



FUNDACJA PROGRAMÓW POMOCY
DLA ROLNICTWA



Unia Europejska

Wydanie specjalne

Nr 4 (24) - Grudzień 2000

ISSN 1234-5725

Wież i Doradztwo

Pismo Małopolskiego Stowarzyszenia Doradztwa Rolniczego

**Aktywizacja gospodarcza
terenów wiejskich**



Wesołych Świąt i Szczęśliwego Nowego Roku

Zarząd i Rada MSDR

Wielofunkcyjny Rozwój Obszarów Wiejskich

- Marek Kłodziński
Aktywizacja gospodarcza terenów wiejskich 2
- Krzysztof Koreleski
Instrumentalizm rozwoju obszarów wiejskich 14
- Urszula Gołębiowska
Agenda 2000 – Reformy wspólnotowej polityki rolnej Unii Europejskiej 20
- Wacław Idziak
Wykorzystanie niematerialnych czynników rozwojowych do poprawy pozycji konkurencyjnej gmin wiejskich wobec integracji Polski z UE 24

Finanse i Bankowość

- Leszek Klank
Organizacja systemu bankowego w krajach UE 29

Ekonomika Rolnictwa

- Bogusław Jeleń
Integracja pionowa rolnictwa z przemysłem poprzez kontraktację w Zakładzie Produkcji Mrożonek i Usług Chłodniczych „Igloufruit” Sp. z o.o. w Dębicy 42

Kronika MSDR

- Działalność Małopolskiego Stowarzyszenia Doradztwa Rolniczego w roku 2000* 34

* Wydanie specjalne „Wsi i Doradztwa” dofinansowane ze środków pomocowych Unii Europejskiej.
Projekt Phare PL 9607-02-16/765.

Szanowni Czytelnicy

Szybka aktywizacja gospodarcza terenów wiejskich staje się w Polsce, niemal z dnia na dzień pilną koniecznością. Wzrasta bezrobocie, w coraz większym stopniu zaniedbuje się produkcję rolniczą. Narasta zatem konieczność jak najszybszego stworzenia polityki wiejskiej, której strategicznym celem jest ożywienie gospodarki na terenach wsi i małych miasteczek. Jest to także niezbędny warunek restrukturyzacji rolnictwa. W niniejszym numerze „Wsi i Doradztwa” jest kilka artykułów, w których analizowane są główne problemy rozwoju obszarów wiejskich, także w kontekście przyszłego członkostwa w UE.

Zachęcamy Państwa do ich uważnego przestudiowania.

Z okazji Świąt Bożego Narodzenia i Nowego Roku składamy wszystkim naszym Czytelnikom Najlepsze Życzenia i przesyłamy Serdeczne Pozdrowienia.

Zarząd i Rada MSDR



REDAGUJE ZARZĄD
MAŁOPOLSKIEGO STOWARZYSZENIA
DORADZTWA ROLNICZEGO
Z S. W AKADEMII ROLNICZEJ W KRAKOWIE

31-121 Kraków, ul. Czysta 21

PREZES ZARZĄDU
dr inż. Józef Kania

REDAKTOR ODPOWIEDZIALNY
dr inż. Stanisław Legutko

tel. (012) 632-16-20 w. 343 lub 344,
(012) 634-31-90, fax (012) 633-15-61

Prof. dr hab. Marek Kłodziński

Aktywizacja gospodarcza terenów wiejskich

Trwają dyskusje nad potrzebą budowy polityki wiejskiej, która jest znacznie szerszym pojęciem niż polityka rolna. Ważnym składnikiem i głównym celem polityki wiejskiej jest strategia ożywienia gospodarki na terenach wsi i małych miasteczek poprzez tworzenie nowych podmiotów gospodarczych, a co za tym idzie nowych miejsc pracy, co jest niezbędnym warunkiem restrukturyzacji rolnictwa.

1. Główne problemy rozwoju obszarów wiejskich

W Polsce na problemy obszarów wiejskich patrzy się przez pryzmat rolnictwa. Często zakłada się, że za rozwój obszarów wiejskich odpowiedzialna jest polityka rolna państwa. Jest natomiast oczywiste, że większość problemów socjalnych i ekonomicznych ludności wiejskiej nie rozwiąże się za pomocą polityki rolnej, która dotyczy coraz mniejszej liczby mieszkańców wsi. Musimy zdać sobie sprawę, gdy mówimy o terenach wiejskich, że ponad 50% ludności czynnej zawodowo na wsi nie pracuje w rolnictwie a 1/3 rodzin wiejskich to rodziny bez ziemi.

W Polsce, a także w Unii Europejskiej, istnieje nieco wypaczony obraz naszego rolnictwa, biorący się chociażby z faktu zaliczania do kategorii gospodarstw zbyt małych powierzchniowo i produkcyjnie jednostek. Potrzebna jest redefinicja pojęcia gospodarstwa rolnego.

Na 2 mln gospodarstw rolnych w Polsce 13% gospodarstw produkuje wyłącznie żywność dla siebie, 37% sprzedaje na rynek produkty rocznie za 1200 zł, czyli za 100 zł miesięcznie, 2,5% nie prowadzi żadnej produkcji. Powstaje pytanie czy te 52% gospodarstw powinno być objęte polityką rolną – na pewno nie. Jeśli byśmy przeprowadzili wywiady w tych gospodarstwach to najważniejszym dla nich problemem nie jest polityka rolna, która zapewniłaby godziwe życie na 3–4 ha kiepskiej gleby, która nadaje się często tylko na zalesienie ale możliwość uzyskania w najbliższej okolicy pracy najmnej.

Bariera zatrudnienia na terenach wiejskich wydaje się najważniejszą i zarazem najtrudniejszą do pokonania. Nie ma przesłanek wskazujących na możliwość przesunięcia w większej skali wiejskich nadwyżek siły roboczej poza wieś. Migracje stałe i wahałowe do miast są niewielkie a przy obecnych kosztach migracji – głównie brak tanich mieszkań i wzrastające koszty podróży – oba strumienie migracji będą wzrastać powoli.

Potrzeby wsi trzeba określić nie na setki tysięcy, ale miliony nowych miejsc pracy (mające na uwadze nie tylko bezrobocie, ale i konieczność poprawy struktury obszarowej gospodarstw).

Tymczasem falowanie demograficzne, a więc występujące na przemian wyżej i niżej demograficzne powoduje, że obecnie znacznie wzrasta liczba osób w wieku produkcyjnym. Szkoły kończą roczniki wyżu demograficznego a wiek emerytalny osiągają roczniki niżu. Dane szacunkowe wskazują, że w Europie (bez dawnego ZSRR) ponad połowa przyrostu liczby osób w wieku produkcyjnym w najbliższych latach będzie skupiona w Polsce. Bezrobocie jest dramatem dla wielu rejonów wiejskich. Bez długotrwałego wzrostu gospodarczego jak również stworzenia ambitnego programu gospodarczego nakierowanego na modernizację celem podniesienia konkurencyjności naszych przedsiębiorstw – złagodzenie problemu bezrobocia będzie trudne i długotrwałe. Wręcz niemożliwe jest myślenie o satysfakcjonującym zmniejszeniu tego zjawiska. Rolnictwo było i będzie przechowalnią taniej siły roboczej – będzie pełniło nadal rolę wentyla bezpieczeństwa. Znacznie lepiej rozwinięte kraje Unii Europejskiej mają obecnie ogromne problemy z bezrobociem. Dlatego nie łudźmy się – problem bezrobocia będzie towarzyszył nam stale.

Automatyzacja, modernizacja przemysłu, restrukturyzacja wielu branż z całą pewnością powiększy bezrobocie. Jesteśmy tak, jak wiele innych krajów skazani na wysoki jego wskaźnik. Jest to bardzo skomplikowany problem – podawane są przykłady krajów rozwijających się dynamicznie

bez tworzenia dużej liczby nowych miejsc pracy, np. Hiszpania. Mówi się wręcz, że może wypłacanie zasiłków jest tańsze niż tworzenie nowych miejsc pracy. Abstrahując jednak od tego typu poglądów, celem polityki każdego rządu powinno być nie dopuszczenie do sytuacji, aby bezrobocie było wśród wielu rodzin zjawiskiem trwałym, przechodzącym z ojca na syna i stawało się sposobem na życie i prowadziło do pewnego rodzaju subkultury ubóstwa.

Ponieważ rolnictwo nie stworzy nowych miejsc pracy a raczej będzie generowało dalszych bezrobotnych. Ponieważ w oparciu o rolnictwo trudno będzie zapewnić niezbędny rozwój terenom wiejskim. Dlatego rozwój pozarolniczych działów produkcji jest ważną przesłanką chociażby dla powstających obecnie regionalnych strategii rozwoju obszarów wiejskich.

Budowa koncepcji polityki wiejskiej, której jednym z ważniejszych celów jest aktywizacja gospodarcza nie jest sprawą łatwą, leży bowiem ona w gestii zbyt wielu ministerstw, których współpraca w tym zakresie jest dość trudna. Z tego względu Anglicy politykę wiejską określają jako politykę „poszatkowaną” gdyż zależy ona od zbyt wielu decydentów. Mimo tych trudności istnieje w Polsce konieczność jak najszybszego stworzenia polityki wiejskiej, która byłaby fundamentem do szybszej aktywizacji gospodarczej terenów wiejskich.

Mimo nagłaśniania od lat problematyki wielofunkcyjnego rozwoju terenów wiejskich, zarówno partie chłopskie, jak i związki zawodowe rolników ograniczają się wyłącznie do spraw rolnictwa mnożąc często demagogiczne hasła – żądając po prostu pieniędzy na gwarantowane ceny skupu. Niewielu działaczy z tych organizacji myśli o przyszłości obszarów wiejskich, o ich zdrowej ekonomii opartej nie tylko o rolnictwo ale i funkcje pozarolnicze – chociażby tylko dlatego, aby młodzi ludzie zechcieli uznać celowość i wartość życia na wsi. Trzeba znaleźć działacza związkowego, który by obok argumentów na rzecz poprawy sytuacji w rolnictwie wysuwał równoległe żądania zwiększenia środków na oświatę, infrastrukturę, rozwój przedsiębiorczości, tworzenie nowych miejsc pracy, walkę z patologiami np. pijaństwem itd. Oczywiście jest modne i dobrze widziane w wystąpieniach wspomnieć o wielofunkcyjnym rozwoju wsi, jednak dominują poglądy, że sprawy produkcji rolnej, opłacalności itd. są najważniejsze na terenach wiejskich.

Też, iż najpierw należy zadbać o rozwój rolnictwa a dopiero potem o rozwój terenów wiejskich zaczerpnięto być może z dotychczasowych doświadczeń Unii Europejskiej. Jeśli bowiem pokusilibyśmy się o syntetyczne przedstawienie bardzo zróżnicowanej poli-

tyki wiejskiej w różnych krajach UE to można by w związku z jej realizacją wyodrębnić trzy fazy:

- a) pierwsza była nastawiona na podniesienie poziomu życia rodzin wiejskich poprzez modyfikację struktury agrarnej i modernizację rolnictwa;
- b) druga polega na zatrzymaniu ludności wiejskiej na zamieszkiwanych przez nią obszarach poprzez tworzenia zatrudnienia pozarolniczego. Na początku chodziło o kredyty lub bezzwrotną pomoc dla firm produkcyjnych aby otwierały filie na terenach wiejskich, oraz na wspieranie modernizacji i rozwoju firm już działających na wsi. W poszczególnych krajach wprowadzono różne wersje tego programu. Z czasem, kiedy w gospodarce europejskiej następował proces decentralizacji przemysłu, a tym samym małe uprzemysłowienie wsi, natomiast zapotrzebowanie mieszkańców miast na rekreację wiejską wzrastało, coraz mniejszy nacisk kładziono na małe uprzemysłowienie terenów wiejskich, a coraz większy na rozwój obiektów rekreacyjnych i turystyki;
- c) najbardziej aktualna faza trzecia zachęca społeczności lokalne, aby same dokonały oceny sytuacji ekonomiczno-społecznej swych obszarów i zaproponowały programy ich rozwoju nie licząc na odgórne decyzje.

Kraje Unii Europejskiej przeprowadziły restrukturyzację rolnictwa przy dobrej koniunkturze gospodarczej oferującej miliony miejsc pracy dla ludności wiejskiej. Dlatego niektóre kraje UE mogły sobie pozwolić na powyżej prezentowaną kolejność postępowania. Sytuacja gospodarcza Polski, w której mamy zbyt duże zatrudnienie w rolnictwie, ogromne bezrobocie na wsi zmusza niejako do jednoczesnego zajmowania się problematyką rolnictwa, tworzeniem nowych miejsc pracy pozarolniczej na wsi, różnicowaniem gospodarki obszarów wiejskich czyli ich aktywizacją gospodarczą oraz większego udziału ludności wiejskiej na rzecz lokalnego rozwoju.

Nie ulega wątpliwości, że restrukturyzację wsi i rolnictwa trzeba przyspieszyć. Zaniedbanie restrukturyzacji oznaczałoby zgodę na życie znacznej części społeczeństwa na poziomie już obecnie przez ludność wsi nie akceptowanym i bez żadnych perspektyw na poprawę w przyszłości. Jednak nie można prowadzić restrukturyzacji rolnictwa bez restrukturyzacji całej gospodarki wiejskiej. Rolnictwo trudno będzie zmienić bez zmiany jego bliższego i dalszego otoczenia.

Przełom w tworzeniu polityki wiejskiej może stanowić dokument rządowy „Pakt dla rolnictwa i ob-

szarów wiejskich". Jest to dokument przyjęty przez Radę Ministrów w lipcu 1999 r. Jest to dopiero wstępny materiał, nad którym pracuję teraz 4 zespoły tematyczne składające się z przedstawicieli głównych central związkowych oraz takich organizacji, jak Stowarzyszenie Sołtysów, Związek Gmin Wiejskich, Krajowa Rada Izb Rolniczych, Konwent Marszałków, Centrum Młodych Rolników itd. Wspomniane cztery zespoły robocze pracują nad takimi zagadnieniami jak:

- a) rolnictwo – chodzi tu o stworzenie klarownych zasad szeroko rozumianej polityki rolnej,
- b) drugi zespół zajmuje się przedsiębiorczością, nowymi miejscami pracy, sprawami społecznymi, likwidacją luki cywilizacyjnej między wsią i miastem,
- c) trzeci zespół zajmuje się polityką regionalną,
- d) czwarty zespół ma nakreślić zasady dialogu, a więc ma zaproponować zakres instytucjonalizacji, partnerstwa i dialogu w sprawach wsi i rolnictwa. Chodzi o stworzenie stałego systemu współdziałania w sprawach wsi i rolnictwa.

Pakt wyraźnie wskazuje na konieczność zajęcia się obszarami wiejskimi, a nie tylko rolnictwem. Pakt w swej dotychczasowej formie jest listą pobożnych życzeń, bowiem ujmuje niemal wszystkie ważne zagadnienia związane z rozwojem wsi i rolnictwa. Począwszy od oświaty, poprzez infrastrukturę, postęp biologiczny, regulacje podatkowe, przemysł rolno-spożywczy, doradztwo, ochronę zdrowia, ochronę przyrody itd.

Mimo zgłaszania wielu uwag krytycznych Pakt jest dobrą podstawą do rozpoczęcia dyskusji i prac nad poszczególnymi jego punktami. Jestem przekonany, że będzie to doniosły dokument w sprawie nadrobienia wieloletnich zaniedbań na wsi. Obawiam się, że wszystkiego nie da się naprawić, trzeba przy jego realizacji zastanowić się nad najważniejszymi celami, jakie trzeba realizować na wsi i w rolnictwie. Pieniądzy na wszystko nie starczy. Druga moja obawa – aby nie był to dokument jednostronnie zobowiązujący stronę rządową do wygospodarowania odpowiednich środków na realizację określonych zadań. Organizacje rolnicze, partie chłopskie, a więc społeczni partnerzy przy tworzeniu tego dokumentu, muszą też zobowiązać się do pewnych działań – muszą wziąć część odpowiedzialności za jego realizację. Trzeba pomału przechodzić od postaw roszczeniowych do takiego toku myślenia, w którym każdy zastanowi się, co może zrobić dla swej wioski, gminy.

Jestem przekonany, że Pakt stanie się ważnym dokumentem określającym działania średnio i dłu-

gookresowe w stosunku do wsi i rolnictwa. Wywoła on – mam nadzieję – ogólnonarodową dyskusję nad potrzebami i wieloletnimi zaniedbaniami wsi polskiej. Dyskusja ta powinna uświadomić społeczności miejskich aglomeracji, że w ich żywotnym interesie jest rozwój terenów wiejskich i wyłożenie na ten cel z budżetu większych sum niż dotychczas. Jednak trzeba zadbać o ich racjonalne wydatkowanie tak, aby wywołać na wsi rozwój samonapędzający się.

2. Aktywizacja gospodarcza na szczeblu gminy

Zmianę otoczenia rolnictwa, ożywienie lokalnej ekonomii, dywersyfikację gospodarki, realizują na swym terenie dość liczne gminy, oczywiście z różnymi efektami. Niektóre gminy można określić jako gminy odnoszące sukcesy, jednak wiele z nich boryka się z ogromnymi problemami.

„Sukces lokalny“ jest zjawiskiem względnym. O sukcesie mogą już mówić te gminy, które lepiej od innych potrafią wykorzystać dane im warunki rozwoju. Do najważniejszych czynników rozwoju można zaliczyć dogodne położenie czyli dostępność gminy, zasoby naturalne (takie jak lasy, krajobraz, gleby, bogactwa kopalne) dotychczasowy poziom zagospodarowania a więc wyposażenie w infrastrukturę i majątek produkcyjny. Po 10-ciu latach okazało się, że niektóre gminy o korzystnych warunkach wyjściowych nie osiągnęły sukcesu. Natomiast niektóre gminy o mniej korzystnych warunkach potrafiły przezwyciężyć trudności i rozwijają się znacznie lepiej niż sąsiednie gminy. Czas został dany jednakowy wszystkim gminom. Jedne wykazały go lepiej inne gorzej przegrywając konkurencję o środki, turystów, inwestorów itd.

Jakie są przyczyny, że pewne gminy odniosły sukces? Przyczyna na ogół jest jedna – jest nią czynnik ludzki w postaci lokalnego lidera czy też grupy liderów, którzy potrafią umiejętnie wykorzystać miejscowy potencjał wygrywając walkę konkurencyjną z innymi gminami. Liderem tym jest najczęściej wójt lub burmistrz umiejący zgromadzić wokół siebie grupę ludzi, potrafiący działać metodami niekonwencjonalnymi, umiejący w ciągu jednej kadencji udowodnić wyborcom, że potrafi działać na ich korzyść. Niejednokrotnie taki wójt czy burmistrz pełni od kilkunastu lat w gminie nieprzerwanie to stanowisko, niezależnie od dokonanej zmiany ustrojowej, dzięki zaufaniu lokalnej ludności do niego jako człowieka uczciwego i dobrego gospodarza. Gwarancją sukcesu jest szerokie poparcie jego poczynań wśród mieszkańców i na ten czynnik należy zwrócić szczególną uwagę.

3. Aktywizacja gospodarki z doświadczeń wybranych gmin

Celowym wydaje się przytoczenie kilku przykładów gmin, które wydaje się, że odniosły sukces – oczywiście tak jak wspominałem sukces jest tu często pojęciem względnym.

- 1) Gmina Tarnowo Podgórne tak jak wiele innych gmin leży blisko Poznania i tak jak wiele innych gmin w pobliżu ruchliwej, międzynarodowej trasy na Berlin. W tej chwili w gminie kapitał zagraniczny zainwestował ponad 600 mln dolarów. Gmina przyciąga również inwestorów polskich. Najistotniejsze jest jednak to, jak do tego sukcesu doszło. Niewątpliwie strategiczne myślenie i konsekwentne działanie stało się przyczyną sukcesu. Przejęto od skarbu państwa 360 hektarów i wytyczono wzdłuż trasy Berlin–Poznań strefę aktywizacji gospodarczej. Stworzono niezbędną infrastrukturę: 240 km sieci wodociągowej, 600 km sieci telefonicznej. Polityka aktywizacji gospodarczej była precyzyjnie przemyślana i zaplanowana. Każdy inwestor otrzymuje dokładną informację o warunkach, otrzymuje kilkuletnie zwolnienie od podatku od nieruchomości itd. W gminie działa obecnie 1700 firm.
- 2) Kobierzyce koło Wrocławia. W 1990 r. gmina nie miała na pensje dla swych pracowników, zaciągnięto w starych złotych 0,5 mld kredytu. Gminę cechowało wysokie bezrobocie, brak wodociągów, telefonów, gazu itd. Postawiono na bliskość Wrocławia i kapitał zagraniczny. Zaczęto promocję gminy, która była bardzo kosztowna. Wydano foldery, zamieszczono ogłoszenia w prasie, wysłano setki egzemplarzy ofert do firm zagranicznych itd. Przygotowywano ludność, przedstawiając jej korzyści z zagranicznych inwestycji. Przygotowywano stały zespół do negocjacji. Trwało to ze dwa lata zanim pierwsza firma zainstalowała się w gminie – potem to już poszło dość szybko.
- 3) Gmina Żelów (piotrkowskie). Nie leży na ważnym szlaku komunikacyjnym, nie ma żadnych bogactw, słabe gleby, słaba infrastruktura. Firmy konsultingowe, do których gmina zwróciła się o pomoc nie mogły znaleźć żadnej recepty na rozwój. Władze postawiły na aktywność mieszkańców. Powołano komórkę rozwoju gospodarczego w Urzędzie Gminy. Komórka ta dokonała inwentaryzacji a następnie opracowała koncepcję rozwoju. Powstała oferta dla inwestorów. Podjęto wiele inicjatyw typu najlepszy sklep, najestetyczniejsza posesja. Utworzono Szkołę Przedsiębiorczości, w której szkolono przedsiębiorców i kandydatów na przedsiębiorców. Gmina stała się bardzo aktywna w pozyskiwaniu środków PHARE np. na centrum przedsiębiorczości, inkubator przedsiębiorczości, fundusz przedsiębiorczości itd. Stworzono ponad 500 nowych miejsc pracy.
- 4) Gmina Gołdap (suwalskie) – w 1990 r. stopa bezrobocia wynosiła 40%. Burmistrz stwierdził, że opuszczenie rąk (wiele władz lokalnych tak zrobiło) pogłębi zapaść gospodarczą. Postawiono na turystykę, handel przygraniczny. Wymyślono dla miasta nowe funkcje między innymi przejścia granicznego – którego załatwianie trwało latami. W czternastotysięcznym mieście odbywa się Międzynarodowy Bieg Narciarski Jadźwingów, Regionalny Kros Gołdapski, Międzynarodowy Półmaraton Rusiew–Gołdap, ogólnopolska impreza artystyczna Przystanek Gołdap, Międzynarodowe Spotkania z Tańcem, Jesienne Dni Literatury, dwa turnieje tańca towarzyskiego. Gołdap wyrwał się z zastoju i marazmu i niczym nie kojarzy się już dzisiaj z tak zwaną „Ścianą wschodnią“.
- 5) Gmina Płoskinia niedaleko Elbląga. Z 26 wsi większość to były osiedla PGR. Wójt uważa, że dawanie ludziom pieniędzy w postaci zapomóg, zasiłków bez możliwości odpracowania – demoralizuje ludzi. Bezrobotni zbudowali 72 km gminnych dróg, skanalizowali wieś gminną, wyremontowali przychodnię, wybudowali komisariat i ośrodek pomocy społecznej. Wójt twierdzi, że aby poradzić sobie z bezrobociem wiejskim to do gminy powinno się przenieść rejestr bezrobotnych i decyzje co do zasiłków powinny zapadać w gminie, gdyż w gminie najlepiej wiadomo kto na jaką pomoc zasługuje. Rodzinom z byłych PGR

przydziela się sadzeniaki, pisklęta, kozy, prosięta a nawet krowy. Jeśli nie przepiją piskląt i wykopią ziemniaki to dostają dalszą pomoc. Parę rodzin z byłych załóg PGR poczuło się już rolnikami, dzierżawią ziemię i gospodarzą na swoim.

- 6) Znana gmina Dzierżogń. Przedsiębiorstwa z Gdańska, Nakła i Elbląga zlikwidowały swe filie na terenie gminy. W gminie zniknęły setki miejsc pracy. Burmistrz postanowił postawić na aktywność ludzi tworząc instytucje wspomagające przedsiębiorczość. Osoby, które nie weszły do samorządu a chcą zrobić coś pożytecznego dla gminy, prowadzą nowopowstałe – nazwijmy je „obywatelskie“ lub „społeczne“ instytucje w gminie typu Towarzystwo Rozwoju Dzierżogonia – zajmujące się promocją gminy, organizacją kursów i szkoleń oraz doradztwem dla podmiotów gospodarczych. W ramach Towarzystwa funkcjonuje fundusz przedsiębiorczości i ośrodek wspierania przedsiębiorczości. Regionalne Towarzystwo Inwestycyjne wzmacnia lokalny biznes. Rolnicza Izba Produkcyjna jest ważnym elementem rozwoju rolnic-



stwa w gminie. Towarzystwo Osób Niepełnosprawnych wzorowo roztoczyło opiekę nad osobami potrzebującymi tej opieki. O kobiecie, która prowadzi to Towarzystwo burmistrz mówi, że zwykli ludzie niedostrzegani dotychczas w gminie mogą stać się wielkimi, jeśli da się im samodzielność i powierzy pewne zadania. Zmieniono styl pracy w gminie. Postawiono przed urzędnikami zadania, kto wykazał się efektami, samodzielnością, inicjatywą otrzymał wyższą pensję i większe kompetencje.

- 7) Lubartów z niechlubnego pierwszego miejsca związanego ze wskaźnikiem bezrobocia w województwie stał się w 1995 r. miastem o jednym

z najwyższych w kraju poziomie inwestycji w budżecie gminy. Nie będę tu wymieniał pracy Ośrodka Wspierania Biznesu, udzielaniu z kasy gminnej pożyczek dla bezrobotnych na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Najistotniejsze, co wyróżnia to miasto, to sprawny system, jaki stworzono przy zarządzaniu 4-ma szkołami. 83% nauczycieli ma obecnie wykształcenie wyższe. Szkoły są wyremontowane, nie zadłużone, organizowane są liczne zajęcia pozalekcyjne. Zarząd miasta wynagradza najlepszych nauczycieli. Powstało pomaturalne studium ekonomiczne. W zespole szkół zawodowych wprowadza się nowe kierunki dostosowane do rynku pracy. Powstają baseny, hale sportowe. Za wzór można postawić twórczą współpracę nauczycieli z rodzicami. Lubartów zdecydowanie postawił na jakość szkolnictwa.

- 8) Gmina Wąbrzeźno (toruńskie) również przejęła szkoły, postawiła na kompetentną kadre nauczycielską, finansuje liczne zajęcia pozalekcyjne, koła zainteresowań itd. Szkoły uzyskały autonomię, wzrosła rola dyrektora, rodziców a także uczniów w procesie zarządzania szkołą. Gmina finansuje studia magisterskie nauczycieli. W liceum ogólnokształcącym rozszerzono wymiar lekcji niemieckiego, wprowadzono profil ogólny ze specjalnością menedżerską, rozszerzono nauczanie informatyki. Włączono do programu podstawowego ekonomię, organizację i zarządzanie. Zarówno w Lubartowie, jak i w Wąbrzeźnie pieniądze na rozwój szkolnictwa uzyskuje się poprzez prywatyzację zakładów komunalnych. Dokłada się wszelkich starań, aby absolwenci opuszczający szkoły posiadli dobre, nowoczesne wykształcenie.

Przykłady powyższe potwierdzają znaczenie roli liderów lokalnych, którzy potrafią dostrzec słabe i mocne strony danego układu lokalnego. Umiejętne wspomaganie cech korzystnych dla układu lokalnego, uzyskanie akceptacji mieszkańców dla poczynań władzy, pobudzenie aktywności lokalnego społeczeństwa to duża część sukcesu. Żaden rząd nie zdoła zapewnić dobrobytu, kompleksowej infrastruktury, nowych miejsc pracy bez pomocy i dużego udziału w tym dziele lokalnych społeczności. Oczywiście w każdej gminie istnieją różne kombinacje czynników rozwojowych i w różnych proporcjach. Jednak wszędzie rola ludzi angażujących się w sprawy rozwoju lokalnego jest kluczowa.

4. Czynniki rozwoju lokalnego

Zastanówmy się, jakie są najważniejsze czynniki rozwoju lokalnego, których różnorodne, kombinacje właściwe dla danej gminy mogą prowadzić do sukcesu.

- a) Z powyższego, dość pobieżnego opisu kilku gmin, którym udało się wejść do „klubu sukcesu lokalnego” wynika, że niektóre z nich właściwie wykorzystywały rentę położenia. Atrakcyjna lokalizacja dla działalności gospodarczej, położenie przygraniczne, walory turystyczne są to czynniki, na które przy odpowiednim marketingu może zaistnieć stabilny popyt zewnętrzny. Im dany czynnik ma większą przewagę konkurencyjną w układzie regionalnym, krajowym tym dany układ lokalny, w którym ten czynnik występuje może osiągnąć sukces.
- b) Infrastruktura instytucjonalna w postaci gminnych i powiatowych instytucji wspierających rozwój przedsiębiorczości i integrujących lokalną społeczność mogą być bardzo istotnym czynnikiem rozwoju. Po poprzednim systemie politycznym mamy w Polsce szczególnie duży, w porównaniu z krajami zachodnimi, niedobór instytucji lokalnych. W mało zintegrowanym społeczeństwie wiejskim takie instytucje mogą pełnić bardzo ważną rolę odtwarzając tkankę społeczną, pełniąc bardzo ważną funkcję wspomagającą rozwój lokalny.

Również na szczeblu centralnym lub regionalnym brakuje instytucji zajmujących się w sposób wyspecjalizowany problematyką żywienia gospodarczego terenów wiejskich czyli ich wielofunkcyjnym rozwojem. Problematyka ta znajduje się niestety na marginesie głównego zainteresowania działających w Polsce fundacji, agencji. W Polsce potrzebna jest instytucja rządowa z oddziałami regionalnymi, która zatrudniłaby inspiratorów i animatorów przemian zachodzących na wsi, którzy wprowadzaliby w życie proces dywersyfikacji gospodarki wiejskiej. Potrzebne są osoby zarządzające rozwojem terenów wiejskich, a nie urzędnicy rozdzielający środki, nie mający rozeznania o stopniu ich efektywności. Agencja – nazwijmy ją umownie „Agencją Aktywizacji Gospodarczej Terenów Wiejskich” – zasilana pieniędzmi z budżetu państwa wprowadzałaby w życie hasło „małego uprzemysłowienia” terenów wiejskich. Dbając o racjonalne wydatkowanie przydzielonych jej środków finansowych a także poprzez rozbudowę służby doradczej przyczyniałaby się także do lepszej koordynacji poczynań różnych innych instytucji wspomagających częścią swych

środków rozwój terenów wiejskich. Dotychczasowe obserwacje wskazują na zbyt duże rozproszenie środków i działań w tym zakresie.

Poziom rozwoju tak zwanego środowiska biznesowego jest ważną barierą rozwoju wielu regionów. Niezbędne jest rozwinięcie bogatej struktury instytucjonalnej warunkującej efektywne funkcjonowanie gospodarki rynkowej, na którą składają się towaryzystwa i izby gospodarcze, agencje rozwoju regionalnego, giełdy, wspomniane już podmioty, wspierania inicjatyw lokalnych, instytucje szkolenia i doradztwa w zakresie biznesu, prawa, marketingu, księgowości i managementu, szkoły zarządzania i biznesu oraz podmioty wspierania sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Środowisko to tworzą także banki. Istnienie bogatej sieci podmiotów tego typu jest podstawowym warunkiem przyciągnięcia inwestorów. Instytucje te, dzięki świadczeniu niezbędnych dla podmiotów gospodarczych usług mają bardzo silny wpływ na ich efektywność. Środowisko biznesowe powstaje ze zrozumiałych względów głównie w dużych miastach jednak będzie ono mogło mieć także zasadniczy wpływ na mały i średni biznes wiejski pod warunkiem, że w pracy tych instytucji uwzględni się specyficzne problemy firm wiejskich. Agencje rozwoju regionalnego np. w Anglii tworzą specjalne komórki zajmujące się problematyką małego biznesu wiejskiego. W zakresie doradztwa dla małych i średnich firm przyznaje się znaczące kwoty na specyficzne potrzeby przedsiębiorczości wiejskiej.

- c) Niedocenianym czynnikiem rozwoju jest potencjał społeczności lokalnej. W wyniku procesów historycznych mieszkańcy różnych części kraju mają zróżnicowaną postawę względem przedsiębiorczości, kultury, samo zaradności itd. Wspomaganie różnorodnych pozytywnych cech i dostrzeżenie ich w osobach indywidualnych czy też w grupach osób to główny obowiązek władz lokalnych. Polska wieś, małe miasteczka dotkliwie zostały wypłukane z osób, które miałyby energię i chęć działania. Przyczyną często jest biurokracja i konieczność współpracy z nadmiernie sformalizowanymi urzędami. Często dzieje się tak, że działacze lokalni, lokalni liderzy są zniechęceni tym, że lokalne władze nie rozumieją tego jak ważne są ich inicjatywy dla rozwoju lokalnego. Odnosi się nieraz wrażenie, że liderzy lokalni i władze gminne to dwie konkurujące ze sobą strony. Władze gminy, które umieją podzielić się z liderami nie tylko pracą ale i odpowiedzialnością a co za tym idzie przekażą im część niezbędnej władzy w gminie – odnoszą sukcesy. Dziać się to powinno w ramach różnorodnych stowarzyszeń i instytucji obywatelskich.

Każdy Urząd Gminy powinien się zastanowić jak usunąć niepotrzebne, często biurokratyczne przeszkody utrudniające rozwój przedsiębiorczości. Władze lokalne winny szukać wszelkich możliwych metod promowania nie tylko działalności gospodarczej, ale wszelkich innych inicjatyw przyczyniających się do rozwoju gminy.

- d) W aktywizacji gospodarczej terenów wiejskich zasadniczą rolę mogą odegrać dobrze wykształceni ludzie. Czynnikiem wiedzy jest bardzo ważny o ile nie najważniejszy. Przejście do gospodarki rynkowej szczególnie uwidoczniło wielką rolę wykształcenia. Niepoślednią rolę w tym zakresie mogą odegrać lokalne szkoły. Przemiany na rynku pracy wymagają dostosowania systemu edukacji do zmieniających się potrzeb na rynku pracy. Aby tereny wiejskie mogły konkurować z miastami o inwestorów muszą dysponować dobrze wykształconą siłą roboczą. Przemysł, banki i inne instytucje poszukują pracowników o coraz lepszych kwalifikacjach. Tymczasem na polskiej wsi obok źle wykształconego społeczeństwa można mówić także o niskim poziomie jego aspiracji, co dotyczy niestety także młodzieży. Tak więc wykształcenie będzie tym czynnikiem, który będzie decydował o tym, czy pewne rejony wiejskie wyrwą się z kręgu ubóstwa.

Niezwykle ważną sprawą jest szkolenie aktualnych i przyszłych przedsiębiorców. Przygotowanie do zawodu przedsiębiorcy w krajach UE rozpoczyna się już w szkole podstawowej. Tworzy się specjalne programy szkolne zmieniające kulturę myślenia, co polega na rozwijaniu wśród najmłodszych przedsiębiorczości i wiedzy o biznesie. Następnym etapem to pobudzanie, ukierunkowanie i wspieranie tych, którzy chcą rozpocząć działalność na własny rachunek – robią to dosyć liczne szkoły biznesu. Kursy w takich szkołach dają tylko ogólną wiedzę z marketingu, finansów. Najistotniejsza jest wiedza, która uczy, jak omijać pewne przeszkody, na jakie przedsiębiorstwo może się natknąć. Na kursie nie ma podziału na słuchaczy i wykładowców. Uczestnicy kursu na przykładzie licznych przedsiębiorstw analizują błędy w ich zarządzaniu i proponują programy naprawcze.

Oprócz różnego typu szkół dużą rolę w służbie biznesu wiejskiego zaczynają odgrywać biblioteki wiejskie, które dysponują niezbędną bazą danych dla drobnych przedsiębiorców.

Polska oczywiście nie jest pustynią w tym względzie. Powstają szkoły przedsiębiorczości, fundacje szkolą przyszłych przedsiębiorców wiejskich, mamy pierwszych 7 inkubatorów przedsiębiorczości na

wsi itp. Stanowczo jednak tego typu inicjatyw jest za mało.

- e) Niezwykle ważnym czynnikiem, który decydować będzie o procesie aktywizacji gospodarczej wsi jest rozwój infrastruktury. Mimo, że w ostatnich 10-ciu latach w tym zakresie zrobiono na wsi bardzo dużo, to jednak nadal niedorozwój tego czynnika jest poważny. Ponieważ w każdej wsi nie da się stworzyć niezbędnej infrastruktury dla rozwoju nowych funkcji pozarolniczych, to racjonalnym byłoby rozpatrzenie możliwości wybrania miejscowości, które po doinwestowaniu miałyby szansę przekształcić się w przyszłe centra rozwoju. W ten sposób np. w krajach Unii Europejskiej nastąpiło ożywienie małych miasteczek poprzez skoncentrowanie w pierwszej kolejności na ich terenie inwestycji infrastrukturalnych.
- f) Istotnym czynnikiem rozwoju wielu gmin jest umiejętność przyciągnięcia na swój teren inwestorów. W zakresie promocji gminy, negocjacji z potencjalnym inwestorem władze lokalne muszą się jeszcze wiele nauczyć. Jest to rodzaj wiedzy, którą należy zdobyć. Wystarczy popatrzeć na wiele folderów wydanych przez gminy, w których można znaleźć wszystko oprócz informacji, jakiej oczekuje inwestor. W ofercie potencjał gminy musi być potraktowany jako towar, który chce się sprzedać. Gmina oferuje swe zasoby ludzkie, rzeczowe, przyrodnicze potencjalnym klientom, którzy kupując je przyniosą korzyści gminie, gdyż zainwestują swój kapitał, tworząc nowe miejsca pracy.
- Przed rozpoczęciem promocji gmina musi mieć precyzyjnie sformułowaną strategię rozwoju, a więc wizję kierunków przyszłego rozwoju. I tu znowu nasuwa się uwaga a raczej przestroga dla gmin, aby powstające coraz liczniej strategie nie były tylko ozdobą na półce z książkami w gabinecie wójta lub burmistrza. Tworzenie strategii według wszelkich obowiązujących kanonów w tej dziedzinie jest ogromną szansą dla władz gminy zaplanowania precyzyjnie rozwoju gminy.
- g) W Unii Europejskiej ze względów politycznych, ekonomicznych, społecznych oraz kulturowych wspieranie rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw jest ważnym priorytetem polityki regionalnej. Model wspierania małego biznesu wiejskiego jest różnorodny w zależności od kraju i regionu. Model finansowania tej grupy podmiotów będzie bardzo korzystny dla Polski chociażby z tego względu, że dominuje w nim często bezzwrotna pomoc dla firm oraz służb doradczych pracujących dla małego i średniego biznesu. Firmy na wsi pracują w znacznie gor-

szych warunkach niż w mieście, dlatego wymagają szczególnej troski. Dostęp do funduszy strukturalnych Unii Europejskiej może stać się istotnym czynnikiem ich dalszego rozwoju.

Należy także pamiętać, że wynikiem integracji Polski z Unią Europejską będzie zasadnicza zmiana sytuacji podmiotów gospodarczych, które będą działały w warunkach globalnej konkurencji ze strony podmiotów zlokalizowanych w krajach Europy Zachodniej. W Polsce powinna rozpocząć się jak najszybciej dyskusja nad szansami naszych firm wystawionych na tę konkurencję. Będąc w Wielkiej Brytanii dwa lata przed otwarciem barier celnych między krajami Unii nie było takiego Uniwersytetu lub Agencji Rozwoju Regionalnego, w których to instytucjach nie powsta-



wałyby prace i programy wspomagające i oceniające szansę ekspansji brytyjskich podmiotów gospodarczych na rynek europejski. Podobną sytuację mamy obecnie w Polsce i dlatego już teraz trzeba dyskutować nad metodami zwiększenia konkurencyjności naszych firm i towarów. Podstawowe znaczenie dla zwiększenia konkurencyjności będą miały czynniki makroekonomiczne zależne od polityki ogólnokrajowej. W programach wspierania przedsiębiorczości na szczeblu centralnym należy, większy nacisk położyć na doskonalenie rozwiązań prawnych, finansowych i organizacyjnych normujących funkcjonowanie przedsiębiorstw oraz na usprawnienie systemów zapewniających świadczenie usług doradczych, informacyjnych i szkoleniowych na rzecz przedsiębiorstw. Natomiast na szczeblu regionalnym i lokalnym należy zmierzać do pogłębienia współpracy władz z instytucjami tworzącymi infrastrukturę dla rozwoju przedsiębiorczości. Tutaj powinny powstawać konkretne, realistyczne programy rozwoju przedsiębiorczości,

uwzględniające specyfikę regionu. Biorąc pod uwagę znacznie trudniejsze warunki funkcjonowania biznesu na wsi, pozostawienie go jedynie oddziaływaniu ostrych reguł wolnorynkowych, bez żadnego zaplecza doradczego i wsparcia finansowo-ekonomicznego, informacyjnego i organizacyjno-prawnego, przy jednoczesnych znacznych obciążeniach fiskalnych i ciągle ulegających zmianom przepisach prawa nie jest rozwiązaniem właściwym. Wiele polskich firm może okazać się zbyt słabe, aby sprostać konkurencji zagranicznej.

W przyszłości Polska może na rozwój małej i średniej przedsiębiorczości uzyskać znaczne środki pomocowe z Unii Europejskiej zarówno dla istniejących już podmiotów gospodarczych, jak i nowo powstających przedsiębiorstw. Pomoc mogą uzyskać całe branże – wymaga to przygotowania dobrych wniosków inwestycyjnych.

W niektórych krajach UE właściciel nowego podmiotu gospodarczego może liczyć na pomoc rządową w pierwszym roku działalności w postaci stałej pensji tygodniowej. Ten stały zasiłek finansowy uważa się za niezbędny dla kogoś, kto dopiero wkracza na rynek i zdobywa klientów. W pierwszym roku może także korzystać z darmowych kursów i doradztwa, a nawet niezależnego eksperta.

Ze środków Unii wspierane są także poczynania związane ze szkoleniem kadry kierowniczej podmiotów gospodarczych. Dofinansowywana jest także służba doradcza dla małego i średniego biznesu, a także ośrodki innowacyjne itd. Transfer

środków z UE poprzez fundusze polityki strukturalnej dla małego i średniego biznesu może być znaczny. Mogą wystąpić oczywiście trudności w wykorzystaniu środków pomocy strukturalnej. W Polsce wynikać to może z braku współpracy przedsiębiorców czyli zawężeniu pola widzenia do własnej firmy. Dochodzi do tego słaba znajomość pomocowych programów nie tylko krajowych ale i międzynarodowych.

Wymóg, że obok funduszy Unii musi istnieć gotowość uzupełnienia ich w wysokości 25% środkami krajowymi też może stać się istotną barierą. Chociaż w wypadku małego i średniego biznesu należy brać pod uwagę dużą gotowość współfinansowania projektów przez sektor prywatny. Przykład Programu Lider w wielu krajach UE wskazuje na zaskakująco duży udział prywatnych środków w montażu finansowym projektów.

Wydaje się, że dopiero z funduszy strukturalnych będzie można uzyskać znaczące środki na rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Jednak

również w okresie przedakcesyjnym przewidziane są środki z Unii Europejskiej w ramach programu SAPARD na poprawę warunków dla działalności gospodarczej na obszarach wiejskich oraz na tworzenie nowych miejsc pracy.

Zarówno doświadczenia polskie, jak i innych krajów wskazują, że władze lokalne mogą odgrywać bardzo ważną rolę w promowaniu rozwoju ekonomicznego. Warunkiem jest jednak przejście do bardziej nowoczesnych metod zarządzania gmin. Odpowiedzialność za rozwój gminy i poziom życia jej mieszkańców w warunkach gospodarki rynkowej nakłada na władze lokalne i samorząd zupełnie nowe zadania, co wymaga nowego stylu pracy.

Jednym z zupełnie nowych obszarów działań jest aktywizacja lokalnej ludności na rzecz rozwoju gminy oraz eliminacja przeszkód, jakie napotykają ludzie aktywni, którzy chcą tworzyć dla siebie i dla innych osób nowe miejsca pracy.

Każdy urząd gminny powinien zastanowić się jak usunąć wszystkie niepotrzebne biurokratyczne przeszkody utrudniające działalność firm prywatnych. Właściciele wielu firm zanim zdecydują się na poważne pertraktacje z urzędem gminy – celem ulokowania na jej terenie swej działalności, która dałaby gminie dziesiątki nowych miejsc pracy – oceniają najpierw lokalne władze pod wieloma względami. Jedną z płaszczyzn oceny jest skłonność władz gminnych do promowania na swym terenie prywatnej przedsiębiorczości. Czy urzędnicy w gminie są zorientowani na klienta, czy też hołdują raczej postawom biurokratycznym. Inwestorzy, którzy mogą coś zasadniczego zmienić w gospodarce gminy, chcą szybko przebić się przez przepisy biurokratyczne, mieć przedstawione warunki w przejrzysty sposób i uniknąć zbędnych formalności. O tym wszystkim władze lokalne muszą pamiętać, gdyż konkurencja obecnie jest tak silna, że firmy mogą wybierać w dziesiątkach ofert składanych przez inne gminy. Niezależnie od tego czy inwestor pochodzi z zagranicy, czy też jest to inwestor krajowy robi się wszystko w celu skrócenia niezbędnej procedury formalnej i zaspokojenia wymogów inwestorów. Nie można np. postąpić tak, jak władze pewnej gminy podwarszawskiej, które zagranicznemu przedsiębiorcy chcącemu w gminie zainwestować miliony dolarów wskazały teren na lokalizację należący do kilkunastu właścicieli. W warunkach polskich uporządkowanie tak skomplikowanej sprawy własnościowej ciągnęłoby się latami. Nic więc dziwnego, że firma znalazła inną gminę, która natychmiast zaoferowała odpowiedni teren. Inny przykład to gmina o bardzo dużym bezrobociu, wójt polecił inwestorowi z Niemiec (który chciał na tere-

nie gminy stworzyć kilkadziesiąt nowych miejsc pracy), aby zapisał się u sekretarki urzędu na wizytę i czekał w kolejności.

Rola władz lokalnych i samorządu polega nie tylko na przyciąganiu na teren gminy nowych przedsiębiorców, ale dbanie o to, aby już istniejące firmy mogły się rozwijać prawidłowo. Utrzymanie dotychczasowej liczby miejsc pracy w istniejących firmach oraz pomoc dla firm, które napotykały bariery w swym rozwoju, są równie ważne jak przyciąganie nowych firm na swój teren. Co prawda, gdy przedsiębiorstwo już upada, władze lokalne niewiele mogą mu pomóc. Przedsiębiorstwa bowiem niechętnie przyznają się do swych trudności a nieraz nie potrafią w porę dostrzec zbliżających się kłopotów. Dlatego najlepszym kierunkiem działań jest pomaganie przedsiębiorstwom, aby nie znalazły się w sytuacji, w której zagrożenie upadkiem jest znaczne. Przykładem takich działań jest organizowanie szkoleń dotyczących zarządzania przedsiębiorstwem lub spłata zadłużenia i tym samym stanie się współwłaścicielem. Dla małych firm bardzo cennym jest organizowanie różnego zakresu doradztwa. O kapitalnym znaczeniu dla rozwoju może być, wspomniana już zachęta gminy do zakładania lokalnych organizacji biznesu, które zajęłyby się zorganizowaniem wspomnianej pomocy. Jakikolwiek podejście zostanie zastosowane w celu rozwiązania problemów przedsiębiorców, warto pamiętać, że niezmiernie ważne jest, by władze lokalne utrzymywały stałe, bliskie kontakty z firmami działającymi na ich terenie. Osiąga się dzięki temu lepsze zrozumienie sytuacji ekonomicznej, a także zwiększa się prawdopodobieństwo wcześniejszego poinformowania o zbliżających się trudnościach, istnieje wówczas szansa wspólnego poszukiwania dróg wyjścia z kryzysu. Jednak należy zdać sobie również sprawę z ograniczonych możliwości działania władz lokalnych w tym zakresie.

Władze lokalne bez przerwy winny szukać możliwości promowania działalności gospodarczej. Z doświadczeń polskich i innych krajów wynika, że w przypadku ludzi, którzy dopiero rozpoczynają działalność na własny rachunek w sektorze prywatnym, bardzo ważne są, wymienione wcześniej, usługi doradcze. Doradztwo takie obejmuje zagadnienia prawne, rachunkowość, marketing, jakość produkcji itd. Ze zrozumiałych względów organizacją takiego doradztwa nie zajmują się małe gminy wiejskie w pojedynkę, musi to być przedmiotem wspólnych zabiegów. W krajach zachodnich tego typu działalnością zajmują się specjalne komórki władz lokalnych lub przedstawiciele biznesu prywatnego, często czynią to na ogół wspólnie przy pomocy ka-

dry fachowców z firm specjalizujących się w doradztwie. Tworzenie wspólnych organizacji i dokładne sprecyzowanie ich zadań przez władze lokalne i prywatny biznes jest ważnym elementem rozwoju lokalnej gospodarki w wielu krajach. Jeśli nawet takiej organizacji nie da się stworzyć, to władze lokalne winny mieć dostateczną ilość informacji gdzie taką pomoc doradczą przedsiębiorca może uzyskać. Tworzenie nowego układu instytucjonalnego, zdolnego do identyfikowania i rozwiązywania problemów lokalnych jest tworzeniem niezbędnej bazy dla przyszłego rozwoju. Gminy powinny dysponować instytucjami mogącymi zebrać wszelkie niezbędne informacje oraz mobilizować zasoby lokalne w celu przyszłego rozwoju gospodarczego. Nie wystarczy istnienie tylko pewnych komórek w strukturze władzy lokalnej, które np. prowadzą rejestr podmiotów gospodarczych. Większość omawianych działań związanych z przyspieszeniem rozwoju lokalnego wykracza poza zakres działań dotychczasowych komórek administracji lokalnej. Konieczne staje się tworzenie nowych komórek, chociażby wspomniane już Centra Rozwoju Przedsiębiorczości lub prowadzenie operacyjnej koordynacji przedsięwzięć, które nie mieszczą się w dotychczasowej strukturze administracyjnej lokalnej władzy.

Samorząd może także wpływać na rozwój przedsiębiorczości na swym terenie dbając o rozwój przedsiębiorstw komunalnych. Usługi publiczne takie jak bezpieczeństwo mieszkańców, oświata, utrzymanie dróg, zorganizowanie wysypisk śmieci itd. mają bezpośredni wpływ na prowadzenie przedsięwzięć gospodarczych. Tak pozornie proste usługi jak: sadzenie kwiatów, drzew, utrzymanie czystości, a więc dbałość o estetykę, mogą mieć duży wpływ na przyszły rozwój gospodarczy. Nawet małe nakłady na utrzymanie tej estetyki w miasteczku mogą znacznie podnieść jego atrakcyjność dla prywatnych firm. Jeśli władza lokalna będzie potrafiła uzyskać zaangażowanie do takich działań mieszkańców, to zostanie spełniony podstawowy warunek rozwoju, a mianowicie wywołanie motywacji lokalnej społeczności do wspólnego działania w celu pomocy samym sobie. Takie hasło może stać się ważną przesłanką promującą miasteczko lub wieś.

Ważnym, choć często zaniedbanym, elementem rozwoju jest dbałość o środowisko. Lokalne władze odgrywać winny rolę kontrolera podmiotów gospodarczych, aby działalność tych ostatnich nie stanowiła zagrożenia dla zdrowia mieszkańców i nie za-

grażała środowisku. Środowisko może być nieraz ważnym walorem przyciągającym lokalizację nowych przedsiębiorstw. Tradycyjne zalety centrów miejskich i ośrodków przemysłowych stają się stopniowo wadami wynikającymi z nadmiernego zatłoczenia, a przede wszystkim ze złych warunków środowiska naturalnego.

Z przedstawionych, w skrótovej formie, różnorodnych płaszczyzn działania samorządu jasno wynika, że najważniejszą jego funkcją jest aktywizacja gospodarcza obszaru gminy. Trudno jest tu mówić o jakimś dominującym typie działalności, który najbardziej by sprzyjał rozwojowi gospodarczemu. Właściwie każda z rozlicznych funkcji samorządów i władz lokalnych prowadzi lub może prowadzić do wspierania przedsiębiorczości, a tym samym roz-



woju lokalnej gospodarki. Elastyczność działania i poszukiwanie różnorodnych instrumentów promujących rozwój gospodarczy jest podstawowym zadaniem wybranych demokratycznie władz lokalnych. Działalność ta musi być oparta na współpracy z władzami sąsiednich gmin, władzami wyższego szczebla (powiatowymi, wojewódzkimi), a także instytucjami oświatowymi i partiami politycznymi różnych orientacji. Dopiero działanie oparte na porozumieniu i współpracy z różnymi podmiotami politycznymi, gospodarczymi może przynieść pożądane rezultaty.

Ogromną rolę należy przywiązywać do polityki informacyjnej i kontaktów lokalnej władzy z mieszkańcami, gdyż to bezpośrednio przekłada się na ożywienie gospodarcze gminy.

Procesy przemian zachodzące w gminach, oparte na demokratycznych zasadach powodują, iż rośnie udział obywateli w procesach zarządzania. Bez aktywnego udziału lokalnej ludności w życiu społecz-

nym i gospodarczym każdy system demokratyczny jest niepełny i narażony na straty. Samorząd gminny przez swoje decyzje bezpośrednio oddziałuje na życie obywateli, ma za zadanie kreować taką politykę informacyjną, aby mieszkańcy mieli poczucie, że proces zarządzania i podejmowania decyzji jest jasny i otwarty oraz poddany ich kontroli.

Władze gminy, jeśli chcą osiągnąć sukces – muszą o swych zamierzeniach, działaniach i efektach pracy na bieżąco informować społeczność gminną. Musi to być informacja stała, docierająca do wszystkich grup społecznych w gminie, zrozumiała, wyprzedzająca powstawanie plotek i pogłosek. Jeśli gmina ma dobrze funkcjonować nie może zapominać o przepływie informacji w przeciwnym kierunku tzn. od społeczności gminnej do władz. Obustronność przepływu informacji jest niezbędna. Niezbędny jest także system informacji poziomej między obywatelami a grupami społecznymi.

Ten system informacji zaniknął w Polsce, ale funkcjonuje w większości społeczeństwach demokratycznych, gdyż buduje więzi i pozwala tworzyć zintegrowaną społeczność lokalną. Nie można skutecznie realizować polityki informacyjnej, jeśli wewnątrz samej gminy nie istnieje wewnętrzny obieg informacji i pracownicy nie rozumieją swojej roli w realizowaniu polityki urzędu. Urzędnicy są również obywatelami gminy i jako tacy często istotnie wpływają na kształtowanie wizerunku władz, ich rola jest szczególnie istotna w mniejszych społecznościach lokalnych. To, w jaki sposób wobec bliskich i znajomych oceniają swoją pracę i przełożonych, bywa w małych społecznościach ważnym źródłem kształtowania opinii o władzach gminy. Trudno sobie wyobrazić, że będą to opinie pozytywne, a jakość pracy urzędników oceniana wysoko, gdy będą się czuli niedoinformowani lub źle informowani i jeśli metody zarządzania nie wytworzą w nich poczucia współodpowiedzialności za realizowanie polityki władz gminy.

Mimo dość znanych i popularnych stwierdzeń typu: „Samorządy muszą pracować przy otwartej kurtynie” lub „uaktywniamy lokalne społeczeństwo i włączamy je w procesy decyzyjne” w wielu gminach mamy do czynienia ze stagnacją. Zmiana biernych postaw, zbudowanie pomostów między władzą a obywatelem, wywołanie lokalnego patriotyzmu nie jest zadaniem łatwym i wymaga nie tylko czasu, ale i cierplivej pracy popartej pewnymi nakładami finansowymi. Aby zwiększyć udział mieszkańców gminy na rzecz jej rozwoju, władza lokalna musi nauczyć się regularnego komunikowania się ze swymi wyborcami.

Bariery utrudniające kontakty nie tylko między władzami samorządowymi a społecznością gminną, ale także między samą społecznością lokalną ist-

niały od dawna. Zakres i siła tych barier jednak zależy w dużym stopniu od gotowości do wzajemnej współpracy, co jest uwarunkowane z kolei umiejętnością i skłonnością do negocjacji. Stroną, na której ciąży największa odpowiedzialność za poprawę stanu istniejącego i doprowadzenia do większej partycypacji lokalnego społeczeństwa w pracach nad rozwojem gminy są władze samorządowe.

Polityka informacyjna gminy powinna służyć realizacji celów strategicznego rozwoju. Chodzi o akceptację społeczną i uzyskanie poparcia dla konkretnej sprawy. Często jest tak, że decyzje podejmowane przez gminę wymagają w praktyce zarówno działań wyjaśniających, jak i tych nastawionych na uzyskanie poparcia społecznego bądź zmierzających do zmiany zachowań przez członków społeczności lokalnej. Bez przygotowania edukacyjnego i działań skierowanych na uzyskanie akceptacji społecznej nie da się realizować projektów, które niosą z sobą konieczność zmian zachowań społecznych. Nawet najlepiej opracowana strategia rozwoju gminy może skończyć się fiaskiem, jeśli do jej realizacji nie przygotowujemy wcześniej mieszkańców. Nie wyjaśnimy im po co się ją stworzyło, jakie korzyści będą płynąć z jej realizacji, dlaczego trzeba zmienić swe postawy i zachowania. Polityka informacyjna musi wyprzedzać, zapobiegać i przeciwdziałać powstawaniu zachowań społecznych zbudowanych na niewiedzy, lęku, przed zmianami i nieufności wobec władzy. Najczęściej władze gminy przypominają sobie o polityce informacyjnej za późno, gdy występuje potrzeba reagowania na krytykę, protesty itp. rzeczy. Bardzo często występuje brak jakiegokolwiek reakcji społeczeństwa na działanie władz, jeśli nie wyprzedza ich polityka informacyjna, co wymaga również zastanowienia się i wyjaśnienia. Przy niewielkim budżecie i małej liczbie etatów w gminie kluczową sprawą w polityce informacyjnej staje się współpraca z instytucjami i grupami osób, pozostającymi poza strukturą urzędu. Stała współpraca z różnego rodzaju partnerami może stworzyć trwałe podstawy budowania skutecznej polityki informacyjnej. Identyfikacja takich grup czy pojedynczych osób, podzielenie się niejednokrotnie zadaniami z nimi, a co za tym idzie decyzjami i odpowiedzialnością, może przynieść wyniki o kapitalnym znaczeniu. Inne efekty przyniesie kampania na rzecz niezaśmieconego lasu, jeśli prowadzą ją sami urzędnicy gminni, a inne jeśli o tym samym będzie przypominał sąsiad, czy dziecko z koła ekologicznego w szkole. Pozyskując partnerów, najlepiej w postaci grupy liderów do prowadzenia polityki informacyjnej, władze gminy mają szansę na zwielokrotnienie zasięgu swego działania.

5. Podsumowanie

Aktywizacja gospodarcza w wielu gminach będzie procesem powolnym. Należy w trudnych warunkach, jakie istnieją na terenach wiejskich, cieszyć się z każdego nowo powstałego podmiotu gospodarczego, z każdego nowego miejsca pracy. Przyciągnięcie inwestora, który stworzy setki nowych miejsc pracy jest trudne i często wręcz niemożliwe. Dlatego rozwój powinien dokonywać się za pomocą „małych kroków”. Trzeba myśleć realistycznie. Na wsi w ponad 95 procentach dominują małe firmy rodzinne dlatego rozwój lokalny dokonywał się będzie poprzez rozwój tak zwanego „small biznesu” wiejskiego. Ludzie, którzy podjęli ryzyko pracy na swoim nie w pełni cieszą się społeczną akceptacją i uznaniem. Tylko młodsza część społeczności wiejskiej dostrzega w nich ludzi sukcesu, którym się lepiej powodzi – rzadziej dostrzega się w nich siłę napędową lokalnego rozwoju.

Samorządy również nie doceniają w pełni znaczenia satysfakcji, jaką powinni odczuwać ludzie przedsiębiorczy np. z faktu akceptacji i docenienia przez społeczność lokalną ryzyka, jakie podejmują prywatni przedsiębiorcy. Ustrój państwa zmienić można dość szybko, natomiast a zmianę mentalności trzeba czekać nawet dwa pokolenia. Określenie „prywaciarz” nadal funkcjonuje w społeczeństwie, mimo iż zmieniliśmy ustrój z komunistycznego na kapitalistyczny. Tym niemniej od radnych i władz lokalnych należy oczekiwać większej orientacji w metodach dochodzenia do ożywienia gospodarki gminnej i głównej roli w tym procesie prywatnych podmiotów gospodarczych. Z kolei od przedsiębiorców należy oczekiwać większego patriotyzmu lokalnego i większego utożsamiania się z miejscem zamieszkania. Jeśli te dwa elementy w postaci większego zaangażowania się prywatnych przedsiębiorców w sprawy lokalne oraz przychylny stosunek władz lokalnych do podmiotów gospodarczych wystąpią jednocześnie – musi coś z tego małżeństwa wypaść pozytywnego dla rozwoju gminy. Tymczasem wielu przedsiębiorców na pytanie, czy spotkali się z pomocą lub przychylnym stosunkiem ze strony władz gminy odpowiada, że nie, a za idealną sytuację uznają taką, w której władze lokalne nie będą im przeszkadzać.

Do 1994 r. Obserwowano znaczący wzrost liczby podmiotów gospodarczych na terenach wsi i małych miasteczek. Obecnie przyrost ten jest znacznie mniejszy, a np. w zakresie placówek handlowych nastąpiło już dostateczne nasycenie. Malejący popyt ubożającej ludności rolnej jest dużą przeszkodą w powstawaniu firm, które swą działalność

opierają na popycie wewnętrznym. Istnieją co prawda różnego typu nisze produkcyjno-usługowe, których odkrycie i wejście w nie, nie jest sprawą łatwą. Dlatego w tych warunkach nie należy spodziewać się szybkiego przyrostu liczby podmiotów gospodarczych – chyba, że powstaną znaczące przywileje dla przedsiębiorstw chcących wyprowadzić część swej produkcji ze zbyt zatłoczonych dużych miast. Wydaje się, że byłoby obecnie ze wszech miar celowe postawienie na ożywienie działalności gospodarczej w małych miasteczkach i utworzenie z nich lokalnych ośrodków rozwoju.

Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa
Polskiej Akademii Nauk w Warszawie

Litetatura:

- Gorzelał G, Jałowicki B., 1998, *Sukces lokalny – postawa polskiej transformacji*, [w:] *Historia sukcesu lokalnego. Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego. Uniwersytet Warszawski.*
- Hryniewicz I., 1996, *Czynniki rozwoju lokalnego*, [w:] *Oblicza polskich regionów pod redakcją B. Jałowicki. Uniwersytet Warszawski. Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego.*
- Kłodziński M., 1996, *Wielofunkcyjny rozwój terenów wiejskich w Polsce i krajach Unii Europejskiej. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.*
- Kłodziński M., 1999, *Aktywizacja gospodarcza terenów wiejskich. IRWiR PAN, Warszawa.*
- Kłodziński M., Rosner A., (redakcja naukowa), 1997, *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania i możliwości wielofunkcyjnego rozwoju wsi w Polsce. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.*
- Kłodziński M., Rosner A., (redakcja naukowa), 2000, *Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich wschodniego i zachodniego pogranicza. IRWiR PAN, Warszawa.*
- Kłodziński M., Siekierski Cz., (red.), 1996, *Strategia rozwoju gmin wiejskich. Wydawnictwa SGGW, Warszawa.*
- Kłodziński M., Wilkin J., 1998, *Rozwój obszarów wiejskich w Polsce, [w:] Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce. FAPA, Warszawa.*
- Łuc J., 1995, *Przedsiębiorczość pozarolnicza*, [w:] *Dylematy i szanse rozwoju gospodarki wiejskiej. Praca zbiorowa pod redakcją Mieczysława Baka i Przemysława Kulwika. Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym.*

Prof. dr hab. Krzysztof Koreleski

Instrumentalizm rozwoju obszarów wiejskich

Wstęp

Dostosowywanie się polskiej wsi i rolnictwa do gospodarki rynkowej jest procesem trudnym i długotrwałym. Niezbędna staje się bowiem zmiana charakteru środowiska wiejskiego w kierunku jego zrównoważonego rozwoju poprzez pokonanie barier tkwiących w samym rolnictwie i na obszarach wiejskich w dziedzinie zatrudnienia, struktury obszarowej gospodarstw, struktury osadnictwa i zagospodarowania przestrzennego.

Celem XII Ogólnopolskiego Sympozjum Naukowego z cyklu „*Nowe tendencje w teorii i praktyce zarządzania obszarów wiejskich*” nt. „*Instrumentalizm rozwoju obszarów wiejskich*” (Bielsko-Biała, 17–19 listopada 1999 r.), jest przegląd i analiza instrumentów wspomaganie i wdrażania działań służących rozwojowi terenów ruralnych. Staje się to sprawą szczególnej wagi w aktualnej sytuacji powstałej w związku ze zmianami podziału administracyjnego kraju i systemu władzy oraz przygotowaniami do akcesji Polski z Unią Europejską.

Sympozjum, podobnie jak poprzednie, stanowi ważne forum wymiany poglądów między ośrodkami naukowymi i przedstawicielami praktyki w czterech płaszczyznach merytorycznych:

- polityka i strategia rozwoju obszarów wiejskich,
- przesłanki i instrumenty przemian zagospodarowania przestrzennego,
- elementy geodezyjne i urzędnioworolne w kształtowaniu przestrzeni wiejskiej,
- ekologiczne i ekonomiczne aspekty rozwoju obszarów wiejskich.

Sympozjum zorganizowała Katedra Geodezyjnego Urządzania Terenów Wiejskich i Katedra Planowania, Organizacji i Ochrony Terenów Rolniczych w Krakowie oraz Komisja Geodezji i Inżynierii Środowiska Krakowskiego Oddziału PAN, Towarzystwo Rozwoju Obszarów Wiejskich, Sekcja Geodezji Rolnej i Leśnej PAN, przy pomocy finansowej Komitetu Badań Naukowych.

Materiały Sympozjum wydane w ramach Zeszytów Naukowych AR w Krakowie obejmują blisko 70 referatów prezentujących wyniki badań bądź spostrzeżeń ze strony praktyki w ostatnich latach.

Sesja programowa

Po powitaniu uczestników i otwarciu Sympozjum przez przewodniczącego Komitetu Organizacyjnego dr hab. Stanisława Harasimowicza w imieniu Władz Uczelni życzenia owocnych obrad złożył prorektor ds. Ogólnych – prof. dr hab. Władysław Poniedziałek. Dziekan Wydziału Inżynierii Środowiska i Geodezji dr hab. inż. Zenon Pijanowski, prof. AR wyraził przekonanie, iż wyniki konferencji dobrze będą służyć rozwiązywaniu problemów wsi polskiej. Organizatorzy zaproponowali, aby tylko w ramach sesji programowej autorzy występowali osobiście, a pozostałe referaty były omawiane syntetycznie w kolejnych sesjach tematycznych.

W ramach sesji programowej z referatami wystąpili kolejno prof. dr hab. Andrzej Hopfer, prof. dr hab. Ryszard Cymerman (obaj z Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie) i prof. dr hab. Krzysztof Koreleski z Akademii Rolniczej w Krakowie.

Prof. Andrzej Hopfer wygłosił referat na temat: „*IACS nowa forma planowania i kontroli wykorzystania obszarów wiejskich*”. Autor przedstawił założenia tworzonego w Unii Europejskiej i przygotowywanego dla Polski Zintegrowanego Systemu Kontroli i Zarządzania (IACS) gospodarstw rolnych. System ten ma być rządową agendą kontroli i zarządzania środkami pomocowymi Unii Europejskiej. Podstawą właściwej kontroli wydatkowania środków pochodzących z Unii Europejskiej ma być ten system, powiązany z Wielofunkcyjnym Rejestrem Gospodarstw Rolnych, który to rejestr ma gromadzić, przechowywać i udostępniać dane dotyczące każdego gospodarstwa rolnego ubiegającego się o płatności kompensacyjne w ramach wspólnotowych programów pomocowych. Pełną realizację tego systemu poprzedzi program pilotażowy, a wdrożenie jego wyników powinno być przedmiotem zainteresowania naukowców i praktyków z dziedziny zarządzania obszarów wiejskich.

Prof. Ryszard Cymerman przedstawił referat nt.: „*Kierunki i instrumenty rozwoju obszarów wiejskich*”. Autor skoncentrował się na aktualnych i przyszłych zadaniach stojących przed nauką i praktyką rozwoju obszarów wiejskich i na tym tle określił kierunki działań Towarzystwa Rozwoju Obszarów Wiejskich.

Prof. Krzysztof Koreleski wygłosił referat nt.: „*Nowa struktura terytorialna kraju w kontekście rozwoju regionalnego Unii Europejskiej*”. W referacie autor określił dominujące w Unii Europejskiej kierunki i priorytety polityki regionalnej, a także zaprezentował istniejące struktury podziałów terytorialnych oraz dokonał ich porównania (powierzchnia, ludność, PKB, bezrobocie, kompetencje) z jednostkami podziału administracyjnego Polski. Pod względem stopy bezrobocia jednostki regionalne Polski – województwa mają zbliżoną sytuację do regionów (landów) niemieckich, nieco lepszą od francuskich i włoskich, a znacznie lepszą od hiszpańskich. Poziom PKB, liczony według parytetu siły nabywczej, obecnie zbliża się w Polsce do ok. 40% wielkości przeciętnej w UE, co wskazuje, iż najbogatsze regiony (Śląsk, Wielkopolska, Małopolska) już teraz przekraczają wskaźniki najbiedniejszych regionów Unii. W konkluzji autor nakreślił zadania stojące przed polityką rozwoju regionalnego kraju.

Sesje tematyczne

I. Sesja tematyczna nt.: „*Ekologiczne i ekonomiczne aspekty rozwoju obszarów wiejskich*”, której przewodniczyli: prof. A. Hopfer, prof. K. Koreleski i mgr J. Zedler obejmuje 13 referatów, których skróty przedstawił dr Józef Hernik.

Ryszard Cymerman, Krystyna Prusik i Cezary Kowalczyk zaprezentowali zależności między obszarami cennymi ekologicznie a rozwojem obszarów wiejskich; na zakończenie uznali opracowanie kryteriów i zasad uwzględniania uwarunkowań środowiskowych w projektowaniu rozwoju zrównoważonego.

Mariusz Dacko i Dariusz Łaguna wskazali na asymetrię praw i obowiązków gminy oraz władającego gruntem na podstawie ustawy o zagospodarowaniu przestrzennym.

Krzysztof Gawroński przeprowadził analizę możliwości realizacji polityki ekorozwoju na szczeblu lokalnym, a w szczególności analizę możliwych do podjęcia przez władze gmin działań na rzecz realizacji lokalnej tej polityki.

Jacek Gniadek zwrócił uwagę na fakt, że rozmiary obrotu nieruchomościami na obszarach wiejskich mogą świadczyć o ich atrakcyjności ze względu na: warunki rekreacyjno-wypoczynkowe, usługowo-dystrybucyjne, a także dobrą jakość gleb.

Urszula Gozdalik dokonała próby zastosowania metody analizy kosztów i korzyści w ocenie projektu i wyborze najlepszego rozwiązania w zakresie rozwoju obszaru wiejskiego. Zastosowanie metody wymaga jednak udoskonalenia systemu wskaźników potrzebnych do tworzenia modeli gospodarstw uwzględniających szeroki zakres cech diagnostycznych.

Maciej Hajdukiewicz przedstawił proces budowania bazy danych w GIS służącej analizie przestrzennej warunków wodno-glebowych, w tym także warunków kształtowania się zasobów wód podziemnych.

Andrzej Nowak podkreślił, że realizacja zmian w przestrzeni w kierunku zagospodarowania rekreacyjnego terenów dotychczas użytkowanych jako rolnicze i leśne w praktyce napotyka na wiele barier i utrudnień, powstają bowiem obszary silnego oddziaływania na środowisko naturalne, konflikty związane z integracją człowieka w naturalne warunki środowiska na terenach zagospodarowanych rekreacyjnie, jak również w dość szerokich strefach takiego oddziaływania.

Adam Sanek stwierdził, że rozwój przestrzenny miast i wsi nie jest możliwy bez rozwoju infrastruktury technicznej w rozwoju przestrzennym wsi – co ma wpływ na lokalizację zakładów przemysłowych, usytuowanie terenów budowlanych, a przede wszystkim warunkuje komfort życia jego mieszkańców.

Janusz Schilbach przedstawił pozarolnicze źródła dochodu w gminie Michałowice, w której funkcja turystyczna będzie w miarę zmian związanych z restrukturyzacją i modernizacją rolnictwa odgrywać coraz większą rolę.

Zbigniew Tałałaj akcentuje, że zadrzewienia przydrożne, chociaż są stosunkowo łatwe do wprowadzenia i pełnią wiele ważnych funkcji ekologicznych, stanowią jednocześnie poważny ośrodek zagrożenia środowiska jako źródła rozprzestrzeniania się zanieczyszczeń drogowo-motoryzacyjnych.

Konrad Turkowski i Janusz Guziur podkreślili, że po 1990 r. na obszarze dawnego województwa olsztyńskiego przyzagrodowy chów ryb, z reguły nie wymagający większych nakładów inwestycyjnych, stanowi jedną z rozwijających się form dodatkowej działalności w gospodarstwie, łączącej elementy rolnictwa i rekreacji.

Tomasz Wojciechowski przedstawił procedury tworzenia kompleksów leśnych poprzedzone wstępnymi studiami nad strukturami własnościowymi, glebowymi i demograficznymi oraz wynikami przeprowadzonych wywiadów i rozmów z zainteresowanymi stronami.

II. Sesja tematyczna nt.: „*Elementy geodezyjne i urzędnioworolne w kształtowaniu przestrzeni wiejskiej*”, której przewodniczyli prof. J. Suchta, dr hab. A. Nowak, prof. UWM i doc. J. Streibl obejmuje 19 referatów, których syntezę przedstawił dr hab. Janusz Schilbach. Artykuły te dotyczą kwestii prac scaleniowych, poszukiwania optymalnych zależności pomiędzy parametrami działek oraz perspektyw wykorzystania katastru nieruchomości wraz z problemami związanymi z jego tworzeniem i aktualizacją

Stanisław Surowiec przedstawia zakres i dynamikę prac scaleniowych realizowanych w okresie od 1945 do 1998 roku oraz zwraca uwagę na zaistniałą aktualnie konieczność podmiotowo-przedmiotowego rozszerzenia scalenia o problematykę wynikającą z restrukturyzowania i prywatyzowania majątków PGR.

Karol Noga podkreśla różnice między warunkami prowadzenia prac na typowym obiekcie scalanym oraz obiekcie znajdującym się w zasięgu oddziaływania autostrady. Aktualizując te różnice proponuje modyfikację załączników dokumentacji wchodzącej w zakres operatu scaleniowego oraz form rejestracji danych.



Jan Jadczyzyn prezentuje wieś, w której głównym celem scalenia było dostosowanie układu granic działek do rzeźby terenu w sposób ograniczający erozję. Na podstawie wybranej do badań grupy gospodarstw określone zostały efekty scalenia.

Jacek Banat zajmuje się problematyką wpływu projektowanej autostrady na zmiany w strukturze produkcji, będące wynikiem rozdrobnienia gruntów gospodarstw, znajdujących się w pasie bezpośrednio oddziaływania autostrady.

Stanisław Bacior przedstawia badania dotyczące zjawiska różniczan we wsiach badanej gminy. Rozwiązania problemu upatruje w propagowaniu wydierżawiania gruntów osobom użytkującym grunty położone w sąsiedztwie lub osobom mieszkającym w pobliżu tych gruntów.

Eugeniusz Nowocien zajmuje się problemem projektowania dróg rolniczych w terenach zagrożonych erozją. Autor przedstawia zasady i metody wyznaczania w terenie dróg rolniczych z uwzględnieniem sposobu dostosowania ich przebiegu do rzeźby terenu, oraz określeniem poprzecznego i podłużnego przekroju tych dróg.

Radim Blažek, Zdenek Skorepa i František Švehla omawiają stan rolnictwa oraz zmiany, jakie w nim zaszły w ciągu ostatnich 10 lat w Republice Czeskiej.

Na tle tych zmian przedstawiona została aktualna organizacja, wykonawstwo i formy urządzeń rolnych.

Stanisław Harasimowicz i Renata Mazur analizują wpływ długości pola i odległości między drogami na „koszty rozłogu”, ustalając teoretycznie przedziały optymalnej odległości między drogami przy jednostronnym i dwustronnym dojeździe do działek. Autorzy prezentują możliwości przekształcenia wadliwego układu gruntowego o polach nadmiernie wydłużonych.

Podobną problematykę wymienieni wyżej autorzy prezentują w następnym opracowaniu, określając przedział tzw. poprawnej długości pola.

W kolejnym artykule wymienieni wyżej autorzy stwierdzają, że w procesie projektowania układów gruntowych – decyzja o wyborze jedno lub dwustronnego dojazdu do pól powinna zależeć od relacji między długością działek a odległością między drogami dojazdowymi do tych działek.

Stefan Meilewczyk (bazując na metodzie określania kosztów rozłogu) wyprowadza wzór, z którego wynika, że koszty rozłogu „parceli-wzorca” gruntu ornego jest zmienny i zależy od wielkości powierzchni.

Andrzej Muczyński przedstawia oryginalne podejście metodyczne do problemu określania optymalnych parametrów działek. Wydziela grupy gospodarstw modelowych oraz wyznacza odpowiednie wskaźniki stanowiące podstawę optymalizacji parametrów

charakteryzujących działki. Stwierdza, że wraz ze wzrostem powierzchni UR w gospodarstwach rosną parametry optymalnej powierzchni i długości działek, natomiast stosunek ich szerokości do długości pozostaje na stosunkowo stabilnym poziomie.

Jerzy Jaworski, Jacek Karwowski i Stanisław Surowiec poruszając problematykę terminologii stosowanej w międzynarodowych porównaniach statystycznych w zakresie użytkowania terenu przedstawiają możliwości transformacji polskiej systematyki użytków gruntowych do systematyki przyjętej przez Europejską Komisję Ekonomiczną.

Stanisław Surowiec, Jacek Karwowski i Piotr Kajko dokonując przeglądu systemów katastralnych w Polsce i w wybranych krajach Europy, uzasadniają potrzebę budowy w Polsce katastru wielofunkcyjnego.

Tomasz Budzyński omawia zakres informacji o nieruchomościach, zawarty w ewidencji gruntów i budynków, oceniając ten zakres z punktu widzenia przydatności do celów Powszechnej Taksacji Nieruchomości.

Wojciech Wilkowski i Piotr Ostrowski omawiają zakres informacji zmodernizowanej ewidencji gruntów i budynków oraz zasady ewidencji obowiązujące w Lasach Państwowych.

Andrzej Surówka i Zbigniew Piasek poruszają problem niezgodności powierzchni działek wykazywanej

w ewidencji gruntów i w księgach wieczystych. Autorzy wnioskuje by w przypadku stwierdzenia dużej różnicy między powierzchnią parceli w układzie katastralnym i równoważnej jej działki w wykazie synchronizacyjnym – wszczynać (na wniosek i koszt osób zainteresowanych) administracyjne postępowanie rozgraniczeniowe.

Andrzej Surówka i Zbigniew Piasek przedstawiają na przykładzie wybranej do badań gminy ocenę stanu prawnołasnościowego dróg transportu rolnego. Istnieją dwie przyczyny nieregulowanego stanu prawnego tych dróg: rozbieżność parametrów geodezyjnych porównywalnych obiektów na mapach katastralnych i na mapie zasadniczej oraz nie uregulowanie stanu prawnego tych dróg.

Tadeusz Wrona i Dariusz Gajda określają przydatność autografu cyfrowego VSD-AGH do pozyskiwania danych wykorzystywanych w Systemie Informacji o Terenie.

III sesja tematyczna nt.: „Polityka i strategia rozwoju obszarów wiejskich”, której przewodniczyli dr hab. Z. Pijanowski, prof. AR, prof. R. Cymerman i doc. R. Błażek obejmuje 11 referatów, których skróty przedstawił dr Krzysztof Gawroński. Artykuły obejmują problematykę uwarunkowań i zasad wielofunkcyjnego rozwoju, strategii rozwoju obszarów wiejskich, przeobrażeń strukturalnych i przestrzennych gospodarstw rolnych oraz instytucjonalnych i prawnych warunków działalności urzędnioworolnej.

Janusz Jasiński za nadrzędny cel wielofunkcyjnego rozwoju wsi uznał poprawę warunków życia i pracy na tych terenach. Dysponując zestawem celów szczegółowych należy ustalić hierarchię ich ważności, połączyć je w konkretne zadania prowadzące do restrukturyzacji przestrzeni oraz ustalić w ujęciu wariantowym koncepcje ich realizacji. Ostateczny wybór wariantu realizacji powinien być dokonany przez społeczność miejscową.

Barbara Lech-Turaj i Andrzej Szłapa stwierdzają, że szansą modernizacji polskiej wsi i rolnictwa jest integracja z Unią Europejską, wysuwają obawy dotyczące możliwości szybkiego włączenia się Polski w proces pozyskiwania środków pomocowych. Obawy te wynikają m. in. ze zbyt późnego wprowadzenia drugiego etapu reformy administracyjnej, braku ustawy o rozwoju regionalnym czy braku planów i programów regionalnych.

Jerzy Suchta i Kazimierz Michałowski przedstawili analizę podstawowych funkcji obszarów wiejskich w północno-wschodniej Polsce, gdzie występują negatywne zjawiska społeczne wywołane bezrobociem, splotem niekorzystnych zjawisk demograficznych oraz niedorozwojem infrastruktury. Poprawy warunków życia ludności upatrują w wielofunkcyjnym rozwoju tych obszarów.

Józef Zedler przedstawił znaczenie, jakie dla rozwoju terenów wiejskich Bawarii posiada tzw. stowarzyszenie uczestników jako jednostka stopnia podstawowego administracji do spraw urzędzeń rolnych. Do zadań tego stowarzyszenia, które grupuje wszystkich właścicieli i użytkowników wieczystych działek należą tzw. przedsięwzięcia wspólne (budowa dróg, rowów, ochrona przyrody), a także sprawy finansowe oraz wstępne prace planistyczne.

Zofia Więckowicz, Edward Mrozowicki i Teresa Dzikowska stwierdzają, że trwałość zmian strukturalnych na obszarach wiejskich wymaga planowanego kształtowania tych zmian, które powinno obejmować następujące opracowania: strategię rozwoju obszarów wiejskich, programy realizacji celów rozwoju tych obszarów oraz szczegółowe projekty realizacyjne poszczególnych zadań rozwojowych. Autorzy zaprezentowali zestaw wskazówek metodycznych, jakimi powinni się kierować twórcy strategii lokalnych podczas opracowywania diagnozy, formułowaniu celów rozwoju oraz tworzeniu programów realizacyjnych

Danuta Sochacka, Barbara Marczevska i Władysław Morzyniec przedstawiły wytyczne dla strategii rozwoju gmin w odniesieniu do rozwoju funkcji pozarolniczych. Rozwój funkcji pozarolniczych gmin powinien opierać się na analizie ich potencjału.

Józef Piech poddał analizie strukturalno-funkcjonalne i przestrzenne uwarunkowania rozwoju obszarów wiejskich w Polsce. W konkluzji autor stwierdza, że regionalne zróżnicowanie rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce w wielu przypadkach ma charakter dyspozycji przestrzennych, które wykazują tendencje do narastania i pogłębiania się. To wielkie zróżnicowanie przestrzenne wymaga systemowej polityki regionalnej rozwoju obszarów wiejskich.

Wojciech Wilkowski i Katarzyna Sobolewska-Mikulska przedstawili analizę przeobrażeń struktur własnościowych i przestrzennych gospodarstw rolnych uwzględniającą kierunki polityki rolnej Unii Europejskiej. W konkluzji autorzy stwierdzają, że należy: poprawić strukturę obszarową i przestrzenną gospodarstw rolnych, zwiększyć konkurencyjność jakościową i cenową produktów rolnych, dokonać rewizji polskiego systemu prawnego pod kątem adaptacji do dyrektyw Unii Europejskiej oraz nasilić procesy restrukturyzacyjne gospodarstw rolnych.

Franciszek Woch zaprezentował koncepcję kompleksowego urządzania (rozwoju) obszarów wiejskich na przykładzie dwóch wybranych gmin. Na obszarach wiejskich Polski konieczne jest, zamiast klasycznych scaleń gruntów, prowadzenie na szeroką skalę procesu kompleksowego ich urządzania (rozwoju) – do czego są konieczne ustawowe unormowania prawne, organizacyjne i finansowe.

Wojciech Żebrowski i Jadwiga Konieczna przedstawiły analizę rozwoju lokalnego w byłym województwie

olsztyńskim. Autorzy zaprezentowali dwa równoległe wątki: rozważania teoretyczne dotyczące tego rozwoju oraz próbe oceny zaawansowania procesu rozwoju lokalnego na obszarze badanego województwa.

Michał Żak poddał analizie istniejące w kraju prawne i instytucjonalne warunki prowadzenia działalności urzędniczej na obszarach wiejskich. Zdaniem autora potrzebne są uwarunkowania prawne wprowadzające wielobranżowy system kompleksowego kształtowania rozwoju obszarów wiejskich. Istnieje potrzeba zorganizowania postępowania kwalifikacyjnego służącego zdobywaniu uprawnień planistycznych, w zakresie ruralistyki przez specjalistów z dziedziny urzędzeń rolnych.

Ostatniej IV sesji tematycznej pt. „Przesłanki i instrumenty przemian zagospodarowania przestrzennego” przewodniczyli prof. W. Wilkowski, dr hab. K. Noga, prof. AR i mgr H. Koziół. Skrót 22 referatów zakwalifikowanych na tą sesję przedstawił dr Michał Żak.

Zofia Więckowicz, Edward Mrozowicki i Teresa Dzikowska analizują czynniki, zjawiska i procesy wpływające na obecne i przyszłe możliwości rozwoju gmin. Identyfikacja silnych i słabych stron obszaru pozwala na określenie jego szans rozwojowych, a także stanowi podstawę określenia strategicznych celów rozwoju oraz zadań realizacyjnych. Poznanie zewnętrznych uwarunkowań umożliwia uzależnienie strategii rozwoju od wpływających na nią w determinujący sposób trendów rozwojowych czy zjawisk przełomowych o charakterze społeczno-gospodarczym.

Jan Siekierski i Jakub Piecuch podkreślają, że w procesie reform realizowanych w Polsce w okresie transformacji ustrojowej coraz większą rolę odgrywają samorządy terytorialne. Narzędzia, jakimi posługują się samorządy terytorialne obejmują dwie ich grupy: narzędzia bezpośredniego i pośredniego oddziaływania. Wobec zauważalnej dosyć słabej inicjatywności mieszkańców rozwiązywanie dużej części problemów gminy przypada na władze samorządu lokalnego.

Walerian Wierzchowski dokonuje analizy funkcjonowania obowiązującej ustawy o zagospodarowaniu przestrzennym oraz charakterystyki i oceny przygotowanego projektu nowej ustawy. W wyniku dokonanej analizy autor przedstawia założenia koncepcji modelu procesu planowania przestrzennego w skali lokalnej – dla gminy.

Ryszard Cymerman i Radosław Grabowski podkreślają, że dla prawidłowego funkcjonowania gospodarki gruntami i ziemią w warunkach wolnego rynku szczególnego znaczenia nabiera określenie zmiany wartości nieruchomości w procesie planowania miejscowego i racjonalne wykorzystanie tego zjawiska zwłaszcza przez samorządy lokalne. Możliwość uzyskania tzw. renty planistycznej winna być nie tyl-

ko dodatkowym źródłem dochodów gminy ale także czynnikiem zachęcania właścicieli gruntów do inwestowania i rozwoju zagospodarowania obszaru.

Grażyna Magiera-Braś przedstawia wyniki badań dotyczących gruntów wyłączonych z produkcji rolnej na terenie obecnego powiatu krakowskiego w latach 1993–1998, pod rządami ustawy o ochronie gruntów rolnych i leśnych z 26 marca 1982 r. i z 3 lutego 1995 r. Najwięcej wyłączeń gruntów pod budownictwo mieszkaniowe ma miejsce w gminach bezpośrednio sąsiadujących z miastem.

Józef Hernik analizuje zasady i mechanizmy oddziaływania na ochronę gruntów przed wyłączeniem ich na cele nierolnicze i nieleśne w aspekcie integracji z Unią Europejską.

Małgorzata Akińcza akcentuje potrzebę opracowywania i wdrażania projektów rozwoju obszarów wiejskich. Podkreśla konieczność powołania rządowych służb do spraw wykonywania planów i projektów urzędnioworolnych na bazie zreformowanych służb wojewódzkich biur geodezji i terenów rolnych.

Władysława Morzyniec stwierdza, że zmiana funkcji obszaru z rolniczo-leśnej na ochronną, rekreacyjną i turystyczną spowodowała w Pieninach zmianę źródła pozyskiwania dochodów przez miejscową ludność, a turystyka, która zagraża obszarowi chronionemu jest czynnikiem aktywizującym rozwój regionu i wyzwała liczne inicjatywy społeczne mieszkańców.

Eugeniusz Nowocien wnioskuję zorganizowanie na szczeblu gminy biura zajmującego się promocją i marketingiem gruntów z jednoczesnym wskazaniem zasad organizacji i prowadzenia systemu informacji marketingowych.

Czesław Józefaciuk, Anna Józefaciuk i Eugeniusz Nowocien prezentują informację o prowadzonych doświadczeniach w zakresie systemów rolniczego użytkowania gruntów z uwzględnieniem zabiegów przeciwdziałających erozji. Autorzy stwierdzają, że najbardziej efektywny w ochronie gleb przed erozją okazał się system gospodarstw rodzinnych.

Ci sami autorzy stwierdzają w kolejnym opracowaniu, że najbardziej optymalnym modelem do zagospodarowania wyżynnych zlewni rolniczych, uzasadnionym względami ekologicznymi, jest zastosowanie kompleksowych urządzeń rolnych obejmujących również melioracje przeciwerozcyjne i zabiegi przeciwdziałające powodziom.

Bożena Wasilewska akcentuje celowość i daje przykład wykorzystania teorii modelowania do tworzenia narzędzia przewidywania skutków projektowania autostrad, w tym określenia ekonomicznych skutków wpływu tej inwestycji na poszczególne gospodarstwa rolne i na całą wieś.

Sławomir Różański podkreśla, że w warunkach pojezierza wartość nieruchomości rekreacyjnych wzrasta w okolicy odpowiednio zagospodarowanych zbior-

ników. Autor przedstawia cztery grupy czynników istotnych dla zagospodarowania turystycznego jezior.

Adam Senetra przeprowadza analizę wpływu infrastruktury technicznej i rekreacyjnej na rozwój funkcji rekreacyjnej na przykładzie wybranej gminy wiejskiej.

Tomasz Salata i Krzysztof Gawroński prezentują wyniki badań nad tworzeniem bazy danych z dziedziny ochrony i kształtowania środowiska przyrodniczego dla potrzeb planowania przestrzennego. Baza danych, w której jednostką podstawową oceny jest wieś, utworzona została w ramach pakietu oprogramowania Microsoft Office, z możliwością pracy również w sieci Internet – przy wykorzystaniu systemu informacji przestrzennej MapInfo.

Ryszard Cymerman, Magdalena Nowak-Rząsa i Krzysztof Rząsa wyrażają przekonanie, że osoby odpowiedzialne za politykę przestrzenną gminy muszą mieć zapewniony łatwy i szybki dostęp do aktualnych i odpowiednio dobranych informacji. Stąd istnieje potrzeba wdrożenia na poziomie gminy systemu informacji przestrzennej. Autorzy określają propozycję zakresu informacji niezbędnych w tym sensie.

Radek Dušek przedstawia system szacowania wartości ziemi rolniczej w Czechach oparty na tamtejszej wieloetapowej bonitacji przestrzeni rolniczej ujęty w pięciomiejscowym kodzie cyfrowym.

Izabela Piech wskazuje możliwości wykorzystania zdjęć lotniczych terenu dla różnych potrzeb planowania przestrzennego a zwłaszcza projektowania tras i sieci komunikacyjnych oraz w studiach nad lokalizacją przemysłu.

Bogusława Kwoczyńska przekonując do szerszego wykorzystywania ortofotomapy cyfrowej dzieli się wynikami badania przeprowadzonego w celu oceny przydatności ortofotografii cyfrowej do pozyskiwania aktualnych danych do systemów katastralnych.

Aneta Kostrubiec przedstawia, na podstawie literatury, cechy tzw. neuronowej metody badań opierającej się na wykorzystaniu sieci neuronowych i akcentuje celowość wykorzystania tej metody do badań struktury przestrzennej.

Tomasz Bajerowski i Małgorzata Gerus-Gościńska zajmują się analizą sąsiedztwa funkcji obszarów występującego w planach zagospodarowania przestrzennego. Badanie zmierzało do wyjaśnienia czy zachowanie się sąsiedztwa funkcji wyraża analogie do tzw. zagadnienia czterech barw. W wyniku przeprowadzonego badania stwierdzono, że na analizowanym obszarze nie wystąpiły przypadki sąsiedztwa więcej niż czterech funkcji planistycznych.

Wnioski, zakończenie

W oparciu o przedstawione referaty, dyskusje i wyrażaną poglądów komisja wnioskowa pod przewodnic-

twem dr hab. Wojciecha Żebrowskiego, prof. UWM opracowała i przedstawiła stanowisko uczestników Sympozjum pt. „Instrumentalizm rozwoju obszarów wiejskich” o następującej treści:

1. Istnieje pilna potrzeba wypełnienia luki prawnej dotyczącej stworzenia instrumentalnych i instytucjonalnych warunków rozwoju obszarów wiejskich a wynikającej z zapisów takich aktów prawnych jak:
 - Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa
 - Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. o zagospodarowaniu przestrzennym
 - Ustawa z dnia 19 października 1991 r. o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa
 - Ustawa z dnia 27 października 1994 r. o autostradach płatnych
2. Konieczne jest zakończenie prac nad ustawą o rozwoju obszarów wiejskich. Istniejąca bowiem ustawa z dnia 26 marca 1982 r. o scalaniu i wymianie gruntów nie wypełnia istniejącej luki prawnej.
3. Ustawa o rozwoju obszarów wiejskich powinna określać między innymi:
 - zasady i tryb prowadzenia prac urządzeniowo-rolnych;
 - podmioty uprawnione do wykonywania prac z tego zakresu;
 - źródła finansowania;
 - źródła oraz zakres systemu informacji o terenie, które są niezbędne dla prowadzenia powyższych prac.
4. Ustawa o rozwoju obszarów wiejskich winna przede wszystkim spowodować racjonalizację wydatkowania już istniejących i możliwych do uzyskania środków dla dobra wsi i jej mieszkańców.

Na zakończenie głos zabrał przewodniczący Komitetu Naukowego Sympozjum prof. dr hab. Krzysztof Koreleski, który podsumował efekty trzydniowych obrad, podziękował uczestnikom za udział w konferencji - przygotowane referaty, głosy w dyskusji, Komisji Wnioskowej za pracę przy konstruowaniu wniosków oraz współpracownikom za trud włożony w jego organizację. Poinformował również, iż organizatorem kolejnego XIII Sympozjum z cyklu „Nowe tendencje w teorii i praktyce...” pod tytułem „U progu integracji europejskiej” będzie w roku 2001 Politechnika Warszawska.

Akademia Rolnicza w Krakowie
Katedra Planowania, Organizacji
i Ochrony Terenów Rolniczych

Dr inż. Urszula Gołębiowska

Agenda 2000

Reformy wspólnotowej polityki rolnej Unii Europejskiej

Wstęp

Perspektywa rozszerzenia Unii Europejskiej o państwa Europy Środkowej i Wschodniej oraz Cypr, była główną przyczyną podjęcia przez nią trudu zreformowania polityki, przygotowania solidnych i stabilnych średniookresowych planów finansowych, a także osiągnięcia konsensusu między różnymi instytucjami, co do konieczności zachowania dyscypliny budżetowej.

Wszystkie podjęte decyzje zawarte są w dokumencie Agenda 2000 (kompromis w sprawie Agendy 2000 przyjęty został przez Radę Europejską 26 marca 1999 roku w Berlinie), który w jednolitej perspektywie przedstawia przewidywania dotyczące rozwoju Unii i jej polityki na przełomie stuleci i w okresie późniejszym, problemy horyzontalne związane z rozszerzeniem UE oraz ramowe założenia finansowe na okres od 2000 roku, z uwzględnieniem przyjęcia nowych członków.

Agenda 2000 zawiera trzy części. Pierwsza dotyczy:

- celów i uwarunkowań rozwoju polityki Unii w kontekście Traktatu z Amsterdamu (jej polityka wewnętrzna powinna zapewnić warunki do zrównoważonego rozwoju i wzrostu zatrudnienia oraz prowadzić do poprawy poziomu życia);
- dalszych reform polityki strukturalnej i WPR, które jeszcze większy nacisk kładą na kwestię spójności gospodarczej i społecznej oraz na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich, w okresie w którym Unia przygotowuje się do przyjęcia nowych członków.

Część druga obejmuje problemy związane z rozszerzeniem Unii. Zawarto w niej zasadnicze wnioski oraz zalecenia, sformułowane na podstawie opinii w poszczególnych krajach ubiegających się o przyjęcie do UE, a także poglądy Komisji na kwestię rozpoczęcia procesu przyjmowania nowych państw członkowskich i wzmocnienie strategii przedczłonkowskiej. Znalazła się tutaj również analiza wpływu nowych państw członkowskich na politykę UE

oraz szczegółowe omówienie zasad wzmocnionej strategii przedczłonkowskiej.

Część trzecia zawiera nowe ramowe założenia finansowe na lata 2000–2006. Jest więc Agenda przejrzystą, spójną wizją Unii Europejskiej u progu XXI wieku.

1. Reformy Wspólnotowej Polityki Rolnej wdrażane w latach 1985–1996

Programy zmian WPR towarzyszą jej do czasu, kiedy zaczęła obowiązywać. Pierwszy kompleksowy program został ogłoszony w 1968 roku pod nazwą „Planu Mansholta”. Napotkał on na duży opór środowisk rolniczych i został wdrożony tylko w szczątkowej formie.

Dyskusja nad koniecznością wprowadzenia reformy trwała jednak nadal i zaowocowała istotnymi modyfikacjami mechanizmów polityki rolnej w połowie lat osiemdziesiątych. Jej głównymi celami było zmniejszenie nadwyżek produkcji i wydatków budżetowych.

Najważniejsze innowacje polegały na:

- wprowadzeniu tzw. dyscypliny budżetowej w stosunku do wydatków Wspólnoty na podtrzymanie rynku rolnego. Pułap wydatków w kolejnych okresach pięcioletnich (1987–1992 i 1992–1997) został z góry określony. Ograniczono także możliwość przesuwania pieniędzy między różnymi rynkami i cenami;
- rozciągnięciu na wszystkie ważniejsze rynki branżowe systemu limitowania produkcji (kwot), po przekroczeniu których gwarancje państwowe ulegają znacznemu ograniczeniu lub nawet zawieszeniu, a kwoty zbytu nadwyżek obciążają samych rolników (tzw. opłaty współodpowiedzialności);
- zwiększeniu restrykcyjności polityki cen, czyli realne obniżenie poziomu cen, przyjmowanych corocznie decyzjami organów Wspólnoty;

- zaostrzeniu technicznych i ekonomicznych parametrów skupu interwencyjnego w taki sposób, aby przestał on stanowić łatwy rynek zbytu zbędnej produkcji lecz wspomagał rolników w przypadku szczególnie głębokiego załamania rynku.

Rozszerzono ponadto wspomaganie interwencji rynkowej środkami polityki strukturalnej. Do najważniejszych wprowadzonych w tym czasie nowych środków dla korzystających z dofinansowania z budżetu Wspólnoty: specjalna pomoc dla gospodarstw, które ekstensyfikują swoją produkcję oraz premie za wycofanie ziemi z użytkowania rolniczego. Wprowadzono zatem po raz pierwszy instrumenty bezpośrednio zachęcające do zmniejszenia produkcji.

Ponadto wprowadzono:

- rozszerzenie systemu bezpośredniej pomocy do dochodów gospodarstw, które przedstawiły program dostosowania produkcji do realnego popytu (pięcioletnie subsydia wyrównujące);
- powiązanie przyspieszonej emerytury rolniczej z przekazaniem ziemi na rzecz użytkownika nierolniczego, ograniczenie pomocy inwestycyjnej dla gospodarstw do tych zamierzeń, które są zgodne z założeniami WPR.

Kiedy stwierdzono, że ograniczenia i rozwiązania wprowadzone w latach 1985–1990 okazały się mało skuteczne, dalsza reforma WPR stała się koniecznością. W 1993 roku rozpoczęto pierwszy etap wdrażania „Planu Mc Sharry’ego”, który trwał o 1996 roku. Program ten kontynuował wiele rozwiązań zawartych we wcześniejszej koncepcji reformy WPR; wprowadzono jednak bardzo istotne nowe mechanizmy, które rozpoczęły proces daleko idących zmian. I tak:

- na pierwszy plan wysunęły się nie produkcyjne, a ogólnogospodarcze funkcje rolnictwa, i to przede wszystkim w ujęciu regionalnym. Rozwojowi regionów wiejskich i wzrostowi dochodów ich ludności miały służyć ma nie tyle wzrost produkcji rolnej, ile promowanie dywersyfikacji działalności gospodarczej (tzw. wielofunkcyjny rozwój wsi);
- wprowadzono nowe zasady i instrumenty regulowania rynku rolnego.

Zmieniony system organizacji wybranych rynków branżowych (zbóż, roślin białkowych i oleistych oraz mięsa wołowego) przewidywał:

- obniżenie regulowanych cen podstawowych produktów rolnych stopniowo w ciągu trzech lat o 15–30%;

- wprowadzenie, równocześnie z obniżką cen, nowego typu bezpośrednich subwencji kompensujących rolnikom powstające z tego powodu straty w dochodach;
- uzależnienie możliwości uzyskania subwencji kompensacyjnych od zmniejszenia upraw lub obniżenia intensywności produkcji zwierzęcej;
- zerwanie bezpośredniego związku pomiędzy rozmiarami produkcji, a wysokością państwowej pomocy (subwencja kompensacyjna zależy od „normatywnych” rozmiarów produkcji, zwiększenie produkcji nie powoduje wzrostu subwencji);
- zaostrzenie warunków uzyskania pomocy dla gospodarstw, które są zdolne samodzielnie sprostać konkurencji, a tym samym skierowanie jej w większym stopniu do naprawę potrzebujących.

Zasadom tym towarzyszą tzw. uzupełniające środki wspólnej polityki strukturalnej:

- program zwany „akcją rolnictwo-środowisko”, przewidujący specjalne premie dla rolników, którzy zawarli z lokalnymi władzami kontrakty dotyczące określonych działań na rzecz ochrony środowiska;
- program zalesiania gruntów rolniczych, przewidujący subsydia do kosztów nasadzeń oraz subsydia kompensujące utracony dochód w okresie wzrostu drzew (20 lat);
- zmieniony system przyspieszonych emerytur rolniczych.

Wyniki realizacji I etapu „Planu Mc Sharry’ego” Komisja Europejska oceniła w połowie 1997 roku.

Ocena ta była pozytywna. Stwierdzono, że:

- nastąpiła znaczna poprawa równowagi rynkowej i obniżenie zapasów interwencyjnych w większości reformowanych gałęzi rolnictwa;
- odłogowanie pomogło utrzymać produkcję zbóż pod kontrolą, a obniżki cen rynkowych sprzyjały ulokowaniu dodatkowych ilości zbóż na rynku wewnętrznym, głównie w postaci paszy;
- na rynku wołowiny sytuacja rozwijała się pomyślnie, a zapasy interwencyjne malały, aż do wystąpienia w marcu 1996 roku kryzysu na tle gąbczastego zapalenia mózgu u bydła;
- zmiany dochodów rolniczych w okresie wdrażania reformy były korzystne i wzrastały w średniorocznym tempie 4,55% (na jednego pracującego);
- niektóre elementy reformy wpłynęły także dobrze na stan środowiska naturalnego, nastąpiło bowiem:
 - a) zwiększenie zużycia nawozów sztucznych,
 - b) odłogowanie,
 - c) ekstensyfikacja chowu bydła.

Komisja Europejska stwierdziła również, że dotychczasowa reforma nie rozwiązuje wielu podstawowych problemów rolnictwa europejskiego, w tym przede wszystkim problemu jego konkurencyjności na rynku światowym.

2. Agenda 2000 – rozszerzenie celów WPR

Zdaniem Komisji Europejskiej kontynuacja takiej polityki rolnej, po 2000 roku ceny wielu artykułów na rynku wewnętrznym UE będą wyższe od cen światowych. Bardzo prawdopodobne jest, że występować będą na nim nadwyżki, których nie można będzie wyeksportować ze względu na ograniczenia rozmiarów subwencji wprowadzone przez Rundę



Urugwajską GATT. Nie bez wpływu będzie również rozszerzenie Unii Europejskiej o państwa Europy Środkowej i Wschodniej oraz Cypru; przysporzy ono wprawdzie 100 milionów nowych konsumentów, ale równocześnie zwiększy powierzchnię użytków rolnych o 50%, a liczbę pracujących w rolnictwie co najmniej dwukrotnie. Komisja uznała zatem, że nieodzowne są dalsze reformy Wspólnotowej Polityki Rolnej, które zawarto w dokumencie Agenda 2000 (znanym również pod nazwą „Pakiet Santera”) i są wyraźną kontynuacją „Planu Mc Sharry’ego”. Objęto nimi te same gałęzie produkcji; nie zmieniły się także instrumenty interwencji.

„Pakiet Santera” określa cele zreformowanej polityki rolnej:

a) zwiększenie konkurencyjności rolnictwa Unii na rynku zewnętrznym i wewnętrznym,

- b) zagwarantowanie konsumentom bezpieczeństwa żywności tak w Unii, jak i poza nią (cel priorytetowy),
- c) podejmowanie stałych wysiłków na rzecz poprawy jakości produktów rolnych,
- d) zapewnienie rolnikom godziwych warunków życia i w miarę stabilnych dochodów z gospodarstw rolnych,
- e) ochrona środowiska, dążenie rolników do zarządzania zasobami naturalnymi i ochrona krajobrazu,
- f) stworzenie komplementarnych lub alternatywnych źródeł dochodu i zatrudnienia rolnikom i ich rodzinom zarówno w gospodarstwach jak i poza nimi,
- g) wzmocnienie spójności ekonomicznej wewnątrz Unii.

Jak z powyższego wynika, Agenda 2000 wprowadziła nowe cele polityki rolnej. Z jednej strony są to aspekty rynkowe, czyli poprawa jakości i podniesienie konkurencyjności produkcji rolniczej, z drugiej ochrona walorów przyrodniczych i krajobrazowych obszarów wiejskich. Nadal pozostały: gwarancja bezpieczeństwa żywnościowego konsumentom oraz ochrona stabilnego poziomu życia rodzin rolniczych, z nowym akcentem tworzenia komplementarnych lub alternatywnych źródeł dochodu.

3. Cele i kierunki zmian na poszczególnych rynkach rolnych

Wysokość budżetu Unii przeznaczanego na WPR pozostanie na poziomie 40,5 miliarda euro rocznie, czyli będzie niezmienną w latach 2000–2006. Ponadto na rozwój obszarów wiejskich oraz działania weterynaryjne i fitosanitarne zaplanowano dodatkowo 14 miliardów euro. Zapowiedziano jednocześnie, że budżet ten może być zmodyfikowany przed pierwszą fazą rozszerzenia UE.

Wymóg ograniczenia wydatków spowodował konieczność zmian w regulacjach poszczególnych rynków. I tak:

a) rynek zbóż: ceny interwencyjne zostaną obniżone w dwóch etapach: po 7,5% w latach 2000/2001 i 2001/2002, czyli ze 119,9 do 101,92 euro za tonę. Przewiduje się, że przy tak niskich cenach, interwencja na rynku zbóż będzie potrzebna sporadycznie. Skutki obniżki cen interwencyjnych zbóż zrekompensują zwiększone dotacje wyrównawcze z 53 do 63 euro za tonę. Po analizie sytuacji rynkowej podjęta zostanie dalsza obniżka cen interwencyjnych. Z początkiem roku gospodarcze-

go 2002/2003, dotacje do roślin oleistych zostaną zrównane z dotacjami do zbóż. Poziom rekompensat dalszych obniżek cen zostanie ustalony w takiej samej jak obecnie proporcji w stosunku do skali obniżek cen. Po dwóch latach od wprowadzenia zmian, Komisja przedstawi raport wynikający ze śledzenia sytuacji na rynku nasion oleistych. Utrzymany został mechanizm obowiązkowego odłogowania z dziesięcioprocentową stopą w latach 2000–2006,

b) rynek cielęciny i wołowiny: przywróceniu równowagi na unijnym rynku wołowiny ma służyć obniżenie ceny interwencyjnej o 20% (z 2780 do 2224 euro za tonę) w trzech rocznych etapach, poczynając od 1 lipca 2002 roku. Spadek cen rynkowych poniżej 103% ceny gwarantowanej, spowoduje uruchomienie wsparcia prywatnego składowania wołowiny. Od 1 lipca 2002 roku zostanie wprowadzony interwencyjny skup wołowiny przy spadku ceny rynkowej poniżej 1560 euro za tonę. Rekompensaty: 200 euro rocznie do krów mamek, 210 euro jednorazowo do buhajów oraz dwa razy po 150 euro w ciągu życia do bukatów,

c) rynek mleka: reformy rynku mleczarskiego odłożono do roku 2005/2006. Cena interwencyjna mleka ma być obniżona o 15% w trzech etapach w latach 2005/2006, 2006/2007 i 2007–2008. Rekompensatą ma być dotacja ustalona na podstawie poziomu kontyngentu posiadanego przez gospodarstwo przez 12 miesięcy w roku gospodarczym 1999/2000, w wysokości 17,24 euro za tonę kontyngentu. Przewiduje się również zwiększenie kontyngentu o 1,5% (nie przesądza się wysokości dodatkowych kwot przyznawanym Włochom, Hiszpanii, Grecji i Irlandii). Można domniemywać, że przynajmniej do końca roku 2007/2008 zostanie utrzymana dotychczasowa kwota na mleko, czyli kolejna próba reformy rynku produktów mlecznych zostanie podjęta już po rozszerzeniu.

4. Konsekwencje reformy WPR

Zmiany we Wspólnotowej Polityce Rolnej mogą przynieść Unii Europejskiej następujące skutki:

- ze względu na zrównanie skali dopłat do roślin oleistych z dopłatami do zbóż, zmniejszy się opłacalność uprawy rzepaku, soi i słonecznika, co spowoduje wyparcie ich ze struktury upraw przez zboża,
- powiększenie kwot produkcji mleka dla niektórych krajów, przed obniżeniem cen gwarantowa-

nych, może doprowadzić do zwiększenia nadwyżek produktów mleczarskich (niesie to za sobą dopłaty do eksportu lub koszty magazynowania),

- takie konsekwencje mogą dotknąć również rynek wołowiny,
- unijne ceny produktów rolnych zbliżą się do poziomu cen światowych (głównie zbóż, roślin oleistych, wieprzowiny i drobiu, w mniejszym stopniu wołowiny i w bardzo niewielkim – mleka),
- możliwe niezadowolenie środowisk rolniczych, ze względu na niepełne pokrycie spadku dochodów wynikających z obniżenia cen gwarantowanych, przewidzianymi rekompensatami,
- zastosowany system obniżania cen gwarantowanych powinien spowodować obniżkę cen żywności (korzyść dla konsumentów) oraz pasz (poprawa pozycji konkurencyjnej unijnych rolników na rynku światowym).

Zmiany WPR wywierają już obecnie, a w przyszłości wywierać będą jeszcze większy wpływ na polską gospodarkę. Odłożenie w czasie i zmniejszenie skali obniżek cen interwencyjnych produktów rolnych może być przyczyną, większego niż zakładano, wzrostu cen żywności w Polsce po przystąpieniu do UE. Należy przypuszczać, że dalsza redukcja cen interwencyjnych nastąpi już po rozszerzeniu, a wzrost poziomu dotacji wyrównawczych służących stabilizacji lub ograniczaniu produkcji rolnej nie jest korzystne dla Polski, ponieważ zwiększenie konkurencyjności polskiego rolnictwa wymaga intensyfikacji produkcji rolnej, a nie jej stabilizacji czy ekstenzyfikacji.

Agenda 2000 pozwala także na uruchomienie przedakcesyjnego programu pomocy dla rolnictwa i obszarów wiejskich państw kandydujących (SAPARD), który ułatwi realizację niezbędnych procesów dostosowawczych.

Politechnika Koszalińska

ODR Koszalin

Literatura

Agenda 2000. Analiza konkluzji Rady Europejskiej w Berlinie (24–25 marca 1999 r.). Przedstawicielstwo RP przy Unii Europejskiej. Bruksela 1999 (maszynopis).

Dąbrowski J. Szerzej o Agendzie 2000. Top Agrar Polska nr 6/99.

Gołębiowska U. Co o Unii Europejskiej i jej polityce rolnej wiedzieć powinien polski rolnik. ODR Bonin, Koszalin 1998.

Dr Wacław Idziak

Wykorzystanie niematerialnych czynników rozwojowych do poprawy pozycji konkurencyjnej gmin wiejskich wobec integracji Polski z UE

Wprowadzenie

Pozycja konkurencyjna polskich gmin wiejskich wobec gmin Unii Europejskiej nie jest najlepsza. Spowodowane jest to, w dużej mierze, dominacją rolnictwa i brakiem alternatywnych źródeł dochodu. Wchodzenie Polski do UE i postępująca globalizacja, razem ze zjawiskami, jakie jej towarzyszą, wystawia polskie gminy wiejskie na konieczność poprawy ich konkurencyjności. Jednym ze sposobów osiągnięcia tego celu jest lepsze wykorzystanie niematerialnych czynników rozwojowych i budowanie z ich użyciem produktów kompleksowych gmin. Możliwości takie dopiero się rysują. Ilustracją działań służących tym celom jest przykład gminy Wierzbinek. W gminie tej próbuje się wykorzystać jej nazwę i szeroko pojęte dziedzictwo kulturowe, jako czynniki rozwojowe. Rozpoczęto tam działania związane z wielokierunkowym i kompleksowym wykorzystaniem wierzby (*salix*).

Polskie gminy wiejskie stoją przed wielkim wyzwaniem, jakim jest dopasowanie ich struktur i gospodarki do warunków Unii Europejskiej i w szerszym wymiarze do wymogów rynku światowego. Dopasowanie to ma ścisły związek z potrzebą wzrostu konkurencyjności naszych obszarów wiejskich. Poziom konkurencyjności polskiej wsi w porównaniu do wsi UE jest zdecydowanie niższy. Wynika to z jej monofunkcyjności – dominacja rolnictwa, jako podstawy gospodarowania [por. M. Kłodziński, 1998, s. 28] – powiązanej ze słabą jakością polskiej rolniczej przestrzeni produkcyjnej: duży udział gleb lekkich, szachownica gruntów, mała wielkość gospodarstw [por. Z. Krzyżanowska, 1998].

Procesowi przygotowań związanych z wejściem Polski do UE towarzyszą również przemiany cywilizacyjne o zasięgu ogólnoswiatowym, do których muszą się dopasować gminy wiejskie i ich mieszkańcy. Wśród najważniejszych trendów współczesności, z którymi trzeba się liczyć i które warto wy-

korzystać planując rozwój gminy, wymienić można następujące zjawiska:

- postępuje ograniczanie roli rolnictwa i leśnictwa w gospodarce narodowej; poczynając od przełomu XVIII i XIX wieku w związku z industrializacją, obecnie, z jeszcze większym nasileniem, w efekcie rewolucji naukowo-technicznej przynoszącej wzrost znaczenia informacji i wiedzy jako głównych motorów rozwoju [Naisbitt, 1997; Toffler, 1996],
- zmniejsza się rola przemysłu, jako głównej siły napędowej rozwoju państw i regionów, na znaczeniu zyskują usługi i działalność w sferze informacji; bankiem przyszłości będzie bank wiedzy, sukces w coraz większym stopniu zależeł będzie od przewagi informacyjnej [Gorzela, 1995, s. 18–24],
- następuje przejście od industrializacji, nazywanej epoką kominów fabrycznych i produkcji masowej do epoki po przemysłowej, która charakteryzuje się zastosowaniem wysokich technologii, odchodzeniem od wytwarzania na skalę masową i elastyczną organizacją procesu produkcji; wiąże się z tym zmniejszanie zatrudnienia i wzrost zapotrzebowania na wysokokwalifikowaną kadrę,
- rośnie znaczenie czynników niematerialnych i kapitału społecznego w rozwoju firm, gmin i regionów, inwestycje w tej sferze zwracają się najszybciej [Zaucha, 1996, s. 44],
- postępuje liberalizacja handlu zagranicznego, w tym surowcami rolniczymi i artykułami spożywczymi, prowadzi to do otwierania się rynków narodowych i skutkuje wystawieniem firm lokalnych i rolników na konkurencję w skali międzynarodowej [Goldsmith, 1995; Hudeckowa i Los-tak, 1997],
- coraz powszechniej stosowany jest Internet; służy on, jako źródło informacji, sposób komunikowania się oraz narzędzie handlu,

- zmienia się rynek pracy i charakter zatrudnienia, w miejsce pracy na pełny etat i stałe zatrudnienie pojawia się praca na czas określony, zamiast pracy u kogoś, praca na własną rękę; wymaga to zmian w ludzkiej świadomości, przekonania absolwentów i bezrobotnych do podejmowania prac dorywczych oraz łączenia różnych form zarobkowania,
- rośnie znaczenie współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami; w ramach gmin oraz regionów tworzone są sieci współpracy, gminy i regiony nastawiają się na tworzenie tzw. produktów kompleksowych, coraz częściej wskazuje się na potrzebę rozwoju wielofunkcyjnego, zintegrowanego,
- siłą firmy, ale też gminy, stają się jej klienci; stąd starania o ich przyciągnięcie i utrzymanie, w tym celu tworzy się sieci współpracy łączące firmę (gminę) i jej klientów
- postępuje umiędzynarodowienie i globalizacja gospodarki, coraz większe znaczenie mają w niej przedsiębiorstwa o ponad narodowym charakterze, na gospodarkę narodową i lokalną coraz silniej oddziałują trendy ogólnoświatowe,
- rośnie znaczenie czasu w gospodarce, staje się on coraz bardziej znaczącym surowcem, jego lepsze wykorzystanie przynosi korzyści w walce z konkurencją; zwiększa się też zapotrzebowanie na usługi związane z wykorzystaniem wolnego czasu.

W związku z wymienionymi zjawiskami narasta konkurencja pomiędzy firmami oraz konkurencja na poziomie wiosek, miast a także całych gmin i regionów. Gminy walczą ze sobą o inwestorów i dostęp do programów pomocowych Unii Europejskiej oraz subwencji rządowych. Gminy konkurują też o turystów i co się z tym wiąże o organizację imprez o masowym i prestiżowym charakterze. Nakłada to na gminę obowiązek wyróżniania się, nie wystarczy być, trzeba się zaznaczyć odróżnić, zwrócić na siebie uwagę; nie wystarczy już przygotowywać się do konkurencji w ramach regionu czy kraju, należy myśleć również o poprawie pozycji konkurencyjnej wobec gmin Unii Europejskiej.

Gminy, aby wygrać w walce z konkurencją i przetrwać przy niedoborach finansowych, przejmują coraz częściej metody zarządzania i systemy organizacyjne stosowane w biznesie, upodabniając się tym samym, stopniowo, do przedsiębiorstwa rynkowego [por. G. Banner, 1993; G. Boyne, 1997; N. Devas, T. Horvath, 1997].

Opisane wyżej zjawiska prowadzą do tego, że:

- małe przedsiębiorstwa na obszarach wiejskich nie będą w stanie, z nielicznymi wyjątkami, sprostać rosnącej konkurencji firm operujących w skali ponad lokalnej i międzynarodowej, po-

zostanie im działanie w nielicznych i wciąż malejących niszach rynkowych,

- rolnictwo coraz bardziej uzależniane będzie z jednej strony od dostawców środków produkcji, technologii i informacji, z drugiej od odbiorców surowców rolnych; dzięki możliwości kumulowania w ręku niewielu światowych koncernów obu tych funkcji zależność rolników będzie się jeszcze bardziej powiększała [Kuchenbuch, 1998, s. 28].

W takiej sytuacji nie wystarczą zmiany mające charakter dostosowawczy. Podobnie, jak w innych obszarach gospodarki działających pod presją modernizacji, konieczne jest nowe podejście, zmiana paradygmatu, przewartościowanie dotychczasowych zasad i metod działania. W odniesieniu do rolnictwa i wsi, proces ten wymaga:

- nowego zdefiniowania zasobów, zwrócenia uwagi na to co jest zasobem gminy wiejskiej w erze informatyczno usługowej,
- określenia motorów, czynników rozwoju; jakie czynniki rozwoju są dzisiaj istotne, jakie będą miały znaczenie jutro?
- szerszego wykorzystania niematerialnych czynników rozwoju,
- nowych sposobów uruchamiania, ożywiania, zasobów i czynników rozwoju,
- zintegrowanego podejścia, uwzględniającego możliwość udziału w rozwoju obszarów wiejskich wielu osób, instytucji, organizacji, przedsiębiorstw, podejścia prowadzącego do tworzenia produktów kompleksowych wioski, gminy, regionu,
- innego spojrzenia na ekonomiczność; nie wszystkie przedsięwzięcia muszą być opłacalne wprost, dotyczy to szczególnie inwestycji w infrastrukturę społeczną i techniczną, ich opłacalność powinna być jednak uwzględniona w aspekcie synergii działań,
- przemyslenia na nowo funkcji gminy, zmiany sposobów zarządzania gminą: gmina jako przedsiębiorstwo usługowe,
- przemyslenia na nowo czym są, w aspekcie marketingowym, produkty rynkowe wsi, czym mogą być?
- uwzględnienia nowych, alternatywnych, możliwości wykorzystania przestrzeni i krajobrazu,
- tworzenia nowego wizerunku obszarów wiejskich, wizji ich rozwoju a także misji rozwoju gmin i poszczególnych miejscowości; wykorzystanie wizji jako specyficznego czynnika rozwoju,
- działania od zaraz, wykorzystania mocy idei, wizji, jako sposobu na rozwój kapitału ludzkiego, zachętę do uczenia się; trudno się uczyć na zapas, bez motywacji, którą rozbudza możliwość

wykorzystania zdobytych informacji i przyswojonych umiejętności,

- wsparcia z zewnątrz: doradztwo, kapitał, podtrzymanie na duchu; przy zachowaniu zasady partnerstwa.

W niniejszym artykule pokazano, na przykładzie gminy Wierzbinek w województwie Wielkopolskim, jak niematerialne czynniki rozwoju przyczynić się mogą do tworzenia produktu kompleksowego gminy a tym samym do włączenia jej w nurt przemian cywilizacyjnych i przygotowania do konkurencji w ramach Unii Europejskiej.

Niematerialne czynniki rozwoju gminy Wierzbinek

Do niematerialnych czynników rozwoju gminy zalicza się najczęściej kapitał ludzki, tradycje, obyczaje, systemy wyznawanych wartości, symbole, wydarzenia historyczne, współuczestnictwo mieszkańców w zarządzaniu rozwojem gminy, elementy pozytywne wyróżniające gminę [por. Zaucha, 1996, s. 44].

Znaczenie i sposób wykorzystania niematerialnych czynników rozwoju pokazany będzie na przykładzie gminy Wierzbinek.

Gmina Wierzbinek leży niedaleko Konina w województwie Wielkopolskim. Jej gospodarka zdominowana jest przez rolnictwo. Od stycznia do czerwca 1997 prowadzone były w gminie Wierzbinek prace nad zarysem strategii rozwoju tej gminy. Odbływały się one w ramach projektu Phare/FAPA – w formie zajęć warsztatowych. Moderatorem procesu planowania strategii był autor niniejszego opracowania.

W zarysie strategii rozwoju gminy Wierzbinek założono, że wobec małej konkurencyjności dotychczasowych czynników rozwojowych (rolnictwo, drobna przetwórczość, handel) należy znaleźć coś co pozwoli gminie Wierzbinek wyróżnić się, stworzyć podstawy rozwoju istotne w erze informacyjno – usługowej. Założono, że tym czymś może być nazwa gminy: Wierzbinek, nazwa pochodząca od wierzby (łac. salix). Wierzba jest rośliną ważną nie tylko ze względu na jej wartości użytkowe (opał, materiał plecionkarski, budulec, surowiec zielarski), jej znaczenie dotyczy także sfery symbolicznej: tradycji, obyczajów, wierzeń, sztuki [por. M. Kalberer, M. Remann, 1999; K. Michalik, 2000; R. Sienkiewicz, 1999].

W zarysie strategii gminy Wierzbinek przyjęto, że po to by zwrócić na siebie uwagę i zarobić na wierzbie gmina Wierzbinek powinna robić z niej użytek w możliwie szerokim zakresie a szczególnie zarabiać na obecności wierzby w świecie symboli – należy tu zaznaczyć, że w gminie Wierzbinek nie

ma tradycji przemysłowego wykorzystania wikliny. Horyzont wierzbowych poczynań gminy wyznaczony został wizją jej rozwoju: „Gmina Wierzbinek światowym centrum wierzby”.

W pierwszych trzech latach urzeczywistniania tej wizji przeprowadzono w gminie Wierzbinek następujące działania:

- zorganizowano i przeprowadzono targi „Salix”, w latach 1998, 1999 i 2000,
- założono plantację maceczną wierzby szybko rosnącej,
- wybudowano drogę dojazdową do wysypiska śmieci stosując do tego celu płyty wiklinowe typu EPD (Efektywna płyta drogowa) [por. R. Sienkiewicz, 1999],
- zastosowano zrębki z wierzby do ogrzewania szkoły podstawowej,
- zastosowano żywą wierzbę do ogrodzenia boiska sportowego
- obsadzono wierzwą kwatery na terenie parku, w którym odbywają się targi „Salix”,
- przeprowadzono szkolenie w zakresie wikliniarstwa i innych sposobów wykorzystania wierzby,
- rozpoczęto produkcję i sprzedaż wyrobów z wikliny i wierzby,



- sukcesywnie prowadzone są nasadzenia wierzby na terenie gminy, wykonano pierwsze obiekty z żywej wierzby (altany ogrodowe),
- nawiązano kontakty z osobami i instytucjami zajmującymi się różnorodnymi aspektami wykorzystania wierzby, np. z Instytutem Genetyki Roślin PAN oraz z firmą L-Consulting (uprawa i przemysłowe zastosowanie wierzby),
- gmina Wierzbinek została wybrana do uczestnictwa w amerykańskim programie LGPP „Partnerstwo dla samorządu terytorialnego” w ramach projektu „Jedna gmina – jeden produkt” [por. G. Twardowska (red.), 2000].

Początek działań związanych z realizacją wizji rozwoju gminy Wierzbinek wskazuje na to, że strategia rozwoju gminy nie pozostaje zapisem na papierze

rze, że jest ona wcielana w życie. Rokuje to dobrze na przyszłość.

Na podstawie obserwacji trendów występujących obecnie w gospodarce światowej można przyjąć, że przyszłościowe wykorzystanie wierzby w gminie Wierzbinek powinno się w dużym stopniu odnosić do wartości symbolicznych z nią związanych. Spośród wielu możliwości wykorzystania nazwy gminy Wierzbinek a co za tym idzie wierzby (*salix*), jako niematerialnego czynnika rozwoju wymienić można następujące pomysły na „wierzbowy” rozwój gminy, których załączki kielkują już w Wierzbinku:

- w zakresie rolnictwa: plantacje wikliny i szybko rosnących odmian wierzby, szkółki drzew i krzewów ozdobnych ze specjalizacją w odmianach wierzby,
- w zakresie rzemiosła i przemysłu: produkcja wyrobów z wikliny (w ograniczonej ilości i asortymencie ze względu na dużą konkurencję w tej dziedzinie), produkcja płyt EPD oraz płyt izolacyjnych i przeciw hałasowych,
- w zakresie ochrony środowiska, pozyskiwania alternatywnych źródeł energii i kształtowania krajobrazu:
 - oczyszczalnie korzeniowe,
 - wykorzystanie drewna wierzbowego na opał,
 - obsadzanie dróg i brzegów cieków wodnych, płoty, nasadzenia śródpolne (osłona przed wiatrem, siedlisko dla ptaków, surowiec energetyczny),
 - przegrody ekologiczne zabezpieczające przed wtargnięciem zwierząt leśnych na teren wypiska;
- w zakresie usług, turystyki, informacji i wiedzy:
 - kursy wikliniarstwa,
 - trasa różdżkarska, kursy geomancji ze szczególnym uwzględnieniem różdżkarstwa; wzór Grossschoenau – Dolna Austria,
 - labirynt wierzbowy; wzór Landshut – Niemcy,
 - miejsce zabaw dla dzieci; wierzbowa wioska, wzór Ueckermuende, Niemcy
 - salicarium – zbiór odmian wierzby, bank genów,
 - ośrodek badań nad wierzba; selekcja odmian w zależności od zapotrzebowania,
 - bank danych na temat wierzby,
 - imprezy i usługi specjalne dla osób, których nazwiska wywodzą się od słowa wierzba,
 - imprezy i usługi specjalne dla osób urodzonych pod znakiem wierzby (horoskop celtycki) – 1 do 10 marca i 1 do 12 września,
 - kursy, seminaria i szkolenia poświęcone wierzbie oraz różnym aspektom zarządzania rozwojem gminy,
 - plenery dla artystów wykorzystujących wierzbę (wiklinę), jako tworzywo dla swoich dzieł,

- spektakle artystyczne związane tematycznie z wierzba,
- wykorzystanie tradycji związanych z niedzielą palmową i świętami wielkanocnymi,
- kontynuacja targów „Salix”; wykorzystanie Internetu – targi w Internecie, sprzedaż przez Internet,
- przygotowanie programu „wierzbowego” dla młodzieży szkolnej (zielone szkoły)
- wykorzystanie wierzby (wikliny) do zbudowania obiektów sakralnych, np. droga krzyżowa; przyciągnięcie pielgrzymów z Lichenia, wzór budowa kościoła z żywej wierzby – Rostok, Niemcy
- utworzenie ścieżek zdrowia na wzór ścieżek stworzonych przez jednego z twórców wodolecznictwa Sebastiana Kneippa.

Przedstawione tu propozycje nie wyczerpują możliwości wykorzystania wierzby, jako czynnika rozwoju gminy Wierzbinek. Z powyższego zestawienia wynika, że najczęściej przykładów twórczego eksploataowania wierzby wiąże się ze sferą usług, turystyki, informacji i wiedzy. Być może tutaj właśnie, na tym poziomie, kryje się potencjał wierzby, jako niematerialnego czynnika rozwoju. Jest to obszar, który nie został jeszcze zajęty przez konkurencję, dziedzina, w której można się zaznaczyć, wyróżnić. Widać tu olbrzymią szansę ale jednocześnie bariery dla tego typu przedsięwzięć. Tkwią one najczęściej w obawie przed nowym, nieznanym, śmiesznym; mieszczą się w przekonaniach, że to nie dla nas, że „mieszkamy w gminie typowo rolniczej i powinniśmy żyć z rolnictwa”; kryją się w niedostatecznej jakości kapitału społecznego. Pokonywanie tych barier może być łatwiejsze, gdy trud tworzenia w gminie Wierzbinek „Światowego centrum wierzby” będzie trudem zbiorowym, gdy działania prowadzące w tym kierunku będą się zazębiały, gdy doprowadzą do utworzenia produktu kompleksowego.

Produkt kompleksowy

Produkt kompleksowy gminy jest to uporządkowana, wzajemnie powiązana gama produktów gminy. Nie wszystkie produkty cząstkowe w takim układzie muszą być bezpośrednio wymieniane na pieniądze. Przykładem produktu kompleksowego gminy może być jej oferta turystyczna. Turysta odbiera gminę w całości. Składniki oferowanego mu produktu to, np.: piękne widoki i inne atrakcje turystyczne, gastronomia, muzea, imprezy kulturalno – rozrywkowe, imprezy sportowe, wypożyczalnie sprzętu sportowo – turystycznego, pamiątki z regionu, czyste powietrze, komunikacja, bezpieczeństwo

publiczne [por. Markowski, 1996, s. 121]. Im lepiej dopasowane są do siebie poszczególne składowe produktu kompleksowego gminy tym lepiej wykorzystuje się wynikający z tego dopasowania efekt synergii.

Gmina budując swój produkt niekoniecznie musi ograniczać się do zasobów występujących na jej terenie. Ważnym zasobem gminy Wierzbiniek może być np. Licheń. Chociaż miejscowość ta leży w innej gminie. Ograniczenia nie dotyczą także czasu. Jest wiele przykładów wykorzystania do rozwoju gmin faktów historycznych i tego co może zdarzyć się w przyszłości. Kopalnią informacji, inaczej mówiąc bankiem informacji (dzisiaj informacja to pieniądz) jest Internet. Jak wykorzystać fakt, że poprzez Internet zobaczyć możemy ponad 50 000 stron WWW poświęconych hasłom: wierzba, salix, the willow, saule, die Weide?

Na produkt kompleksowy gminy Wierzbiniek mogą i powinny składać się produkty związane z rolnictwem, przemysłem, infrastrukturą społeczną i techniczną, usługami, wiedzą oraz informacją. Stworzenie produktu kompleksowego a co za tym idzie poprawa pozycji konkurencyjnej gminy Wierzbiniek wymaga wielkiej wytrwałości, wiary w sukces, pozytywnego myślenia, odwagi, fantazji a równocześnie rozpoznania potrzeb klientów i przywiązania ich do gminy. Na działania związane z kreacją produktu kompleksowego potrzeba też pieniędzy. Nie sposób się bez nich obejść. Warto jednak pamiętać o tym, że w erze informacyjno – usługowej informacja staje się pieniądzem. Trzeba też wziąć pod uwagę to, że nie wszystko trzeba kupować za pieniądze. Istnieje wiele przykładów stosowania gospodarki wymiennej. Można też robić tak, że poszczególne przedsięwzięcia rozwijają się stopniowo, ewolucyjnie, pierwsza udana inwestycja zarabia na następne, przyczyniając się jednocześnie do promowania gminy i budowania ściślejszych związków z klientami. Wreszcie sami klienci mogą być współtwórcami wielu produktów składających się na produkt kompleksowy gminy Wierzbiniek.

Nawet największe przedsięwzięcia zaczynały się od czegoś małego. Gmina Wierzbiniek uczyniła już ten mały krok. Od wytrwałości jej mieszkańców, ich wyteżonej pracy a nade wszystko współpracy zależy teraz czy za pierwszym krokiem będą następne, prowadzące do realizacji wymarzonej wizji: „**Gmina Wierzbiniek światowym centrum wierzby**”.

Przykład gminy Wierzbiniek pokazuje istnienie wielu, nie odkrytych jeszcze, szans rozwojowych polskich gmin wiejskich. Szanse te dotyczą w coraz większej mierze niematerialnych czynników rozwo-

jowych. Ich odkrywanie i odpowiednie wykorzystywanie może przyczynić się do poprawy poziomu konkurencyjności naszych obszarów wiejskich.

Politechnika Koszalińska

Literatura:

- Banner G.* Die Stadt – von der Behoerde zum Dienstleistungunternehmen – unterwegs zu einem neuen Steuerungsmodell. Kiel 1993.
- Boyne G.* Comparing the performance of Local Authorities: An Evaluation of the Audit Commission Indicators „Local Government Studies” 4/1997.
- Devas N., Horvath T.* Client – Contractor Splits: Applying a Model of Public Management Reform to Local Communal Services in Hungary. „Local Government Studies” 4/1997.
- Goldsmith J.* Pułapka. Warszawa 1995.
- Gorzalak G.* Transformacja systemowa a restrukturyzacja regionalna. Warszawa 1995.
- Hudeckova H., Lostak M.* Reakcje na wyzwanie globalizacji w czeskim kompleksie rolno-spożywczym. „Wies i rolnictwo”, 4/1997.
- Kalberer M., Remann M.* Das Weidenbaubuch. AT Verlag 1999.
- Kłodziński M.* Rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich „Wies i rolnictwo” 3/1998.
- Kuchenbuch P.* Gefesselt von der Nahrungskette. „Die Zeit” 28/1998.
- Krzyżanowska Z.* Miejsce rolnictwa w gospodarce narodowej w Polsce i w Unii Europejskiej, [w:] Kiryjow J. (red.) Integracja polskiej wsi i rolnictwa z Unią Europejską. Warszawa 1998.
- Markowski T.* Wspieranie wzrostu konkurencyjności, [w:] Szlachta J. (red.) Strategiczne wyzwania dla polityki regionalnej Polski. Warszawa 1996.
- Michalik K.* Uprawa wikliny i technologia plecionkarstwa. Koszalin 2000.
- Sienkiewicz R.* Eko-technologie: EPD. Jamalski gazociąg naftowy „Eko Finanse” Nr 7, 1999.
- Naisbitt J.* Megatrendy. Poznań 1997.
- Toffler A., Toffler H.* Budowa nowej cywilizacji. Poznań 1996.
- Twardowska G.* (red.) Jedna gmina – jeden produkt. Upowszechnienie innowacyjnej i proekologicznej inicjatywy Gminy Wierzbiniek. Konin 2000.
- Zaucha J.* Społeczne podstawy polityki, [w:] Szlachta J. (red.) Strategiczne wyzwania dla polityki regionalnej Polski. Warszawa 1996.

Dr hab. Leszek Klank

Organizacja systemu bankowego w krajach UE

Od 1 stycznia 1995 r. Unia Europejska liczy 15 państw członkowskich.

Celem niniejszego opracowania jest ukazanie różnych systemów bankowych w krajach członkowskich UE. Analizą objęto zarówno kraje, które w badanym okresie były już członkami (EWG-12) jak i te, które przystąpiły do Unii w 1995 r. W tym ostatnim wypadku chodzi o Austrię, Finlandię i Szwecję. Analizę ograniczono do końca lat osiemdziesiątych (generalnie dane dotyczą 1987 r.), gdyż zamierzano wykazać różnorodność rozwiązań w systemach bankowych przed wprowadzeniem najważniejszych dyrektyw bankowych Unii. Większość z nich została ogłoszona w latach dziewięćdziesiątych i w 1989 r. (Druga Dyrektywa Bankowa w sprawie m.in. minimum kapitałowego – 89/646/EEC). Pierwsza Dyrektywa Bankowa (77/78/EEC) została uchwalona 17 grudnia 1977 r. i zobowiązywała instytucje kredytowe m.in. do uzyskiwania licencji na świadczone usługi finansowe. Następne (Druga Dyrektywa Bankowa (89/646/EEC), o środkach własnych instytucji kredytowych (89/299/EEC), o współczynniku wypłacalności (89/647/EEC), o nadzorze instytucji kredytowych (92/30/EEC), o dużych kredytach (92/121/EEC), o zabezpieczeniu wkładów (94/19/EEC), o przeciwdziałaniu wykorzystywania systemu finansowego do prania brudnych pieniędzy (91/308/EEC), o adekwatności kapitałowej (93/6/EEC) stanowią podstawę funkcjonowania wspólnego rynku finansowego Unii Europejskiej¹. Należy wyraźnie podkreślić, iż Dyrektywy Unii Europejskiej zmierzają do unifikacji życia społeczno-ekonomicznego w tym również w sferze bankowości.

Belgia

Belgijski system bankowy składa się z niewielkiej liczby instytucji kredytowych (86 w 1987 roku), ale 57 spośród nich to oddziały lub filie pod kontrolą za-

granicy w następujący sposób podzielone według krajów:

– Japonia	12
– Francja	10
– USA	10
– Anglia	4
– Holandia	4
– Hiszpania	4
– Niemcy	2
– Kanada	2
– Indie	2
– Liban	2
– inne	5

Silna obecność banków japońskich tłumaczy się, oczywiście, ich miejscem w światowym systemie bankowym, ale także zainteresowaniem, jakie okazują one Brukseli, europejskiej stolicy. Założone zostały tu liczne siedziby japońskich spółek działających w Europie. W 1986 r. banki japońskie reprezentowały 25% sumy bilansowej sektora bankowego, jednakże przy tylko 1% udziale w zatrudnieniu.

Banki z kapitałem belgijskim zdominowane są przez trzy duże instytucje, rozlokowane na całym terytorium, w następującej kolejności:

- GENERALE DE BANQUE
- BANQUE BRUXELLES LAMBERT
- KREDIETBANK

Ich udział w skonsolidowanym bilansie sektora bankowego stanowił niegdyś ok. 75%. Obecnie spadł on do ok. 50% przede wszystkim z racji pojawienia się banków zagranicznych. Ogólnie rzecz biorąc, banki działające w Belgii dysponują ponad 3600 punktami kasowymi, co stanowi około 1 punkt kasowy na 2700 mieszkańców.

Od 1934 roku w belgijskim systemie bankowym istnieje zakaz tworzenia banków mieszanych. Jednakże zakaz ten został złagodzony i pewne możliwości udziału finansowego zostały przyjęte tymczasowo.

¹ Są to podstawowe regulacje dotyczące bankowości UE; jest oczywiste, iż nie wyczerpują one całego ustawodawstwa UE w sprawach bankowości.

W Belgii istnieje duża sieć prywatnych banków oszczędnościowych podzielonych na dwie grupy:

- 31 prywatnych kas oszczędnościowych
- 380 prywatnych kas oszczędnościowych zrzeszonych w CERA (przede wszystkim we Flandrii).

Podział depozytów klientów między oba sektory jest następujący (%):

– banki	67,3
– kasy oszczędnościowe	32,7

Udział kas oszczędnościowych ma raczej tendencję rosnącą. Oba sektory rozwinęły się mocno od 1950 roku na niekorzyść państwowych instytucji kredytowych, IPC, które w 1950 roku reprezentowały 56% ogółu depozytów, a tylko 41% w 1986. Warto zaznaczyć, że z racji wielkości deficytu budżetowego państwa, udział kredytów dla władz państwowych wśród kredytów przyznanych przez oba sektory prywatne wynosi około 58%.

Od około 1970 roku trwają zmiany prowadzące do likwidacji specjalizacji; wszystkie instytucje finansowe, łącznie z instytucjami sektora państwowego, jak CREDIT COMMUNAL DE BELGIQUE oraz CGER, czynią wysiłki, by świadczyć swoim klientom te same usługi finansowe.

Jedną z cech charakterystycznych belgijskiego systemu bankowego jest względna słabość funduszy własnych (kapitałów) w porównaniu do innych krajów europejskich. Zmiana współczynnika wypłacalności jest badana od kilku lat, a będą musiały być uwzględnione zalecenia Komitetu Cook'a. „Gearing Ratio” banków belgijskich w szerokim znaczeniu, w istocie zmienił się z 4,44% w roku 1970 do 3,5% w 1986. Tak samo rentowność systemu uznana jest za niewystarczającą, i jest ona prawdopodobnie najniższa w Europie w każdym razie, w stosunku do kapitału. Za to, udział prowizji w dochodach bankowych brutto, wynoszący ok. 23%, sytuuje banki belgijskie poniżej średniej europejskiej (27%) ale powyżej bankowości francuskiej, wynoszący 14%.

Nowy system gwarancji depozytów został wprowadzony w życie w 1985 roku i zarządzany jest przez Institut de Reescompte et de Garantie, IRG.

Odnosi się on do wszystkich banków i Kas Oszczędnościowych. Ubezpieczone są wkłady, bony depozytowe i obligacje we frankach belgijskich, do wysokości 500 000 franków belgijskich na deponenta, w granicach kwot do dyspozycji z funduszu zasilanego ze składek w wysokości 0,20% depozytów. IRG może również interweniować profilaktycznie.

Banki belgijskie nie są płatnikiem rezerw obowiązkowych, ani nie podlegają specjalnemu systemowi podatkowemu, ale niekiedy poddawane są presji władz w niektórych dziedzinach technicznych, takich jak DAB lub GAB (automaty bankowe). Nie ma przepisów dotyczących wysokości oprocentowania rachunków *a vista*. W praktyce, stopa od depozytów

wynosi 0,50% i powyżej dla klientów bogatych, posiadających wysokie saldo.

Polityka poszczególnych instytucji kredytowych w tej dziedzinie jest uważnie śledzona przez Komisję Bankową.

W dziedzinie systemu podatkowego w stosunku do oszczędności polega na tym, że wszystkie dochody z odsetek podlegają opodatkowaniu w wysokości 25%, ze znacznymi wyjątkami na rzecz rachunków oszczędnościowych. Podatki związane z dochodami z akcjami są wyraźnie wyższe.

Dania

Duński system bankowy składa się głównie z dwóch kategorii instytucji przyjmujących depozyty:

- banków,
- kas oszczędnościowych (SPAREKASSER).

Z biegiem lat, działalność jednych i drugich zbliżyła się a w praktyce, obie te grupy instytucji finansowych oferują teraz te same usługi, a nawet łączą się, umowami o współpracy, zwłaszcza w sferze technicznej (automatyczny system przesyłania i karty płatnicze). Główna różnica tkwi w tym, że banki posiadają kapitały prywatne, a Kasy Oszczędnościowe mają strukturę spółdzielczą.

Nadto, ta sama ustawa, ogłoszona w 1981 roku stosuje się do banków i kas oszczędnościowych, których działalność została przez Państwo postawiona na takiej samej płaszczyźnie prawnej. Należy zaznaczyć, że instytucje te nie są uprawnione do posiadania udziałów poza sektorem bankowym, a kierujący nimi nie mogą sprawować funkcji w przedsiębiorstwach niebankowych bez uzyskania upoważnienia Ministerstwa Przemysłu.

Udział sektora bankowego nieustannie wzrasta na niekorzyść Kas Oszczędnościowych. Podczas gdy te ostatnie, przed wojną wyprzedzały banki w dziedzinie depozytów. Proporcja ta wynosi obecnie około 70% dla banków, a 30% dla Kas Oszczędnościowych.

A – Banki

Ich liczba regularnie malała: od 207 w 1920 roku do 159 w 1951 i 78 w 1986 r. Za to liczba punktów kasowych wzrosła z 830 w 1921 roku do 2150 w 1984. W stosunku do populacji, sieć ta jest duża i można mówić nawet o nadmiernej ilości banków.

Kapitał dużych duńskich banków jest mocno zdwersyfikowany i nie ma raczej dominujących akcjonariuszy. Trzy banki dominują na rynku w następującej kolejności:

- DEN JANSKE BANK AF 1871 A/S
- A/S KJOBENHAVN HANDELSBANK
- PRIVATBANKEN A/S

Ich bilans stanowi 56% bilansu ogólnego duńskiego systemu bankowego. W dalszej kolejności są trzy średnie banki, a mianowicie:

- ANDELSBANKEN A/S
- PROVINSBANKEN A/S
- A/S JYSKE BANK

Dziesięć pierwszych banków duńskich obejmuje ok. 85% sumy bilansowej duńskiego systemu bankowego.

Cechą charakterystyczną, na którą należy zwrócić uwagę jest duża liczba banków mających siedzibę i prowadzących swoją główną działalność poza Kopenhagą; dotyczy to 16 banków regionalnych i większości banków lokalnych.

Od roku 1975, banki zagraniczne mają zezwolenie na działalność w Danii. Są one faktycznie nieliczne, a kilka było już zmuszonych do wycofania się z rynku. Na początku lat dziewięćdziesiątych z banków zagranicznych były to: bank holenderski, 2 banki amerykańskie, 1 bank angielski, 2 banki francuskie (PARIBAS i CREDIT LYONNAIS), 1 bank pakistański, 1 bank kontrolowany przez kapitał szwedzki.

B - Kasy Oszczędnościowe (SPAREKASSEN)

Ich liczba wynosi około 150, znajdują się na całym obszarze kraju i odgrywają w pewnej mierze rolę francuskich Kas CREDIT AGRICOLE. SPAREKASSEN SDS z siedzibą w Kopenhadze jest organem centralnym Kas Oszczędnościowych. Pod względem sumy bilansowej (aktywów) jest trzecim bankiem duńskim.

Jeżeli chodzi o pozostałe banki to istnieje sześć specjalistycznych instytucji kredytu hipotecznego, refinansujących się przez emisje obligacji hipotecznych. Główna tego typu instytucja finansowa KREDIT-FOREMNGEN DANMARK obejmuje ok. 50% rynku.

Jeżeli chodzi natomiast o przepisy i praktykę bankową to należy zasygnalizować następujące kwestie:

- minimalny kapitał banku został ustalony na 25 milionów koron duńskich,²
- prawo bankowe przewiduje, że fundusze własne muszą stanowić 8% ogółu zobowiązań i udzielonych gwarancji
- współczynnik płynności powinien wynosić między 10 a 15% zobowiązań,
- rezerwy obowiązkowe regulowane są przez Bank Centralny i są wprowadzane tylko wtedy, kiedy wzrost depozytów przekracza wyznaczony limit. Rezerwy są oprocentowane,
- istnieje zgoda na wpłatę odsetek na rachunek *a vista*. W praktyce, stopa oprocentowania depozytów jest niska i zmienna i uzależniona jest od rodzaju rachunku (zależy m.in. od możliwości wystawiania czeków),

- do końca lat osiemdziesiątych nie istniał żaden system gwarancji depozytów; obecnie obowiązują w tym względzie regulacje UE.

Hiszpania

Hiszpańska sieć bankowa w 1987 roku liczyła 138 banków, co jest liczbą względnie niską w porównaniu do liczby banków w innych państwach Unii Europejskiej, tym bardziej, że 85 spośród tych banków należało do 16 hiszpańskich grup bankowych i zagranicznych, których udział w rynku depozytów klientów stanowił około 87%. W tym czasie udział poszczególnych banków w depozytach klientów kształtował się następująco (%):

- BANCO CENTRAL (8 banków)	13,71
- BANESTO (BANCO ESPANOL DE CREDITO) (14 banków)	12,76
- BANCO HISPANO AMERICANO (6 banków)	11,02
- BANCO DE VIZCAYA (13 banków)	10,80
- BANCO DE BILBAO (9 banków)	10,44
- BANCO DE SANTANDER (6 banków)	8,75
- BANCO POPULAR (7 banków)	7,63
- BANCO EXTERIOR DE ESPANA (4 banki)	4,80
- BANCO MARCH (4 banki)	1,63
- CITIBANK (2 banki)	1,38
- BANCO ZARAGOZANO (2 banki)	1,19
- BANCO HERRERO (2 banki)	0,85
- BARCLAYS (2 banki)	0,82
- BNP (2 banki)	0,60
- CHASE (2 banki)	0,15
- ARABE ESPANOL (2 banki)	0,14

53 banki, które nie należały do tej grupy w większości były bankami zagranicznymi (38). Udział głównych, niezależnych banków hiszpańskich w depozytach był następujący (%):

- BANCO SABADELL	2,35
- BANCO PASTOR	2,16
- BANCO ATLANTICO	2,09
- BANKINTER	1,81
- BANCO GLJIEIUZCOANO	0,96
- BANCO COMMERCIAL TRANSATLANTICO	0,70

Struktura 48 zagranicznych banków kształtowała się następująco:

- USA	12
- Wielka Brytania	7
- Francja	7

(reprezentowały one 1,2% ogółu depozytów i były nimi: BNP (2) - SOCIETE GENERALE, CREDIT L'YONNAIS, PARIBAS, CCF, INDOSUEZ)

² Według Drugiej Dyrektywy bankowej UE dla banków komercyjnych nie może on być mniejszy niż 5 mln EURO.

– Japonia	4
– Niemcy	3
– Włochy	3
– Belgia	2
– Brazylia	2
– Inne	2

Udział banków zagranicznych w depozytach klientów był względnie mały i wyniósł na koniec 1986 r. 6,64%, natomiast ich udział w kredytach był o wiele wyższy i stanowił 15,52%.

Hiszpański system bankowy, bardzo skostniały i korporacyjny, zaczął ulegać szybkiej ewolucji po 1975 roku. W okresie 1978–1983 ponad 50 banków zostało zlikwidowanych. Zlikwidowano kilkadziesiąt agencji i oddziałów. Jest prawdą, że Hiszpania pozostaje państwem o nadmiernej ilości banków przy posiadaniu w tym czasie 16 450 punktów kasowych i 160 000 zatrudnionych.

Władze polityczne i finansowe wydają się przychylnie procesom fuzji, jako że celem jest utworzenie dużych instytucji bankowych mogących zbliżyć się wielkością do banków europejskich. Żaden bank hiszpański nie figurował w 1986 roku w klasyfikacji 100 największych banków w świecie. Fuzja banków BANCO DE BILBAO oraz BANCO DE VIZCAYA stała się ważnym krokiem w tym kierunku (połączona instytucja stała się 37 bankiem światowym). Proces ewolucji sektora bankowego wzmocniony został zmianami ustawodawczymi w zakresie bankowości, co pozwoliło na utworzenie nowych banków państwowych.

Wewnętrzna konkurencja, szczególnie dzięki nowatorskim działaniom banków zagranicznych, rozwija się. Tak samo, banki napotykają na rywalizację Kas oszczędnościowych i banków spółdzielczych. Podział rynku depozytów zmienił się, w następujący sposób (%):

	1976	1986	1987
banki prywatne	64,2	52,1	51,3
kasy oszczędnościowe	32,9	42,9	43,5
banki spółdzielcze	2,9	5,0	5,2

Należy również mieć na uwadze fundusze własne banków hiszpańskich oraz osiągnięte zyski z działalności bankowej, oceniane jako relatywnie wysokie.

Wyniki netto banków wyrażone w odsetkach sumy bilansowej wynosiły w 1970 r. 1,30%. Zmniejszyły się one w znaczny sposób do roku 1984 do 0,59%, aby następnie wzrosnąć do wysokości 1,02% w 1987 roku, mimo dużego wzrostu rezerw.

Banki hiszpańskie są obecnie bankami powszechnymi, ponadto, ich udziały w przedsiębiorstwach przemysłowych i handlowych zawsze były znaczne.

Trwające zmiany przepisów obejmują hiszpański sektor bankowy, przez długi czas uważnie kontrolo-

wanego przez władze państwowe. I tak, w marcu 1987 roku przywrócono swobodę ustalania prowizji bankowych i odsetek na rachunkach *a vista*.

Pod koniec lat osiemdziesiątych, z racji wysokiej w tym czasie stopy inflacji oraz potrzeb finansowych Państwa, banki podlegały systemowi rezerw obowiązkowych, częściowo nie oprocentowanych, w wysokości 20% a także obowiązkowemu zakupowi bonów skarbowych. Banki musiały posiadać określony, minimalny poziom bezpieczeństwa. Współczynnik gwarancji odnoszący się do poziomu środków własnych stanowił, iż nie mogą one być niższe niż 5% aktywów banku.

Oprocentowanie rachunków *a vista* jest od tego czasu dowolne. Stosowane stopy wynosiły średnio 4% ale podstawowe oprocentowanie jest rzędu 0,5%.

Banki czynią wysiłki, aby były wyżej opłacane ich usługi przez klientów, które fakturowane są za operację a nie opłacane ryczałtem. Udział prowizji w przychodach brutto banków wyniósł 13%.

Od 1977 r. istnieje fundusz gwarancji depozytów, spłacający deponentów do wysokości 1 500 000 peset w przypadku złożenia bilansu. Fundusz ten ma również na celu pomoc w restrukturyzacji banków przeżywających trudności ekonomiczne.

Banki hiszpańskie podlegają specjalnemu systemowi podatkowemu, ale nie różni się on wcale od systemu podatkowego prawa powszechnego.

W dziedzinie systemu podatkowego oszczędności należy zaznaczyć istnienie opodatkowania u źródła w wysokości 18%.

Finlandia

Główną cechą charakterystyczną fińskiego systemu bankowego jest mała liczba banków komercyjnych, najmniejsza w Europie Zachodniej. Jest ich tylko 10, w tym 4 banki zagraniczne. Dwa główne banki o zbliżonej wielkości to UNION BANK OF FINLAND oraz KANSALLIS OSAKE PANKKI, które posiadają około 80% ogółu aktywów banków komercyjnych.

Kolejnymi są dwa małe banki, a mianowicie: THE BANK OF ALAND LTD (regionalny) oraz PERUSPANKKI OY (bank związków zawodowych).

W oddzielnej kategorii sytuują się: SKOPBANK Centralny Bank kas oszczędnościowych oraz OKOBANK Centralny Bank banków spółdzielczych.

Banki zagraniczne, które uzyskały zgodę na działalność od 1980 roku to banki: amerykański, angielski, szwedzki i francuski (INDOSUEZ).

Kolejnym, ważnym bankiem w fińskim systemie bankowym jest POSTIPANKKI – bank depozytowy o kapitale państwowym, który zarządza systemem czeków pocztowych i dokonuje płatności Skarbu Państwa.

Sieć prywatnych Kas oszczędnościowych jest bardzo rozwinięta. Na początku 1987 r. istniało 240 kas. Ich

aktywa ogółem stanowiły 27% aktywów banków komercyjnych; ich bankiem centralnym jest SKOPBANK.

Banki spółdzielcze w liczbie 370, rozwijają się głównie w oparciu o działalność w dziedzinie rolnictwa i przemysłu leśnego. OKOBANK działa jako ich bank centralny.

Należy wymienić także działalność 7 instytucji kredytu hipotecznego. Wszystkie, poza jedną, kontrolowane są przez banki komercyjne i POSTIPANKKI. Kapitał minimalny banków został określony na 5 mln FIM.

Prawo określa szereg restrykcji dotyczących udziałów przemysłowych i finansowych banków,

- współczynnik płynności określono na 20% zobowiązań *a vista* i 5% pozostałych zobowiązań,
- współczynnik wypłacalności jest określony na 4% pasywów, ale po odliczeniu dość dużej liczby innych składników.³
- istnieje fundusz rezerwowy banków komercyjnych, do którego muszą one obowiązkowo przynależać. Składka roczna wynosi między 1/1000 a 5/1000 bilansu banków komercyjnych. W przypadku upadłości, fundusz ten jest przeznaczony na spłatę deponentów. Może on również służyć operacjom uzdrowienia lub restrukturyzacji banków przeżywających trudności.

Konkurencja między bankami fińskimi wyraźnie wzrosła a opłaty za usługi są coraz częściej swobodnie negocjowane między bankami i klientami.

Grecja

W Grecji istnieje niewielka liczba średnich banków, wśród których jest kilka banków prywatnych. Jednakże system bankowy zdominowany jest przez trzy banki kontrolowane przez Państwo. Dominują w nim następujące banki:

- BANQUE NATIONALE DE GRECE, którego udział w rynku bankowym przekracza 50%. Państwo jest właścicielem większości kapitału, pozostałe akcje znajdują się na giełdzie.
- BANQUE COMMERCIALE DE GRECE, *idem*,
- BANQUE IONIENNE, *idem*.

Nie istnieje organizacja zrzeszająca banki prywatne, które reprezentowane są przez ASSOCIATION DES BANQUES GRECQUES [Zrzeszenie Banków Greckich].

Banki średnie obejmują jedynie niewielką część rynku, ale ich udział wzrasta dość szybko. Głównymi bankami tej grupy są: CREDIT BANK (prywatny), GENERAL HELLENIC BANK kontrolowany przez Państwo,

ERGOBANK (prywatny), MACEDONIA THRACE BANK (kapitał prywatny z udziałem Państwa i BANQUE NATIONALE DE GRECE), BANQUE DE CRETE (prywatny), ARAB HELLENIC BANK (60% kapitału arabskiego i 40% BANQUE NATIONALE DE GRECE), TRADERS CREDIT BANK kontrolowany przez BANQUE NATIONALE DE GRECE.

W Grecji funkcjonuje około 20 banków zagranicznych. Ich udział na rynku krajowym jest względnie stały ale odgrywają one ważną rolę w rozwoju konkurencji wewnętrznej, oraz wprowadzaniu innowacji komercyjnych i technicznych. Zasygnalizować należy szczególną rolę w tym względzie amerykańskiego Citibank oraz banków francuskich.

• Ustawodawstwo bankowe

W Grecji nie istnieje syntetyczny dokument prawny taki jak np. prawo bankowe. System bankowy jest silnie kontrolowany przez BANQUE DE GRECE, który narzuca normy wypłacalności.

Rezerwy obowiązkowe, przy bardzo niskim oprocentowaniu depozytów są wysokie, przez co unieruchamiają znaczną część depozytów. Aktualnie nie ma systemu gwarancji depozytów, ale większość tych depozytów znajduje się w bankach kontrolowanych przez Państwo.

Zwykłe rachunki *a vista* nie są oprocentowane jednakże bardzo elastyczne zasady pozwalają na oprocentowanie rachunków osób prywatnych na wysoki procent, co tłumaczy się m.in. wysoką stopą inflacji (ok. 15%). Odsetki od depozytów osób prywatnych nie są opodatkowane.

Wydaje się, że w Grecji nie istnieje specjalny, oddzielny system podatkowy, odnoszący się do banków. Od połowy lat osiemdziesiątych trwa widoczne rozluźnienie polityki ścisłej kontroli banków sprawowanej przez BANQUE DE GRECE. Przede wszystkim, stopa oprocentowania kredytów przyznawanych klientom nie jest już ustalana i arbitralnie narzucana. Mając na uwadze włączenie Grecji do jednolitego rynku europejskiego, oczekiwane są inne środki liberalizacji. Oprocentowanie rachunków osób prywatnych jest wysokie. Zrzeszenie Banków Greckich określa stawki głównych usług bankowych, ale w rzeczywistości są one słabo przestrzegane, szczególnie z powodu konkurencji wprowadzonej przez banki zagraniczne.

Udział prowizji w przychodach banków nie jest wysoki.

Irlandia

Irlandzki system bankowy (36 banków, które uzyskały zgodę na działalność) podzielony jest na dwie grupy:

³ Według obecnych norm UE współczynnik ten nie może być mniejszy niż 8%. Dotyczy to również polskich banków.

A – banki zrzeszone, które są głównymi bankami clearingowymi, rozlokowane na całym obszarze kraju. Są to 4 banki, które posiadają około 660 punktów kasowych i oferują wszystkie usługi bankowe. Obejmują one około 64% depozytów i 58% kredytów. Wielkość ich według kolejności jest następująca:

- ALLIED IRISH BANK (kapitał irlandzki)
- BANK OF IRELAND (kapitał irlandzki)
- ULSTER BANK LTD (filia National Westminster)
- NORTHERN BANK (filia National Australia Bank Group)

B – Banki niezrzeszone, obejmujące 32 instytucje, z czego 22 banki handlowe (merchant banks) oraz 10 banki przemysłowe. Niektóre uzależnione są od banków zrzeszonych, ale w większości są to reprezentanci oddziałów lub filie banków zagranicznych, z następujących krajów:

- Holandia 1
- Anglia 16
- Kanada 2
- Stany Zjednoczone 5
- Belgia 1
- Francja (ENP – PARIBAS – CCF) 3

Wśród banków z kapitałem irlandzkim należy wymienić: ANGLO-IRISH BANK, CREDIT FINANCE BANK, EQUITY BANK.

Liczba punktów kasowych tej kategorii banków wynosi 112. Ich depozyty stanowiły 36% ogółu depozytów a przyznane kredyty 42% kredytów przyznanych.

Działalność banków przemysłowych skoncentrowana jest głównie na przyznawaniu kredytów konsumpcyjnych (70% ogółu kredytów) oraz leasingowi.

Tak jak i w Anglii, Towarzystwa Budowlane (BUILDING SOCIETIES) odgrywają ważną rolę w gromadzeniu oszczędności i finansowaniu budownictwa mieszkaniowego. Dziesięć spółek działało w sieci około 900 punktów kasowych. Ich aktywa ogółem stanowiły około 16% aktywów bankowych.

Prywatne Kasy oszczędnościowe TRUSTEE SAVINGS BANKS w liczbie 62 punktów kasowych rozlokowane są głównie w miastach. Poczta Kasa Oszczędności (POST OFFICE SAVINGS BANK) użytkuje 1400 biur pocztowych znajdujących się na całym terytorium Irlandii. Minimalny kapitał banków irlandzkich ustalony został na 1 000 000 funtów irlandzkich. Współczynnik wypłacalności wyznaczony został dla poszczególnych kategorii banku i wynosił od 4 do 6,5%. Banki nie mogą przyznać więcej niż 20% ogólnej kwoty kredytów przedsiębiorstwom tego samego sektora gospodarki, np. nieruchomości, przemysł metalurgiczny, itp.

Włochy

Włoska sieć bankowa obejmowała w końcu 1987 roku 1109 instytucji, w tym 726 Kas wiejskich, bardzo małych banków lokalnych, które gromadziły tylko 6% ogółu depozytów.

Wśród 383 pozostałych instytucji znajdowały się Kasy Oszczędnościowe (CASSE DI RISPARMIO), kontrolowane pośrednio przez Państwo. Niektóre z nich zarządzają znacznymi kapitałami, szczególnie Kasa Oszczędnościowa w prowincji Lombardia, trzecia pod względem wielkości depozytów i druga pod względem wielkości funduszy własnych. Na liście 30 największych banków znajduje się 7 Kas Oszczędnościowych.

Państwo kontroluje we Włoszech bezpośrednio większość dużych banków sklasyfikowanych według dwóch kategorii:

- BIN: BANCHE D'INTERESSE NAZIONALE
- ICDP: ISTITUTI DI DIRITTO PUBBLICO

Z drugiej strony, kapitał pewnej liczby banków, utworzonych w formie spółki akcyjnej (AOC) w większości należy do Państwa.

Podział według kategorii 30 największych banków jest następujący:

- Banki BIN 3
- Banki ICDP 6
- Banki AOC (większość udziałów Państwa) 5
- Kasy Oszczędnościowe (CDR) 7
- Banki AOC prywatne 4
- BANQUES POPULAIRES (spółki spółdzielcze sektora prywatnego) 4
- Banki z kapitałem zagranicznym 1

Wśród 30 największych banków włoskich należało do sektora prywatnego. Wielkość sektora państwowego zaznacza się wyraźniej, jeśli odnieść się, do danych z dziesięciu pierwszych banków (w mld lirów; stan na 31.12.1987 r.).

	Depozyty	Fundusze własne
Banca Nazionale del La'voro (ICDP)	38 864	3 263
Banca Commerciale Italiana (BIN)	33 543	2 347
Caisse D'epargne de la Province de Lombardie (CDR)	29 044	3 089
Credito Italiano (BIN)	27 216	2 618
Istituto Bancario S. Paolo di Torino (ICDP)	24 177	2 554
Monte dei Paschi di Siena (ICDP)	23 217	2 938
Banco di Napoli (ICDP)	20 214	1 302
Banco di Roma (BIN)	19 056	1 615
Banca Nazionale Dell'agricoltura (AOC Prywatny)	13 181	539
Banca Popolare di Novara (Bank Ludowy)	12 349	1 247

Udział banków zagranicznych we włoskim systemie bankowym jest względnie mały jeżeli chodzi o ilość i wielkość. Tylko 6 banków kontrolowanych było przez kapitał zagraniczny raz obejmowały oddziały. W końcu 1987 r. ich skład był następujący:

Filie:	– BANCA D'AMERICA E D'ITALIA	
	– BANCA ITALO ROMENA	
	– CITIBANK ITALIA	
	– CREDITWEST	
	– BANQUE INDO-SUEZ ITALIA	
	– UBAE – ARAB ITALIAN BANK	
Oddziały:	– USA	12
	– Wielka Brytania	5
	– Niemcy	2
	– Japonia	2
	– Belgia	2
	– Różne	6
	– Francja	7

Mimo dość dużej zależności od Państwa, banki silnie konkurują ze sobą. Struktura ich bilansów i wyników jest bardzo zróżnicowana. I tak, stosunek funduszy własnych do ogółu aktywów w końcu 1986 r. pierwszych banków kontrolowanych przez Państwo był następujący (%):

– BANCO DI ROMA	1,55
– BANCO COMMERCIALE ITALIANA	2,19
– BANCO DI NAPOLI	2,42
– CREDITO ITALIANO	3,32
– BANCO NAZIONALE DEL LAVORO	3,50
– ISTITUTO BANCARIO S. PAOLO DI TORINO	4,45
– MONTE DEI PASCHI DI SIENA	5,71

Stwierdza się również duże zróżnicowanie wyników ekonomicznych. W tym samym czasie stosunek wyniku finansowego po opodatkowaniu do funduszy własnych był następujący (%):

– BANCO DI ROMA	1,43
– BANCO DI NAPOLI	3,17
– BANCA NAZIONALE DEL LAVORO	10,04
– CREDITO ITALIANO	10,45
– ISTITUTO BANCARIO S. PAOLO DI TORINO	14,53
– MONTE DEI PASCHI DI SIENA	19,59
– BANCA COMMERCIALE ITALIANA	30,40

Obok dominującego sektora państwowego istnieje we Włoszech duża liczba małych lub średnich banków prywatnych, z reguły lokalnych lub regionalnych, których wyniki są często o wiele wyższe niż wyniki dużych banków.

Banki i instytucje kredytowe muszą posiadać kapitał minimalny w wysokości 25 miliardów lirów z wyjątkiem banków spółdzielczych, dla których kapitał minimalny wynosi 6 miliardów. Kasy wiejskie

i rzemieślnicze zobowiązane są – w zależności od ich sytuacji – posiadać kapitał minimalny od 300 milionów do 3 miliardów lirów.

Należy zaznaczyć, że kapitalizacja banków włoskich jest wyższa niż w większości krajów europejskich, i że ich dochody są relatywnie wysokie. Jeśli chodzi o wypłacalność, banki włoskie obowiązywały dwa współczynniki:

- minimum obowiązkowych funduszy własnych związany z ryzykiem operacyjnym: kredyty nie mogły przekroczyć 12,5 krotności funduszy własnych,
- obowiązkowego minimum funduszy własnych związany z wielkością przedsiębiorstwa: aktywa nie mogły przekroczyć 22,5 krotności funduszy własnych.

Wszystkie banki, z wyjątkiem Kas wiejskich, muszą tworzyć w Banku Centralnym rezerwy obowiązkowe w wysokości 22,5% depozytów. Rezerwy te były oprocentowane w wysokości 5,5 i 8,5% dla części rezerw odnoszących się do certyfikatów depozytowych.

W 1987 r. istniał międzybankowy fundusz gwarancji depozytów, który gwarantował depozyty w następujących wysokościach:

- wypłata w całości dla pierwszych 200 milionów lirów,
- 90% dla kolejnych 800 milionów,
- 80% dla następujących dwóch miliardów.

System ten wydaje się wyraźnie korzystniejszy dla deponentów włoskich niż dla innych w pozostałych krajach europejskich.

Średni koszt środków (depozyty klientów) w 1987 r. wynosił 7%. W 1988 r. wynosił on ok. 6,75%. Wszystkie depozyty, a vista czy to terminowe były oprocentowane. Stopa oprocentowania depozytów a vista jest często wyższa niż stopa oprocentowania książek Kasy Oszczędnościowej. Fakturowanie usług jest względnie słabo rozwinięte. Szacuje się, że przychód z prowizji stanowi około 14% ogółu przychodów bankowych. Nie ma specjalnych przepisów podatkowych dla banków włoskich. Należy zaznaczyć, iż depozyty oszczędnościowe oraz rachunki krótkoterminowe (do 18 miesięcy) podlegają opodatkowaniu w wysokości 30%.

Luksemburg

Wielkie Księstwo Luksemburga, najmniejsze państwo Unii Europejskiej (380 tys. mieszkańców w tym 25% obcokrajowców) jest państwem o największej koncentracji banków. Istnieje tam około 135 banków, a zatrudnionych jest w nich 10 000 osób, co stanowi 10% ogólnej liczby pracujących. Taki rozwój działalności bankowej sięga początku lat siedemdziesiątych. Jest on związany z pojawieniem się euro-ryn-

ku, z czego Luksemburg natychmiast potrafił wyciągnąć korzyści dzięki swojemu usytuowaniu geograficznemu i warunkom podatkowym oraz przepisom, szczególnie jeśli chodzi o przepisy dotyczące holdingu i funduszy powierniczych. Luksemburg jest zresztą siedzibą międzynarodowych instytucji finansowych wielu dyrekcji i organów Unii Europejskiej takich jak Trybunał Sprawiedliwości czy Europejski Bank Inwestycyjny.

Liczne banki zagraniczne funkcjonują tu w formie filii lub oddziałów. Na 135 banków, zaledwie około dziesięciu średniej wielkości może być uznane za banki z kapitałem luksemburskim. W 1986 r. 101 zarejestrowanych banków zagranicznych podzielonych było w następujący sposób (według pochodzenia kapitałów):

Niemcy	24	Finlandia	2
USA	10	Holandia	2
Włochy	9	Izrael	2
Francja	8	Skandynawia	2
Szwajcaria	7	Brazylia	1
Japonia	7	Polska	1
Dania	5	Chiny (ChRL)	1
Norwegia	4	Belgia	1
Szwecja	4	Portugalia	1
Państwa Arabskie	3	Różne	7

Jeśli chodzi o Belgię w rzeczywistości jej pozycja jest o wiele silniejsza, ponieważ wszystkie trzy duże banki belgijskie: GENERALE DE BANQUE, BANQUE BRUXELLES LAMBERT oraz KREDIETBANK obejmują poprzez swoje filie luksemburskie większą część rynku bankowego.

Pozycja banków niemieckich była bardzo mocna od początku rozwoju euro-ryнку z powodu ówczesnych wymogów niemieckich władz finansowych w dziedzinie wypłacalności i płynności.

Od tego czasu, przepisy te zostały złagodzone, a część operacji prowadzonych w Luksemburgu została przeniesiona do Niemiec, jednakże bez zamykania istniejących jednostek organizacyjnych Luksemburg i Belgia funkcjonują w systemie Unii Monetarnej. Luksemburg nie ma Banku Centralnego. Od 40 lat frank belgijski i frank luksemburski mają ten sam parytet. Belgijsko-Luksemburski Urząd Dewizowy, zarządzany na zasadach parytetu prowadzi działalność w obu krajach w dziedzinie przepisów dewizowych, funkcjonowania Unii Monetarnej, nadzoru rynku dewizowego i kontroli instytucji bankowych.

W 1983 r. utworzono Luksemburski Instytut Monetarny, który zobowiązany jest do kontroli całego systemu bankowego, kontroli rynku papierów wartościowych i funduszy wzajemnych. Nadzoruje on równocześnie emisję pieniądza i kurs waluty krajowej. Jego zakres działania obejmuje zatem częściowo kompetencje Banku Centralnego.

Poza bankami komercyjnymi, istnieją różne instytucje specyficznie luksemburskie, jak m.in.:

- sieć banków spółdzielczych obejmująca 55 banków wiejskich z centralą w Luksemburgu,
- instytucje specjalizujące się w kredytach hipotecznych,
- trzy instytucje prawa publicznego:
 - a) Kasa Oszczędnościowa Wielkiego Księstwa Luksemburga, która odgrywa ważną rolę wobec braku Banku Centralnego; jest ona obciążona rozliczeniami na rzecz Państwa i rozliczeniami międzybankowymi,
 - b) SOCIETE NATIONALE DE CREDIT ET D'INVESTISSEMENT – SNCI, utworzona w 1977 roku w okresie kryzysu przemysłowego, szczególnie przemysłu metalurgicznego. Jest wyspecjalizowana w kredytach inwestycyjnych, pożyczkach średnio i długoterminowych, kredytach eksportowych, inwestycjach w udziały.
 - c) LES CHEQUES POSTAUX.

Kapitał minimalny wymagany do utworzenia banku lub oddziału został określony na 350 mln franków luksemburskich, z czego 200 mln musi być zapłacone jako wkład początkowy. Wymagana wartość współczynnika wypłacalności 3% jest względnie mała i częściowo wyjaśnia napływ banków zagranicznych. Została ona później zmieniona na 8% zgodnie z dyrektywami Unii Europejskiej.

W bankach stosowany jest współczynnik pokrycia majątku trwałego; aktywa trwałe nie mogą przewyższać kwoty funduszy własnych. Jeśli chodzi o współczynnik płynności to stanowi on przedmiot zalecenia na wysokości 30%. Banki nie są zobowiązane do tworzenia rezerw obowiązkowych, jak również nie podlegają specyficznemu systemowi podatkowemu. Oprocentowanie rachunków *a vista* nie jest zabronione; w praktyce, banki biorą pod uwagę pewne zalecenia, stosując stopy umiarkowane.

Podatek od dochodu z odsetek, dywidend i przyrostu wartości majątku nie rezydentów jest znikomy. Stąd też wynika szybki rozwój SICAV i luksemburskich Funduszy powierniczych, których liczba wynosi ok. 700.

Poza rachunkami zarządzanymi przez Kasy Oszczędnościowe, nie istniał w Luksemburgu system gwarancji depozytów.

Jest pewne, że schyłek euro-kredytów nie był bez wpływu na luksemburski system bankowy. Rynek euro-bonów jest bardziej stabilny, a Luksemburg korzysta w tej dziedzinie z doskonale dostosowanych instrumentów notowań na Giełdzie i rozliczeń operacji kompensacyjnych (CEDEL). Innym ważnym atutem jest tajemnica bankowa praktykowana w Luk-

semburgu; istniejące przepisy i warunki ich stosowania przez banki w dalszym ciągu wzbudzają rzeczywiste zaufanie. Jednolity europejski rynek finansowy nie zmienił istotnie luksemburskiego systemu bankowego. Wprost przeciwnie, powstało wiele nowych banków.

Holandia

Holenderski system bankowy składa się z następujących kategorii instytucji

- banki ogólne (powszechne),
- banki spółdzielcze porównywalne do francuskich Kas Credit Agricole, których organem centralnym jest RABOBANK, drugi pod względem wielkości bank Holandii.
- banki oszczędnościowe, spółdzielcze instytucje prywatne, które oferują usługi odpowiadające usługom dwóch poprzednich kategorii,
- inne instytucje specjalistycznych usług bankowych jak np. banki hipoteczne, towarzystwa finansowe, banki komunalne,

Postbank stanowi oddzielną kategorię. Kapitał jest w 100% własnością Państwa, jednocześnie jest on Centralą płatniczą i Kasą Oszczędnościową.

Liczba banków uniwersalnych wynosi ok. 80, w tym 10 to towarzystwa finansowe. Banki z kapitałem holenderskim nie są liczne około dwudziestu, plus 4 o kapitale mieszanym, ale dominują na rynku bankowym wysokością depozytów i liczbą agencji.

Trzy główne banki tego rodzaju to:

- ALGEMENE BANK NEDERLAND (ABN), o bilansie skonsolidowanym za 1986 r. – 146 miliardów guldenów,
- AMSTERDAM ROTTERDAM BANK NV (AMROBANK) o bilansie skonsolidowanym za 1986 r. – 139 miliardów guldenów,
- NEDERLANDSCHE MIDDENSTANDBANK NV (NMB BANK) o bilansie skonsolidowanym za 1986 r. – 71 miliardów guldenów.

Te trzy banki kontrolują ponadto 7 lub 8 innych instytucji kredytowych. Niezależnych banków holenderskich średnich i małych jest mniej niż dziesięć.

Instytucje zagraniczne dominują w holenderskim systemie bankowym pod względem ilości; jest ich około czterdziestu, w tym głównie to:

- CREDIT LYONNAIS BANK NEDERLAND (ex SLAVENBURG BANK), o bilansie skonsolidowanym za 1986 r. w wysokości 15 miliardów 270 milionów guldenów,
- NEDERLANDSE CREDIETBANK NV (CHASE MANFIATTAN), o bilansie skonsolidowanym za 1986 r. 10 miliardów 520 milionów guldenów,

- F. VAN LANSDHOT BANKIERS NV, których udziały mają Rabobank 40%, International Westminster – 30% oraz inne banki pozostałe 30%. Bilans skonsolidowany za 1986 r. Wyniósł – 6 miliardów 228 milionów guldenów,
- BANQUE PARIBAS NEDERLAND NV o bilansie skonsolidowanym za 1986 r. – 5 miliardów 284 miliony guldenów.

Zaznacza się silna obecność banków francuskich (9), japońskich (7), angielskich (6), amerykańskich (6) i niemieckich (3).

• Przepisy bankowe

Kapitał minimalny banku określony został na 5 milionów guldenów. NEDERLANDSCHE BANK wystawia licencje.

Współczynniki wypłacalności, będące relacją środków własnych/aktywa wynoszą od 1 do 9% zależnie od rodzaju aktywów i udzielanych gwarancji. Średni współczynnik wypłacalności w 1987 r. wyniósł ok. 6%. Pożyczki dla jednego pożyczkobiorcy (współczynnik koncentracji) są ograniczone do 25% funduszy własnych.

Współczynnik płynności wynosi około 30%.

NEDERLANDSCHE BANK ma prawo narzucić rezerwy obowiązkowe bankom, ale od wielu lat są one z nich zwolnione. Istnieje zbiorowy system gwarancji depozytów do wysokości 35 000 guldenów. Nederlandsche Bank dysponuje dużymi uprawnieniami w przypadku, gdy instytucja kredytowa napotkałaby na trudności płatnicze.

Oprocentowanie rachunków *a vista* nie jest zabronione. Zależy ono od zalecenia Stowarzyszenia Banków Holenderskich. Wszystkie dochody z odsetek rezydentów podlegają opodatkowaniu. W 1987 r. jednakże podjęto decyzję o ulgach na rzecz pożyczkobiorców korzystających z pożyczek hipotecznych oraz drobnych klientów. W 1987 r. nie istniały specjalne przepisy podatkowe dotyczące banków uniwersalnych. Ułatwienia podatkowe przyznane Kasom Oszczędnościowym będą stopniowo znoszone.

Stopa oprocentowania depozytów *a vista* wahała się od 0 do 1% do kwoty 10 000 guldenów, jednakże powyżej tej kwoty stopa ta kształtowała się w wysokości ok. 1,5%.

Udział prowizji w dochodzie brutto wyniósł średnio ok. 18%.

Portugalia

Pod koniec lat osiemdziesiątych portugalski system bankowy charakteryzuje się przewagą sektora państwowego w następstwie upaństwowienia, kilka lat temu banków portugalskich. Od tego momentu nastąpiły zmiany i w 1987 r. obok banków państwo-

wych istniał sektor banków prywatnych. Najważniejsze **banki komercyjne** to:

- I. a) banki państwowe (9 banków)
- BANCO BORGES E IRMAO
 - BANCO COMERCIAL DOS ACORES
 - BANCO ESPIRITO SANTO E COMMERCIAL DE LISBOA
 - BANCO FONSECAS E BURNAY
 - BANCO NACIONAL ULTRAMARINO
 - BANCO PINTO E SOTTO MAYOR
 - BANCO PORTUGUES DO ATLANTICO
 - BANCO TOTTA E ACORES
 - UNIAO DE BANCOS PORTUGUESES

b) banki prywatne (13 banków)

Obejmują one z jednej strony banki o kapitałach portugalskich, na których utworzenie zgodę wyraziło Państwo:

- BANCO COMERCIAL PORTUGUES
- BANCO DO COMMERCIO E INDUSTRIA
- BANCO INTERNACIONAL DE CREDITO
- BANIF - BANCO INTERNACIONAL DE FUNCHAL SA

a z drugiej, banki kontrolowane przez kapitały zagraniczne:

- BANCO DO BRASIL
- CREDIT FRANCO-PORTUGAIS
- LLOYDS BANK INTERNATIONAL
- BANQUE NATIONALE DE PARIS
- BARCLAYS BANK INTERNATIONAL
- CHASE MANHATTAN BANK
- CITIBANK
- MANUFACTURES HANOVER TRUST
- GENERALE DE BANQUE

II. Banki inwestycyjne

- Upaństwowione - BANCO DE FOMENTO NACIONAL
- Prywatne - BANCO PORTUGUES DE INVESTIMENTO

III. Upaństwowione banki oszczędnościowe

- CAIXA GERAL DE DEPOSITOS
- CREDITO PREDIAL PORTUGUES
- MONTEPIO GERAL - CAIXA ECONOMICA DE LISBOA

Banki portugalskie podlegają przepisom bardziej restrykcyjnym niż w pozostałych krajach Europy. Rezerwy obowiązkowe naliczane są w zależności od okresu zdeponowanych środków. Obowiązują cztery stopy tych rezerw 4 poziomy i wahają się od 1-15%. W 1987 r. rezerwy nie były oprocentowane.

Institucje kredytowe, z wyjątkiem banków inwestycyjnych zobowiązane są do utworzenia portfela bonów i obligacji Skarbu Państwa w wysokości 5% depozytów (escudo i dewiz). Obowiązują dwa współczynniki płynności:

- wskaźnik pokrycia minimum 100% aktywów do 90 dni przez pasywa do 1 roku,
- kwota wkładów musi być wyższa niż kwota aktywów powyżej 1 roku.

Kredyty przyznane jednej osobie fizycznej lub prawnej (współczynnik koncentracji) nie mogą przewyższać 50% funduszy własnych.

Istnieją ograniczenia dotyczące udziałów finansowych banków w przedsiębiorstwach; nie mogą one przekraczać kapitału rezerwowego powiększonego o 1/5 kapitału spółki. Kwota udziałów nie może przekraczać 20% kapitału przedsiębiorstwa. Jeśli chodzi o banki inwestycyjne ich udziały w spółce nie mogą przekraczać 25% kapitału spółki i 20% funduszy własnych banku. Ogólna kwota udziałów nie może przekraczać kwoty funduszy własnych.

Kapitał założycielski (minimum) banku, określony najpierw na 2,5 mld escudos został w następnych latach podniesiony do 3,5 mld escudos, czyli kwoty względnie wysokiej.

Systemowi bankowemu narzucony jest dość ścisły system kredytowy. Po określeniu, w zależności od pewnej liczby zadań gospodarczych, możliwego wzrostu kredytów, władze finansowe rozdzielają tę kwotę bankom w zależności od ich udziału w ogólnej kwocie środków w systemie bankowym.

System kredytowy wydaje się stawać bardziej elastyczny w połączeniu z otwarciem sektora bankowego w stronę sektora prywatnego.

Przepisy dewizowe w Portugalii są bardziej restrykcyjne niż w innych krajach europejskich. Depozyty dewizowe rezydentów są bardzo kontrolowane, ale depozyty emigrantów korzystają ze specjalnego systemu.

Rachunki *a vista* nie mogą być dowolnie oprocentowane; w praktyce stopa oprocentowania depozytów stowarzyszeń i instytucji użyteczności publicznej i wynosi 1%. Dla innych klientów stopa może wynosić od 4-6%.

Na początku 1989 r. nastąpiła poważna reforma systemu podatkowego. Tymczasowy system został wprowadzony w stosunku do dochodów z oszczędności w formie opodatkowania u źródła w wysokości 20% od odsetek na rachunkach rezydentów i nierezydentów, oraz 10% od odsetek emigrantów. W 1987 r. w Portugalii istniał system gwarancyjny depozytów klientów.

Niemcy

Niemiecki system bankowy tworzą następujące kategorie instytucji kredytowych:

• Banki komercyjne sektora prywatnego (KREDITBANKEN)

Obejmuje on 247 banków uniwersalnych. Wśród nich funkcjonuje 106 banków zagranicznych, z których 62 to oddziały. Ze względu na kraj pochodzenia są to:

- 20 banków USA
- 16 banków japońskich,
- 13 banków francuskich,
- 5 banków kanadyjskich,
- 5 banków szwajcarskich,
- 4 banki Hiszpanii, Włoch, Iranu, Anglii, Danii i Holandii, 23 banki innych krajów.

Ich siedziby znajdują się głównie we Frankfurcie i w mniejszym stopniu Hamburgu i Dusseldorfie. Ich działalność prowadzona jest bez żadnych ograniczeń.

Banki niemieckie zdominowane są przez trzy duże instytucje, które rozlokowane są na całym terytorium RFN. Są to:

- DEUTSCHE BANK
- DRESDNER BANK
- COMMERZBANK

z których każdy ma filie w Berlinie Wschodnim.

Inne instytucje, często duże, mają nadto jednostki regionalne i lokalne; główne z nich to:

- BAYERISCHE HYPOTHEKEN UND WECHSEL BANK
- BAYERISCHE VEREINSBANK
- BANK FÜR GEMEINWIRTSCHAFT
(Bank Związków Zawodowych)
- BERLINER BANK
- BHF BANK

Jest 76 banków prywatnych, często lokalnych, które odgrywają ważną rolę, szczególnie w zarządzaniu majątkiem (banki w Niemczech działają jako pośrednicy).

• Kasy Oszczędnościowe (SPARKASSESEKTOR)

Sektor ten, mocno rozwinięty w Niemczech, liczy 601 instytucji, także o charakterze uniwersalnym. Jest on podzielony w następujący sposób:

- instytucja centralna DEUTSCHE GIROZENTRALE/
DEUTSCHE KOMMUNALBANK we FRANKFURCIE,
- 11 central regionalnych, jedna w każdym landzie GIROZENTRALEN/LANDESBANKEN,
- 589 kas lokalnych.

Są to w większości instytucje prawa publicznego. Ich władzą zwierzchnią są gminy, dystrykty i landy. Centrale regionalne rozwijają szeroką działalność międzynarodową.

• Banki Spółdzielcze (GENOSSENSCHAFTSSEKTOR)

Sektor ten, jak i poprzedni, wykonuje, dzięki bardzo rozległej sieci, wszystkie operacje bankowe, ze szcze-

gólnym ukierunkowaniem na finansowanie rolnictwa. Składa się on z:

- instytucji centralnej, DEUTSCHE GENOSSENSCHAFTS-BANK (DG BANK), który działa również na rynkach międzynarodowych
- 9 kas centralnych regionalnych (ZENTRALBANKEN),
- 3597 spółdzielni kredytowych.

• Instytucje specjalistyczne

Są to szczególnie instytucje kredytowo-hipoteczne w liczbie 37, w tym 25 prywatnych banków hipotecznych, (przeważnie kontrolowanych przez banki komercyjne, kasy oszczędnościowe i banków spółdzielcze) oraz 12 instytucji kredytu hipotecznego prawa publicznego.

Udział rynku trzech sektorów o charakterze banku uniwersalnego szacuje się w następujący sposób (według bilansów banków, %):

	1986	1987
Banki komercyjne	29,3	30
Kasy oszczędnościowe	47,4	48
Banki spółdzielcze	23,3	22

Ogólnie, sektor Kas Oszczędnościowych rozwinął się najbardziej w ciągu 25 ostatnich lat, podczas gdy banki spółdzielcze spowolniły tempo rozwoju. Banki komercyjne, które utraciły część rynku, od kilku lat poprawiają swoją pozycję na rynku finansowym.

Rola prywatnych banków pozostaje ważna, ale ich liczba znacznie zmalała. W 1933 r. było ich 709 w 1945 r. w 145, a tylko 76 w 1986 r.

Niemiecka sieć bankowa jest bardzo zdecentralizowana w stosunku do innych państw europejskich. Głównym centrum finansowym Niemiec jest Frankfurt nad Menem. Znajduje się tu Giełda a także większość banków zagranicznych, siedziby dwóch dużych banków, siedziby central kas oszczędnościowych i banków spółdzielczych, jak również siedziba centralna DEUTSCHE BUNDESBANK. Wpływ banków komercyjnych na gospodarkę jest bardzo duży z powodu znacznych udziałów, jakie one posiadają w przemyśle i usługach; dzieje się tak dzięki dużym kapitałom, jakie posiadają banki Niemiec.

Podstawowe zasady, na których opierał się bankowy system RFN w końcu lat osiemdziesiątych były następujące:

- minimalny kapitał założycielski wynosił między 8 a 10 milionów DM,
- ogólna kwota kredytów i udziałów w stosunku do bilansu skonsolidowanego nie mogła przekroczyć 18 krotności kwoty funduszy własnych,
- środki trwałe i kredyty długoterminowe musiały być sfinansowane ze środków długoterminowych,

- kredyt dla jednego przedsiębiorstwa nie mógł przekroczyć 50% funduszy własnych banku,
- znaczne rezerwy obowiązkowe ulokowane w Banku Centralnym nie były oprocentowane,
- każdy sektor systemu bankowego posiadał swój, skuteczny system ochrony depozytów,
- oprocentowanie rachunków *a vista* było dowolne; w praktyce, oprocentowanie to było bardzo niskie i wahało się między 0,50 i 1%,
- począwszy od 1989 r. obowiązuje opodatkowanie dochodów z odsetek,
- w RFN nie istnieje specyficzny bankowy system podatkowy,
- udział prowizji w dochodzie bankowym brutto był znaczny, ponieważ usługi są fakturowane. Szacuje się, że wyniósł on między 20 a 25% dla banków regionalnych, a jeszcze więcej dla banków krajowych.

Wielka Brytania

Brytyjski system bankowy jest niezwykle skoncentrowany w odniesieniu do banków komercyjnych. Na rynku dominuje pięć banków, a mianowicie:

- NATIONAL WESTMINSTER
- BARCLAYS
- MIDLAND BANK
- LLOYDS BANK
- STANDARD CHARTERED

Po nich następują trzy banki średniej wielkości:

- ROYAL BANK OF SCOTLAND
- BANQUE OF SCOTLAND
- TSB GROUP (Prywatne Kasy Oszczędnościowe)

Sześć pozostałych banków ma depozyty znaczącej wielkości, ale cztery spośród nich są filiami dużych banków, dwa pozostałe to COOPERATIVE BANK i YORKSHIRE BANK, który z kolei jest wspólną filią czterech pierwszych.

Dużą rolę odgrywa w Londynie 10 Domów Dyskontowych (DISCOUNT HOUSES).

Pośredniczą one między bankiem centralnym Bank of England i resztą systemu bankowego i służą jako regulator rynku pieniężnego.

Liczne są i odgrywają ważną rolę banki handlowe (MERCHANT BANKS) i firmy akceptacyjne. Wielkość zarządzanych przez nich depozytów sięga wysokich kwot.

Większość banków utworzona była dawniej, z kapitałem prywatnym ale duże banki angielskie i niektóre banki zagraniczne utworzyły lub kontrolują banki handlowe (MERCHANT-BANKS).

Blisko 500 banków zagranicznych lub banków z COMMONWEALTH, u reprezentowanych jest bezpośrednio lub pośrednio. W Londynie ich operacje nie są już

ograniczane. Poza stolicą występuje ponad 200 oddziałów banków zagranicznych.

Ich udział w depozytach szacowany był w 1984 r. na 25% ogólnej sumy depozytów i aż 80% depozytów dewizowych.

Sektor spółdzielczy BUILDING SOCIETIES znacznie się zwiększył. W 1984 r. stanowił on 50% aktywów płynnych osób fizycznych w stosunku do 34% banków i 14% depozytów Kas oszczędnościowych. Sektor ten jest bardzo skoncentrowany. Pięć pierwszych BUILDING SOCIETIES posiada 55% aktywów.

Przepisy prawne od niedawna pozwalają im rozwijać działalność pożyczkową poza kredytami hipotecznymi oraz prowadzić operacje promocji nieruchomości.

Należy również zaznaczyć funkcjonowanie dwóch instytucji parabankowych, o charakterze państwowym, a mianowicie: NATIONAL GIROBANK, porównywalny do francuskiego CCP oraz NATIONAL SAVINGS BANK, który prowadzi działalność zbliżoną do CAISSE NATIONALE D'EPARGNE. W 1987 r. NATIONAL GIROBANK został poddany procesowi prywatyzacji.

Nie wydaje się, by istniał wymóg kapitału minimalnego. Założenie banku jest uzależnione od licencji wydawanej przez BANK OF ENGLAND.

Pod koniec lat osiemdziesiątych angielskie banki obowiązywały dwa współczynniki wypłacalności, jeden ogólny a drugi ryzyka aktywów. Dla kredytów dla jednego pożyczkobiorcy określono granicę w wysokości 25% kapitału.

Jeśli chodzi o płynność Bank Anglii określił pewne zasady, które muszą być przestrzegane, pozostawiając dyrekcjom banków troskę zapewnienie płynności środkami, jakie wydają im się najbardziej skuteczne.

Gwarancja depozytów zapewniona jest przez fundusz ochrony depozytów zasilany składkami członków. W przypadku niewypłacalności banku, depenenci są spłacani do wysokości 75% zabezpieczonych depozytów, których granica wyznaczona została na 10 000 funtów szterlingów.

Nie ma przepisów odnoszących się do odsetek na rachunkach *a vista*.

Przepisy podatkowe dotyczące oszczędności nie zobowiązują banków do zgłaszania wypłaconych odsetek. Zgłoszenie dochodów od odsetek do Urzędu Skarbowego należy do obowiązków klienta.

W 1987 r. w Anglii nie istniały odrębne przepisy podatkowe dla sektora bankowego.

Rachunki *a vista* nie są oprocentowane przez banki angielskie, ale w przypadku wysokich kwot istnieją systemy wyrównawcze w formie zwolnienia z prowizji za prowadzenie rachunku i opłat za czeki. Szeroko stosowane jest fakturowanie usług, co ma wpływ na przychody banków.

Udział prowizji w dochodzie bankowym brutto jest wysoki wynosił ok. 35% podczas gdy np. we Francji wynosi 15%.

Szwecja

System bankowy Szwecji charakteryzuje mała liczba szwedzkich banków komercyjnych (AFFARSBANKERNAS): po licznych łączeniach przetrwało ich tylko dwa naście.

W skład systemu wchodzi także banki zagraniczne, na których założenie wyrażono zgodę dopiero w 1986 roku. W 1987 r. było 9 banków zagranicznych po dwa norweskie i amerykańskie, jeden holenderski, jeden fiński i trzy francuskie (INDOSUEZ, SOCIETE GENERALE, CREDIT LYONNAIS).

Wszystkie te banki, posiadające ogółem 1400 punktów kasowych, są bankami powszechnymi; przeważająca uprzednio specjalizacja została zlikwidowana w latach 1960, co spowodowało znaczny wzrost konkurencji między bankami.

Na rynku dominują trzy duże banki, które posiadają ok. 70% ogółu aktywów. Są to:

- SKANDINAVISKA ENSKILDA BANKEN (SE BANKEN), bliska grupie finansowej WALLENBERG,
- SVENSKA HANDELSBANKEN oraz PK BANKEN z większością kapitału Skarbu Państwa.

Institucje te dysponują punktami kasowymi na obszarze całej Szwecji. Pozostałe banki mają raczej charakter regionalny. Głównymi, takimi bankami są (w kolejności):

- GOTABANKEN,
- NORDBANKEN,
- SKANSKA BANKEN.

Kapitał banków jest mało skoncentrowany z wyjątkiem PK BANKEN. Zwraca jednakże uwagę fakt, że Państwo reprezentowane jest w Radach Nadzorczych wszystkich banków krajowych lub regionalnych, i że nominacja na Prezesa musi być zatwierdzona przez Państwo.

Przedstawiciele pracowników obowiązkowo zasiadają w Radach.

Jako banki uznawane są również Kasy Oszczędnościowe i banki spółdzielcze. Prowadzą one taką samą działalność jak banki komercyjne w zakresie depozytów i kredytów w kraju, a za granicą prowadzą działalność za pośrednictwem ich organizacji centralnych, mianowicie SWEDBANK dla Kas Oszczędnościowych i FORENING BANKERNAS dla banków spółdzielczych.

Kas Oszczędnościowych jest 120, podczas gdy po wojnie było ich 450. Ich wielkość jest bardzo różna i dziesięć pierwszych Kas posiada 75% ogółu aktywów sektora.

Banki spółdzielcze są faktycznie kasami; 389 takich kas zgrupowanych jest pod egidą 12 Regionalnych Banków Spółdzielczych.

Udział w rynku trzech sektorów bankowych ciągle zmienia się. W latach 1976–1986 kształtował się on w następujący sposób (% ogólnej sumy bilansowej):

	1976	1986
banki komercyjne	68	75
kasy oszczędnościowe	27	20
banki spółdzielcze	5	5

Należy zwrócić uwagę na silny spadek udziału w rynku Kas Oszczędnościowych na korzyść banków komercyjnych.

W dziedzinie przepisów i praktyki bankowej, należy zasygnalizować następujące kwestie:

- rezerwy obowiązkowe lokowane w Banku Centralnym (SVERIGES RIKSBANK) nie mogą przekroczyć, zgodnie z ustawą, 15% depozytów. Stopa rezerw, ustalona w 1987 r. wynosiła 3%. Nie są one oprocentowane.
- nie istnieje współczynnik płynności, zlikwidowany w 1983 r.,
- przepisy dotyczące odsetek od kredytu bankowego zostały zniesione w 1985 r. Konkurencja międzybankowa w tej dziedzinie jest bardzo silna,
- udział prowizji w dochodzie bankowym brutto jest dość wysoki i wynosi ok. 22%.

Rentowność banków komercyjnych zmieniała się w ostatnich latach. Rentowność ta mierzona relacją zysku do sumy bilansowej kształtowała się następująco (%):

– 1983 r.	1,49%
– 1984 r.	1,26%
– 1985 r.	1,25%
– 1986 r.	2,15%
– 1987 r.	1,59%

Instytut Finansów
Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości
Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN

Literatura

Activity Report of the European Association of Cooperative Banks (lata 1989, 192–1993). Bruxelles.

Polskie banki w drodze do Unii Europejskiej (praca zbiorowa). Poltext, Warszawa 1997.

Sprawozdania finansowe banków wybranych krajów z 1986 i 1987 r.

Dr Bogusław Jeleń

Integracja pionowa rolnictwa z przemysłem poprzez kontraktację w Zakładzie Produkcji Mrożonek i Usług Chłodniczych „Igloofruit” Sp. z o.o. w Dębicy

Największe możliwości rozwoju wszelkich związków integracyjnych istnieją w agrobiznesie. Obejmuje on wszelkie ogniwa, od wytworzenia żywności do jej spożycia. Między wytwarzaniem surowca a dostarczeniem żywności konsumentowi istnieje wiele faz produkcji i dystrybucji. Surowce rolnicze i żywność produkuje się w całym kraju i jest to działalność rozproszona. Następnie produkty te przepływają do przetwórstwa rolno-spożywczego, a stamtąd docierają do konsumentów, którzy też są rozproszeni [Sawicka 1999]. Warunki rynkowe wymuszają rozwój integracji pionowej i poziomej. Pionowe więzi integracyjne pomiędzy podmiotami gospodarczymi powstają w wyniku:

- integracji kapitałowej – czyli nabycia tytułu własności i uruchomienia produkcji surowców żywnościowych,
- integracji kontraktowej – polegającej na zawarciu kontraktu, tj. systemu umów między dostawcami surowców a integratorem,
- integracji instytucjonalnej – poprzez np. wspieranie dotacjami grup producenckich.

Istotne jest to, że niezależnie od kierunku rozwijania integracji pionowej (wstecz czy wprzód) zawsze pojedyncze gospodarstwo rolne poddawane zostaje presji modernizacyjnej. Od skuteczności tej presji zależy pozycja konkurencyjna integratora na rynku żywnościowym. Szybka modernizacja zakładów rolno-spożywczych i kreowanie na rynku rolnym silnych ekonomicznie podmiotów jest przesłanką dynamicznie rozwijających się związków integracyjnych z rolnictwem. Zagadnienie to nabiera dużej wagi w warunkach rolnictwa rozdrobnionego. Powstawanie zespołów producenckich jest wyrazem procesu dostosowawczego drobnych producentów do nowych warunków gospodarowania. Formy te mimo, że natrafiają na szereg barier stanowią główną drogę przekształceń rozdrobnionego rolnictwa.

Jak wskazują dane z UE, interwencja państwa dała podstawy do wyodrębnienia integracji pionowej na bazie prawa. Również publiczno-prawne organizacje skutecznie koordynują tworzenie i funkcjonowanie łańcuchów integracyjnych. Ważne są również powiązania producentów rolnych szczególnie branży owocowo-warzywnej z instytucjami handlowymi obecnie opanowanymi przez inwestorów zagranicznych [Sawicka 1999, Żmija 1996].

Rozwój kontraktacji między gospodarstwami indywidualnymi a zakładami przetwórczymi

Kontraktacja jako instytucja występowała w Polsce równoległe z dostawami obowiązkowymi. Jej zadaniem było uspołecznienie wytwarzania i obrotu produktami rolniczymi. Zasadnicza zmiana w tym zakresie nastąpiła w momencie uchwalenia 23.04.1964 r. Kodeksu Cywilnego. Po raz pierwszy wprowadzono w Kodeksie umowę kontraktacji jako nowy typ umowy. Od strony prawnej umieszczenie kontraktacji w grupie umów nazwanych, stopniowe rozstrzyganie spornych problemów związanych z rozkładem ryzyka produkcji czy odpowiedzialności odszkodowawczej spowodowało pewne zrównanie pozycji partnerów umowy kontraktacji. Nierówność ekonomiczna stron utrudniała egzekwowanie równoprawności. Skuteczność kontraktacji była ograniczona również przez brak przestrzennego zróżnicowania i urzędowy charakter cen skupu [Juchiewicz, Grzybowska 1999].

Zniesienie dostaw obowiązkowych w 1972 r. stworzyło nową sytuację w obrocie surowcami rolnymi. Nastąpiło całkowite przejście na stosunki cywilnoprawne i zaczęły występować dwie formy obrotu, a mianowicie kontraktacja i tzw. skup wolnorynkowy. Pojawiły się również propozycje wprowadzenia nowych form więzi między poszczególnymi ogniwa-

mi gospodarki żywnościowej. W praktyce wprowadzono więc umowy kooperacyjne. Międzysektorowa kooperacja obejmowała na ogół współpracę rolnictwa państwowego z indywidualnym. Ta forma stosunków w obrocie nie miała dużego zasięgu. Przyczyną tego stanu rzeczy było przenoszenie ryzyka produkcji i obrotu przez silniejszych kooperantów na rolników indywidualnych. Nie równoprawność oraz różnicowanie siły ekonomicznej kooperujących, a także problemy organizacyjne przyczyniły się do szybkiego wyeliminowania tej formy stosunków w obrocie. W tym czasie nastąpił również rozwój więzi spółdzielczych w rolnictwie. Doprowadziło to do ukształtowania się w niektórych regionach kraju stabilnych i wyspecjalizowanych baz surowcowych dla przetwórstwa. Występująca deformacja ruchu spółdzielczego i dominacja celów przedsiębiorstwa nad celami spółdzielców spowodowały, że powiązania te były źródłem strat i odznaczały się małą sprawnością. Wyjątek stanowił do pewnego stopnia rynek owoców i warzyw. Duży postęp oraz różnicowanie asortymentowej struktury podaży produktów ogrodniczych był wynikiem stosunkowo małej ingerencji władz centralnych.

Ustawa o działalności gospodarczej z 23.12.1998 r. przyniosła istotne zmiany w relacji dostawca-odbiorca. Zezwala ona na podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej każdemu na równych prawach. Ponadto uchylenie obligatoryjności kontraktacji oraz zniesienie upoważnienia centralnych organów administracji państwowej do ustalania ogólnych warunków i wzorów umów stało się podstawą do stopniowego kształtowania się nowych dróg obrotu produktami rolniczymi poza zasięgiem dotychczasowych struktur. W przetwórstwie i obrocie pojawiły się również nowe podmioty gospodarcze, głównie w handlu warzywami i owocami a w mniejszym stopniu w obrębie rynku zbożowego i mięsnego [Jeleń 2000].

Zakład Produkcji Mrożonek i Usług Chłodniczych „Igloofruit” Sp. z o.o. z siedzibą w Dębicy zajmuje się przetwórstwem owoców i warzyw na obszarze Makroregionu Południowo-Wschodniego Polski. Przedmiotem działania jest produkcja mrożonek kulinarnych, mącznych, owocowo-warzywnych i lodów oraz świadczenie usług składowania towarów spożywczych w chłodniach, a także handel hurtowy i detaliczny w obrocie krajowym i zagranicznym. Specjalizuje się w skupie i zakupie warzyw: kalafiora, kapusty brukselki, kapusty białej, groszku zielonego, marchwi i pietruszki przetworzonej, natomiast z owoców: truskawek, malin, agrestu, porzeczek i wiśni – przystosowanych do mrożenia oraz produkcji wyrobów kulinarnych (lodów, musów itp.).

Baza surowcowa nie stanowi zwartej całości, lecz obejmuje trzy rejony: rejon Dębica, rejon Sanok, rejon Skotyszyn. Producentami surowca są najczęściej indywidualne, małe i średnie gospodarstwa rolne, co stanowi niesprzyjający czynnik rozwoju kooperacji. Baza taka wymaga znacznie większych nakładów pracy jak i wydatków finansowych w porównaniu z bazą opartą na dużych gospodarstwach. Duża ilość małych plantacji, przy równoczesnym rozrzuceniu ich na stosunkowo dużej powierzchni, wymaga znacznie większej obsady służby szkoleniowej, lepszej organizacji skupu i odbioru surowca. Sprzyjającym natomiast czynnikiem rozwoju bazy surowcowej w tym regionie są dogodne warunki klimatyczne i glebowe oraz duża ilość rąk do pracy na wsi. Rozdrobnienie plantacji łagodzi również w pewnym stopniu wahania podaży surowca spowodowane cyklicznością urodzajów, co pozwala na pewne wydłużenie okresu dostaw poszczególnych jego asortymentów. Należy zaznaczyć, że produkcją owoców z krzewów owocowych i sadów oraz warzyw zajmuje się w Makroregionie Południowo-Wschodnim (MPW) kilkadziesiąt tysięcy plantatorów i jest to znaczny dochód dla tych drobnych gospodarstw. W okresie przejściowym produkcja ta powinna być utrzymana, gdyż daje ona zatrudnienie wielu tysiącom osób oraz gwarantuje produkcję zdrowej żywności.

W 1996 r. liczba plantatorów Zakładu wynosiła 5 830 osób, a w 1998 r. 1 456 osób. Średni obszar plantacji równał się w 1996 r. 0,7 ha, natomiast w 1998 r. 0,8 ha, a plantatorzy znajdowali się w 56 gminach. Początkowo surowiec odbierany był w 72 sezonowych punktach skupu, a w 1998 r. w 28 punktach. Liczba osób zatrudnionych przy organizacji kooperacji i skupie produktów rolnych wynosiła w 1996 r. 4 osoby w Zakładzie, czyli średnio na 1 instruktora przypadało 975 plantatorów, gdy w 1998 r. zespół ten liczył również 4 pracowników, a na 1 instruktora przypadało 364 plantatorów.

Uprawy ogrodnicze prowadzą gospodarstwa indywidualne o powierzchni średnio 4,0 ha UR, a średni obszar gospodarstwa w tym regionie wynosi 3,2 ha UR. Małe gospodarstwa stanowiące w większości działkę żywieniową dla rodziny o mieszanych źródłach dochodów, nie są nieraz w stanie podjąć produkcji ogrodniczej. Równocześnie agrotechnika tych upraw wymaga wysokiego nawożenia obornikiem, a więc produkcja ta może być prowadzona w gospodarstwach z chowem zwierząt. Znaczna część kontrahentów stwierdza, że ograniczenie zapotrzebowania Zakładu na płody rolne w porównaniu z latami 80-tymi uniemożliwia im rozszerzenie upraw ogrodniczych i zmusza do szukania innych odbiorców. Skala upraw ogrodniczych jest i tak niewielka, gdyż

średnia plantacja truskawek liczy 0,15 ha, a porzeczek czarnych i czerwonych 0,23 ha. Zbyt małe plantacje uniemożliwiają kompleksową obsługę specjalistycznym sprzętem, przy jednoczesnym bardzo niskim wyposażeniu plantatorów w sprzęt ogrodniczy. Mała skala upraw powoduje, że Zakład ma do czynienia z dużą liczbą kontrahentów, a więc znacznie utrudnione jest współdziałanie produkcyjne z plantatorami. Przy dużej liczbie plantatorów przypadających obecnie na 1 instruktora porady mają charakter sporadycznych szkoleń. W badanych latach ok. 30% kontrahentów brało udział w różnego rodzaju szkoleniach, w których najczęściej było prelekcji, a najmniej pokazów praktycznych.

Służby surowcowe Zakładu napotykały trudności w organizowaniu upraw ogrodniczych w gospodarstwach położonych blisko zakładów przemysłowych np. w Dębicy (mimo wzrostu bezrobocia). Wynika to m.in. z wpływu miasta będącego liczącym się ośrodkiem przemysłowym.

Rolnicy w mniejszym stopniu zainteresowani są pracochłonnymi uprawami ogrodniczymi.

Plantatorzy twierdzą, że umowa kontraktacji daje im pełną gwarancję sprzedaży wytworzonych produktów oraz gwarantuje określone korzyści finansowe, a więc możliwość zwiększenia dochodu rodziny. Podstawą sprzężenia integrator – producent jest jednak pomoc produkcyjna. Przy ocenie pomocy udzielanej w latach 1996 i 1998 przez Zakład największy stopień zaspokojenia osiągnęło zaopatrzenie w nasiona i materiał szkółkarski. Natomiast w małym stopniu zaspokojone były potrzeby w zakresie usług związanych z uprawą owoców i warzyw. Rolnicy nie oczekują od Zakładu, aby świadczył on inne usługi niż te, które są zagwarantowane w umowie. Ponadto kontrahenci nie widzą możliwości pełnej specjalizacji swoich małych gospodarstw.

Organizacja odbioru surowca przebiega sprawnie, co stwierdzają rolnicy. Średnia odległość punktów skupu od gospodarstwa wynosiła 4 km. Ponad

90% rolników uważa jednak za najistotniejsze powstanie punktów skupu, co umożliwiło podjęcie produkcji ogrodniczej. Wskazują również na potrzebę modernizacji istniejących punktów i otwarcie zamkniętych oraz na możliwość odbioru owoców i warzyw w późniejszych godzinach lub zwiększenie odbioru bezpośrednio z gospodarstwa.

W obecnej sytuacji gospodarczej niektórzy rolnicy w ramach drobnej przedsiębiorczości na pierwszy plan wysuwają dalsze przetwarzanie płodów rolnych. Przetwórstwo owocowo-warzywne wymaga dużych nakładów finansowych, dobrej znajomości techniki i technologii wytwarzania, co ma istotny wpływ na proces łączenia działalności rolniczej i przetwórczej. Wśród ograniczeń rozwoju przetwórstwa na pierwszym miejscu rolnicy wymieniają kwestię ograniczonych środków własnych i wysokie ceny obcych kapitałów [Gradziuk 1999]. Niektórzy plantatorzy zamierzają utworzyć kilkuosobowe grupy producenckie.

W analizowanym okresie obserwuje się zmniejszenie liczby plantatorów i powierzchni upraw. Powodem tego było zwiększenie się arealów jednostkowych upraw wymuszone zmieniającą się sytuacją w rolnictwie oraz polityką prowadzoną przez Zakład. Zmniejszenie się liczby plantatorów spowodowane było także spadkiem popytu na produkty oferowane przez „Igloofruit”. W analizowanym okresie ponad 90% surowca Zakład pozyskiwał z kontraktacji.

Eksport owoców i warzyw

Okolo 30% eksportu rolno-spożywczego Polski stanowi wywóz płodów ogrodniczych. Eksportujemy przede wszystkim owoce i warzywa mrożone, koncentrat soku jabłkowego, jabłka deserowe i cebulę.

Z Polski wywozi się corocznie do 65% zebranych owoców i do 10% zebranych warzyw, najczęściej po przetworzeniu. Na zielonym rynku, który zalicza

Tabela 1. Dostawy surowca wg formy zakupu w latach 1996 i 1998

Pochodzenie surowca	Lata							
	1996				1998			
	Ilość		Wartość		Ilość		Wartość	
	ton	%	zł.	%	ton	%	zł.	%
Kontraktacja	2962	93,3	924	45,7	3774	92,0	1071	47,6
Wolny skup	214	6,7	1097	54,3	329	8,0	1180	52,4
Razem	3176	100,0	2021	100,0	4103	100,0	2251	100,0

się do polskiej eksportowej specjalności, ruchy cen były zdecydowanie niekorzystne. Np. wywóz koncentratu jabłkowego zwiększył się z 85 tys. ton do 103,8 tys. ton. Wpływy spadły ze 123 mln USD do 109,4 mln USD. Drastycznie spadła cena malin, średnio z 1,7 USD/kg do 0,7 USD/kg. Spadku nie wyrównał wzrost wolumenu sprzedaży.

Podobnie było z truskawkami mrożonymi. Potaniały tak bardzo, że wpływy z ich eksportu niewiele wzrosły, mimo że wywóz powiększył się z 73,2 tys. ton do 113 tys. ton.

Sprzedaż eksportowa Zakładu „Igloofruit” obejmuje około 80% przetworzonych owoców i warzyw. Na rynkach zachodnich największymi odbiorcami są: Niemcy, Wielka Brytania, Holandia i Dania oraz kraje Wspólnoty Niepodległych Państw, głównie Rosja, Ukraina i Łotwa. Eksport prowadzony jest poprzez krajowe firmy handlowe jak również bezpośrednio do odbiorców zagranicznych.

Bieżąca analiza cen na rynkach zachodnich na owoce z Polski w sezonie 1999/2000 pozwala stwierdzić, że:

- a) ceny mrożonego agrestu spadły z powodu nagromadzenia znacznych zapasów po dużych dostawach z Polski w poprzednich sezonach. Średnie ceny wynoszą obecnie 1,2–1,3 marki za kg, wobec 3,2 marki rok temu;
- b) ceny mrożonych malin wzrosły, ponieważ mniejsze były ich zbiory w Serbii, na Węgrzech i w Polsce;
- c) czarne porzeczki mrożone charakteryzują się dużym niedoborem podaży spowodowanym gorszymi zbiorami w Polsce (czołowy eksporter) oraz w Niemczech, W. Brytanii i na Węgrzech. Polscy eksporterzy uzyskują obecnie ceny najwyższe w latach 90-tych;
- d) ceny mrożonych truskawek kształtują się na poziomie 1,7–1,8 marki za kg wobec 3,3 marki w roku poprzednim. Obserwuje się bowiem wyraźną przewagę podaży nad popytem. Wzrosła produkcja w krajach liczących się w eksporcie, a więc w Polsce, Turcji, Serbii, USA, Hiszpanii i Chinach;
- e) ceny mrożonych wiśni są stabilne, mimo że produkcja w ubiegłym roku była niższa w Polsce (czołowy dostawca), w Serbii i na Węgrzech. Średnie ceny w eksporcie spodziewane są na poziomie 2,1 marki za kg.

Ceny mrożonych owoców w Europie i na świecie charakteryzują się dużymi wahaniami. Z reguły po 2–3 latach wzrostu, ceny mrożonek załamują się. Obecna dobra koniunktura na rynku dla czarnych porzeczki i jagód nie będzie trwała długo. Zmienność cen mrożonek w eksporcie polskim, niezależnie od zmian popytu i podaży jest w dużym stopniu wynikiem bra-

ku jednolitej polityki handlowej naszych producentów i eksporterów oraz konkurencji między nimi.

Wnioski

1. Związki integracyjne obejmujące ogniwa od wytworzenia żywności do jej spożycia mają największe możliwości rozwoju w agrobiznesie.
2. Kontraktacja określa relacje dostawca – odbiorca i stała się podstawą do stopniowego kształtowania nowych dróg obrotu produktami rolniczymi.
3. Produkcja ogrodnicza w małych gospodarstwach indywidualnych, które przeważają na terenie Makroregionu Południowo-Wschodniego utrudnia rozwój przetwórstwa, gdyż plantacje są małe, a jednocześnie bardzo rozproszone.
4. Przedmiotem eksportu są przede wszystkim mrożone owoce i warzywa oraz przetwory warzywne. Ich cena zależy od koniunktury na rynkach światowych, a w warunkach polskich również od braku jednolitej polityki handlowej naszych producentów i eksporterów oraz konkurencji między nimi.

Akademia Rolnicza w Krakowie

Katedra Ekonomii

Literatura

Gradziuk P., 1999, *Możliwości wykorzystania surowców pochodzenia rolniczego na cele energetyczne*. Roczniki Naukowe SERIA, tom I, zeszyt 3, Rzeszów, s. 233–238.

Jeleń B., 2000, *Współpraca zakładów przetwórstwa mięsnego z gospodarstwami indywidualnymi aspekcie integracji Polski z Unią Europejską, [w:] Agrobiznes a rozwój wsi i rolnictwa w warunkach przygotowań do przystąpienia Polski do Unii Europejskiej*, AE Wrocław, s. 91–99.

Juchniewicz M., Grzybowska B., 1999, *Kontraktacja jako forma integracji pionowej w Warmińskich Zakładach Przetwórstwa Owocowo-Warzywnego w Kwidzynie*. Roczniki Naukowe SERIA, tom I, zeszyt 2, Rzeszów, s. 301–305.

Sawicka E.M., 1999, *Związki integracyjne rolnictwa z przemysłem spożywczym i handlem rolniczym (charakter, istota, znaczenie)*. Roczniki Naukowe SERIA, tom I, zeszyt 2, Rzeszów, s. 335–339.

Żmija J., 1996, *Podstawy ekonomii rynku i marketingu w gospodarce żywnościowej*, AR Kraków, Zakład Agrobiznesu, s. 121–135.

Vertical Integration of Agricultural with Industry Through Contracting in „Igloofruit” Work in Dębica.

Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego



W roku 2000 Małopolskie Stowarzyszenia Doradztwa Rolniczego prowadziło następującą działalność:

1. Wydawanie czasopisma *Wieś i Doradztwo*. W roku bieżącym wydano 4 numery, wszystkie edycje specjalne, których druk dofinansowany został ze środków pomocowych PHARE. Tematyka numerów specjalnych była następująca:
 - Nr 1 – *Integracja Polski ze strukturami gospodarczymi krajów Unii Europejskiej – Program operacyjny SAPARD dla Polski*;
 - Nr 2 – *Gospodarka zasobami przyrody w Polsce w aspekcie integracji z Unią Europejską*;
 - Nr 3 – *Przemiany strukturalne i rynkowe w rolnictwie polskim w aspekcie integracji z Unią Europejską*;
 - Nr 4 – *Aktywizacja gospodarcza terenów wiejskich*.
2. Zrealizowano dwa projekty finansowane ze środków Unii Europejskiej, a mianowicie:
 - a) Projekt INRED Nr 9706-02-01 *Rozwój umiejętności zasobów ludzkich w regionie Małopolski* – realizowany przez konsorcjum w składzie: Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego z s. w Akademii Rolniczej w Krakowie (lider ze strony polskiej), Fundację Akademii Rolniczej w Lublinie im. Wincentego Witosa, Wojewódzki Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Boguchwale, CheckMark IMK Advies, Holandia – lider konsorcjum, DLV Agriconsult BV, Holandia, RKW Sachsen GmbH, Dienstleistung und Beratung, Niemcy;
 - b) Projekt PHARE Nr 9607-02-16 *Szkolenia regionalne z zakresu integracji rolnej* – realizowany przez konsorcjum w składzie: Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego z s. w Akademii Rolniczej w Krakowie (lider konsorcjum), DLV Agriconsult B.V., Holandia; Ekspert-SITR Koszalin;
3. W ramach projektów realizowanych przez Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego wydano liczne książki i broszury.
4. Stowarzyszenie współuczestniczyło w organizacji wystawy na Dożynkach Jasnogórskich pod hasłem *Rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich*. Organizatorem całej wystawy był Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Częstochowie. Z tej okazji wydano katalog, zawierający informacje o prezentujących się tam firmach.
5. We współpracy z Małopolskim Ośrodkiem Doradztwa Rolniczego i Stowarzyszeniem Agroturystycznym *Galicyjskie Gospodarstwa Gościnne*, zorganizowano Małopolską Giełdę Turystyczną. Giełda ta odbyła się w obiektach Akademii Rolniczej w Krakowie, w dniach 15–16 kwietnia 2000.
6. Stowarzyszenie uczestniczyło w wystawie POLAGRA, gdzie zapromowano zarówno działalność Stowarzyszenia, jak również wydawnictwa MSDR i AR w Krakowie.
7. Opracowano strategię rozwoju społeczno-gospodarczego gmin: Hów i Szczekociny oraz powiatu Ostrowiec Świętokrzyski.
8. Stowarzyszenie współuczestniczyło w opracowaniu materiałów promocyjnych gminy Lanckorona, które prezentowane były na spotkaniu Wojewody Krakowskiego z przedstawicielami Unii Europejskiej, a następnie w instytucjach Unii Europejskiej w Brukseli.
9. We współpracy z Centrum Agrobiznesu Uniwersytetu Purdue zorganizowano w dniach 17–21 lipca 2000 w Ustroniu kurs nt. *Marketingowe i finansowe zarządzanie firmą nasienną*, w którym wzięło udział 31 prezesów i dyrektorów firm nasiennych.
10. Stowarzyszenie uczestniczyło w organizacji kursu na poziome zaawansowanym nt. zarządzania firmą nasienną, w którym uczestniczyło 25 prezesów i dyrektorów firm nasiennych. Kurs ten odbył się w Uniwersytecie Purdue, w dniach 5–14 listopada 2000. W ramach tego kursu miały miejsce wizyty studyjne w małych, średnich i dużych firmach nasiennych w stanach: Indiana i Illinois.

Zasady prenumeraty

Zwracamy Państwa uwagę, że czasopismo "WIEŚ I DORADZTWO" nie jest rozprowadzane przez sieć kolportażu, a pojedyncze egzemplarze dostępne są jedynie w siedzibie Małopolskiego Stowarzyszenia Doradztwa Rolniczego. Zatem warunkiem systematycznego otrzymywania kwartalnika jest roczna prenumerata. Na rok 2001 cena prenumeraty wynosi 20 złotych (cztery egzemplarze plus koszt wysyłki). Poniżej zamieszczamy przekaz bankowy, który prosimy zrealizować wyłącznie w oddziałach i agencjach PKO BP.

Zapraszamy do korzystania
z oferty prenumeraty

"WIEŚ I DORADZTWO"

Pismo Małopolskiego Stowarzyszenia Doradztwa Rolniczego

Pismo "WIEŚ I DORADZTWO" jest kwartalnikiem, wydawanym od 1995 roku przez Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego z.s w Akademii Rolniczej w Krakowie, skierowanym głównie do doradców, nauczycieli szkół rolniczych, administracji rolnej, samorządów i przedsiębiorców.

Omawiamy w nim wszelkie problemy na styku nauki i praktyki rolniczej, przede wszystkim jednak funkcjonowania doradztwa rolniczego.

Zakres tematyczny periodyku obejmuje zagadnienia z zakresu metodyki doradztwa, rozwoju obszarów wiejskich, agrobiznesu, marketingu, ekologii, ekonomiki i organizacji gospodarstw, technologii produkcji, roślinnej, zwierzęcej i ogrodniczej, reportaże o konkretnych sukcesach w nauce, szkolnictwie, doradztwie itp.

Autorami artykułów są zarówno przedstawiciele nauki jak i szeroko rozumianej praktyki rolniczej.

Materiał do publikacji nadesłany do Redakcji nie może przekraczać 12 stron maszynopisu (tekst, tabele, ilustracje, wykresy, piśmiennictwo). Całość należy przesłać na dyskietce (dowolny edytor) z próbnym wydrukiem (lub ostatecznie w dwóch egzemplarzach znormalizowanego maszynopisu – jednostronny z podwójną interlinią, około 30 wierszy na stronę, około 60 znaków w linii).

Układ tekstu powinien być następujący:

- Tytuł (dużymi literami)
- Imię i nazwisko autora (-ów) oraz stopień naukowy
- Nazwa zakładu pracy i zajmowane stanowisko
- Tekst wraz z tabelami i wykresami (materiał tabelaryczny nie może powtarzać się na wykresach) oraz spisem cytowanej literatury.

Redakcja zastrzega sobie prawo do skracania tekstów, ograniczania ilości rycin, tabel i wykresów w ramach opracowania redakcyjnego.

Adres Redakcji:

Małopolskie Stowarzyszenie
Doradztwa Rolniczego zs. w AR w Krakowie
ul. Czysta 21
31-121 Kraków

Zapraszamy do współpracy

<p>Pokwitowanie dla wpłacającego</p> <p>zł..... słownie złotych</p> <p>wpłacający..... adres..... Dokładny</p> <p>Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego zs. w Akademii Rolniczej w Krakowie ul. Czysta 21, 31-121 Kraków tel. (0-12) 634-31-90</p> <p>PKO BP I/O Kraków nr 10202892-165044-270-1-111</p> <p>stempel..... Pobrano opłatę zł..... Podpis przyjmującego</p>	<p>Odcinek dla wpłacającego</p> <p>zł..... słownie złotych</p> <p>wpłacający..... adres..... Dokładny</p> <p>Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego zs. w Akademii Rolniczej w Krakowie ul. Czysta 21, 31-121 Kraków tel. (0-12) 634-31-90</p> <p>PKO BP I/O Kraków nr 10202892-165044-270-1-111</p> <p>stempel..... Pobrano opłatę zł..... Podpis przyjmującego</p>	<p>Odcinek dla PKO</p> <p>zł..... słownie złotych</p> <p>wpłacający..... adres..... Dokładny</p> <p>Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego zs. w Akademii Rolniczej w Krakowie ul. Czysta 21, 31-121 Kraków tel. (0-12) 634-31-90</p> <p>PKO BP I/O Kraków nr 10202892-165044-270-1-111</p> <p>stempel..... Pobrano opłatę zł..... Podpis przyjmującego</p>	<p>Odcinek dla PKO</p> <p>zł..... słownie złotych</p> <p>wpłacający..... adres..... Dokładny</p> <p>Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego zs. w Akademii Rolniczej w Krakowie ul. Czysta 21, 31-121 Kraków tel. (0-12) 634-31-90</p> <p>PKO BP I/O Kraków nr 10202892-165044-270-1-111</p> <p>stempel..... Pobrano opłatę zł..... Podpis przyjmującego</p>	<p>Odcinek dla posiadacza rachunku</p> <p>zł..... słownie złotych</p> <p>wpłacający..... adres..... Dokładny</p> <p>Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego zs. w Akademii Rolniczej w Krakowie ul. Czysta 21, 31-121 Kraków tel. (0-12) 634-31-90</p> <p>PKO BP I/O Kraków nr 10202892-165044-270-1-111</p> <p>stempel..... Podpis przyjmującego zł.....</p>
--	---	--	--	---

MAŁOPOLSKIE STOWARZYSZENIE DORADZTWA ROLNICZEGO

z siedzibą w Akademii Rolniczej w Krakowie

ul. Czysła 21, 31-121 Kraków
tel. [48 12] 6343190, 6331561,
6321620 w. 343, 291, 344,
fax [48 12] 331561

Nr konta PKO BP I/O Kraków nr
nr 10202892-165044-270-1-111

Oferta Reklamowa

Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego wydaje od marca 1995 roku kwartalnik „*Wież i Doradztwo*”. Główną tematykę czasopisma stanowią: metodyka doradztwa rolniczego, nowoczesne technologie produkcji, rozwój przedsiębiorczości rolniczej i pozarolniczej na wsi, organizacja i ekonomika gospodarstwa, marketing rolniczy, ochrona środowiska itp.

Wydawany w nakładzie 2,5 tysięcy egzemplarzy kwartalnik dociera do wszystkich Ośrodków Doradztwa Rolniczego w Polsce, 9 Wyższych Uczelni Rolniczych, ponad 500 Zespołów Szkół Rolniczych oraz doradców, nauczycieli, rolników i przedsiębiorców na terenie Polski południowo-wschodniej. Staramy się aby zawartość czasopisma wzbudzała zainteresowanie czytelnika a jednocześnie pomagała w doskonaleniu funkcjonowania gospodarstw i małych firm oraz w poprawie efektywności rolnictwa i gospodarki żywnościowej.

Zwracamy się zatem do Państwa z ofertą zamieszczenia na naszych łamach reklam Państwa produktów i usług, które trafią w ten sposób do szerokiego grona doradców i nauczycieli, a tym samym rolników i młodzieży, z którymi mają oni bezpośredni kontakt. Będzie to **znakomita okazja do promocji Państwa Firmy**.

Poniżej podajemy kosztorys zamieszczenia reklam w naszym czasopiśmie „*Wież i Doradztwo*”:

2 i 4 strona okładki — 1000 zł (+22% VAT),
3 strona okładki — 500 zł (+22% VAT)

1, 2, 3, 4 strona wkładki w środku kwartalnika
— 500 zł (+22% VAT)

Istnieje również możliwość zamieszczenia reklamy na połowie strony :

2 i 4 strona okładki — 500 zł (+22% VAT),
pozostałe strony — 250 zł (+22% VAT)

Przy zamawianiu reklamy w kilku kolejnych wydaniach czasopisma zastosowana zostanie obniżka (10 do 30%).

Wszystkie reklamy zostaną starannie opracowane graficznie i wydane w kolorze.

Proponujemy prosimy nadsyłać pod naszym adresem.

Ponadto informujemy, że istnieje możliwość zamawiania artykułów sponsorowanych.

Zapraszamy do składania ofert

Zamawiam prenumeratę
na rok 2001, zaczynając
od numeru 25

Zamawiam prenumeratę
na rok 2001, zaczynając
od numeru 25

Zamawiam prenumeratę
na rok 2001, zaczynając
od numeru 25

Zamawiam prenumeratę
na rok 2001, zaczynając
od numeru 25



FUNDACJA PROGRAMÓW POMOCY
DLA ROLNICTWA
FOUNDATION OF ASSISTANCE
PROGRAMMES FOR AGRICULTURE



Bibliografia wydawnictw o Unii Europejskiej

Wydano w ramach
Projektu FAPA nr PL9607-02-16/765
pt. „Szkolenia regionalne z zakresu integracji rolnej”

Lipiec 2000

W publikacji zaprezentowano 290 różnych opracowań dotyczących Unii Europejskiej, zestawionych w czternastu wyodrębnionych rozdziałach tematycznych.

Głównymi zagadnieniami są:

- * polityka strukturalna i przebudowa wsi,
- * prawo Wspólnot Europejskich i prawo polskie,
- * dostosowanie Polski do integracji z Unią Europejską.

Wyjazd studyjny do Hiszpanii



Gmach Ministerstwa Rolnictwa,
Gospodarki Żywnościowej i Rybołówstwa

Uczestnicy wyjazdu studyjnego
w całej okazałości



Krajobraz w okolicach starożytnej stolicy Hiszpanii w Toledo



Wizyta w gospodarstwie rolnym –
region Talavera de la Reine

