiorstwa dzierżawców – 67, 70, 69, 66, 60; przedsiębiorstwa z zakupem ziemi (właściciele) – 28, 31, 35, 38, 40. Łączna liczba przedsiębiorstw oscylowała na poziomie 117–122. W ramach badanej zbiorowości

a do badań przyjęto te, których zarządzający wyrazili zgodę na udzielenie informacji. Okres badawczy obejmuje lata 2000–2004. Analizowane przedsiębiorstwa położone (rozmessezczone) są na terenie całej Polski i obejmują wszystkie województwa. Nie jest to próba losowa, ale można przypuszczać, że stwierdzone zależności odzwierciedlają tendencje w całej zbiorowości dużych przedsiębiorstw rolniczych. Wszystkie przyjmowane wielkości wartościowe zostały wyrażone w cenach bieżących, a względne w procentach.

Jako kryterium klasyfikacji przedsiębiorstw rolniczych wykorzystano poziom wskaźnika będącego relacją kapitału obrotowego do zysku netto⁴. Do grupowania przedsiębiorstw wykorzystano metodę rangową. Sprowadza się ona do porządkowania obiektów według wybranych cech i zsumowania pozycji dla poszczególnych sortowań. Opierając się na ustalonej liście rankingowej, wyodrębniono ich grupy według metody tzw. kwartyli. Pierwsza grupa przedsiębiorstw obejmowała 25% ich zbiorowości (dolny kwartyl) o najniższej wielkości relacji kapitału obrotowego do zysku netto, druga – przeciętną (50% zbiorowości), a trzecia przedsiębiorstwa z relacją najwyższą (25% zbiorowości). Dlatego też analizując uzyskane wielkości ekonomiczno-finansowe wykorzystano podział przedsiębiorstw na pierwszą (I), drugą (II) i trzecią (III) grupę⁵.

Wyniki badań

Na rysunku 1 przedstawiono kształtowanie się rentowności zaangażowanego majątku, jako relacji zysku (straty) netto do wartości aktywów przedsiębiorstwa. Stwierdzono najwyższy poziom analizowanego wskaźnika w przedsiębiorstwach o przeciętnej relacji KO/ZN. W tej grupie przedsiębiorstw odnotowano tendencję rosnącą rentowności majątku w latach 2002–2004, z 2% do najwyż-

przedsiębiorstw zachodziły niewielkie zmiany w kwalifikacji prawnej zagospodarowania ziemi. Przyjęto, że analizie podlega określona zbiorowość przedsiębiorstw, z uwzględnieniem zmienności w kwalifikowaniu do poszczególnych ich grup. Wpływ zmian liczebności przedsiębiorstw o poszczególnych formach prawnych na wyniki analizy był minimalny, a autorowi opracowania zależało na objęciu badaniem jak największej ich liczby.

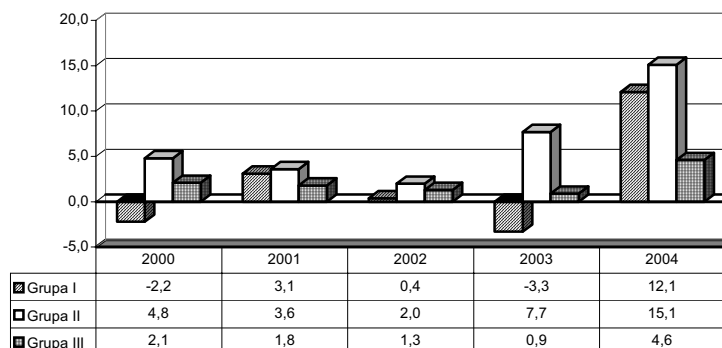
⁴Wielkość relacji KO/ZN w wydzielonych grupach przedsiębiorstw kolejno od 2000 r. do roku 2004 r. kształtowała się następująco:

grupa I: -23,0–0,52; -164,1–(-0,1); -22,9–0,29; -40,4–0,6; -410–0,7;

grupa II: 0,6–8,7; 0,1–6,5; 0,3–6,6; 0,6–5,9; 0,7–3,2;

grupa III: 8,8–2173,6; 6,8–76,5; 7,1–174,6; 6,1–175; 3,6–246,3.

⁵Liczba przedsiębiorstw zakwalifikowanych do wydzielonych grup kolejno od 2000 r. do 2004 r. kształtowała się następująco: grupa I – 31, 31, 30, 31, 30; grupa II – 62, 62, 61, 62, 59; grupa III – 31, 31, 30, 31, 30. W badanych przedsiębiorstwach zmienność międzygrupowa była minimalna, niemająca wpływu na wyniki analizy.



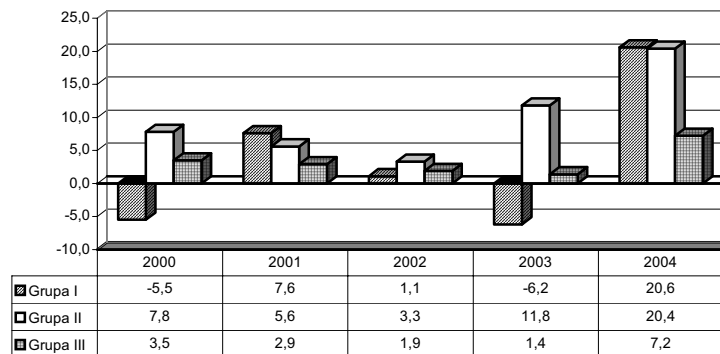
Rysunek 1

Wskaźnik rentowności majątku (%)

Źródło: opracowanie własne.

szego poziomu w badanych latach – 15,1%. W przedsiębiorstwach o najniższej wielkości relacji KO/ZN w latach 2000 i 2003 wykorzystanie majątku nie było efektywne. Jednocześnie w latach 2001 i 2004 rentowność majątku w tej grupie przedsiębiorstw była wyższa niż w tych o najwyższym wskaźniku KO/ZN. W przedsiębiorstwach z grupy trzeciej wykorzystanie majątku było efektywne w badanym okresie, przy czym na stosunkowo niskim poziomie. W 2004 roku różnica w rentowności majątku na niekorzyść tej grupy przedsiębiorstw w stosunku do grupy pierwszej wynosiła 7,5 punktu procentowego (pkt %). Podkreślenia wymaga fakt niskiego poziomu rentowności majątku w trzeciej grupie przedsiębiorstw, ale utrzymującego się na stosunkowo stabilnym poziomie. Oznaczać to może, że poziom kapitału obrotowego w tej grupie przedsiębiorstw jest zbyt wysoki w stosunku do możliwości jego efektywnego wykorzystania. Zatem maksymalizacja poziomu relacji KO/ZN nie jest wskazana, gdyż przekłada się to na niższą efektywność wykorzystania majątku. Może to oznaczać zbyt wysoki koszt wykorzystywania do finansowania działalności kapitału długoterminowego, jak również kapitału własnego.

Rentowność kapitału własnego obliczono jako relację zysku (straty) netto do wartości tego kapitału. Zależności w zakresie kształtowania się tego wskaźnika były zbliżone jak w przypadku rentowności majątku, przy czym zauważalne jest, że w latach 2001 oraz 2004 rentowność kapitału własnego była najwyższa w przedsiębiorstwach o najniższej relacji KO/ZN (rys. 2). Jednak ta grupa przedsiębiorstw charakteryzowała się jednocześnie stosunkowo wysoką niestabilnością analizowanego wskaźnika, gdyż w latach 2000 i 2003 wykorzystanie kapitału własnego nie było efektywne. Z punktu widzenia rentowności kapitału własnego zasadne jest utrzymywanie relacji KO/ZN na przeciętnym poziomie. Nie zawsze oznacza to najwyższą efektywność zaangażowania tego kapitału,



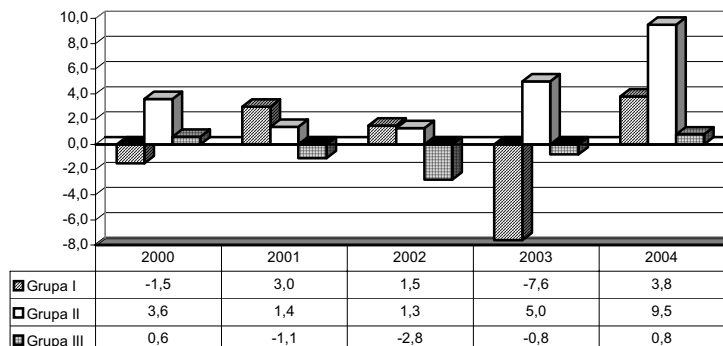
Rysunek 2

Wskaźnik rentowności kapitału własnego (%)

Źródło: opracowanie własne

przyczynia się jednak do utrzymania stabilności w tym względzie w ujęciu dynamicznym. W tej grupie przedsiębiorstw wystąpiła także tendencja rosnąca rentowności kapitału własnego w latach 2002–2004 (o 17,1 pkt %), podczas gdy w pozostałych grupach nie stwierdzono zasadniczych tendencji w tym zakresie w czasie. Najwyższa różnica na korzyść przedsiębiorstw o najniższej relacji KO/ZN w rentowności kapitału własnego w stosunku do trzeciej grupy przedsiębiorstw wystąpiła w 2004 roku i wynosiła 13,4 pkt %. Może to wynikać ze zbyt niskiego zaangażowania kapitału obcego, zwłaszcza krótkoterminowego. Przedsiębiorstwa o najwyższym wskaźniku KO/KN nie wykorzystują zatem efektu dźwigni finansowej, co przyczynia się tym samym do obniżenia efektywności wykorzystania kapitału własnego. Wnikliwej analizie powinna być poddana w tych przedsiębiorstwach struktura kapitałowa finansowania działalności.

Wskaźnik rentowności sprzedaży został obliczony jako relacja zysku (straty) ze sprzedaży do wartości przychodów ze sprzedaży netto. Stwierdzono, że jedynie w przedsiębiorstwach o przeciętnym poziomie relacji KO/ZN w badanym okresie prowadzona sprzedaż była rentowna, chociaż na stosunkowo niskim poziomie (rys. 3). Podkreślenia wymaga jednak tendencja rosnąca wielkości analizowanego wskaźnika, poczynając od 2002 roku, do najwyższego w badanych latach poziomu 9,5% w 2004 roku. W roku tym odnotowano także najwyższą przewagę przedsiębiorstw z tej grupy nad tymi o najwyższej relacji KO/ZN (o 8,7 pkt %). Stosunkowo najmniej korzystna sytuacja pod względem rentowności sprzedaży dotyczyła przedsiębiorstw o najwyższym poziomie relacji KO/ZN, gdyż w latach 2001–2003 wystąpiła strata ze sprzedaży. Stratę stwierdzono także w przedsiębiorstwach z grupy pierwszej (o najniższej relacji KO/ZN), przy czym wystąpiła ona jedynie w latach 2000 i 2003. Poniesiona strata nie była znacząca, ale utrzymywanie się takiej tendencji w dłuższym okresie stwarza zagrożenie



Rysunek 3

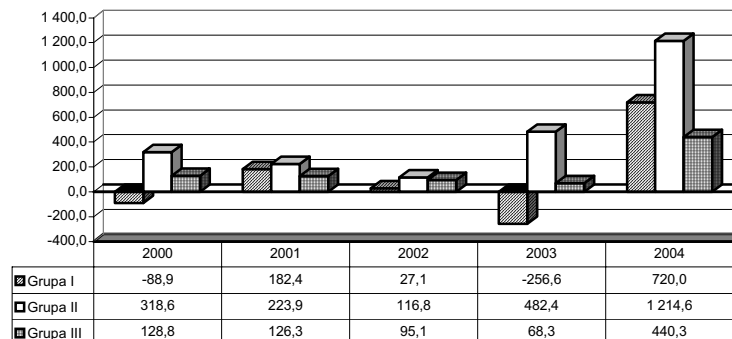
Wskaźnik rentowności sprzedaży (%)

Źródło: opracowanie własne.

dalszego funkcjonowania. W pozostałych latach poziom rentowności sprzedaży był wyższy w stosunku do trzeciej grupy przedsiębiorstw. Oznacza to, że w przedsiębiorstwach tych zaangażowanie kapitału obrotowego było zbyt wysokie w stosunku do możliwości jego efektywnego wykorzystania. Wynik ze sprzedaży odzwierciedla efektywność podstawowej działalności operacyjnej, zatem strata w tym zakresie jest sytuacją bardzo niekorzystną. Działalność podstawowa w sposób bezpośredni angażuje kapitał obrotowy, co informuje jednocześnie o efektywności jego wykorzystania. Zarządzający tymi przedsiębiorstwami powinni zatem zintensyfikować działania w celu zwiększenia efektywności zaangażowanego kapitału obrotowego.

Wskaźnik zyskowności ziemi, obliczony jako relacja zysku netto do powierzchni użytków rolnych (UR) gospodarstwa, odzwierciedla efektywność wykorzystania zasobów ziemi. Stwierdzono, że najwyższa efektywność dotyczyła przedsiębiorstw z grupy drugiej, o przeciętnej relacji KO/ZN (rys. 4). W grupie tej w latach 2000–2002 odnotowano spadek zyskowności ziemi, natomiast w latach kolejnych następował dynamiczny wzrost, do 1214,6 zł/ha UR w 2004 roku. Jedynie w przedsiębiorstwach o najniższej relacji KO/ZN wykorzystanie ziemi nie było efektywne w latach 2000 i 2003. W większości pozostałych lat poziom efektywności ziemi w tej grupie przedsiębiorstw był wyższy niż w grupie trzeciej (o najwyższej relacji KO/ZN). Należy mieć jednak na uwadze, że we wszystkich latach badanego okresu wykorzystanie ziemi w grupie trzeciej przedsiębiorstw było efektywne, chociaż zwłaszcza w latach 2003–2004 różnica w tym zakresie do przedsiębiorstw z grupy drugiej była znacząca.

Reasumując można stwierdzić, że występują zasadnicze zależności między relacją kapitału obrotowego do zysku netto a efektywnością wykorzystania majątku, kapitału własnego i ziemi. Maksymalizacja tej relacji nie przyczyniała się



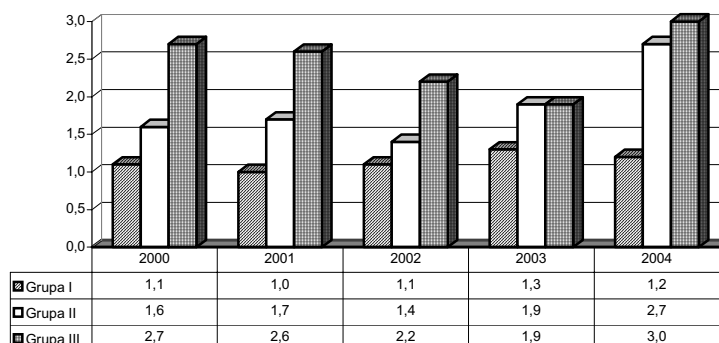
Rysunek 4

Zyskowność ziemi (zł/ha UR)

Źródło: opracowanie własne.

do uzyskiwania najwyższej efektywności w tym zakresie, jak również zbyt niski poziom tej relacji skutkował często ponoszeniem strat. Dlatego też analiza poziomu kapitału obrotowego i możliwości jego efektywnego wykorzystania nabiera szczególnego znaczenia, zwłaszcza że stanowi on stabilne źródło finansowania, zatem wydawać by się mogło, że przedsiębiorstwa o najwyższym kapitale obrotowym powinny być najbardziej efektywne. Tak nie jest, gdyż w przypadku niedostatku kapitału własnego zaangażowany w finansowanie działalności kapitał obcy krótko- i długoterminowy zwiększa także jego efektywność, co ma odzwierciedlenie w efekcie dźwigni finansowej.

Ocena poziomu płynności finansowej jest obecnie jedną z ważniejszych kwestii funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku. Płynność finansowa nie odzwierciedla w sposób bezpośredni efektywności przedsiębiorstwa, ale jest zasadniczym symptomem jego istnienia lub bankructwa. Kategoria zysku utraciła swoje znaczenie w aspekcie informacji o zachowaniu lub nie zdolności do obsługi bieżącego zadłużenia. Poziom bieżącej płynności finansowej obliczono jako relację sumy zapasów, należności i inwestycji krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych. Optymalna wielkość tego wskaźnika kształtuje się w przedziale 1,5–2,0, chociaż należy mieć na uwadze uwarunkowania branżowe w tym zakresie. We wszystkich badanych latach stwierdzono w przedsiębiorstwach rosnący poziom wskaźnika płynności bieżącej, wraz ze zwiększeniem się wielkości relacji KO/ZN (rys. 5). Zagrożenie utraty płynności bieżącej dotyczyło przedsiębiorstw z pierwszej grupy, w których wskaźnik ten nie przekroczył wielkości 1,3. W przedsiębiorstwach rolniczych można jednak przyjąć, że wielkość tego wskaźnika na poziomie 1,2 może być zadowalająca, ze względu na sezonowość produkcji, która kształtuje pozycje bilansowe aktywów obrotowych. W przedsiębiorstwach o najwyższej relacji KO/ZN występowała niewielka bieżąca nadpłynność finansowa, zwłaszcza w 2004 roku. W drugiej grupie



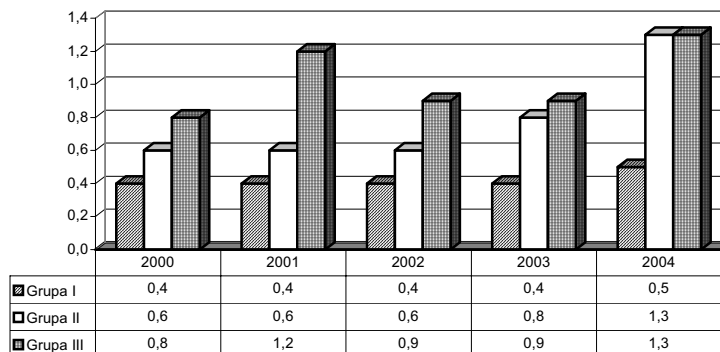
Rysunek 5

Wskaźnik płynności bieżącej

Źródło: opracowanie własne.

przedsiębiorstw wskaźnik bieżącej płynności mieścił się na ogół w zalecanych przedziale, a jedynie w 2004 roku był zbyt wysoki. Można zatem stwierdzić, że racjonalizacja poziomu bieżącej płynności finansowej przekładała się w tych przedsiębiorstwach na uzyskiwanie najwyższej efektywności majątku, ziemi i kapitału. Nie stwierdzono zasadniczych tendencji kształtowania się wskaźnika w ujęciu dynamicznym, a jedynie w trzeciej grupie przedsiębiorstw odnotowano spadek jego poziomu w latach 2000–2003.

Na rysunku 6 przedstawiono kształtowanie się wskaźnika szybkiej płynności finansowej, obliczonego jako relacja należności i inwestycji krótkoterminowych do zobowiązań bieżących. Zalecana wielkość tego wskaźnika kształtuje się na poziomie około 1,0. Stwierdzone wielkości wskaźnika odbiegały w sposób zasadniczy od jego zalecanego poziomu. Dotyczyło to zwłaszcza przedsiębiorstw o najniższej relacji KO/ZN, w których występowało duże niebezpieczeństwo utraty szybkiej płynności finansowej, gdyż analizowany wskaźnik kształtował się na ogół na poziomie 0,4. Stosunkowo korzystną tendencję stwierdzono w drugiej grupie przedsiębiorstw, w których wskaźnik płynności szybkiej stopniowo zwiększał się, po początkowej stagnacji, z poziomu 0,6 w latach 2000–2002 do wielkości 1,3 w 2004 roku. W przedsiębiorstwach z trzeciej grupy, o najwyższej relacji KO/ZN, wskaźnik ten kształtował się na poziomie zbliżonym do zalecanego, co odzwierciedla zdolność do obsługi najbardziej wymagalnych zobowiązań. Największa różnica między trzecią grupą przedsiębiorstw a grupą pierwszą wystąpiła w 2004 roku i wynosiła 0,8. Pozytywnie należy ocenić zwiększenie poziomu szybkiej płynności finansowej w badanych przedsiębiorstwach w latach 2003–2004. Można zatem stwierdzić, że wskaźnik ten uzależniony jest od wielkości relacji między kapitałem obrotowym a zyskiem. Wraz ze wzrostem wartości kapitału obrotowego zwiększa się płynność finansowa, co ma bezpośrednie odzwierciedlenie w ocenie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, zwłaszcza przez otoczenie zewnętrzne (banki, kontrahenci).



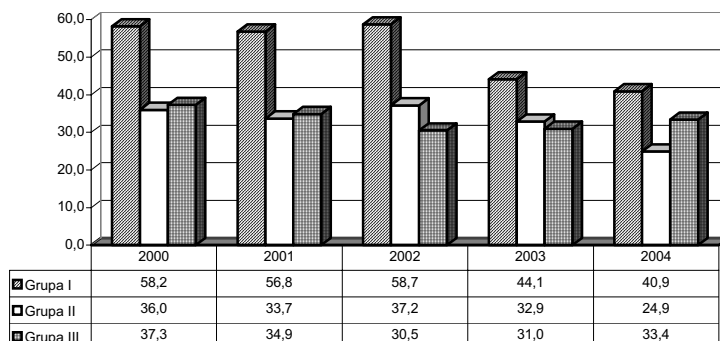
Rysunek 6

Wskaźnik płynności szybkiej

Źródło: opracowanie własne.

Wskaźnik ogólnego zadłużenia obliczono jako relację zobowiązań ogółem do wartości majątku przedsiębiorstwa. Stwierdzono, że przedsiębiorstwa o najniższej relacji KO/ZN charakteryzowały się najwyższym poziomem zadłużenia (rys. 7). Zadłużenie to kształtowało się na stosunkowo wysokim poziomie około 58% w latach 2000–2002, natomiast w latach kolejnych nastąpił jego zasadniczy spadek do 40,9% w 2004 roku. Zarządzający tymi przedsiębiorstwami podjęli zatem działania racjonalizujące w tym zakresie, co przyczyniło się do znacznej poprawy poziomu rentowności i płynności finansowej w ostatnim badanym roku. Wielkość zadłużenia przedsiębiorstw z pozostałych grup była stosunkowo zbliżona i kształtowała się na ogół na poziomie około 30–37%. Jedynie w 2004 roku poziom zadłużenia przedsiębiorstw o najwyższej relacji KO/ZN był zasadniczo wyższy (o 8,5 pkt %) niż w przedsiębiorstwach o przeciętnej wielkości tego wskaźnika. W przedsiębiorstwach z trzeciej grupy wskaźnik zadłużenia ogółem w badanych latach charakteryzował się stosunkowo stabilną wielkością. Oznacza to stosowanie również stabilnej strategii zarządzania kapitałem obrotowym. W badanych przedsiębiorstwach nie stwierdzono zasadniczych zależności w poziomie zadłużenia w ujęciu dynamicznym, a jedynie w drugiej grupie przedsiębiorstw wystąpił spadek zadłużenia w latach 2002–2004 (o 12,3 pkt %).

Reasumując można stwierdzić, że poziom zadłużenia badanych przedsiębiorstw był relatywnie mały, z korzystną tendencją w ujęciu dynamicznym. Zarządzający przedsiębiorstwami rolniczymi powinni utrzymywać ogólne zadłużenie na poziomie nieprzekraczającym 50% wartości majątku, z powodu długiego cyklu obrotu kapitału oraz sezonowości produkcji, co może przyczynić się do bieżących zatorów płatniczych w regulowaniu najbardziej wymagalnych zobowiązań.



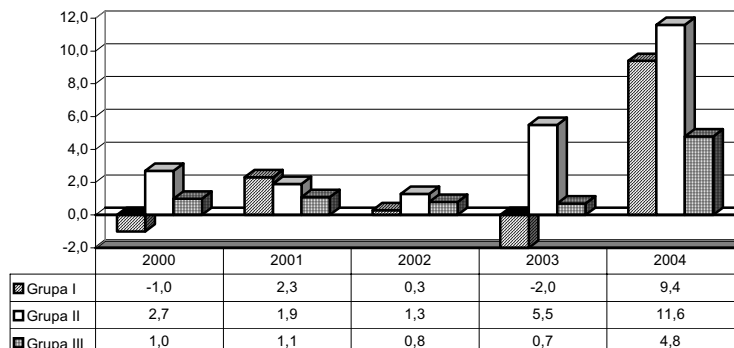
Rysunek 7

Wskaźnik ogólnego zadłużenia (%)

Źródło: opracowanie własne.

Ekonomiczną wydajność pracy określono jako relację zysku (straty) netto do nakładów pracy w godzinach. Zasadniczo można stwierdzić, że poziom ekonomicznej wydajności pracy w badanych przedsiębiorstwach jest niski (rys. 8). We wszystkich badanych latach najwyższą ekonomiczną wydajność pracy odnotowano w przedsiębiorstwach o przeciętnej relacji KO/ZN. W przedsiębiorstwach tych, po początkowym spadku ekonomicznej wydajności pracy w latach 2000–2002, nastąpiło jej zwiększenie do 11,6 zł/h w 2004 roku. Przy ocenie tych zmian należy mieć na uwadze wpływ procesów inflacyjnych na analizowany wskaźnik, ale zależnościom tym podlegały wszystkie przedsiębiorstwa. W przedsiębiorstwach z drugiej grupy przyrost ekonomicznej wydajności pracy w 2004 roku w stosunku do 2003 roku wyniósł 6,1 zł/h, a w grupie trzeciej 4,1 zł/h. W przedsiębiorstwach o najwyższej relacji KO/ZN wykorzystanie nakładów pracy było efektywne, ale na stosunkowo niskim poziomie. Przedsiębiorstwa z pierwszej grupy charakteryzowały się zróżnicowanym poziomem ekonomicznej wydajności pracy. W latach 2000 i 2003 wykorzystanie siły roboczej w tej grupie przedsiębiorstw nie było efektywne, natomiast w pozostałych latach stwierdzono efektywność w tym zakresie. Podkreślenia wymaga fakt, że ekonomiczna wydajność pracy w tych przedsiębiorstwach w latach 2001 i 2004 była dwukrotnie wyższa niż w przedsiębiorstwach o najwyższej relacji KO/ZN. Zarządzający przedsiębiorstwami z trzeciej grupy powinni podjąć działania w celu zwiększenia ekonomicznej wydajności pracy, mając na uwadze wysoki poziom kapitału obrotowego w relacji do wygenerowanego w danym okresie zysku. Można się zastanowić w tych przedsiębiorstwach nad racjonalizacją poziomu zatrudnienia w stosunku do potrzeb technologicznych i organizacyjnych.

Wskaźnik obrotu należnościami obliczono jako wyrażoną w dniach relację przychodów ze sprzedaży netto do przeciętnego poziomu należności. Ogólnie można stwierdzić, że przeciętny okres windykacji należności w badanych przed-



Rysunek 8

Wydajność ekonomiczna pracy (zł/h)

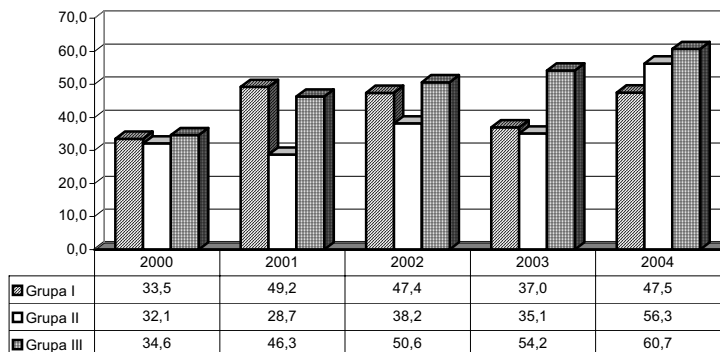
Źródło: opracowanie własne.

siębiorstwach kształtował się na zadowalającym poziomie, gdyż nie przekraczał 60 dni (rys. 9). Najdłuższy obrót należnościami dotyczył na ogół przedsiębiorstw o najwyższej relacji KO/ZN (z wyjątkiem 2001 roku). Podkreślić należy także zasadnicze pogorszenie sytuacji w tym zakresie w ujęciu dynamicznym w tej grupie przedsiębiorstw, gdyż czas obrotu należnościami wydłużył się 2-krotnie. Najkorzystniejsza sytuacja pod tym względem wystąpiła w przedsiębiorstwach o przeciętnej relacji KO/ZN (z wyjątkiem 2004 roku), a najkrótszy obrót należnościami stwierdzono w 2001 roku (28 dni). Przedsiębiorstwa o najniższej relacji KO/ZN charakteryzowały się na ogół wyższym wskaźnikiem obrotu należności niż te z grupy drugiej, chociaż w niektórych latach różnica w tym zakresie była stosunkowo niewielka.

Reasumując można stwierdzić, że najbardziej racjonalne zarządzanie należnościami w drugiej grupie przedsiębiorstw przekładało się na już stwierdzoną, najwyższą ich efektywność. W przedsiębiorstwach z trzeciej grupy należności były istotnym składnikiem kapitału obrotowego, a najdłuższy okres ich odzyskiwania przyczyniał się do uzyskiwania niższej efektywności działalności. Niższy stan należności oznacza mniejszy poziom kredytowania odbiorców, a odzyskiwana szybciej gotówka z tytułu sprzedaży może być zaangażowana w procesie produkcji i w działalności inwestycyjnej.

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono analizę zależności między wielkością kapitału obrotowego wygenerowanego na jednostkę zysku netto a sytuacją finansową przedsiębiorstw rolniczych. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski końcowe:

**Rysunek 9**

Wskaźnik obrotu należnościami

Źródło: opracowanie własne.

1. Najniższy poziom relacji KO/ZN nie gwarantował stabilnego osiągnięcia rentowności wykorzystania majątku, kapitału własnego i ziemi. Zbyt wysoki poziom tej relacji przyczyniał się co prawda do efektywności w tym obszarze, jednak na poziomie niższym niż w przedsiębiorstwach o przeciętnej relacji KO/ZN. W przedsiębiorstwach tych bowiem zaangażowanie kapitału obrotowego było adekwatne do osiąganego rentowności. Potwierdzeniem tej zależności był fakt prowadzenia rentownej sprzedaży w badanych latach, podczas gdy w pozostałych grupach przedsiębiorstw w niektórych latach sprzedaż nie była rentowna.
2. Jedynie w przedsiębiorstwach o najwyższej relacji KO/ZN stwierdzono zachowanie bieżącej i szybkiej płynności finansowej, przy czym korzystna tendencja w tym zakresie wystąpiła w przedsiębiorstwach o przeciętnej relacji KO/ZN. Przedsiębiorstwa o najniższej relacji KO/ZN były wyraźnie zagrożone utratą płynności finansowej. Stwierdzone zależności potwierdzają fakt różnej przydatności decyzyjnej wskaźników rentowności i płynności finansowej. Przedsiębiorstwa o najniższej relacji KO/ZN charakteryzowały się ponadto najwyższym zadłużeniem, którego poziom był zbyt wysoki. Zarządzający tymi przedsiębiorstwami podejmowali decyzje o korzystaniu z obcych źródeł finansowania w wyniku zbyt niskiego stanu kapitału obrotowego. Zależność tę potwierdza najniższe zadłużenie w przedsiębiorstwach o najwyższej relacji KO/ZN. Dlatego też zarządzający tymi przedsiębiorstwami stosowali bardziej elastyczną politykę inkasowania należności. W przedsiębiorstwach o najwyższej relacji KO/ZN windykacja należności była najbardziej skuteczna, czego uzasadnieniem było wysokie zadłużenie i konieczność regulowania bieżących zobowiązań. Również w tej grupie

przedsiębiorstw do rozważenia pozostaje aspekt wykorzystania siły roboczej, gdyż w niektórych latach jej zaangażowanie przynosiło straty.

3. Relacje kapitału obrotowego w stosunku do zysku netto odzwierciedlają ocenę efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw rolniczych. Kapitał obrotowy jest zasadniczym źródłem finansowania bieżącej działalności, przy czym zbyt wysoki jego poziom może być nieefektywny, gdyż odzwierciedla zbędne zamrożenie części aktywów obrotowych. Poszukiwać należy zatem pewnego optimum jego relacji do generowanego zysku netto, co przekłada się również na efektywność wykorzystania ziemi, pracy i kapitału.

Literatura

- BARRY P.J., ELLINGER P.N., BAKER C.B., HOPKIN J.A., 1995: *Financial Management in Agriculture*. Interstate Publishers, Inc., Danville, Illinois.
- BEDNARSKI L., 2002: *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. PWE, Warszawa.
- CARPENTIER C., 2006: The valuation effects of long-term changes in capital structure. *International Journal of Managerial Finance*, Vol. 2, No 1.
- CZEKAJ J., DRESLER Z., 2005: *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- DEBSKI W., 2005: *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- FRANC-DABROWSKA J., 2006a: Zarządzanie kapitałem obrotowym a efektywność gospodarowania przedsiębiorstw rolniczych. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom VIII, zeszyt 1.
- FRANC-DABROWSKA J., 2006b: Strategie kapitału obrotowego a efektywność przedsiębiorstw rolniczych. [W:] *Finanse przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo UMCS w Lublinie, Lublin.
- KRAJEWSKI M., 2006: Znaczenie kapitału pracującego w procesie kreowania wartości przedsiębiorstwa. [W:] *Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstwa. Teoria i praktyka*. Zeszyty Naukowe nr 434, *Prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw* nr 48, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- LEE W.F., BOEHLJE M.D., NELSON A.G., MURRAY W.G., 1988: *Agricultural finance*. Iowa State University Press/Ames, Iowa.
- SIERPIŃSKA M., WĘDZKI D., 1997: *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*. PWN, Warszawa.
- WASILEWSKI M., 2006a: Rentowność przedsiębiorstw rolniczych w zależności od strategii zarządzania kapitałem obrotowym. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom VIII, zeszyt 1.
- WASILEWSKI M., 2006b: Efektywność i sprawność gospodarowania w przedsiębiorstwach rolniczych w zależności od strategii zarządzania kapitałem pracującym. [W:] *Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstwa. Teoria i praktyka*. Zeszyty Naukowe nr 434, *Prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw* nr 48, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- WĘDZKI D., 2003: *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Oficyna Ekonomiczna, Kraków.

Financial standing of agricultural enterprises Depending on the relationship between Working Capital and Net Profit

Abstract

In the paper the analysis of the dependence between an amount of working capital (WC) for the unit of net profit (NP) and financial standing of agricultural enterprises is presented. The lowest level of this relationship did not guarantee a stable level of profitability of property, own capital and land use. Too high level of that relationship contributed to the increase of efficiency in this scope, but on the level lower than in enterprises with average relationship WC/NP. Only in enterprises with the highest relationship WC/NP maintenance of quick and current liquidity ratio was stated. Enterprises of the lowest relationship WC/NP were endangered with loss of financial liquidity and were characterized with the highest debt. The vindication of dues was the most efficient in enterprises with the highest relationship WC/NP.

The working capital is fundamental source of the current activity financing, while too high level of it could be inefficient. Therefore it is a necessity of search its optimum in relationship to the profit, what transfers to the efficiency of use of land, labour and capital.

Tomasz Klusek

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW

Wycena nieruchomości na potrzeby gmin – zasady i procedury

Wprowadzenie

Proces wyceny nieruchomości, aby był prawidłowy, powinien być przeprowadzony zgodnie z pewnymi zasadami, które wynikają z przepisów prawa. Mając tu zastosowanie ustawy i rozporządzenia stanowią podstawę wielu regulacji i określają m.in.:

- zasady techniczne wyceny nieruchomości,
- cele wyceny i związane z nimi sposoby określania wartości nieruchomości,
- organy państwowe lub samorządowe, które zlecają wycenę i na jej podstawie podejmują stosowne decyzje.

Podstawowe regulacje prawne dotyczące zasad wyceny nieruchomości zawarte są w ustawie z dnia 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami¹ i Rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 roku w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego².

Stosownie do art. 7 ust. 1 i art. 150 ust. 5 ustawy, jeżeli istnieje potrzeba określenia wartości nieruchomości, wartość tę ustalają rzeczoznawcy majątkowi. Określenia wartości nieruchomości na potrzeby gmin wymagają w szczególności następujące sytuacje:

- sprzedaż i oddanie w wieczyste użytkowanie nieruchomości,
- ustalenie opłat adiacenckich,
- określenie odszkodowań za wywłaszczenie nieruchomości,
- oszacowanie ekonomicznych skutków zmian planów zagospodarowania przestrzennego.

Zgodnie z art. 156 ust. 1 ustawy o gospodarce nieruchomościami, rzeczoznawca majątkowy sporządza na piśmie opinię o wartości nieruchomości w formie operatu szacunkowego. W dokumencie tym określeniu podlega wartość nieruchomości jako przedmiotu prawa własności lub wartość innych praw do nieruchomości. Powinien on być sporządzony zgodnie ze stanem faktycznym i prawnym nieruchomości, w następstwie przeprowadzenia pełnego procesu wy-

¹tj. DzU z 2004 r. Nr 261, poz. 2603 z późn. zm. W skrócie u.g.n.

²DzU z 2004 r. Nr 207, poz. 2109 z późn. zm.

ceny, obejmującego wszelkie czynności szacunkowe konieczne dla właściwego określenia wartości³.

Wycena wartości nieruchomości przeznaczonych do sprzedaży

W następstwie przemian politycznych i gospodarczych w Polsce gminy stały się właścicielami znacznego majątku. Do podstawowych składników tego majątku należy zaliczyć gminne zasoby nieruchomości. Zasoby te, formalnie powołane przepisami ustawy o gospodarce nieruchomościami z dniem 1 stycznia 1998 roku, stanowią mniej lub bardziej liczne zbiory nieruchomości komunalnych, różniących się między sobą pod względem rodzaju, funkcji i sposobu wykorzystania⁴. Gospodarowanie nimi jest jednym z podstawowych zadań gmin.

Na mocy ustaw samorządowych⁵ do wyłącznej własności organu stanowiącego tych jednostek należy podejmowanie uchwał w sprawach majątkowych dotyczących zasad zbywania nieruchomości. Treść tych uchwał nie została określona w przepisach, stąd organy stanowiące mają stosunkowo dużą swobodę w tym zakresie. Możliwe jest ustalenie – w granicach norm wynikających z obowiązujących przepisów⁶ – zasad dotyczących kryteriów doboru nieruchomości do zbycia, wyboru rodzaju czynności prawnej prowadzącej do zbycia czy też doboru i ustalenia liczby osób wyznaczanych do komisji przetargowej.

W ramach uprawnień do określenia zasad zbywania nieruchomości samorządowych mieści się także, wynikające z prawa do decydowania o sposobie korzystania z własności, prawo do określenia nieruchomości, które nie będą przedmiotem sprzedaży.

W razie przeznaczenia nieruchomości do sprzedaży cenę nieruchomości ustala się na podstawie jej wartości (art. 67 ust.1 u.g.n.). W myśl art. 150 ust. 2

³Standard VII.1 pkt 1.1–1.4. *Standardy zawodowe rzeczoznawców majątkowych*. PFSRM, Warszawa 2004.

⁴Muczyński A., 2004: *Sposoby pozyskiwania nieruchomości do zasobu gminnego*. Wycena nr 1.

⁵Ustawy: z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie gminnym (DzU z 2001 r. Nr 142, poz. 1591 z późn. zm.), z dnia 5 czerwca 1998 roku o samorządzie powiatowym (DzU z 2001 r. Nr 142, poz. 1592 z późn. zm.), z dnia 5 czerwca 1998 roku o samorządzie województwa (DzU z 2001 r. Nr 142, poz. 1590 z późn. zm.).

⁶Gminy samodzielnie decydują o przeznaczeniu i sposobie wykorzystania mienia. Samodzielność ta jest jednak ograniczona wymogami zawartymi w odrębnych przepisach prawnych, takich jak: kodeks cywilny, ustawa o gospodarce nieruchomościami, ustawa o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, czy też ustawa o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie kodeksu cywilnego.

u.g.n. dla nieruchomości, które są lub mogą być przedmiotem obrotu, określa się wartość rynkową. Wycenę zapewnia właściwy organ⁷ i jest ona podstawą określenia ceny w wykazie nieruchomości przeznaczonych do zbycia.

Zgodnie z art. 151 ust. 1 u.g.n., wartość rynkową nieruchomości stanowi najbardziej prawdopodobna jej cena, możliwa do uzyskania na rynku, określona z uwzględnieniem cen transakcyjnych przy przyjęciu następujących założeń:

- strony umowy były od siebie niezależne, nie działały w sytuacji przymusowej oraz miały stanowczy zamiar zawarcia umowy,
- upłynął czas niezbędny do wyeksponowania nieruchomości na rynku i wynegocjowania warunków umowy⁸.

Wyboru właściwego podejścia oraz metody i techniki szacowania nieruchomości dokonuje rzeczoznawca majątkowy⁹, uwzględniając w szczególności: rodzaj i położenie nieruchomości, przeznaczenie w planie miejscowym, stopień wyposażenia w urządzenia infrastruktury technicznej, stan jej zagospodarowania oraz dostępne dane o cenach, dochodach i cechach nieruchomości podobnych (art. 154 ust. 1 u.g.n.).

Sprzedaż nieruchomości komunalnych jest niewątpliwie rodzajem czynności prawnych budzących duże emocje, prowadzi bowiem do przejścia prawa własności lub praw rzeczowych na inne podmioty. Oznacza to w praktyce trwałe zadysponowanie nieruchomością, a więc jest kwestią wyboru przez gminę określonej polityki w tym zakresie. Sprzedaż nieruchomości co do zasady powinna nastąpić w drodze przetargu. Ustawodawca pozwoił jednak zbywać nierucho-

⁷Organem zlecającym wycenę nieruchomości w przypadku gminy jest wójt, burmistrz lub prezydent miasta.

⁸W Polsce wartość rynkowa nieruchomości została zdefiniowana w dwóch źródłach: ustawie o gospodarce nieruchomościami i Standardach zawodowych rzeczoznawców majątkowych. Zawarta w nich interpretacja jest zgodna z interpretacją znaną na forum europejskim i światowym. Standardy zawodowe rzeczoznawców majątkowych (Standard III.1) wyróżniają pięć rodzajów wartości rynkowej: wartość rynkowa dla aktualnego sposobu użytkowania (WRU), wartość rynkowa dla alternatywnego sposobu użytkowania (WRA), wartość rynkowa dla optymalnego wykorzystania (WRO), wartość rynkowa dla wymuszonej sprzedaży (WRW), wartość rynkowa dla przyszłej sprzedaży (WRP). Rzeczoznawca majątkowy obowiązany jest określić w operacie szacunkowym i uzasadnić rodzaj zastosowanej wartości.

⁹Ze względów metodycznych w polskich i większości zagranicznych przepisów prawnych i standardach zawodowych wyodrębnia się tzw. podejścia do szacowania nieruchomości wydzielone ze względu na różne czynniki wykorzystywane w procedurach obliczeniowych: porównawcze, dochodowe, kosztowe i mieszane. W ramach wymienionych podejść wyodrębnione są metody i techniki wyceny. Zgodnie z art. 152 ust. 3 ustawy o gospodarce nieruchomościami wartość rynkową nieruchomości określa się przy zastosowaniu podejścia porównawczego lub dochodowego, a jeśli istniejące uwarunkowania nie pozwalają na ich zastosowanie – podejścia mieszane.

mości gminne również w trybie bezprzetargowym, ale tylko w wyjątkowych przypadkach, wymienionych w ustawie o gospodarce nieruchomościami¹⁰.

Użytkowanie wieczyste gruntów a wycena nieruchomości

Szczegółowe zasady ustalania wartości i opłat związanych z prawem wieczystego użytkowania gruntów określają cytowana już ustawa o gospodarce nieruchomościami oraz rozporządzenie w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego. Z regulacji tych wynika, że w użytkowanie wieczyste mogą być oddane wyłącznie grunty Skarbu Państwa i grunty stanowiące własność gmin lub ich związków, na określony z góry czas, tj. 99 lat, przy czym dopuszczalne jest jego skrócenie do lat 40 (art. 236 k.c.).

Użytkowanie wieczyste jest, podobnie jak własność, prawem przenaszalnym, dziedzicznym i zbywalnym. Wycena nieruchomości związana z prawem użytkowania wieczystego będzie konieczna w szczególności, gdy:

- Skarb Państwa lub jednostka samorządu terytorialnego zamierzają oddać nieruchomość gruntową w użytkowanie wieczyste,
- dokonuje się aktualizacji opłat z tytułu użytkowania wieczystego,
- prawo użytkowania wieczystego wygasa, w związku z upływem okresu ustalonego w umowie lub też w związku z rozwiązaniem umowy przed upływem tego okresu,
- właściciel nieruchomości sprzedaje ją użytkownikowi wieczystemu¹¹.

Zasady ustalania wartości rynkowej nieruchomości gruntowej, która ma być oddana w użytkowanie wieczyste, precyzuje rozporządzenie w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego. Odnosi się ono do dwóch przypadków:

- oddania w użytkowanie wieczyste nieruchomości gruntowej niezabudowanej (§ 28 ust. 1 i 2),
- oddania w użytkowanie wieczyste nieruchomości gruntowej zabudowanej (§ 28 ust. 3).

¹⁰Przypadki te określa art. 37 ust. 2 ustawy. Szczegółowe regulacje dotyczące zasad zbywania nieruchomości stanowiących własność Skarbu Państwa lub własność jednostek samorządu terytorialnego zawiera Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 września 2004 roku w sprawie sposobu i trybu przeprowadzania przetargów oraz rokowań na zbycie nieruchomości (DzU Nr 207, poz. 2108).

¹¹Dydenko J., Hernik J., Kijania E., 2004: *Prawo użytkowania wieczystego (problemy przekształceń i wyceny)*. Seria Nieruchomości nr 3. Educaterra, Olsztyn, s. 43.

W odniesieniu do nieruchomości niezabudowanej określa się jej wartość jako przedmiotu prawa własności. Przy zastosowaniu podejścia porównawczego przyjmuje się w tym przypadku ceny transakcyjne sprzedaży nieruchomości niezabudowanych jako przedmiotu prawa własności.

Jeśli nieruchomość jest zabudowana, to po określeniu jej wartości jako przedmiotu prawa własności, z wartości tej wyodrębnia się wartość gruntu (przedmiot użytkowania wieczystego), budynków lub ich części oraz innych urządzeń.

Rozporządzenie wymaga, aby wartość nieruchomości była określona według jej stanu i cen odpowiednio na dzień oddania nieruchomości w użytkowanie wieczyste lub aktualizacji opłat z tytułu użytkowania wieczystego (§ 28 ust. 5). Przez „stan nieruchomości” należy tu rozumieć zgodnie z art. 4 ust. 17 ustawy o gospodarce nieruchomościami stan jej zagospodarowania, stan prawny i stan techniczno-użytkowy.

Problematykę aktualizacji opłat z tytułu użytkowania wieczystego reguluje art. 77 u.g.n. Zgodnie z tym przepisem, aktualizacji dokonuje się nie częściej niż raz do roku, z urzędu lub na wniosek użytkownika wieczystego, na podstawie wartości nieruchomości określonej przez rzeczoznawcę majątkowego. Aktualizacji dokonuje się wówczas, gdy wartość gruntów zmieniła się wskutek oddziaływania różnych czynników¹² i jest wyższa niż cena, od której naliczono opłaty z tytułu użytkowania wieczystego. Zasady ustalania wartości nieruchomości na potrzeby aktualizacji opłat z tytułu użytkowania wieczystego reguluje § 28 ust. 4 rozporządzenia. Wycena przebiega identycznie jak wycena nieruchomości gruntowej niezabudowanej w związku z jej przekazaniem w użytkowanie wieczyste.

Właściwy organ może żądać rozwiązania umowy z użytkownikiem wieczystym, który korzysta z nieruchomości w sposób sprzeczny z ustalonym w umowie, a w szczególności jeśli nie zabudował jej w ustalonym terminie¹³. Artykuł 33 ust. 3 u.g.n. mówi, że „w razie rozwiązania umowy zwraca się pierwszą opłatę wniesioną z tytułu użytkowania wieczystego oraz sumę opłat rocznych wniesionych z tego tytułu za niewykorzystany okres użytkowania wieczystego. Opłaty te podlegają waloryzacji. Maksymalna wysokość kwoty podlegającej zwrotowi nie może przekraczać wartości prawa użytkowania wieczystego określonej na dzień rozwiązania umowy”.

¹²Czynnikami, które mogą decydować o zmianie wartości nieruchomości, mogą być w szczególności: inflacja, zmiany cen na lokalnych rynkach nieruchomości, zmiany w otoczeniu nieruchomości.

¹³W umowie o oddanie nieruchomości w użytkowanie wieczyste ustala się sposób i termin jej zagospodarowania, w tym termin zabudowy, zgodnie z celem, na który nieruchomość gruntowa została oddana w użytkowanie wieczyste. Jeżeli sposób zagospodarowania polega na zabudowie, to ustala się termin rozpoczęcia lub zakończenia zabudowy.

Zadaniem rzeczoznawcy majątkowego jest ustalenie wartości prawa użytkowania wieczystego określonej na dzień rozwiązania umowy. Zasady ustalania tej wartości precyzuje § 30 rozporządzenia w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego. Stanowi on, że do celu, o którym tu mowa, a także do celu, o którym mowa w art. 69 u.g.n., wartość nieruchomości jako przedmiotu prawa użytkowania wieczystego określa się jako iloczyn wartości nieruchomości gruntowej niezabudowanej jako przedmiotu prawa własności i współczynnika korygującego (W_k), obliczonego według poniższej formuły:

$$w_k = \left(1 - \frac{S_r}{R}\right) \frac{t}{T} + 0,25 \frac{T-t}{T}$$

gdzie:

S_r – stawka opłaty rocznej nie większa niż 3%,

R – przeciętna stopa kapitalizacji ustalana na podstawie badania rynku nieruchomości przez rzeczoznawcę majątkowego, nie mniejsza niż 0,09 i nie większa niż 0,12,

t – liczba lat niewykorzystanego okresu użytkowania wieczystego,

T – liczba lat, na które ustanowiono użytkowanie wieczyste.

W przypadku sprzedaży nieruchomości użytkownikowi wieczystemu podstawą ustalenia opłaty za przekształcenie prawa użytkowania wieczystego w prawo własności jest cena nieruchomości ustalona na podstawie jej wartości określonej przez rzeczoznawcę majątkowego. Zgodnie z art. 69 u.g.n., na poczet ceny nieruchomości gruntowej sprzedawanej jej użytkownikowi wieczystemu zalicza się kwotę równą wartości prawa użytkowania wieczystego tej nieruchomości, określoną według stanu na dzień sprzedaży.

Wycena nieruchomości na potrzeby ustalania opłat adiacenckich

Zgodnie z art. 4 ust. 11 ustawy o gospodarce nieruchomościami, opłata adiacencka to opłata ustalona w związku ze wzrostem wartości nieruchomości. Ustawa wyróżnia trzy jej rodzaje:

- opłata z tytułu wzrostu wartości nieruchomości na skutek wybudowania urządzeń infrastruktury technicznej z udziałem środków Skarbu Państwa lub jednostek samorządu terytorialnego, o której mowa w art. 144,
- opłata naliczana z tytułu wzrostu wartości nieruchomości na skutek jej podziału w trybie przepisów rozdziału 1 działu III tej ustawy, o której mowa w art. 98a,

- opłata z tytułu wzrostu wartości nieruchomości na skutek ich scalenia i podziału przeprowadzonego według przepisów rozdziału 2 działu III tej ustawy, o której mowa w art. 107.

Powyższy podział ma istotne znaczenie dla rzeczoznawców majątkowych wykonujących czynności związane z określaniem wartości nieruchomości na potrzeby ustalenia wyżej wymienionych opłat.

Opłata adiacencka uregulowana w art. 144 ustawy jest traktowana jako udział właścicieli nieruchomości w kosztach budowy urządzeń infrastruktury technicznej¹⁴, ustalany odpowiednio do wzrostu wartości nieruchomości powstałego na skutek ich wybudowania. Wysokość tej opłaty wynosi nie więcej niż 50% różnicy wartości, jaką nieruchomość miała przed wybudowaniem urządzeń infrastruktury technicznej, a wartością, jaką ma po ich wybudowaniu. Wartość nieruchomości przed wybudowaniem urządzeń i po ich wybudowaniu określają rzeczoznawcy majątkowi, według stanu i cen w dniu wydania decyzji o ustaleniu opłaty adiacenckiej (art. 146 ust. 3 u.g.n.). Wartość tę ustala się bez uwzględnienia wartości części składowych nieruchomości (§ 40 ust. 1 rozporządzenia w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego), chodzi zatem jedynie o wartość gruntu. Przy określaniu wartości gruntu po wybudowaniu urządzeń infrastruktury technicznej, o których mowa w art. 134 ust. 2 u.g.n., uwzględnia się odległość i warunki podłączenia nieruchomości do tych urządzeń¹⁵.

Zapis art. 98a ustawy o gospodarce nieruchomościami, o możliwości ustalenia opłaty adiacenckiej z tytułu wzrostu wartości nieruchomości spowodowanego jej podziałem, stwarza gminie możliwości uzyskania dodatkowych wpływów do budżetu. Sytuacja ta stawia jednak gminy w trudnym położeniu, to na nich bowiem spoczywa ciężar udowodnienia wzrostu wartości, a także uzasadnienia wysokości przyjętej stawki procentowej przyrostu wartości stosowanej do ustalenia opłaty.

Zgodnie z cytowanym przepisem, gdy w wyniku przeprowadzenia podziału nieruchomości wzrośnie jej wartość, wójt, burmistrz albo prezydent miasta może

¹⁴Przez pojęcie budowy infrastruktury technicznej należy rozumieć (zgodnie z art. 143 ust. 2 u.g.n.) budowę drogi oraz wybudowanie pod ziemią, na ziemi albo nad ziemią przewodów lub urządzeń wodociągowych, kanalizacyjnych, ciepłowniczych, elektrycznych, gazowych i telekomunikacyjnych.

¹⁵Ocenę tych atrybutów pozostawiono rzeczoznawcom majątkowym. Artykuł 148a u.g.n. nakłada jednak na Radę Ministrów obowiązek ustalenia (w drodze rozporządzenia) kryteriów uznania, że zostały stworzone warunki do podłączenia nieruchomości do urządzeń infrastruktury technicznej albo warunki do korzystania z wybudowanej drogi wystarczające do ustalenia opłaty adiacenckiej, uwzględniając w szczególności: maksymalną odległość urządzeń infrastruktury technicznej od nieruchomości, dostępność urządzenia do podłączenia do nieruchomości, dostępność korzystania z drogi.

Tabela 1
Zasady ustalania opłat adiacenckich

Budowa infrastruktury technicznej	Podział nieruchomości	Scalenie i podział
Warunki wystąpienia opłat adiacenckich		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ uchwała rady gminy określająca wysokość stawki opłaty adiacenckiej ▪ budowa z udziałem środków publicznych pochodzących z budżetu Skarbu Państwa lub jednostek samorządu terytorialnego ▪ stworzenie warunków do podłączenia nieruchomości do urządzeń infrastruktury technicznej ▪ nieruchomość przeznaczona w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego na cele inne niż rolne lub leśne ▪ wzrost wartości nieruchomości 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ nieruchomość przeznaczona w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego na cele inne niż rolne lub leśne ▪ uchwała rady gminy określająca stawkę opłaty adiacenckiej ▪ zgodność podziału z ustaleniami miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego ▪ wzrost wartości nieruchomości 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ uchwała o scaleniu i podziale nieruchomości zawierająca wysokość stawki procentowej opłaty adiacenckiej ▪ wzrost wartości nieruchomości
Określenie wartości wg stanu nieruchomości i poziomu cen		
<p>Stan przed i po: dzień wydania decyzji o opłacie adiacenckiej</p>	<p>Stan przed: dzień wydania decyzji zatwierdzającej podział, po: dzień, w którym decyzja zatwierdzająca podział stała się ostateczna</p>	<p>Stan przed: dzień wejścia w życie uchwały o przystąpieniu do scalenia i podziału, po: dzień wejścia w życie uchwały o scaleniu i podziale</p>
<p>Poziom cen przed i po: dzień wydania decyzji o ustaleniu opłaty adiacenckiej</p>	<p>Poziom cen przed i po: dzień wydania decyzji o ustaleniu opłaty adiacenckiej</p>	<p>Poziom cen przed i po: dzień wejścia w życie uchwały o scaleniu i podziale</p>

Źródło: Opracowanie na podstawie Cymerman R., Kowalczyk C., Telega T., 2005: *Opłaty adiacenckie (procedura ustalania i wycena nieruchomości)*. Seria Nieruchomości nr 4. Educaterra, Olsztyn, s. 52.

ustalić w drodze decyzji opłatę adiacencką z tego tytułu. Wysokość stawki procentowej opłaty ustala rada gminy, w drodze uchwały, w wysokości nie większej niż 50% różnicy wartości nieruchomości.

Stosownie do § 41 rozporządzenia w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego, rzeczoznawca majątkowy określa wartość nieruchomości przed podziałem i po podziale. Poziom cen przyjmuje się w obu przypadkach na dzień wydania decyzji o ustaleniu opłaty. Stan nieruchomości przed podziałem przyjmuje się na dzień wydania decyzji zatwierdzającej podział nieruchomości, natomiast stan nieruchomości po podziale na dzień, w którym decyzja zatwierdzająca podział nieruchomości stała się ostateczna.

Jeśli w wyniku podziału nieruchomości wydzielono działki gruntu pod drogi publiczne lub ich poszerzenie, to dla określenia wartości nieruchomości przed podziałem i po jego dokonaniu powierzchnię nieruchomości pomniejsza się o powierzchnię wydzielonych działek gruntu, które z mocy prawa przechodzą na własność Skarbu Państwa lub jednostek samorządu terytorialnego (art. 98a ust. 3 u.g.n.)¹⁶.

Opłaty adiacenckie, o których mowa w art. 107 ustawy o gospodarce nieruchomościami, ustala się w wysokości do 50% wzrostu wartości nieruchomości w stosunku do wartości nieruchomości dotychczas posiadanych.

Sposób określania wartości dla ustalania tych opłat reguluje przepis § 12 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 4 maja 2005 roku w sprawie scalania i podziału nieruchomości¹⁷, który stanowi, że rzeczoznawca majątkowy określa wartość nieruchomości przed scaleniem i podziałem według stanu na dzień wejścia w życie uchwały o przystąpieniu do scalenia i podziału nieruchomości¹⁸ oraz wartość nieruchomości przyznanych w wyniku scalenia i podziału według stanu na dzień wejścia w życie uchwały o scaleniu i podziale¹⁹. W obu wymienionych przypadkach przyjmuje się ceny na dzień wejścia w życie uchwały o scaleniu i podziale.

Powierzchnię każdej nieruchomości objętej scaleniem i podziałem pomniejsza się o powierzchnię niezbędną do wydzielenia działek gruntu pod nowe drogi lub poszerzenie dróg istniejących. Pomniejszenie to jest proporcjonalne do po-

¹⁶Za działki gruntu wydzielone pod drogi publiczne lub ich poszerzenie przysługuje odszkodowanie w wysokości uzgodnionej pomiędzy właścicielem lub użytkownikiem wieczystym a właściwym organem. Jeśli do takiego uzgodnienia nie dojdzie, to na wniosek właściciela lub użytkownika wieczystego odszkodowanie ustala się według zasad i trybu obowiązujących przy wywłaszczeniu nieruchomości (art. 98 ust. 3 u.g.n.).

¹⁷DzU Nr 86, poz. 736.

¹⁸Nie uwzględnia się tu wartości urządzeń, których nie można odłączyć od gruntu oraz drzew i krzewów, jeżeli zostało za nie wypłacone odszkodowanie.

¹⁹Przy określaniu tej wartości uwzględnia się planowane do wybudowania urządzenia infrastruktury technicznej, określone w uchwale rady gminy o scaleniu i podziale nieruchomości.

wierzchni wszystkich nieruchomości objętych scaleniem i podziałem oraz ogólnej powierzchni działek gruntu wydzielonych pod nowe drogi i poszerzenie dróg istniejących (art. 105 ust. 1 u.g.n.)²⁰.

Wycena na potrzeby określania odszkodowań za wywłaszczenie nieruchomości

Wywłaszczenie nieruchomości polega na pozbawieniu lub ograniczeniu (w drodze decyzji) prawa własności, prawa użytkowania wieczystego lub innego prawa rzeczowego na nieruchomości. Może być ono dokonane, jeżeli cele publiczne nie mogą być zrealizowane w inny sposób niż przez pozbawienie albo ograniczenie praw do nieruchomości, a prawa te nie mogą być nabyte w drodze umowy. Nieruchomość może być wywłaszczona tylko na rzecz Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego (gminy, powiatu, województwa). Wywłaszczona może być cała nieruchomość lub jej część, w zależności od tego, jaki obszar gruntów jest niezbędny do realizacji celu publicznego²¹.

Zgodnie z art. 21 ust. 2 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej, wywłaszczenie jest dopuszczalne jedynie wówczas, gdy jest dokonywane między innymi za słusznym odszkodowaniem. Zasadę tę rozwija art. 128 ustawy o gospodarce nieruchomościami, wskazując, że odszkodowanie to musi odpowiadać wartości wywłaszczonego prawa rzeczowego.

Ustalenie wysokości odszkodowania jest obowiązkiem starosty, który przeprowadził postępowanie wywłaszczeniowe. Wysokość odszkodowania ustala się według stanu i wartości wywłaszczonej nieruchomości w dniu wydania decyzji o wywłaszczeniu. Ustalenie wysokości odszkodowania może zaś nastąpić po uzyskaniu opinii rzeczoznawcy majątkowego, określającej wartość nieruchomości (art. 130 ust. 1 i 2 u.g.n.).

Zasadą jest, że podstawę ustalenia wysokości odszkodowania stanowi wartość rynkowa nieruchomości. Wartość tę określa się według aktualnego sposobu użytkowania nieruchomości – jeżeli jej przeznaczenie, zgodnie z celem wywłasz-

²⁰Za działki gruntu wydzielone pod nowe drogi publiczne lub poszerzenie dróg istniejących, a także za urządzenia, których właściciele lub użytkownicy wieczystości nie mogli odłączyć od gruntu, oraz za drzewa i krzewy przysługuje odszkodowanie w wysokości uzgodnionej pomiędzy właścicielem lub użytkownikiem wieczystym a właściwym organem. Jeśli do takiego uzgodnienia nie dojdzie, to odszkodowanie ustala się według zasad i trybu obowiązujących przy wywłaszczeniu nieruchomości (art. 106 ust. 1 u.g.n.).

²¹Wykaz celów publicznych, na które można wywłaszczać nieruchomości zawarty jest w ustawie o gospodarce nieruchomościami (art. 6). O przeznaczeniu wywłaszczanej nieruchomości na wymienione w niej cele rozstrzyga miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego.

czenia, nie powoduje zwiększenia jej wartości. W przypadku, gdy przeznaczenie nieruchomości, zgodnie z celem wywłaszczenia, powoduje zwiększenie jej wartości, wartość rynkową tej nieruchomości należy określić według alternatywnego sposobu użytkowania, wynikającego z tego przeznaczenia (art. 134 ust. 3 i 4 u.g.n.).

Jeżeli ze względu na rodzaj nieruchomości nie można określić jej wartości rynkowej, gdyż tego rodzaju nieruchomości nie występują w obrocie, to określa się jej wartość odtworzeniową (art. 135 ust. 1 u.g.n.). Przy określaniu tej wartości oddzielnie szacowana jest wartość gruntu i wartość jego części składowych. Częściami składowymi są w szczególności: budynki i ich części, budowle, urządzenia infrastruktury technicznej, drzewostany leśne i zadrzewienia, plantacje kultur wieloletnich, zasiewy i uprawy. W przypadku ich wyceny obowiązuje następująca procedura postępowania:

- przy określaniu wartości budynków lub ich części, budowli, urządzeń infrastruktury technicznej i innych urządzeń szacuje się koszt ich odtworzenia, z uwzględnieniem stopnia zużycia (art. 135 ust. 4 u.g.n.),
- przy określaniu wartości drzewostanu leśnego albo zadrzewień, jeżeli w drzewostanie znajdują się materiały użytkowe, szacuje się wartość drewna znajdującego się w tym drzewostanie. Jeżeli w drzewostanie nie występuje materiał użytkowy lub wartość drewna, które może być pozyskane, jest niższa od kosztów zalesienia i pielęgnacji drzewostanu, to szacuje się koszty zalesienia oraz koszty pielęgnacji drzewostanu do dnia wywłaszczenia (art. 135 ust. 5 u.g.n.),
- przy określaniu wartości plantacji kultur wieloletnich szacuje się koszty założenia plantacji i jej pielęgnacji do czasu pierwszych zbiorów oraz wartość utraconych pożytków w okresie od dnia wywłaszczenia do dnia zakończenia pełnego plonowania. Sumę kosztów i wartości utraconych pożytków pomniejsza się o sumę rocznych odpisów amortyzacyjnych, wynikającą z okresu wykorzystania plantacji od pierwszego roku plonowania do dnia wywłaszczenia (art. 135 ust. 6 u.g.n.),
- przy określaniu wartości zasiewów, upraw i innych zbiorów jednorocznych szacuje się wartość przewidywanych plonów według cen kształtujących się w obrocie rynkowym, zmniejszając ją o wartość nakładów koniecznych w związku ze zbiorem tych plonów (art. 135 ust. 7 u.g.n.).

W razie zwrotu wywłaszczonej nieruchomości poprzedni właściciel lub jego spadkobierca zwraca (zgodnie z art. 140 ust. 1 u.g.n.) ustalone w decyzji odszkodowanie lub nieruchomość zamienną, jeśli była przyznana w ramach odszkodowania. Odszkodowanie pieniężne podlega waloryzacji (art. 140 ust. 2 u.g.n.), z tym że jego wysokość po waloryzacji nie może być większa niż wartość rynkowa nieruchomości w dniu zwrotu, a jeśli ze względu na rodzaj nieruchomości

nie można określić jej wartości rynkowej, to nie większa niż wartość odtworzeniowa.

W przypadku zmniejszenia się albo zwiększenia wartości nieruchomości wskutek działań podjętych bezpośrednio na nieruchomości po jej wywłaszczeniu odszkodowanie pomniejsza się lub powiększa o kwotę równą różnicy wartości określonej na dzień zwrotu. Przy określaniu wartości nieruchomości przyjmuje się stan nieruchomości z dnia wywłaszczenia oraz stan nieruchomości z dnia zwrotu, z pominięciem skutków wynikających ze zmian przeznaczenia gruntu w planie miejscowym i zmian w otoczeniu nieruchomości (art. 140 ust. 4 u.g.n.). Jeśli zwrotowi podlega część wywłaszczonej nieruchomości, to zwracaną kwotę odszkodowania ustala się proporcjonalnie do powierzchni tej części (art. 140 ust. 3 u.g.n.).

Wycena w związku ze wzrostem lub spadkiem wartości nieruchomości wskutek uchwalenia lub zmiany planu zagospodarowania przestrzennego

Ustawa o samorządzie gminnym na pierwszym miejscu wśród zadań własnych gminy wymienia zadania z zakresu kształtowania ładu przestrzennego. Szczegółowe zasady kierowania rozwojem przestrzennym gminy reguluje ustawa z dnia 27 marca 2003 roku o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym²². Zgodnie z jej zapisami, w celu określenia polityki przestrzennej gmina opracowuje studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego. Ustalenia przeznaczenia i zasad zagospodarowania terenu są dokonywane w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego.

Uchwalenie planu miejscowego lub jego zmiana mogą spowodować spadek lub wzrost wartości gruntów objętych tym planem²³. W związku z tym określenie wartości nieruchomości jest konieczne w celu:

²²DzU Nr 80, poz. 717 z późn. zm. W skrócie u.p.z.p.

²³Wartość nieruchomości zależy od wielu czynników, z których część wynika z planów zagospodarowania przestrzennego. Wśród tych ostatnich należy wymienić: funkcję terenu, lokalizację danej funkcji w stosunku do innych funkcji, lokalizację danej funkcji w stosunku do elementów zagospodarowania przestrzennego (drogi, odległość od centrum miasta, dostępność terenów zielonych), ograniczenia wynikające z zasad kształtowania form przestrzennych, ustalenia dotyczące przewidywanego okresu uzbrojenia i wyposażenia terenu w urządzenia infrastruktury technicznej i społecznej, ograniczenia w swobodzie użytkowania poszczególnych terenów. Hopfer A., 2001, *Planowanie przestrzenne a szacowanie i gospodarowanie nieruchomościami*. Materiały I Konferencji Naukowo-Technicznej PSRWN nt. Współdziałanie rzeczoznawców majątkowych,

- ustalenia odszkodowania z tytułu obniżenia wartości nieruchomości (art. 36 ust. 3 u.p.z.p.),
- ustalenia opłaty na rzecz gminy z tytułu wzrostu wartości nieruchomości (art. 36 ust. 4 u.p.z.p.).

Jeżeli właściciel lub użytkownik wieczysty nieruchomości nie wykona prawa żądania od gminy odszkodowania za rzeczywistą szkodę, wykupu nieruchomości lub jej zamianę zgodnie z art. 36 ust. 1 i 2 u.p.z.p. (gdy w związku z uchwaleniem lub zmianą miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego korzystanie z nieruchomości stało się niemożliwe lub istotnie ograniczone), to może skorzystać z uprawnienia jakie gwarantuje mu art. 36 ust. 3 u.p.z.p.. Jeżeli wartość nieruchomości uległa obniżeniu w związku z uchwaleniem lub zmianą miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, a właściciel lub użytkownik wieczysty sprzedaje tę nieruchomość, to może żądać od gminy odszkodowania równego obniżeniu wartości nieruchomości.

W sytuacji, gdy wartość nieruchomości wzrosła w związku z uchwaleniem lub zmianą miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, a właściciel lub użytkownik wieczysty sprzedaje tę nieruchomość, wójt, burmistrz lub prezydent miasta pobiera jednorazową opłatę, określoną w stosunku procentowym do wzrostu wartości nieruchomości, ustaloną w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego. Wysokość tej opłaty nie może być wyższa niż 30% wzrostu wartości nieruchomości.

Zadaniem rzeczoznawcy majątkowego jest oszacowanie wartości nieruchomości (jej obniżenia oraz wzrostu) zgodnie z zasadami regulowanymi przez ustawę o gospodarce nieruchomościami oraz ustawę o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. W związku z tym ostatnim przepisem obniżenie oraz wzrost wartości nieruchomości stanowią różnicę pomiędzy wartością nieruchomości, określoną przy uwzględnieniu przeznaczenia terenu obowiązującego po uchwaleniu lub zmianie miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, a jej wartością określoną przy uwzględnieniu przeznaczenia terenu obowiązującego przed zmianą tego planu lub faktycznego sposobu wykorzystania nieruchomości przed jego uchwaleniem²⁴. Zgodnie z art. 2 pkt 18 ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, ilekroć mowa o wartości nieruchomości, należy przez to rozumieć jej wartość rynkową.

urbanistów i gmin w procesie sporządzania i realizacji opracowań planistycznych. Wyd. Polskie Stowarzyszenie Rzeczoznawców Wyceny Nieruchomości, Gdańsk, s. 39.

²⁴Zgodnie z § 50 ust. 1 i 2 rozporządzenia w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego, przy określaniu wartości rynkowej nieruchomości dla ustalenia odszkodowania lub opłaty, o których mowa w art. 36 ust. 3 i 4 u.p.z.p., przyjmuje się stan nieruchomości z dnia wejścia w życie planu miejscowego lub jego zmiany, a ceny – z dnia zbycia nieruchomości. Nie uwzględnia się części składowych nieruchomości.

Literatura

- CYMERMAN R., KOWALCZYK C., TELEGA T., 2005: Opłaty adiacenckie (procedura ustalania i wycena nieruchomości). Seria Nieruchomości nr 4. Educaterra, Olsztyn.
- DYDENKO J., HERNIK J., KIJANIA E., 2004: Prawo użytkowania wieczystego (problemy przekształceń i wyceny). Seria Nieruchomości nr 3. Educaterra, Olsztyn.
- HOPFER A., 2001: Planowanie przestrzenne a szacowanie i gospodarowanie nieruchomościami. Materiały I Konferencji Naukowo-Technicznej PSRWN nt. Współdziałanie rzeczoznawców majątkowych, urbanistów i gmin w procesie sporządzania i realizacji opracowań planistycznych. Wyd. Polskie Stowarzyszenie Rzeczoznawców Wyceny Nieruchomości, Gdańsk.
- MUCZYŃSKI A., 2004: Sposoby pozyskiwania nieruchomości do zasobu gminnego. Wycena nr 1.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 roku w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego (DzU Nr 207, poz. 2109 z późn. zm.).
- Standardy zawodowe rzeczoznawców majątkowych 2004. PFSRM, Warszawa.
- Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami (DzU z 2004 r. Nr 261, poz. 2603 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym (DzU Nr 80, poz. 717 z późn. zm.).

Property appraisal for the counties – rules and procedures

Abstract

Concerning the property belonging to the State Treasury and also the execution of certain civil and legal actions on such properties it is obligatory to make use of appraisers.

The value of a property is closely connected with prices and fees that are to be fixed as a basic target for the purpose of appraisal ordered by counties. The rules and procedures binding in this regard are the main topic of this elaboration.

Ewa Wasilewska

Katedra Ekonometrii i Informatyki SGGW

Tendencje zmian w strukturze aktywności ekonomicznej ludności wiejskiej

Wprowadzenie

Wprowadzenie w Polsce gospodarki rynkowej przyczyniło się do daleko idących zmian na rynku pracy. Wystąpiła nadwyżka siły roboczej i w konsekwencji tego powstało jawne bezrobocie. Znaczenie dokonujących się zmian w podejmowaniu decyzji społeczno-ekonomicznych zwiększa się, dlatego też coraz częściej problematyka aktywności ekonomicznej ludności jest przedmiotem analiz.

Przy badaniu aktywności ekonomicznej ludności podstawową kategorią jest populacja osób czynnych i biernych zawodowo. Wśród osób zawodowo czynnych wydziela się ludność pracującą i bezrobotnych. Zarówno wielkość, jak i struktura tych zbiorowości ulegają nieustannym zmianom w czasie. Zmiany przebiegają niejednakowo w różnych częściach tych zbiorowości. Na stopień zaangażowania ludności w aktywność ekonomiczną wpływają różnorodne czynniki natury demograficznej, ekonomicznej i społecznej. Jednym z czynników różnicujących strukturę aktywności ekonomicznej jest miejsce zamieszkania (miasto, wieś). Z kolei w przypadku osób mieszkających na wsi odrębnego potraktowania wymaga analiza przemian w tej strukturze w odniesieniu do populacji mieszkańców wsi związanych i niezwiązanych z gospodarstwem rolnym. Istotne ponadto wydaje się przeanalizowanie procesów transformacji struktury populacji ludności wiejskiej przez pryzmat takich atrybutów, jak wiek i poziom wykształcenia. Analiza zmian struktury przedstawiona w opracowaniu polegać będzie między innymi na określeniu proporcji między wielkościami poszczególnych grup i podgrup osób w ich ogólnej liczbie oraz określeniu kierunków tych zmian w ujęciu dynamicznym. Reasumując, zagadnienie zmian w strukturze aktywności ekonomicznej ludności wiejskiej będzie rozpatrywane w zakresie zmian liczebności i udziału poszczególnych kategorii osób w ogólnej liczbie ludności wiejskiej w ujęciu dynamicznym, z podziałem na ludność związaną oraz ludność niezwiązaną z gospodarstwem rolnym.

Analizę przemian w strukturze aktywności ekonomicznej ludności wiejskiej w Polsce oparto na danych uzyskanych z reprezentacyjnego Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL). Okres przedstawiony w opracowaniu obejmuje lata 1999–2006, przy czym dane charakteryzujące badane zjawisko pochodzą z pierwszych kwartałów poszczególnych lat.

W przedstawionych badaniach analizowaną populacją jest zbiorowość ludności wiejskiej w wieku 15 lat i więcej. W populacji tej wyodrębniono dwie grupy. Jedną stanowi ludność związana z gospodarstwem rolnym (tzw. ludność rolnicza), drugą natomiast ludność niezwiązana z gospodarstwem rolnym (ludność bezrolna). Według definicji podanej przez GUS, ludność wiejską związaną z gospodarstwem rolnym stanowią osoby mieszkające na wsi, będące członkami gospodarstwa domowego z użytkowaniem gospodarstwa rolnego lub działki rolnej. Wiejską ludnością bezrolną są mieszkańcy wsi, będący członkami gospodarstwa domowego, w którym żadna osoba nie jest użytkownikiem gospodarstwa rolnego lub działki rolnej.

Zbiorowość osób aktywnych zawodowo (tzw. siłę roboczą) stanowią osoby pracujące (w pełnym i niepełnym wymiarze czasu pracy) oraz osoby bezrobotne. Do bezrobotnych zalicza się osoby, które nie pracują oraz aktywnie poszukują pracy, a ponadto są gotowe podjąć pracę w ciągu dwóch tygodni [Aktywność ekonomiczna...].

Do pomiaru poziomu aktywności zawodowej wykorzystano współczynnik aktywności zawodowej, wyrażający udział osób aktywnych zawodowo w liczbie ludności w wieku 15 lat i więcej. Do pomiaru wykorzystania zasobów pracy zastosowano wskaźnik zatrudnienia, który obrazuje udział pracujących w liczbie ludności w wieku 15 lat i więcej.

Aktywność ekonomiczna ludności wiejskiej

Zaangażowanie zawodowe ludności wiejskiej

W tabeli 1 przedstawiono kształtowanie się struktury ludności wiejskiej ogółem, w tym z podziałem na ludność wiejską rolną i bezrolną w latach 1999–2006. W 1999 roku zbiorowość ludności wiejskiej liczyła 11,2 mln osób, z czego 6,1 mln była to ludność związana z gospodarstwem rolnym, 5,1 mln to ludność bezrolna. W badanym okresie zaznaczył się stopniowy wzrost liczby osób mieszkających na wsi, przy czym liczba ludności wiejskiej rolniczej zmniejszyła się, ludności bezrolnej wzrosła. W 2006 roku na wsi mieszkało 11,8 mln osób, w tym 5,7 mln ludności rolniczej i 6,1 mln ludności bezrolnej. Wyraźną tenden-

Tabela 1

Ludność wiejska według powiązania z gospodarstwem rolnym

Wyszczególnienie	Lata							
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ogółem ludność wiejska (w tys.)	11 151	11 285	11 392	11 488	11 609	11 546	11 650	11 780
udział w strukturze (w %)	100	100	100	100	100	100	100	100
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	101,2	100,9	100,8	101,1	99,5	100,9	101,1
w tym:								
ludność wiejska rolnicza (w tys.)	6 093	6 000	6 330	6 305	5 868	5 724	5 772	5 712
udział w strukturze (w %)	54,6	53,2	55,6	54,9	50,5	49,6	49,5	48,5
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	98,5	105,5	99,6	93,1	97,5	100,8	99,0
ludność wiejska bezrolna (w tys.)	5 058	5 285	5 062	5 183	5 741	5 822	5 878	6 068
udział w strukturze (w %)	45,4	46,8	44,4	45,1	49,5	50,4	50,5	51,5
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	104,5	95,8	102,4	110,8	101,4	101,0	103,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, Aktywność ekonomiczna ludności Polski, I kwartał lat 1999–2006

cję rosnącą liczby ludności wiejskiej stwierdzono w latach 1999–2003 (o 4,1%). Jedynie w 2004 roku liczba tej ludności nieznacznie zmniejszyła się (o 0,5% w stosunku do roku poprzedniego).

W badanym okresie zauważalne były zmiany w strukturze ludności pod względem kryterium posiadania lub nieposiadania gospodarstwa rolnego. Do 2003 roku widoczna była dominacja ludności rolniczej wśród ludności wiejskiej, natomiast w latach następnych większość stanowiła ludność wiejska bezrolna. Wyraźną tendencję malejącą udziału ludności wiejskiej rolniczej stwierdzono w latach 2001–2006. W tym okresie udział tej grupy ludności zmniejszył się z 55,6% do 48,5%. Spadek ten można uznać za znaczący. Odzwierciedla on proces odchodzenia coraz większej liczby ludności wiejskiej od prowadzenia gospodarstw rolnych, co jest konsekwencją przekształceń struktury agrarnej, jak również procesów migracyjnych w Polsce w ujęciu regionalnym. Brak następców rolników sprawia, że liczba gospodarstw się zmniejsza. Również stosowane instrumenty polityki rolnej sprzyjają przeobrażeniom w strukturze ludności. Konsekwencją tych procesów jest stosunkowo duży wzrost liczby ludności wiej-

skiej bezrolnej w latach 2001–2006 (o 19,9%). W tym okresie udział bezrolnej ludności wiejskiej zwiększył się z 44,4% do 51,5%.

Stwierdzone przeobrażenia struktury ludności wiejskiej są zarówno skutkiem zmian wśród ludności dotychczas mieszkającej na wsi, jak również pewnej tendencji migracji w atrakcyjnie położone regiony wiejskie osób dotychczas mieszkających w miastach. Należy przypuszczać, że w wyniku działań podjętych w ramach wspólnej polityki rolnej, stwierdzone tendencje utrzymają się w najbliższych latach.

W strukturze aktywności ekonomicznej ludności wiejskiej związanej z gospodarstwem rolnym we wszystkich latach dominowały osoby pracujące w pełnym wymiarze czasu (tab. 2). Nie stwierdzono zasadniczych w tym przypadku tendencji w ujęciu dynamicznym, gdyż najwyższy udział tej grupy ludności wystąpił w 1999 roku (49,3%), a najniższy w 2005 roku (44,5%). Zmiany udziału w strukturze ludności rolniczej osób pracujących w pełnym wymiarze były niewielkie, a o tendencji spadkowej udziału tej grupy osób można mówić w latach 2001–2005. Największa różnica w liczbie osób pracujących w pełnym wymiarze w stosunku do roku poprzedniego wystąpiła w 2002 roku (spadek o 232 tys. osób). Drugą grupę ludności rolniczej pod względem udziału w strukturze stanowili bierni zawodowo. Podkreślenia wymaga stopniowy wzrost udziału tej grupy ludności rolniczej (z 33,9% w 1999 roku do 37,2%). W 2006 roku zaznaczył się nieznaczny spadek udziału tej grupy osób. Świadczy to na ogół o starzeniu się ludności na wsi, co oznacza zwiększone obciążenie budżetu państwa wypłatami świadczeń emerytalno-rentowych. Stwierdzone zmiany w strukturze ludności rolniczej są spowodowane głównie migracją ludzi młodych ze wsi do miast.

Udział ludności rolniczej pracującej w niepełnym wymiarze czasu wahał się od 8,8% w 2001 roku do 11,8% (722 tys. osób) w 1999 roku. Nie odnotowano w przypadku tej grupy ludności jednoznacznych zależności w ujęciu dynamicznym, a największy przyrost liczby osób wystąpił w 2002 roku w stosunku do 2001 roku (o 23,9%). Największy spadek liczby osób z tej grupy ludności dotyczył 2001 roku i wynosił 22,3%. Stwierdzone zależności oznaczają na ogół sezonowy charakter pracy, a stosunkowo duże różnice liczby osób pracujących w niepełnym wymiarze między latami świadczą o braku stabilności w tym zakresie i dorywczym charakterze pracy. Jest to na ogół uzależnione od aktualnych trendów w gospodarce i na obszarach wiejskich, co zmienia zapotrzebowanie na siłę roboczą.

Najmniejszym udziałem w strukturze wiejskiej ludności rolniczej charakteryzuje się grupa osób bezrobotnych. Do 2002 roku odnotowywano stopniowy wzrost liczby tych osób (481 tys. osób), a w latach kolejnych następował stopniowy spadek – do 342 tys. osób w 2006 roku, co należy ocenić jako tendencję bardzo korzystną. Udział grupy osób bezrobotnych zmniejszył się w strukturze

Tabela 2

Ludność wiejska związana z gospodarstwem rolnym w latach 1999–2006 w Polsce według aktywności ekonomicznej

Wyszczególnienie	Lata							
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ogółem ludność rolnicza (w tys.)	6093	6000	6330	6305	5868	5724	5772	5712
udział w strukturze (w %)	100	100	100	100	100	100	100	100
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	98,5	105,5	99,6	93,1	97,5	100,8	99,0
w tym:								
pracujący w pełnym wymiarze (w tys.)	2998	2886	3084	2852	2663	2577	2574	2654
udział w strukturze (w %)	49,3	48,1	48,7	45,3	45,4	45	44,5	46,5
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	96,3	106,9	92,5	93,4	96,8	99,9	103,1
pracujący w niepełnym wym. (w tys.)	722	635	557	690	621	634	667	613
udział w strukturze (w %)	11,8	10,6	8,8	10,9	10,6	11,1	11,6	10,7
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	88,0	87,7	123,9	90,0	102,1	105,2	91,9
bezrobotni (w tys.)	307	385	438	481	443	411	384	342
udział w strukturze (w %)	5	6,4	6,9	7,6	7,5	7,2	6,7	6
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	125,4	113,8	109,8	92,1	92,8	93,4	89,1
bierni zawodowo (w tys.)	2066	2094	2251	2282	2141	2102	2147	2103
udział w strukturze (w %)	33,9	34,9	35,6	36,2	36,5	36,7	37,2	36,8
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	101,4	107,5	101,4	93,8	98,2	102,1	98,0
Współczynnik aktywności zawodowej (%)	66,1	65,1	64,4	63,8	63,5	63,3	62,8	63,2
Wskaźnik zatrudnienia (w%)	61,1	58,7	57,5	56,2	56,0	56,1	56,2	57,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, Aktywność ekonomiczna ludności Polski, I kwartał lat 1999–2006.

w latach 2002–2006 z 7,6% do 6%. Przyczyniło się do tego w pewnym stopniu wstąpienie Polski do UE. Największy przyrost liczby osób bezrobotnych wystąpił w 2000 roku i wynosił 78 tys. osób, a największy spadek (o 10,9%) w 2006 roku.

Reasumując, można stwierdzić, że zjawiskiem niekorzystnym jest wzrost liczby osób biernych zawodowo, co powoduje dodatkowe obciążenie osób pracujących w pełnym i niepełnym wymiarze czasu. Podkreślenia wymaga stopniowy, chociaż powolny, wzrost liczby osób pracujących w pełnym wymiarze czasu.

W badanym okresie odnotowano spadek aktywności ekonomicznej wśród wiejskiej ludności rolniczej. Współczynnik aktywności ekonomicznej obniżył się z 66,1% w 1999 roku do 62,8% w 2005 roku. Zjawisko to należy ocenić niekorzystnie, gdyż zmniejsza się potencjał pracy w gospodarstwach rolnych, a rośnie udział osób biernych zawodowo. Malejącą tendencję zaobserwowano także w kształtowaniu się współczynnika aktywności zawodowej wśród ludności rolniczej, jednakże już od 2004 roku wielkość tego współczynnika nieznacznie wzrasta, co należy ocenić jako zjawisko pożądane. Niemniej jednak w 2006 roku współczynnik ten nadal był niższy (o 3,9 pkt %) niż w 1999 roku. Zwiększająca się różnica między wielkościami współczynnika aktywności zawodowej i wskaźnika zatrudnienia odzwierciedla sytuację niekorzystną, gdyż coraz mniej osób czynnych zawodowo pracuje, rośnie więc obciążenie osób pracujących osobami niepracującymi.

W zakresie struktury aktywności ekonomicznej wiejskiej ludności bezrolnej (tab. 3) zależności były zbliżone do tendencji, jakie stwierdzono wśród ludności rolniczej. Występowały natomiast stosunkowo duże różnice pod względem udziału poszczególnych grup osób w strukturze wiejskiej ludności bezrolnej. Bierni zawodowo w tej grupie ludności stanowili większość, a ich udział w analizowanych latach był stosunkowo stabilny i kształtował się od 51,7% w 2004 roku do 53,9% w 2002 roku. Zróżnicowanie pod tym względem nie było zatem duże, co świadczy o stabilności w tym obszarze. Potwierdzeniem tych zależności są także niewielkie zmiany w liczbie osób biernych zawodowo między analizowanymi latami, przy czym najwyższy przyrost liczby tychże osób wystąpił w 2003 roku i wynosił 8,4%. Udział osób bezrolnych pracujących w pełnym wymiarze pracy kształtował się w granicach 29,9–35,3%. Po początkowej tendencji spadkowej, od 2002 roku zaznaczył się dynamiczny wzrost liczby osób bezrolnych pracujących w pełnym wymiarze, który w stosunku do 2006 roku wyniósł 462 tys. osób. W 2006 roku wystąpił także największy przyrost liczby tych osób w porównaniu do roku poprzedniego (o 13,6%). W porównaniu do wiejskiej ludności rolniczej – w przypadku ludności bezrolnej – znacznie mniejszy był udział osób pracujących w niepełnym wymiarze, gdyż kształtował się na

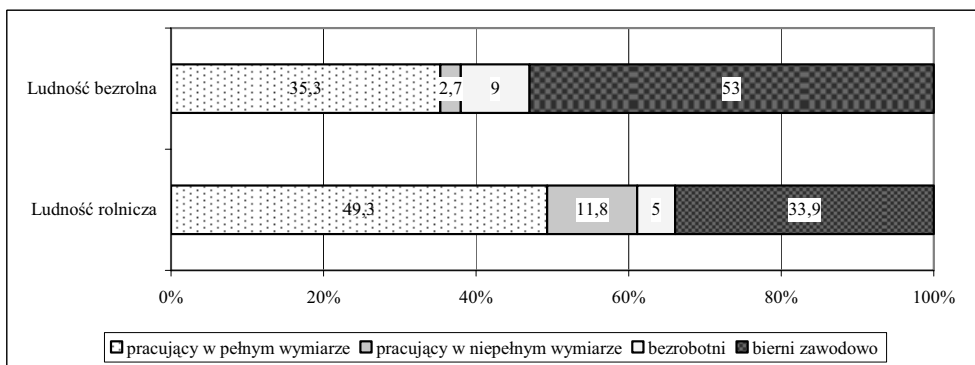
Tabela 3

Ludność wiejska bezrolna według aktywności ekonomicznej

Wyszczególnienie	Lata							
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ogółem ludność bezrolna (w tys.)	5058	5285	5062	5183	5741	5822	5878	6068
udział w strukturze (w %)	100	100	100	100	100	100	100	100
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	104,5	95,8	102,4	110,8	101,4	101,0	103,2
w tym:								
pracujący w pełnym wymiarze (w tys.)	1785	1703	1609	1549	1762	1819	1897	2011
udział w strukturze (w %)	35,3	32,2	31,8	29,9	30,7	31,2	32,3	33,1
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	95,4	94,5	96,3	113,8	103,2	104,3	106,0
pracujący w niepełnym wymiarze (w tys.)	139	148	124	126	137	141	125	142
udział w strukturze (w %)	2,7	2,8	2,4	2,4	2,4	2,4	2,1	2,3
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	106,5	83,8	101,6	108,7	102,9	88,7	113,6
bezrobotni (w tys.)	456	642	637	717	816	853	765	676
udział w strukturze (w %)	9,0	12,1	12,6	13,8	14,2	14,7	13,0	11,1
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	140,8	99,2	112,6	113,8	104,5	89,7	88,4
bierni zawodowo (w tys.)	2678	2792	2692	2791	3026	3009	3091	3239
udział w strukturze (w %)	53,0	52,9	53,2	53,9	52,7	51,7	52,6	53,5
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	104,3	96,4	103,7	108,4	99,4	102,7	104,8
Współczynnik aktywności zawodowej (%)	47,1	47,2	46,8	46,2	47,3	48,3	47,4	46,6
Wskaźnik zatrudnienia (w%)	38,0	35,0	34,2	32,3	33,1	33,7	34,4	35,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, Aktywność ekonomiczna ludności Polski, I kwartał lat 1999–2006.

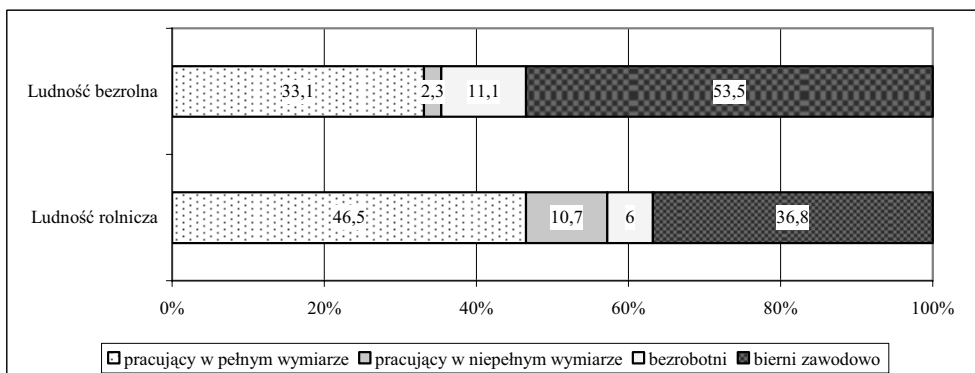
poziomie nieprzekraczającym 2,7%. Wystąpiła także tendencja malejąca udziału tej grupy osób w strukturze ogółem ludności bezrolnej, do jedynie 2,1% w 2005 roku (w 2006 roku zaznaczył się niewielki wzrost udziału). Oznacza to, że osoby bezrolne są w dużo większym stopniu zainteresowane pracą na pełnym etacie, gdyż dysponują dużo większą ilością wolnego czasu w porównaniu z osobami posiadającymi gospodarstwa rolne. Konsekwencją takiego zachowania tych osób jest dużo większy niż w przypadku ludności rolniczej udział osób bezrobotnych, których najwięcej było w 2004 roku (853 tys. osób, podczas gdy w 1999 roku jedynie 456 tys. osób). Korzystną tendencją jest odnotowany spadek liczby bezrolnych osób bezrobotnych w latach 2004–2006 (o 177 tys. osób) – do udziału w strukturze na poziomie 11,1%.



Wykres 1

Struktura ludności wiejskiej związanej i niezwiązanej z gospodarstwem rolnym w 1999 roku według aktywności ekonomicznej (%)

Źródło: Opracowanie własne.



Wykres 2

Struktura ludności wiejskiej związanej i niezwiązanej z gospodarstwem rolnym w 2006 roku według aktywności ekonomicznej

Źródło: Opracowanie własne.

Wśród ludności wiejskiej niezwiązanej z gospodarstwem rolnym obserwuje się jeszcze bardziej niekorzystną sytuację niż w grupie ludności rolniczej co do kształtowania się współczynnika aktywności zawodowej i wskaźnika zatrudnienia. Zarówno współczynnik aktywności zawodowej, jak i wskaźnik zatrudnienia kształtowały się w tym przypadku na znacznie niższym poziomie (przeciętnie o około 1,5 razy) niż w grupie ludności wiejskiej rolniczej. Współczynnik aktywności zawodowej ludności bezrolnej wynosił w badanym okresie średnio 47,1%, bez zasadniczych tendencji w ujęciu dynamicznym. Z kolei wskaźnik zatrudnienia w tej grupie ludności był o około 21–23 pkt % niższy w stosunku do grupy wiejskiej ludności rolniczej i wynosił średnio 34,5%. Stwierdzone zależności świadczą o tym, że grupa wiejskiej ludności bezrolnej charakteryzuje się niską aktywnością zawodową i traktuje wieś głównie jako miejsce zamieszkania. Ponadto, zwiększanie się różnicy między omawianymi współczynnikami, przy jednoczesnej tendencji malejącej ich wielkości świadczy o stale rosnącym obciążeniu osób pracujących osobami niepracującymi w tej grupie ludności.

Wiek i wykształcenie ludności wiejskiej

Kształtowanie się struktury wiekowej wiejskiej ludności rolniczej przedstawiono w tabeli 4. W latach 1999–2006 największy udział w populacji ludności wiejskiej związanej z gospodarstwem rolnym miały osoby w wieku 15–24 lata. W okresie tym stanowiły one średnio 19,7% ogółu ludności rolniczej. Najwięcej osób z grupy wiekowej 15–24 lata było w 2001 roku (1241 tys.), a najmniej w 2004 roku (1131 tys.). Zauważalny jest nieznaczny, ale systematyczny wzrost udziału tej grupy wiekowej w strukturze wiejskiej ludności rolniczej, do poziomu 20,5% w 2006 roku. Zjawisko to można ocenić jako bardzo korzystne, świadczące o rosnącym potencjale pracy na terenach wiejskich. Jednakże należy mieć na uwadze fakt, że część z tych osób w przyszłości nie będzie pracowała w gospodarstwach rolnych.

W przypadku starszej grupy wiekowej (25–34 lata) stwierdzono wzrost liczby osób w latach 1999–2001 i 2005–2006, natomiast w okresie od 2002 do 2004 roku nieznaczny spadek. Udział tej grupy wiekowej utrzymywał się w badanym okresie na zbliżonym poziomie w zakresie od 17,7% (w latach 2003 i 2004) do 19% (w 2000 roku). Osoby z tej grupy są najbardziej pożądanymi na obszarach wiejskich ze względu na możliwości rozwojowe gospodarstw rolnych. Osoby w wieku 25–34 lata są najczęściej następcami, przejmującymi gospodarstwa rolne od swoich rodziców.

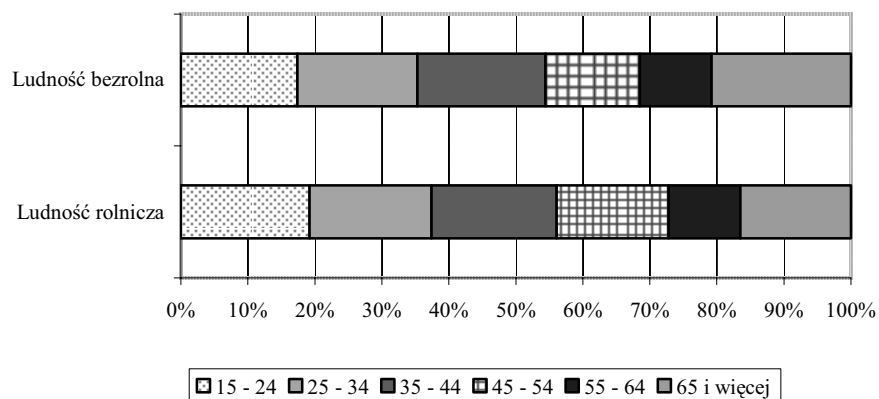
Udział osób z grup wiekowych 35–44 oraz 45–54 lata był zbliżony. Zauważalne jest, że w latach 1999–2002 przewagę stanowiły osoby w wieku 35–44 lata

Tabela 4

Ludność wiejska związana z gospodarstwem rolnym według wieku

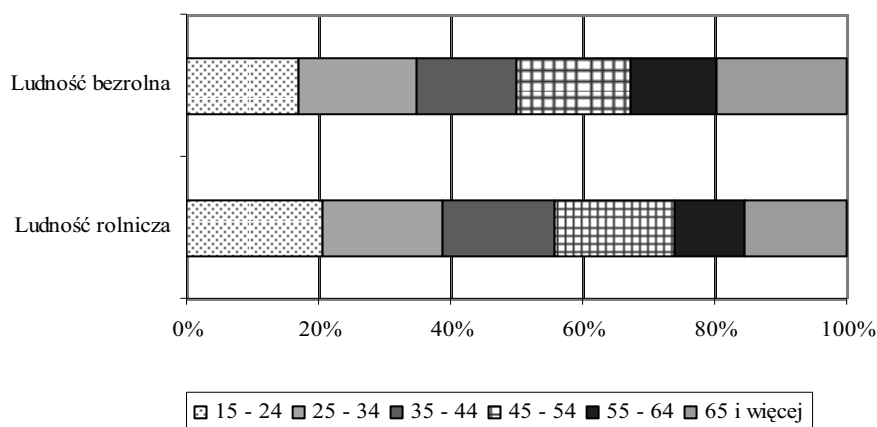
Wyszczególnienie	Lata							
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ogółem ludność rolnicza (w tys.)	6093	6000	6330	6305	5868	5724	5772	5712
udział w strukturze (w %)	100	100	100	100	100	100	100	100
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	98,5	105,5	99,6	93,1	97,5	100,8	99,0
w tym w wieku:								
15–24 (w tys.)	1172	1163	1241	1242	1150	1131	1163	1172
udział w strukturze (w %)	19,2	19,3	19,7	19,7	19,6	19,7	20,2	20,5
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	99,2	106,7	100,1	92,6	98,3	102,8	100,8
25–34 (w tys.)	1107	1140	1192	1171	1086	1013	1023	1046
udział w strukturze (w %)	18,2	19,0	18,8	18,6	18,5	17,7	17,7	18,3
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	103,0	104,6	98,2	92,7	93,3	101,0	102,2
35–44 (w tys.)	1139	1095	1155	1126	1026	971	971	970
udział w strukturze (w %)	18,7	18,3	18,2	17,9	17,5	17,0	16,8	17,0
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	96,1	105,5	97,5	91,1	94,6	100,0	99,9
45–54 (w tys.)	1017	1030	1090	1075	1032	1047	1050	1036
udział w strukturze (w %)	16,7	17,2	17,2	17,0	17,6	18,3	18,2	18,1
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	101,3	105,8	98,6	96,0	101,5	100,3	98,7
55–64 (w tys.)	654	613	646	650	627	635	636	605
udział w strukturze (w %)	10,7	10,2	10,2	10,3	10,7	11,1	11,0	10,6
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	93,7	105,4	100,6	96,5	101,3	100,2	95,1
65 i więcej (w tys.)	1004	959	1006	1041	947	927	929	883
udział w strukturze (w %)	16,5	16,0	15,9	16,5	16,1	16,2	16,1	15,5
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	95,5	104,9	103,5	91,0	97,9	100,2	95,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, Aktywność ekonomiczna ludności Polski, I kwartał lat 1999–2006.

**Wykres 3**

Struktura ludności wiejskiej związanej i niezwiązanej z gospodarstwem rolnym w 1999 roku według wieku

Źródło: Opracowanie własne.

**Wykres 4**

Struktura ludności wiejskiej związanej i niezwiązanej z gospodarstwem rolnym w 2006 roku według wieku

Źródło: Opracowanie własne.

(18,7% w 1999 roku), natomiast w latach następnych widoczna była dominacja osób z grupy wiekowej 45–54 lata (18,1% w 2006 roku). W badanym okresie liczba osób z grupy wiekowej 35–44 lata na ogół spadała lub pozostawała na niezmiennym poziomie w stosunku do roku poprzedniego. W 2006 roku osoby w wieku 35–44 lata stanowiły już tylko 17% ogółu ludności wiejskiej rolniczej. Zjawisko to należy ocenić niekorzystnie, gdyż grupa ta obejmuje osoby o zdo-

bytym już doświadczeniu zawodowym, stabilizującym poziom rolnictwa w poszczególnych regionach kraju.

Grupa wiekowa 55–64 lata charakteryzowała się stosunkowo stabilnym udziałem w populacji ludności wiejskiej związanej z gospodarstwem rolnym – w granicach od 10,2% (w latach 2001 i 2002) do 11,1% (w 2004 roku). Stwierdzono stopniowy wzrost tego udziału w latach 2000–2004, jednak w kolejnych latach nastąpił nieznaczny jego spadek – do 10,6% w 2006 roku. Podobną tendencję zmian w ujęciu dynamicznym stwierdzono w przypadku najstarszej grupy wiekowej (65 i więcej lat), przy czym udział tej grupy wynosił średnio 16,1% ogółu wiejskiej ludności rolniczej. Liczba osób najstarszych zmniejszyła się z 1041 tys. w 2002 roku do 883 tys. w 2006 roku. Oznacza to korzystną tendencję, gdyż zmniejsza się obciążenie finansowe osób czynnych zawodowo koniecznością utrzymania osób będących na emeryturze.

Reasumując, można stwierdzić, że tendencje w zakresie struktury i liczby rolniczej ludności wiejskiej pod względem wieku są korzystne, gdyż widoczna jest zdecydowana dominacja osób czynnych zawodowo w młodszych grupach wiekowych. Osoby z tych grup są na ogół najbardziej podatne na postęp i innowacje w gospodarstwach rolnych, co przyczynia się do rozwoju rolnictwa.

W przypadku wiejskiej ludności bezrolnej (tab. 5) udział najmłodszej grupy wiekowej (15–24 lata) był niższy niż w grupie ludności wiejskiej związanej z gospodarstwem rolnym. Wynosił on w badanym okresie średnio 17,5% i w poszczególnych latach kształtował się na stosunkowo zbliżonym poziomie. Liczba osób w tej grupie wiekowej wykazuje wyraźny trend rosnący (o 16,5%). Podkreślenia wymaga wzrost liczby tychże osób z 878 tys. w 1999 roku do 1045 tys. osób w 2004 roku. Podobną tendencją zmian i zbliżonym udziałem w populacji ludności wiejskiej bezrolnej charakteryzuje się starsza grupa wieku, tj. osoby w wieku 25–34 lat. W badanym okresie udział ten utrzymywał się na zbliżonym poziomie (średnio 17,8%), przy czym największy był w 2003 roku (18,4%), największa liczba osób w tym wieku była w 2006 roku (1079 tys.). W stosunku do 1999 roku liczba takich osób wzrosła w 2006 roku o 19,5%.

Wyraźną tendencję malejącą udziału stwierdzono w przypadku osób będących w wieku stabilizacji zawodowej, tj. z grupy wiekowej 35–44 lata. Udział ten zmniejszył się z 19,1% w 1999 roku do 15,4% w 2006 roku. Można zaryzykować twierdzenie, że osoby z tej grupy charakteryzują się na ogół ustabilizowaną pozycją finansową, dzięki czemu przenoszą się do miast, gdyż stać je na zakup mieszkań. W ujęciu bezwzględny spadek liczby osób z grupy 35–44 lata nie był jednak duży i zaznaczył się głównie od 2003 roku – do 932 tys. osób w 2006 roku. Zauważalny był natomiast wzrost udziału i liczby osób w starszej grupie wiekowej (45–54 lata). Udział w strukturze bezrolnej ludności wiejskiej tej grupy wiekowej zwiększył się w badanym okresie o 3,1 pkt % (do 17,2 %

Tabela 5

Ludność wiejska bezrolna według wieku

Wyszczególnienie	Lata							
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ogółem ludność bezrolna (w tys.)	5058	5285	5062	5183	5741	5822	5878	6068
udział w strukturze (w %)	100	100	100	100	100	100	100	100
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	104,5	95,8	102,4	110,8	101,4	101,0	103,2
w tym w wieku:								
15–24 (w tys.)	878	943	893	909	1012	1045	1012	1023
udział w strukturze (w %)	17,4	17,8	17,6	17,5	17,6	17,9	17,2	16,9
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	107,4	94,7	101,8	111,3	103,3	96,8	101,1
25–34 (w tys.)	903	897	880	929	1054	1045	1070	1079
udział w strukturze (w %)	17,9	17,0	17,4	17,9	18,4	17,9	18,2	17,8
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	99,3	98,1	105,6	113,5	99,1	102,4	100,8
35–44 (w tys.)	965	988	895	887	957	954	939	932
udział w strukturze (w %)	19,1	18,7	17,7	17,1	16,7	16,4	16,0	15,4
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	102,4	90,6	99,1	107,9	99,7	98,4	99,3
45–54 (w tys.)	715	801	805	879	975	993	1015	1045
udział w strukturze (w %)	14,1	15,2	15,9	17,0	17,0	17,1	17,3	17,2
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	112,0	100,5	109,2	110,9	101,8	102,2	103,0
55–64 (w tys.)	543	549	516	532	591	628	684	787
udział w strukturze (w %)	10,7	10,4	10,2	10,3	10,3	10,8	11,6	13,0
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	101,1	94,0	103,1	111,1	106,3	108,9	115,1
65 i więcej (w tys.)	1054	1107	1073	1047	1152	1157	1158	1202
udział w strukturze (w %)	20,8	20,9	21,2	20,2	20,0	19,9	19,7	19,7
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	105,0	96,9	97,6	110,0	100,4	100,1	103,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, Aktywność ekonomiczna ludności Polski, I kwartał lat 1999–2006.

w 2006 roku), natomiast liczba tych osób zwiększyła się do 1045 tys. osób, tj. aż o 46,2%. Tendencja ta zasadniczo odbiega od tej stwierdzonej przy analizie rolniczej ludności wiejskiej. Podobnie w grupie wiekowej 55–64 lata stwierdza się wzrost zarówno udziału, jak i liczby osób, przy czym udział ten zmieniał się w granicach 10,2–13%, a liczba osób wzrosła w badanym okresie o 44,9% (tj. o 244 tys. osób).

W grupie ludności wiejskiej związanej z gospodarstwem rolnym największy udział mają osoby najstarsze (w wieku 65 i więcej lat). Udział tej grupy wiekowej utrzymuje się na średnim poziomie 20,3%, przy czym stwierdza się tendencję rosnącą liczby osób w badanym okresie (o 148 tys. osób, tj. o 14%). Oznacza to, że struktura wiekowa bezrolnej ludności wiejskiej jest mniej korzystna pod względem potencjału siły roboczej niż struktura wiekowa ludności związanej z gospodarstwem rolnym.

Dane dotyczące kształtowania się liczby i struktury ludności wiejskiej związanej z gospodarstwem rolnym według poziomu wykształcenia ujęto w tabeli 6. Dominującą grupę stanowią osoby z wykształceniem podstawowym i niepełnym podstawowym. Należy podkreślić korzystne zjawisko, jakim jest spadek zarówno udziału w strukturze (o 11,5 pkt %), jak i liczby bezwzględnej (o 848 tys. osób, tj. o 28,1%) tej grupy ludności. Pomimo korzystnej tendencji zmian, w dalszym ciągu poziom wykształcenia rolniczej ludności wiejskiej jest niski. Sytuację pogarsza wysoki udział (średnio 32,6%) osób z wykształceniem zawodowym, który wzrastał w badanym okresie, mimo że w ujęciu bezwzględnym nastąpił nieznaczny spadek liczby osób w tej grupie wykształcenia (o 168 tys. osób). Malejąca liczba osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym, podstawowym i niepełnym podstawowym nie zmienia faktu, że w 2006 roku stanowili oni łącznie aż 71% w strukturze ludności wiejskiej związanej z gospodarstwem rolnym.

Korzystne tendencje zmian odnotowano w przypadku osób legitymujących się wykształceniem wyższym niż zasadnicze zawodowe. Zwiększyła się liczba tych, którzy uzyskali wykształcenie średnie ogólnokształcące, policealne i średnie zawodowe, a także wyższe. Najwyższą dynamikę stwierdzono w przypadku osób z wyższym wykształceniem. W ciągu badanego okresu udział tych osób wzrósł ponaddwukrotnie, a ich liczba o 101,6%. Nadal jednak udział osób najlepiej wykształconych był niewielki i w 2006 roku wynosił zaledwie 4,4%.

Podobne zależności wystąpiły w grupie osób z wykształceniem ogólnokształcącym, a także policealnym i średnim zawodowym. Zaznaczył się zarówno wzrost liczby tych osób, jak i wzrost udziału w strukturze. Liczba osób w wykształceniu ogólnokształcącym wzrosła w badanym okresie o 64,1%, przy stopniowo rosnącym ich udziale w strukturze wiejskiej ludności rolniczej

Tabela 6

Ludność wiejska związana z gospodarstwem rolnym według poziomu wykształcenia

Wyszczególnienie	Lata							
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ogółem ludność rolnicza (w tys.)	6093	6000	6330	6305	5868	5724	5772	5712
udział w strukturze (w %)	100	100	100	100	100	100	100	100
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	98,5	105,5	99,6	93,1	97,5	100,8	99,0
w tym:								
wyższe (w tys.)	125	118	131	152	169	181	218	252
udział w strukturze (w %)	2,1	2	2,1	2,4	2,9	3,2	3,8	4,4
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	94,4	111,0	116,0	111,2	107,1	120,4	115,6
policealne i średnie zawodowe (w tys.)	842	930	981	1047	957	938	1013	1087
udział w strukturze (w %)	13,8	15,5	15,5	16,6	16,3	16,4	17,6	19
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	110,5	105,5	106,7	91,4	98,0	108,0	107,3
średnie ogólnokształcące (w tys.)	195	206	244	251	251	262	293	320
udział w strukturze (w %)	3,2	3,4	3,9	4	4,3	4,6	5,1	5,6
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	105,6	118,4	102,9	100,0	104,4	111,8	109,2
zasadnicze zawodowe (w tys.)	1916	1940	2054	2021	1935	1914	1896	1886
udział w strukturze (w %)	31,4	32,3	32,4	32,1	33	33,4	32,8	33
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	101,3	105,9	98,4	95,7	98,9	99,1	99,5
podstawowe i niepełne podstawowe*	3015	2806	2920	2834	2556	2429	2352	2167
udział w strukturze (w %)	49,5	46,8	46,1	44,9	43,5	42,4	40,7	38
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	93,1	104,1	97,1	90,2	95,0	96,8	92,1

* od 2003 roku łącznie z wykształceniem gimnazjalnym

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, Aktywność ekonomiczna ludności Polski, I kwartał lat 1999–2006.

(w 2006 roku 5,6%). Wzrost liczby osób z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym był najmniejszy, gdyż wyniósł 245 tys. osób (o 29,1%).

Reasumując, można stwierdzić, że w strukturze i liczbie osób rolniczej ludności wiejskiej pod względem wykształcenia dokonały się korzystne zmiany. Systematycznie zwiększa się liczba osób lepiej wykształconych, natomiast w znacznym stopniu ulega zmniejszeniu udział osób z wykształceniem podstawowym.

W ujęciu dynamicznym zależności w strukturze wykształcenia ludności wiejskiej bezrolnej (tab. 7) były zbliżone jak w przypadku ludności rolniczej. Tu również dominują osoby z wykształceniem podstawowym i niepełnym podstawowym, przy czym ich udział był nieznacznie mniejszy w porównaniu z grupą rolniczej ludności wiejskiej. Zbliżona zależność w zakresie udziału w strukturze wystąpiła także w przypadku grupy osób o wykształceniu zasadniczym zawodowym. Istotna różnica dotyczyła ujęcia dynamicznego, gdyż liczba ludności w tej grupie zwiększyła się o 24,6%, podczas gdy w grupie ludności rolniczej nastąpiło zmniejszenie liczby osób. Wiejska ludność bezrolna charakteryzowała się większym udziałem osób lepiej wykształconych, jak również wystąpiły korzystniejsze tendencje w ujęciu dynamicznym. Osób o wykształceniu wyższym przybyło o 115,9%, do 447 tys. w 2006 roku. Udział tej grupy ludności w strukturze ludności wiejskiej bezrolnej był na ogół o około 2–3 pkt % większy niż w grupie rolniczej ludności wiejskiej. Udział osób ze średnim wykształceniem ogólnokształcącym wśród bezrolnej ludności wiejskiej był również nieznacznie większy w stosunku do rolniczej ludności wiejskiej (o około 0,5–1 pkt %). Cechą charakterystyczną ludności wiejskiej bezrolnej był większy udział osób z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym, których liczba zwiększyła się do 1063 tys. (o 34,7%). Stwierdzone zależności świadczą o tym, że wiejska ludność bezrolna jest lepiej wykształcona, ma większe możliwości kształcenia, a zachodzące tendencje w tym zakresie należy ocenić bardzo korzystnie.

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono analizę przeobrażeń aktywności ekonomicznej ludności wiejskiej z podziałem na ludność wiejską związaną z gospodarstwem rolnym (ludność rolną) i ludność bezrolną. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Stwierdzono tendencję wzrostową udziału ludności wiejskiej niezwiązanej z gospodarstwem rolnym wśród osób w wieku 15 lat i więcej zamieszkałych na wsi. Takie zjawisko jest konsekwencją przeobrażeń na wsi i w rolnictwie, spowodowanych głównie wejściem Polski do UE. Skutkiem tych zmian

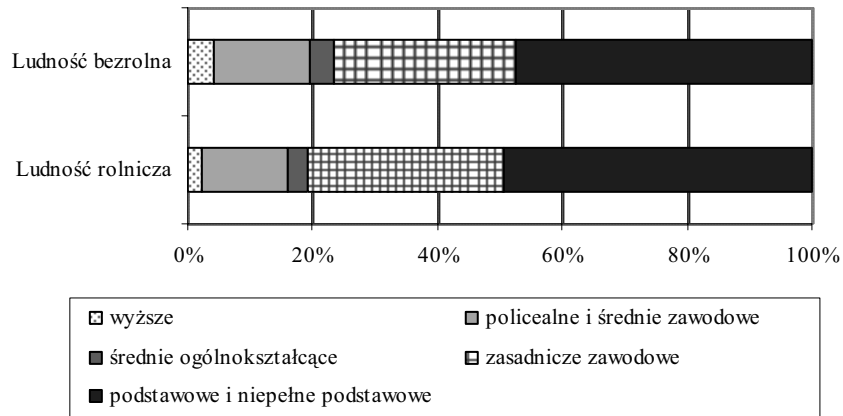
Tabela 7

Ludność wiejska bezrolna według poziomu wykształcenia

Wyszczególnienie	Lata							
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ogółem ludność bezrolna (w tys.)	5058	5285	5062	5183	5741	5822	5878	6068
udział w strukturze (w %)	100	100	100	100	100	100	100	100
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	104,5	95,8	102,4	110,8	101,4	101,0	103,2
w tym:								
wyższe (w tys.)	207	207	202	227	319	412	416	447
udział w strukturze (w %)	4,1	3,9	4,0	4,4	5,6	7,1	7,1	7,4
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	100,0	97,6	112,4	140,5	129,2	101,0	107,5
policealne i średnie zawodowe (w tys.)	789	855	847	854	954	966	967	1063
udział w strukturze (w %)	15,6	16,2	16,7	16,5	16,6	16,6	16,5	17,5
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	108,4	99,1	100,8	111,7	101,3	100,1	109,9
średnie ogólnokształcące (w tys.)	192	229	213	232	298	348	373	408
udział w strukturze (w %)	3,8	4,3	4,2	4,5	5,2	6,0	6,3	6,7
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	119,3	93,0	108,9	128,4	116,8	107,2	109,4
zasadnicze zawodowe (w tys.)	1473	1545	1506	1574	1778	1762	1793	1835
udział w strukturze (w %)	29,1	29,2	29,8	30,4	31,0	30,3	30,5	30,2
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	104,9	97,5	104,5	113,0	99,1	101,8	102,3
podstawowe i niepełne podstawowe*	2397	2449	2294	2296	2392	2334	2329	2315
udział w strukturze (w %)	47,4	46,4	45,3	44,2	41,6	40,0	39,6	38,2
dynamika (rok poprzedni = 100)	–	102,2	93,7	100,1	104,2	97,6	99,8	99,4

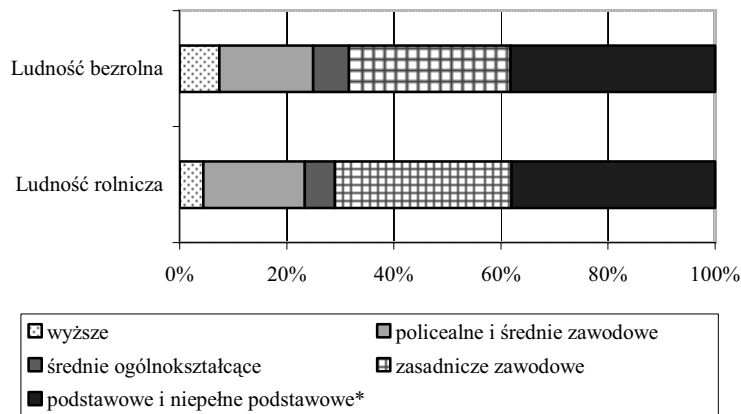
*od 2003 roku łącznie z wykształceniem gimnazjalnym

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, Aktywność ekonomiczna ludności Polski, I kwartał lat 1999–2006.

**Wykres 5**

Struktura ludności wiejskiej związanej i niezwiązanej z gospodarstwem rolnym w 1999 roku według poziomu wykształcenia

Źródło: Opracowanie własne.

**Wykres 6**

Struktura ludności wiejskiej związanej i niezwiązanej z gospodarstwem rolnym w 2006 roku według poziomu wykształcenia

* łącznie z wykształceniem gimnazjalnym

Źródło: Opracowanie własne.

może być nadal rosnący udział osób biernych zawodowo, co dodatkowo obciąża budżet państwa i jednocześnie przyczynia się do wzrostu bezrobocia na wsi. Ludność bezrolna ma mniejsze możliwości zatrudnienia lub nie jest zainteresowana pracą dorywczą. Z kolei osoby posiadające gospodarstwa rolne w okresie mniejszego nasilenia prac rolniczych podejmują dodatkową pracę, podwyższając poziom dochodów rodziny. Można stwierdzić, że polska wieś podlega stosunkowo intensywnym przemianom w zakresie struktury ludno-

ści, co należy uwzględnić przy opracowywaniu strategii zagospodarowania obszarów wiejskich, np. przez kreowanie małej przedsiębiorczości, jak również zmian w strukturze obszarowej gospodarstw rolniczych. A zatem kształtując politykę rolną wobec obszarów wiejskich należy mieć na uwadze zaobserwowane różnice w aktywności zawodowej między rolną i bezrolną ludnością wiejską. Należy zróżnicować stosowane instrumenty i kierunki rozdysponowywania finansowych środków pomocowych, aby ich zaangażowanie było efektywne. Nie będzie przy tym łatwe rozwijanie przedsiębiorczości w regionach, w których występuje niewielki udział osób aktywnych zawodowo.

2. Pod względem struktury wiekowej występują różnice między rolną i bezrolną ludnością wiejską. W przypadku ludności bezrolnej widoczna jest dominacja starszych grup wiekowych, z tendencją rosnącą liczby takich osób. W grupie ludności wiejskiej związanej z gospodarstwem rolnym zmiany w strukturze w badanych latach nie były tak znaczące. Wynika to z rodzinnego charakteru gospodarstw rolniczych, czyli określonego schematu składu osobowego rodziny rolnika. Sprawia to, że przy zachowaniu zasady ciągłości gospodarowania i ograniczonej powierzchni użytków rolnych oraz przywiązania do ziemi struktura wiekowa tej grupy ludności nie ulega zasadniczym zmianom. Bezrolna ludność wiejska jest bardziej mobilna pod względem procesów migracyjnych, przez co tendencje zmian w jej przypadku są nieco odmienne i mają nieco większą siłę.
3. Zmiany zachodzące w poziomie wykształcenia ludności wiejskiej zarówno bezrolnej, jak i związanej z gospodarstwem rolnym są korzystne. Nadal jednak widoczna jest dominacja ludności najslabiej wykształconej, szczególnie wśród ludności rolniczej, a osoby najlepiej wykształcone nie są na ogół w sposób bezpośredni związane z rolnictwem. Fakt taki wynika częściowo z zaszczości historycznych, kiedy to rolnicy nie podnosili swoich kwalifikacji zawodowych, gdyż inne były warunki gospodarowania. Zmieniły się one, również w rolnictwie, w wyniku wprowadzenia gospodarki rynkowej i stopniowych przemian agrarnych, a także wzrostu konkurencji po wejściu Polski do UE. Dlatego też coraz powszechniejsza jest motywacja ludzi mieszkających na wsi posiadających gospodarstwa rolnicze do podwyższania swojego wykształcenia. Niestety, nadal częstym ograniczeniem w tym zakresie jest bariera finansowa. Należy mieć na uwadze, że szybkie zmiany struktury wykształcenia ludności wiejskiej nie są możliwe, gdyż wieloletnich opóźnień w tym obszarze nie sposób szybko nadrobić. Młode pokolenie na wsi zauważa jednak, że bez odpowiedniego wykształcenia trudno jest odnaleźć się w obecnych warunkach gospodarczych, ekonomicznych i technologicznych – zarówno w pracy w gospodarstwie rolnym, jak i poza nim.

Literatura

- Aktywność ekonomiczna ludności Polski, I kwartał lat 1999–2006. GUS, Warszawa.
- KABAJ M., Mity szkodzące zatrudnieniu. www.mgip.gov.pl/eGazeta.
- KUKUŁA K., 1975: Propozycja w zakresie pewnych miar dynamiki struktury. *Przegląd Statystyczny* nr 3.
- MICHNA W., 1999: Bezrobocie na wsi i możliwości jego ograniczania. IERiGŻ, Warszawa.
- SOCHA M., SZTANDERSKA U., 2000: Strukturalne podstawy bezrobocia w Polsce. PWN, Warszawa.
- SZUMAN A., 1999: Przeobrażenia struktury społeczno-zawodowej ludności Polski w XX wieku. *Ruch Prawniczy Ekonomiczny i Socjologiczny*, z. 3–4.
- SZUMAN A., 2004: Przeobrażenia w strukturze zatrudnienia kobiet w Polsce w latach 1992–2001. [w:] *Prace Statystyczne i Demograficzne*. Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań.

Tendencies of changes in the structure of the economic activity of rural population

Abstract

In the paper the analysis of changes in the structure of an economic activity of rural population, with division into agricultural rural population and rural people without land was presented. Changes in the age structure and education structure of rural population as one of factors differentiating economic activity were also analyzed. Increasing tendency in the share of village people without land and in the share of economically inactive population was observed. Landless population dominated in the structure of old aged people while in the group of agricultural rural population youngest people dominated. An increase of better educated people in the structure of rural population was stated. However the worst educated people dominate, particularly within agricultural population. Differences in professional activity between agricultural and landless rural people should be considered in creating agricultural politics towards rural areas, with differentiation applied instruments and direction of administrating financial support.

Ludmiła Pawłowska

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Przemysłu Rolnego Państwowego Uniwersytetu
Agroekologicznego, Żytomierz, Ukraina

Eurointegracyjny kierunek rolnictwa Ukrainy – aspekt regionalny

Wprowadzenie

Od początku trzeciego tysiąclecia jednym z głównych strategicznych celów polityki ekonomicznej Ukrainy jest integracja z Unią Europejską. Jednym z najważniejszych zjawisk we współczesnej gospodarce światowej stał się proces integracji ekonomicznej oraz globalizacji życia gospodarczego.

Chociaż Ukraina znajduje się w centrum Europy, w porównaniu do państw, które aktywnie przekształcają swoją gospodarkę, pozostała najwidoczniej w tyle i nie nadąża za procesami zachodzącymi w krajach ościennych. Biorąc pod uwagę potencjalne zasoby i położenie geograficzne Ukrainy, a także warunki konkurencyjne, które stwarza gospodarka światowa, Ukraina ma za zadanie odnalezienie własnej drogi integracji z systemem światowych więzi gospodarczych w celu umocnienia swej roli w gospodarce światowej.

W kontekście przygotowań Ukrainy do członkostwa w WTO oraz w Unii Europejskiej szczególnego znaczenia nabiera zagadnienie aktywizacji gospodarki regionu żytomierskiego, który jest typowy dla centralnej Ukrainy.

Wyniki badań

W 2000 roku udział eksportu w wartości produkcji brutto rolnictwa na Ukrainie wynosił 14%, podczas gdy w Polsce ten wskaźnik wynosił 25%, a we Francji i w Niemczech 53%. Bez aktywizacji handlu zagranicznego nie można liczyć na odrodzenie potencjału produkcyjnego rolnictwa i wzrost jego efektywności.

Obroty handlu zagranicznego towarami pochodzącymi z sektora rolniczo-przemysłowego Ukrainy w latach 1996–2005 zwiększyły się 2,9 razy, w tym import 2,4 i eksport 3,3 razy. Warto zaznaczyć jest dodatnie saldo handlu zagranicznego (tab. 1).

Tabela 1

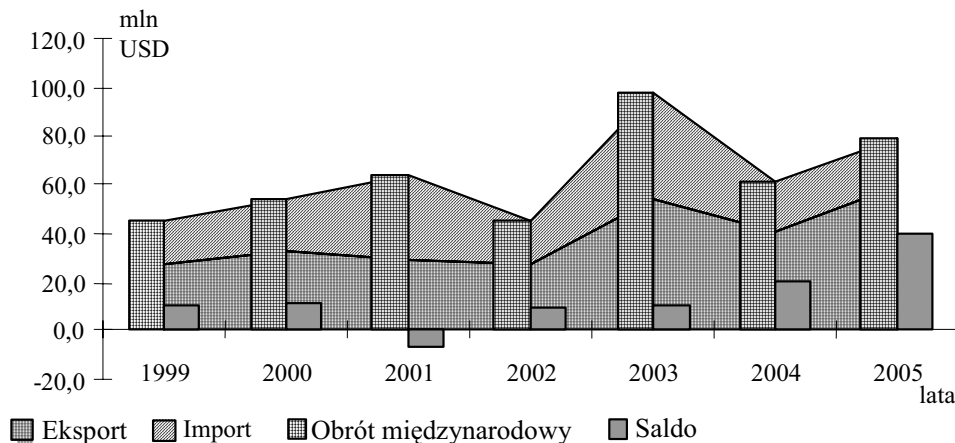
Ogólny bilans handlu zagranicznego produktami rolnictwa i przemysłu rolnego (RPR) w latach 1996–2005

Wskaźnik	Lata							Relacja 2005/1996
	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Ogółem Ukraina (mln USD)								
Eksport	1294	1377	1824	2389	2938	3471	4307	3,3
Import	1117	908,2	1126	1114	1397	1908	2684	2,4
Obroty handlu zagranicznego	2410	2286	2949	3503	4335	5379	6991	2,9
Saldo eksportowe (+), importowe (-)	177,1	469,2	698,4	1275	1540	1563	1623	9,2
Ogółem w regionie żytomierskim (mln USD)								
Eksport	27,3	32,3	28,7	27,5	53,6	40,6	60,1	2,2
Import	17,6	21,3	35,2	18	43,9	20,3	20,5	1,2
Obroty handlu zagranicznego	44,9	53,6	63,9	45,5	97,5	60,9	80,6	1,8
Saldo eksportowe (+), importowe (-)	9,7	11	-6,5	9,5	9,7	20,3	39,6	4,1
Udział produktów RPR w handlu zagranicznym regionu (%)								Różnica 2005–1996
Eksport	21,5	24,7	21,1	15,6	24,5	16,2	22,4	0,9
Import	24,2	23,4	27	7,3	8,8	6,8	11,4	-12,8
Udział produktów RPR regionu w ogólnokrajowym handlu zagranicznym (%)								
Eksport	2,1	2,3	1,6	1,2	1,8	1,2	1,4	-0,7
Import	1,6	2,3	3,1	1,6	3,1	1,1	0,8	-0,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Żytomierskiego Obwodowego Urzędu Statystycznego.

W wymienionym okresie obroty handlu zagranicznego produktami rolnictwa i przemysłu rolnego (RPR) w regionie żytomierskim wzrosły prawie dwukrotnie. Wśród 24 regionów Ukrainy w 2004 roku Żytomierszczyzna zajęła 18. miejsce pod względem wolumenu dostaw eksportowych. W 2005 roku współczynnik pokrycia importu przez eksport wynosił 3,0, co ulokowało region na 13. miejscu w Ukrainie.

Wskaźniki obrotów handlu zagranicznego produktami RPR regionu żytomierskiego w 2005 roku były jednymi z najlepszych występujących w ostatnim dziesięcioleciu (rys. 1).

**Rysunek 1**

Handel zagraniczny regionu żytomierskiego produktami RPR w latach 1999–2005 (mln USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Żytomierskiego Obwodowego Urzędu Statystycznego.

W badanym okresie handel zagraniczny regionu żytomierskiego w sektorze RPR wzrósł prawie dwukrotnie: eksport w stosunku do 1999 roku wzrósł 2,2 raza i wynosił w 2005 roku 60,1 mln USD. Import w stosunku do 1999 r. wzrósł 1,2 raza i wynosił 20,5 mln USD. Na produkty RPR przypada 7% ogółu handlu zagranicznego regionu z krajami Europy.

Analiza dynamiki handlu regionu z krajami Unii Europejskiej świadczy o stałym szybkim wzroście wolumenu obrotów tego handlu. Od 1996 roku do 2005 roku eksport do krajów UE wzrósł 3,7 raza, z 32,2 mln USD do 119,1 mln USD, a import odpowiednio 4,6 raza, z 27,2 mln do 124,1 mln USD. Partnerami strategicznymi regionu żytomierskiego wśród krajów Unii Europejskiej, które importują towary ukraińskie, są Polska, Niemcy, Hiszpania, Włochy i Austria (tab. 2).

Na kraje UE przypada powyżej 14% ogólnej wartości eksportu produktów RPR regionu. Wskaźnik ten mógłby być wyższy pod warunkiem, iż towary te odpowiadałyby standardom europejskim i międzynarodowym. Kraje importujące ukraińskie produkty rolne stawiają wymogi co do ich jakości i na razie nie są w pełni z niej zadowolone.

Import produktów rolnych i żywnościowych z krajów Unii Europejskiej do regionu żytomierskiego jest większy od eksportu. Na kraje te przypada 40% importu produktów rolnych i żywnościowych. Wiodącymi krajami pochodzenia importu z Unii Europejskiej do regionu są Polska, Belgia, Holandia i Włochy (tab. 3). Największy import pochodzi z Polski. Stanowi on ponad 38% importu produktów rolnych i żywnościowych ogółem.

Tabela 2

Eksport produktów RPR regionu żytomierskiego do głównych krajów UE, średnio w latach 2003–2005

Kraje UE	Eksport	
	tys. USD	udział w wartości eksportu towarów RPR ogółem (%)
HISZPANIA	1067,36	12,6
WŁOCHY	1051,47	12,4
AUSTRIA	969,35	11,4
BELGIA	24,10	0,3
GRECJA	137,21	1,6
ESTONIA	121,21	1,4
ŁOTWA	126,60	1,5
LITWA	281,82	3,3
HOLANDIA	41,30	0,5
NIEMCY	1181,00	13,9
POLSKA	3144,60	37,1
SŁOWACJA	27,74	0,3
WĘGRY	39,12	0,5
FRANCJA	166,89	2,0
CZECHY	43,62	0,5
WIELKA BRYTANIA	57,13	0,7
Ogółem	8480,52	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Żytomierskiego Obwodowego Urzędu Statystycznego.

Na potrzeby analizy dokonano krótkoterminowej prognozy dynamiki wolumenu obrotów handlu zagranicznego regionu żytomierskiego z krajami świata i Unii Europejskiej. Jeżeli, jak wynika z tej prognozy, handel zagraniczny regionu będzie miał dodatnie saldo, to uzasadnione będzie twierdzenie o intensywnym rozwoju zagranicznej działalności RPR regionu żytomierskiego.

Za pomocą programu EXCEL wyznaczono funkcję wolumenu obrotów handlu zagranicznego produktami RPR oraz eksportu i importu regionu żytomierskiego w latach 1999–2005, a także ich trzyletnią prognozę (rys. 2).

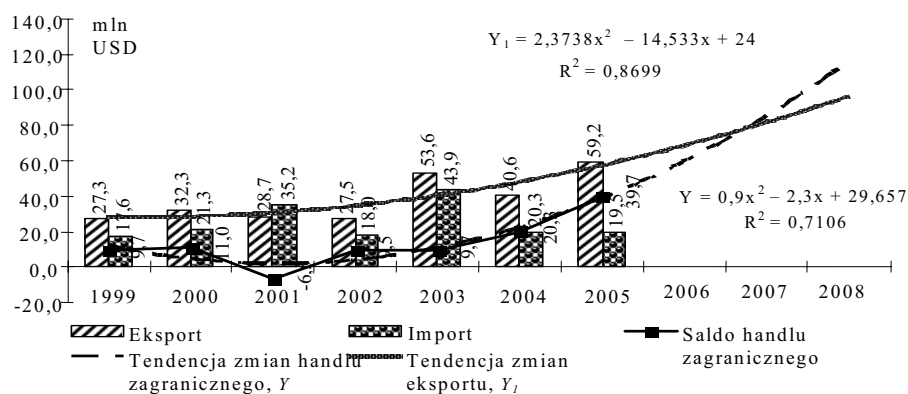
Prognoza wolumenu eksportu i importu oraz salda handlu zagranicznego produktami RPR w regionie żytomierskim na lata 2006–2008 wskazuje, że eksport będzie stopniowo wzrastał i w 2008 roku osiągnie około 87,9 mln USD. Podobna tendencja cechuje też saldo handlu zagranicznego. Jeżeli tendencje występujące w latach 2004–2005 będą kontynuowane, to udział eksportu w ogólnych obrotach handlu zagranicznego produktami RPR będzie stopniowo wzrastał, importu zaś odpowiednio się zmniejszał.

Tabela 3

Import produktów rolnych i żywnościowych regionu żytomierskiego z krajów UE, średnio w latach 2003–2005

Kraje UE	Import	
	tys. USD	udział w wartości importu produktów RPR ogółem (%)
HISZPANIA	3,67	0,04
WŁOCHY	985,18	11,3
BELGIA	2791,13	32,2
ESTONIA	235,63	2,7
LITWA	30,73	0,4
HOLANDIA	1053,97	12,1
POLSKA	3325,98	38,3
WIELKA BRYTANIA	33,26	0,4
WĘGRY	10,32	0,1
FRANCJA	40,57	0,5
CZECHY	151,76	1,7
SZWECJA	18,14	0,2
Ogółem	8680,34	100

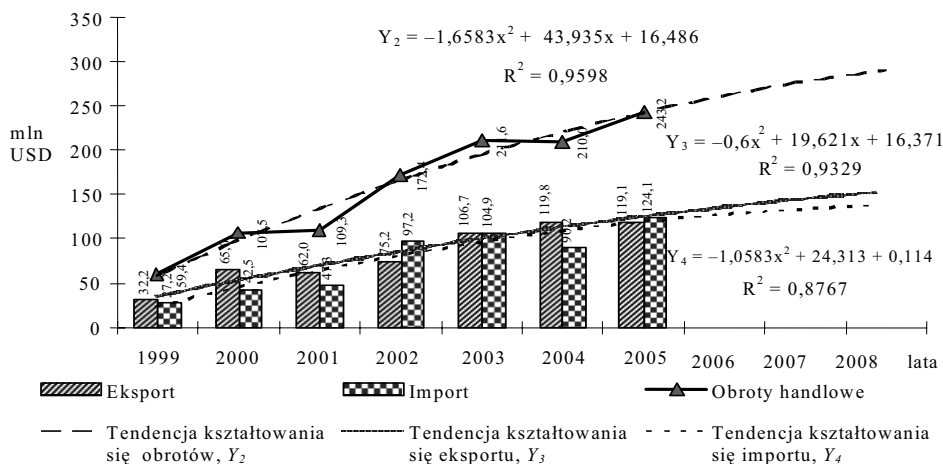
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Żytomierskiego Obwodowego Urzędu Statystycznego.

**Rysunek 2**

Dynamika wolumenu eksportu i importu produktów RPR w regionie żytomierskim i saldo handlu zagranicznego w latach 1999–2005 oraz prognoza na lata 2006–2008

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Żytomierskiego Obwodowego Urzędu Statystycznego.

Analogiczna metoda została zastosowana również w stosunku do krajów UE odnośnie obrotów handlu zagranicznego (rys 3).



Rysunek 3

Dynamika wolumenu obrotów eksportu i importu produktów RPR w handlu zagranicznym regionu żytomierskiego z krajami Unii Europejskiej w latach 1999–2005 oraz prognoza na lata 2006–2008

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Żytomierskiego Obwodowego Urzędu Statystycznego.

Prognoza pokazuje, że eksport będzie stopniowo wzrastał, przy czym w o wiele szybszym tempie niż import. Daje to podstawy do twierdzenia, że handel zagraniczny regionu będzie się dynamicznie rozwijał. W kontekście orientacji polityki zagranicznej Ukrainy na akcesję do UE oraz członkostwo w WTO warto przedstawić perspektywy i zagrożenia dla ukraińskiego sektora rolniczego (tab. 4).

Największe znaczenie dla ukraińskiego sektora rolnego w stosunkach gospodarczych z zagranicą w kontekście członkostwa w UE ma stymulowanie w wyniku zwiększenia konkurencji, wzrostu efektywności produkcji rolniczej oraz wykorzystania nowoczesnych technologii.

Wnioski

Podsumowując, analiza przekształceń w zagranicznych stosunkach gospodarczych rolnictwa regionu, w kontekście europejskich transformacji integracyjnych, daje prawo do mówienia o możliwości pozytywnych zmian. Nieprzystosowanie do standardów unijnych wstrzymuje jednak rozwój międzynarodowej działalności ekonomicznej w sektorze rolniczym, gospodarki Ukrainy w ogóle

Tabela 4

Szanse i zagrożenia dla ukraińskiego sektora rolniczego w stosunkach gospodarczych z zagranicą w kontekście członkostwa w UE

Szanse	Zagrożenia
1. Zbliżenie konsumenta ukraińskiego do producenta unijnego i europejskiego w wyniku niskich kosztów transportu.	1. Nieprzystosowanie ukraińskich produktów rolnych do europejskich standardów oznakowania i opakowania, standardów weterynaryjnych i sanitarnych oraz norm jakości artykułów spożywczych. Ograniczony poziom finansowania nie pozwoli na przeprowadzenie procesu standaryzacji ukraińskich artykułów spożywczych w pełnym wymiarze.
2. Zwiększenie konkurencji będzie stymulowało wzrost efektywności produkcji rolniczej i wykorzystanie nowoczesnych ekologicznie bezpiecznych technologii. Członkostwo w UE i WTO sprzyjać będzie podwyższeniu cen na produkty rolnicze, a to oznaczać będzie również wzrost dochodowości RPR.	2. W wyniku konkurencji w początkowym okresie prognozuje się zaostrzenie problemów ekonomicznych w RPR i serię bankructw nieefektywnych przedsiębiorstw oraz wzrost bezrobocia.
3. Tanie w porównaniu z krajami UE zasoby materialne i siła robocza będą stymulowały przeniesienie produkcji przetwórstwa rolnego na terytorium Ukrainy, z wykorzystaniem ukraińskiego surowca rolniczego, co w przyszłości przyczyni się do wyrównywania zarobków oraz wydajności pracy ukraińskich i europejskich producentów rolnych.	3. Nieprzystosowanie ukraińskich produktów rolnych do unijnych standardów jakości i bezpieczeństwa oraz do wymagań technicznych może zniwelować do zera przewagi w kosztach transportu i w kosztach innych zasobów.

Źródło: badania własne.

i gospodarki regionu żytomierskiego w szczególności, na rynku europejskim i światowym. W tej sytuacji postaje problem wprowadzenia skutecznego kompleksowego mechanizmu zarządzania jakością produktów w każdym z przedsiębiorstw rolniczych i ścisłego przestrzegania przepisów. Decydującym czynnikiem mającym największy wpływ na proces stabilizacji produkcji i dostaw na konkurencyjny rynek produktów rolnych jest ich standaryzacja i certyfikacja. Bardzo ważna i niezbędna jest również aktywna państwowa polityka wspierania inicjatyw przedsiębiorstw co do opracowywania, wprowadzenia i certyfikacji systemów jakości produkcji. Znaczny wzrost produkcji rolniczej o wysokiej jakości, w tym artykułów spożywczych, jest możliwy pod warunkiem kształtowania efektywnego systemu wsparcia ukraińskiego producenta rolnego, harmonizacji narodowych standardów jakości i bezpieczeństwa produktów rolnych ze standar-

dami najbardziej rozwiniętych krajów świata oraz opracowania i wprowadzenia specjalnego programu narodowego, którego celem będzie udostępnienie kredytów dla produkcji rolnej i produkcji artykułów żywnościowych o wysokiej jakości. Jednocześnie widać, iż struktura handlu z krajami członkowskimi Unii Europejskiej odczuwalnie zmieniła się, co w warunkach bezpośredniej konkurencji między analogicznymi towarami na rynkach UE pozwoli Żytomierszczyźnie na utrzymanie pewnej przewagi w stosunkach gospodarczych z zagranicą w wyniku bliskości geograficznej i wykorzystania przewag konkurencyjnych.

Literatura

- WEIDENFELD W., WESSEL W. Europa od A do Z. Podręcznik integracji europejskiej. Wydawnictwo „Wokół Nas”, Gliwice 1999.
- Бекешкіна І. Громадська думка поляків щодо євроінтеграції: уроки для України. На референдумі перемогла демократія. Польський референдум і новий устрій Європейського дому. Фонд „Демократичні ініціативи”, 2004.
- Квайзер В., Вінценс Ф. Інтеграція України у світову економіку. Яким чином, як швидко та навіщо? Україна на шляху до Європи. За ред. Л. Хоффманна, Ф. Мьюллерса. Фенікс, 2001.
- Колеснікова Н.І. Зовнішньоторговельні взаємовідносини між Україною та державами Європейського Союзу. Економіка АПК. 2004, №2: 149–152.
- Лука О.Ф. Україна на світовому ринку агропродовольчої продукції. Економіка АПК. 2003, №11: 116–122.

Ukrainian agricultural orientation on European integration: regional aspect

Abstract

In the light of the orientation on European integration, stimulation of foreign activity of Ukrainian economy as a whole and as the separate region in particular gains in importance. The research has shown a growth in the foreign trade of the Zhitomir district, typical of central Ukraine and the need for nearing the local standards of the European standards of food safety and quality. The trade relations with Poland have been accented.

Dorota Komorowska

Katedra Ekonomiki Rolnictwa

i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW

Koncentracja produkcji mleka w Polsce

Wprowadzenie

W ostatnich latach nastąpiły daleko idące zmiany w polskim sektorze mleczarskim, a ich główną przyczyną były przygotowania do akcesji i akcesja naszego kraju do Unii Europejskiej, co wymagało podjęcia działań mających na celu dostosowanie polskiego mleczarstwa do jej wymogów, zarówno dotyczących warunków produkcji i jakości wyrobów, jak i wymagań rynkowych. Wymusiło to liczne procesy restrukturyzacyjne, zarówno na poziomie producentów, jak i przetwórców. Duży wpływ na zmiany w produkcji mleka w Polsce miało również wprowadzenie mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej UE, czyli kwot mlecznych, mechanizmów interwencyjnych oraz regulacji handlu zagranicznego, zwiększających stabilizację ekonomicznych warunków produkcji i przetwórstwa mleka w Unii. Celem opracowania jest przedstawienie zmian w koncentracji produkcji mleka w Polsce, jakie nastąpiły pod wpływem wyżej wymienionych czynników.

Znaczenie produkcji mleka

Chów bydła mlecznego oraz produkcja mleka w Polsce, podobnie jak w pozostałych krajach Unii Europejskiej, jest jedną z najważniejszych gałęzi produkcji rolniczej. Wielkość produkcji mleka w Polsce to około 11,6 mln ton, co stanowi około 8,5% produkcji mleka w UE i daje nam pozycję jednego z największych europejskich producentów tego surowca. Wyprzedzają nas jedynie trzy kraje: Niemcy, Francja i Wielka Brytania.

Chów bydła w Polsce jest prowadzony przez około 711 tys. gospodarstw rolnych. Szacuje się, iż z produkcją mleka w naszym kraju związanych jest około 30–35% zasobów siły roboczej w rolnictwie. Z przemysłowym przetwórstwem mleka związanych jest około 40 tys. osób, czyli prawie 14% zatrudnionych w całym przemyśle rolno-spożywczym. Wartość obrotów rynkowych artykułami

mleczarskimi na rynku krajowym to około 19–20 mld zł. Znaczenie gospodarcze przemysłu mleczarskiego podkreśla fakt, iż mleko i jego przetwory mają duży wpływ na poziom i jakość żywienia. Wydatki na nabiał mają około 15-procentowy udział w strukturze wydatków na żywność i stanowią około 4,3% w całkowitych wydatkach gospodarstw domowych.

Produkcja i sprzedaż mleka stanowi regularne źródło przychodów pieniężnych dla rolnika i jego rodziny przez cały rok. W 2004 roku, w wyniku znaczącego wzrostu cen mleka w skupie będącego konsekwencją przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, przychody gospodarstw specjalizujących się w produkcji mleka w Polsce wzrosły o prawie 23%. Nadwyżka bezpośrednia zwiększyła się w tych gospodarstwach o około 27% i wyniosła średnio 4 tys. zł/ha UR. Nastąpił również znaczny wzrost dochodu rolniczego. Wzrósł on prawie o 40% i wyniósł średnio 2,4 tys. zł/ha UR¹. Zatem poprawa dochodów z produkcji mleka była bardzo wyraźna.

Produkcja mleka jest również bardzo ważna w aspekcie polskiego handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi. Potencjał produkcyjny krajowego mleczarstwa powoduje, iż Polska ma znaczący wpływ na unijny rynek mleka. Włączenie Polski do jednolitego rynku europejskiego zwiększyło przestrzeń wolnego handlu. Ponadto, objęcie naszego rynku mleka mechanizmami Wspólnej Polityki Rolnej stworzyło sprzyjające warunki do modernizacji i zmniejszania dystansu technologicznego, który dzieli nasz sektor mleczarski od mleczarstwa krajów UE-15. Jak pokazują ostatnie dwa lata, Polska w pełni te szanse wykorzystuje. Po akcesji odnotowano dynamiczny rozwój eksportu artykułów mleczarskich na rynek unijny. W 2004 roku eksport osiągnął poziom 617,9 mln EUR, natomiast rok później – 974,2 mln EUR. Wzrost eksportu był następstwem dużego popytu na polskie artykuły mleczarskie na rynku UE, gdzie postrzegane są one jako produkty wysokiej jakości, co wynika z mniej intensywnej produkcji rolniczej w naszym kraju w porównaniu do krajów UE-15. Wciąż jednak największe znaczenie w strukturze polskiego eksportu odgrywają półfabrykaty. Polska jest znaczącym eksporterem odtłuszczonego mleka w proszku. Jej udział w światowym eksporcie tego produktu wynosi około 8%. Eksport artykułów mleczarskich ma duże znaczenie dla naszego kraju, a może się jeszcze zwiększyć wraz z postępującą restrukturyzacją sektora mleczarskiego.

W Polsce mamy dobre warunki zarówno klimatyczne, jak i przyrodnicze do chowu bydła, a produkcja i przetwórstwo mleka to sposób na utrzymanie rolniczego charakteru wielu regionów, dla których jest to jedyna szansa zachowania środowiska naturalnego i rozwoju z racji braku innych możliwości.

¹J. Seremak-Bulge (red.), *Kondycja polskiego mleczarstwa osiem miesięcy po akcesji Polski do Unii Europejskiej*. IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005, s. 58.

Koncentracja produkcji mleka

Jednym z największych problemów polskiego mleczarstwa jest rozdrobnienie produkcji mleka. Proces koncentracji chowu krów to jeden z najważniejszych czynników prowadzących do obniżenia jednostkowych kosztów produkcji i wzrostu opłacalności oraz konkurencyjności produkcji mleka. Postępuje on wraz z koncentracją ziemi i pogłębianiem się specjalizacji w rolnictwie, ale wciąż dzieli nas ogromny dystans w porównaniu do pozostałych krajów członkowskich UE. W 2004 roku liczba producentów mleka w Polsce wynosiła 736 tys. i była przybliżona do liczby producentów w pozostałych 24 krajach członkowskich łącznie (756 tys.). Produkcja tymczasem stanowiła zaledwie 8,4% całkowitej produkcji mleka w UE-25².

Proces dostosowań produkcji mleka w Polsce do warunków gospodarki rynkowej początkowo polegał na redukcji pogłowia krów połączonej z procesem dekoncentracji ich chowu. W pierwszej połowie poprzedniej dekady pogłowie krów zmalało o około 30%, a liczba gospodarstw utrzymujących krowy zmniejszyła się o 33%. W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych nasiliły się procesy rezygnacji z chowu krów przez część gospodarstw, ale także procesy powiększania stad w gospodarstwach specjalizujących się w produkcji mleka. Dalsze nasilenie tych procesów obserwowano w kolejnych latach. W latach 2003–2005 liczba gospodarstw utrzymujących krowy zmniejszyła się o 19%, podczas gdy pogłowie krów zmalało już tylko o 2,7% (tab. 1).

Według Powszechnego Spisu Rolnego z 1996 i 2002 roku, w okresie międzypisowym nastąpiły zasadnicze zmiany w strukturze stad gospodarstw produkujących mleko. Nastąpiło znaczne zwiększenie udziału stad liczących 10–29 krów oraz zmniejszenie polaryzacji gospodarstw pod względem skali chowu (tab. 2). Pogłowie krów w tym okresie ograniczono zarówno w gospodarstwach małych, jak i w tych największych, utrzymujących powyżej 100 sztuk krów w stadzie. Wśród drobnych stad (do 9 sztuk) likwidowane były przede wszystkim stada liczące do 4 sztuk. Powodem zmian w pogłowie krów w stadach największych była chęć racjonalizacji organizacji produkcji. Dostosowywano skalę chowu krów do możliwości paszowych oraz wymogów rentownej produkcji. Część gospodarstw w tym okresie całkowicie zrezygnowała z produkcji mleka. Niwelowało to podejmowanie i rozszerzanie produkcji przez gospodarstwa wielkoobszarowe. Były to przede wszystkim gospodarstwa utrzymujące powyżej 200 krów, liczba takich gospodarstw w analizowanym okresie wzrosła z 77 do 221.

²J. Seremak-Bulge (red.), *Rozwój rynku mleczarskiego i zmiany w jego funkcjonowaniu w latach 1990–2005*. IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005, s. 110.

Tabela 1

Pogłowie krów oraz gospodarstwa utrzymujące krowy w latach 1996–2005

Wyszczególnienie	1996	2002	2003	2004	2005
Pogłowie krów (tys. szt.)					
Ogółem	3391	2873	2897	2796	2795
Gospodarstwa osób prawnych	192	134	142	140	147
Gospodarstwa indywidualne	3199	2739	2755	2656	2648
Liczba gospodarstw (tys.)					
Ogółem	1309	876	810	735	711
Gospodarstwa osób prawnych	1,32	0,78	0,78	0,66	0,64
Gospodarstwa indywidualne	1307	875	809	735	711
Przeciętna wielkość stada (szt.)					
Ogółem	2,6	3,3	3,6	3,8	3,9
Gospodarstwa osób prawnych	145	172	182	212	231
Gospodarstwa indywidualne	2,5	3,1	3,4	3,6	3,7

Źródło: J. Seremak-Bulge (red.), *Rozwój rynku mleczarskiego i zmiany w jego funkcjonowaniu w latach 1990–2005*. IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.

Tabela 2

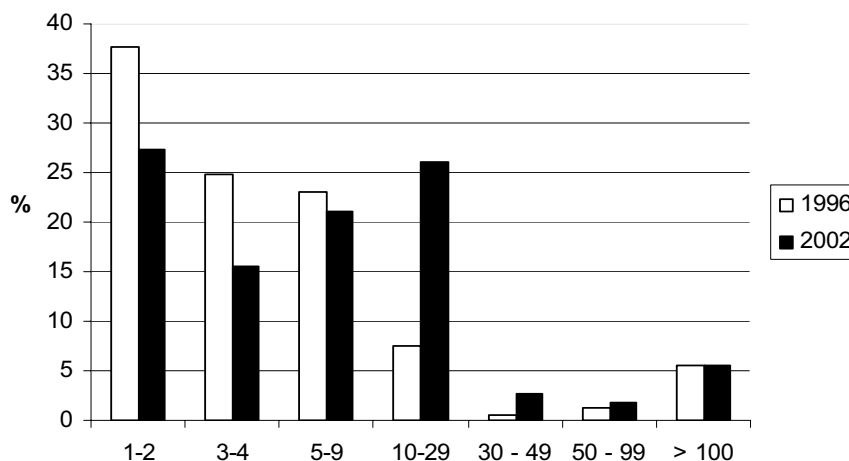
Pogłowie krów i liczba gospodarstw według skali chowu w latach 1996 i 2002

Wielkość stada (szt.)	Liczba krów (tys. szt.)		Liczba gospodarstw (tys. gosp.)		Udział w pogłowie krów (%)		Udział w liczbie gospodarstw (%)	
	1996	2002	1996	2002	1996	2002	1996	2002
1–2	1273	786	910	594	37,7	27,3	69,6	67,8
3–4	841	445	250	132	24,9	15,5	19,1	15,0
5–9	779	603	127	93,9	23,1	21,0	9,7	10,7
10–29	254	750	20,4	52,5	7,5	26,1	1,56	6,0
30–49	16,2	78,6	0,428	2,25	0,5	2,7	0,03	0,26
50–99	42,4	49,1	0,589	0,756	1,3	1,7	0,05	0,09
> 100	185,4	161,2	0,656	0,632	5,5	5,6	0,05	0,07
w tym 100–199	94,6	72	0,579	0,411	2,8	2,5	0,04	0,05
200 i więcej	71	89,2	0,077	0,221	2,7	3,1	0,01	0,03
Razem	3391	2873	1309	876	100	100	100	100

Źródło: *Powszechny Spis Rolny 1996 i 2002*. GUS.

Proces koncentracji produkcji mleka w latach 1996–2002 polegał głównie na przesuwaniu pogłowia krów z drobnych stad do większych, liczących 10–49 sztuk (wykres 1). W 1996 roku udział takich stad (10–49 sztuk) w krajowej produkcji mleka wynosił zaledwie 8%, podczas gdy w 2002 roku było ich już 29%. Postęp w koncentracji chowu bydła mlecznego, jaki nastąpił w Polsce w ostatnich latach, jest porównywalny z tym, jaki miał miejsce w krajach UE w latach sześćdziesiątych.

Wyniki Powszechnego Spisu Rolnego z 2002 roku odniesione do wyników z 1996 roku wskazują, że koncentracja produkcji mleka w Polsce jest zróżnicowana regionalnie. Najszybciej proces ten przebiega w regionach, w których towarowość produkcji jest największa. Do regionów takich należą województwa: podlaskie, warmińsko-mazurskie, mazowieckie, wielkopolskie i kujawsko-pomorskie. Są to regiony posiadające najbardziej sprzyjające warunki do produkcji mleka – zarówno przyrodnicze, jak i gospodarcze. W regionach tych następuje szybszy niż w pozostałych rozwój towarowej produkcji mleka. W 2002 roku przeciętne stado krów w wyżej wymienionych województwach było znacznie większe niż średnie w kraju. W województwie podlaskim i warmińsko-mazurskim średnie stado krów liczyło odpowiednio 6,4 i 6,7 szt., a w całym kraju 3,3 sztuki. Również udział tzw. gospodarstw 1–2-krowich był 3-krotnie mniejszy niż średnio w kraju. W wymienionych województwach odnotowano stosunkowo duży udział producentów, którzy utrzymują 10–29 sztuk krów. Przekraczał on 47%, natomiast stad liczących 30 i więcej krów wynosił około 13%.



Wykres 1

Struktura pogłowia krów według skali chowu w latach 1996 i 2002

Źródło: jak w tabeli 2.

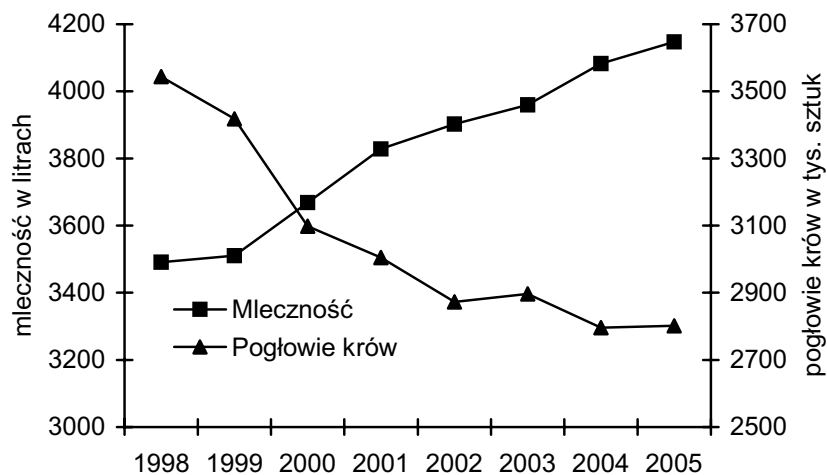
Tak szybki postęp w koncentracji produkcji mleka, szczególnie w województwie podlaskim, był możliwy dzięki postępowi w produkcji pasz, technologii chowu bydła, a także dzięki rozwojowi systemu dzierżaw ziemi. Dodatkowym czynnikiem stymulującym procesy koncentracji produkcji w tym województwie były wyższe ceny skupu surowca oferowane rolnikom przez zakłady mleczarskie, które potrafiły dobrze dostosować swoją produkcję do wymagań rynku.

Do najważniejszych czynników przyspieszenia procesów koncentracji produkcji mleka w Polsce należy wzrost wymagań jakościowych ze strony przemysłu mleczarskiego w stosunku do skupowanego mleka, wspierany przez aktywną politykę cenową premiującą wysoką jego jakość higieniczną oraz wielkość dostaw. Zaostrzenie wymagań jakościowych ze strony przemysłu mleczarskiego spowodowało redukcję stad w gospodarstwach utrzymujących 3–4 krowy, które nie były w stanie uzyskać zadowalającej jakości higienicznej mleka i ograniczyły się do produkcji jedynie na własne potrzeby. Wymagania dotyczące jakości oraz bezpieczeństwa pod względem zdrowotnym artykułów mleczarskich, a także standardów weterynaryjnych, dobrostanu zwierząt i ochrony środowiska, zostały wsparte licznymi środkami pomocowymi przedakcesyjnymi oraz pomocą budżetową w formie kredytów preferencyjnych. Dalsze procesy koncentracji nastąpiły po akcesji Polski do UE. Sprzyjały temu liczne programy wspierające restrukturyzację polskiego rolnictwa. Można wśród nich wymienić program rent strukturalnych, pomoc dla młodych rolników, Sektorowy Program Operacyjny oraz Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich. W wyniku tych działań w połowie 2005 roku 50% gospodarstw będących dostawcami mleka do zakładów mleczarskich spełniało minimalne wymogi stawiane przy produkcji i wprowadzaniu mleka na rynek. Grupa tych gospodarstw dostarcza ponad 70% mleka do mleczarni, pozostali dostawcy korzystają z okresów przejściowych.

Redukcję stad i spadek pogłowia krów w Polsce rekompensuje systematyczny wzrost ich mleczności. W 2005 roku wydajność mleczna krów wyniosła 4190 l/sztukę, co w porównaniu z rokiem 2000 (3668 l/szt.) oznacza wzrost o około 12% (wykres 2).

Głównym czynnikiem wzrostu mleczności krów w Polsce w tym okresie był postęp biologiczny i technologiczny. Na postęp biologiczny wskazuje rosnące zainteresowanie wymianą pogłowia i zakupem zwierząt o wysokiej wartości genetycznej, co sprawia, że systematycznie zwiększa się liczba krów objętych kontrolą użytkowości mlecznej. W 2005 roku liczba krów objętych kontrolą użytkowości mlecznej w Polsce wyniosła 511 tys. szt., podczas gdy w 2000 roku 390 tys. szt.³. Udział stad ocenianych w ogólnej ich liczbie w kraju wzrósł w tym okresie z 12,5% w 2000 roku do 18,5% w 2005 roku.

³Rynek mleka. Stan i perspektywy. IERiGŻ-PIB, nr 31, Warszawa 2006, s. 7.

**Wykres 2**

Pogłowie i mleczność krów w latach 1998–2005

Źródło: dane GUS.

Wraz ze wzrostem specjalizacji i spadkiem liczby gospodarstw prowadzących chów bydła mlecznego nastąpiły duże zmiany w rozdysponowaniu krajowej produkcji mleka. Wzrosła sprzedaż na potrzeby przetwórstwa mleczarskiego, spadło samozaopatrzenie, zużycie mleka na pasze i zmniejszyła się sprzedaż bezpośrednia. Przyczyną było wdrożenie kwot mlecznych i ubieganie się dostawców o kwoty hurtowe.

Wprowadzenie przez zakłady mleczarskie silnych bodźców cenowych premiujących mleko wysokiej jakości, a także wymagania unijne w tym względzie spowodowały znaczną poprawę jakości skupowanego surowca. Udział mleka klasy ekstra wzrósł z około 60% w 2000 roku do około 85% w 2005 roku. Nastąpił również spadek sezonowości produkcji w następstwie poprawy jakości żywienia bydła mlecznego i unowocześnienia technologii produkcji mleka.

Reforma regulacji unijnego rynku mleka

Długookresową reformę regulacji rynku mleka w UE rozpoczęła Agenda 2000 uchwalona w 1999 roku w Berlinie. Pewnych jej modyfikacji dokonano na szczycie Unii Europejskiej w Luksemburgu w 2003 roku. Jest to najbardziej radykalna reforma, jaką wprowadzono od początku funkcjonowania Wspólnej Polityki Rolnej na rynku mleka. Podjęte na obu „szczytach” decyzje mają prowadzić do stopniowej liberalizacji unijnego rynku mleka przez obniżanie cen wewnętrznych UE tak, aby zrównały się one z cenami światowymi. Oznacza to rezygnację z ingerowania w mechanizm rynkowy, stabilizując w ten sposób ekonomiczne

warunki produkcji i przetwórstwa mleka. Spadek cen interwencyjnych rozpoczął się 1 lipca 2004 roku. W ciągu 4 lat ceny interwencyjne masła mają spaść o 25%. Obniżona zostanie również cena interwencyjna chudego mleka w proszku, która w ciągu trzech lat spadnie o 15%. Wywołany tymi obniżkami spadek dochodów rolników mają rekompensować dopłaty bezpośrednie i stopniowo powiększane kwoty mleczne, które mają być utrzymane do roku 2014/2015 r. Zwiększą się one w tym czasie dla starych krajów członkowskich o 2,4% w porównaniu z rokiem 2002/2003⁴. Dopłaty w starych krajach członkowskich najpóźniej do 2007 roku mają być włączone do jednolitych płatności obszarowych (JPO), tracąc tym samym związek z produkcją mleka. Jednocześnie, proporcjonalnie do obniżek cen zmniejszane są subwencje eksportowe oraz subwencje stymulujące zużycie wewnętrzne. Obniżce ulega również wysokość zakupów interwencyjnych masła, która do roku 2008/2009 zostanie obniżona do poziomu 30 tys. ton. Skutkiem powyższych działań będzie zmiana struktury wydatków i ich ograniczanie na realizację WPR na rynku mleka. Wszystko to ma prowadzić do jego liberalizacji oraz zwiększenia konkurencyjności wspólnotowego mleczarstwa, a także włączenia go do rynku globalnego, przy jednoczesnym ograniczaniu poziomu subwencjonowania zarówno na rynku wewnętrznym, jak i zewnętrznym.

Efektom wprowadzanych zmian na unijnym rynku mleka w zakresie jego regulacji i wsparcia będzie tendencja do spadku cen mleka płaconych jego producentom.

Podsumowanie

Wzrost wymogów jakościowych w produkcji mleka oraz przygotowania związane z akcesją Polski do Unii Europejskiej uruchomiły przyspieszony proces restrukturyzacji i koncentracji zaplecza surowcowego polskiego mleczarstwa. Wzrost wydajności mlecznej krów i udziału mleka klasy ekstra w skupie, za które producenci otrzymują wyższe ceny, prowadzi do wzrostu dochodowości produkcji mleka. Następuje również stopniowe przesuwanie produkcji mleka do regionów o korzystniejszych warunkach przyrodniczych i gospodarczych. Skupia się ona przede wszystkim w województwach: podlaskim, warmińsko-mazurskim, wielkopolskim i kujawsko-pomorskim. Rolnicy w tych regionach otrzymują najczęściej wyższe ceny za mleko w skupie, ponieważ znajdują się tam największe zakłady mleczarskie, które charakteryzują się dobrą kondycją finansową.

Mimo znaczącego postępu, jaki dokonał się w ostatnich latach w polskim mleczarstwie, dystans w zakresie skali produkcji, technologii, organizacji, a tak-

⁴J. Seremak-Bulge, *Polska wieś w Europie. Przetwórstwo mleka*. IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005, s. 4.

że wydajności mlecznej krów, jaki dzieli produkcję mleka w Polsce od produkcji mleka w krajach będących największymi producentami w UE, nie został zniwelowany. Powodem są przebiegające równie szybko jak w Polsce, ale od znacznie dłuższego czasu procesy koncentracji produkcji mleka i modernizacji mleczarstwa w tych krajach. Włączenie polskiego sektora mleczarskiego do jednolitego rynku unijnego stanowi szansę jego dalszego rozwoju, pod warunkiem wprowadzania dalszych zmian restrukturyzacyjnych zarówno na poziomie produkcji mleka, jak i jego przetwórstwa.

Potrzebę dalszej koncentracji produkcji mleka w naszym kraju wymusza reforma regulacji unijnego rynku mleka. Ograniczanie regulacji i wsparcia tego rynku będzie prowadziło do spadku cen mleka uzyskiwanych przez producentów oraz wymuszało poprawę efektywności produkcyjnej i ekonomicznej jego produkcji.

Literatura

- KRYCHOWSKI T., *Tendencje w hodowli bydła mlecznego w Europie Zachodniej – perspektywa najbliższego 10-lecia*, Przegląd Hodowlany PTZ, nr 5, Warszawa 2006.
- Raport z wyników Powszechnego Spisu Rolnego 2002*, GUS, Warszawa 2003.
- Rynek mleka. Stan i perspektywy*, IERiGŻ-PIB, nr 31, Warszawa 2006.
- SEREMAK-BULGE J. (red.), *Rozwój rynku mleczarskiego i zmiany w jego funkcjonowaniu w latach 1990–2005*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
- SEREMAK-BULGE J., *Kondycja polskiego mleczarstwa osiem miesięcy po akcesji Polski do Unii Europejskiej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
- SEREMAK-BULGE J., *Polska wieś w Europie. Przetwórstwo mleka*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
- SARNECKI J., *Przetwórstwo i rynek mleka w Polsce w ujęciu przestrzennym*, IERiGŻ, Warszawa 2004.
- ŚWIETLIK K., *Wpływ akcesji do UE na ceny żywności w Polsce*, IERiGŻ, Warszawa 2004.

The concentration of dairy production in Poland

Abstract

Preparing to the accession to the European Union and accession itself intensified modernization processes of domestic dairy in Poland. An increase of quality requirements with respect to the product forced an acceleration of the concentration process of the milk cattle raising and decreasing of the number of small cattle herds, what contributed to the improvement of efficiency and improvement of produced milk quality.