

ACTA SCIENTIARUM POLONORUM

Czasopismo naukowe założone w 2001 roku przez polskie uczelnie rolnicze

Oeconomia

Ekonomia

7 (4) 2008



Bydgoszcz Kraków Lublin Olsztyn
Poznań Siedlce Szczecin Warszawa Wrocław

Rada Programowa *Acta Scientiarum Polonorum*

Kazimierz Banasik (Warszawa), Janusz Falkowski (Olsztyn), Florian Gambuś (Kraków),
Franciszek Kluza (Lublin), Edward Niedźwiecki (Szczecin),
Janusz Prusiński (Bydgoszcz), Jerzy Sobota (Wrocław) – przewodniczący,
Stanisław Socha (Siedlce), Waldemar Uchman (Poznań)

Rada Naukowa serii *Oeconomia*

Carol J. Cumber (South Dakota State University, Brookings, USA),
Michael Ireland (University of Exeter, UK), Lech Pałasz (Szczecin),
Maria Parlińska (Warszawa), Janina Sawicka (Warszawa) – przewodnicząca,
Richard Shane (South Dakota State University, Brookings, USA)
Evert Van der Sluis (South Dakota State University, Brookings, USA)
Grzegorz Spychalski (Szczecin), Michał Sznajder (Poznań)

Sekretarz serii *Oeconomia*

Iwona Pomianek (Warszawa) e-mail: iwona_pomianek@sggw.pl

Projekt okładki
Daniel Morzyński

Opracowanie redakcyjne
Krystyna Piotrowska

ISSN 1644-0757

© Copyright by Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2008



Wydawnictwo SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel. (0 22) 593 55 20 (-22 – sprzedaż), fax (0 22) 593 55 21
e-mail: wydawnictwo@sggw.pl
www.wydawnictwosggw.pl

Druk: Agencja Reklamowo-Wydawnicza A. Grzegorzcyk, www.grzeg.com.pl

Od Rady Naukowej

Siódmy rok z rzędu przekazujemy czytelnikom kolejne numery czasopisma Acta Scientiarum Polonorum – Oeconomia. Acta to wydawnictwo ogólnopolskie liczące piętnaście serii tematycznych, posiadających ujednoliczoną szatę graficzną i podobny format redakcyjny. Czasopismo powstało z inicjatywy grupy entuzjastów – pracowników uczelni rolniczych i wydawane jest pod patronatem rektorów tychże uczelni. Dotychczasowe zaangażowanie środowisk uczelnianych w podnoszenie poziomu merytorycznego i edytorskiego wszystkich serii tematycznych, przy zgodnym wysiłku autorów oraz Rad Programowej i Naukowych, przyczyniło się do tego, że czasopismo Acta Scientiarum Polonorum, w tym nasza seria Oeconomia, zdobyło już godne miejsce w środowisku naukowym i akademickim.

Artykuły do serii mogą być przygotowywane w języku polskim z tytułem, słowami kluczowymi i streszczeniem w języku angielskim. Publikujemy także numery wyłącznie w języku angielskim. Rada Naukowa serii Oeconomia w trosce o poprawę rangi wydawnictwa zwraca uwagę zarówno na treść merytoryczną, jak i staranność formy opracowań. Wszystkie artykuły są recenzowane. Wszystkie numery Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia dostępne są w formie elektronicznej na stronie internetowej <http://kpa.im.sggw.waw.pl/> oraz streszczenia na stronie internetowej <http://www.acta.media.pl>. Od 2007 roku czasopismo jest kwartalnikiem (w rankingu Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego w obowiązującym wykazie każdy artykuł w Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia otrzymuje 4 punkty). Na podstawie uchwały Rady Programowej Acta autorzy partycypują w kosztach publikacji w wysokości 250 zł plus VAT od artykułu. Zgłaszane artykuły prosimy przysyłać pocztą elektroniczną na jeden z poniższych adresów:

janina_sawicka@sggw.pl

acta_oeconomia@sggw.pl

W przypadku przysyłania wydruku należy dołączyć również nośnik elektroniczny (CD lub DVD). Przesyłkę z dopiskiem Acta Scientiarum Polonorum – Oeconomia prosimy kierować na adres:

*Prof. dr hab. Janina Sawicka
Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu
Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel.: (022) 593 40 70; fax: (022) 593 40 77*

Janina Sawicka

Przewodnicząca Rady Naukowej
serii Oeconomia

TECHNICAL EFFICIENCY OF PEANUT GROWING FARMS IN TURKEY

Tuna Alemdar, Hilal Işık

Çukurova University, Adana, Turkey

Abstract. This paper analyses technical efficiency of peanut growing farms in Turkey. Data were collected from farms through a questionnaire study carried out following 2000–2001 growing season. Analysis was accomplished in two steps. In the first step, technical efficiency scores were calculated employing an input oriented Data Envelopment Analysis (DEA). In the second step, Tobit regression analysis was used to identify determinants of technical efficiency. Results indicate that peanut farmers can save inputs by at least 8% while remaining at the same production level. Factors strongly affecting efficiency level of the farmers were found to be farmer age, peanut specific farming experience, farm location, overall farm size.

Key words: Efficiency, Data Envelopment Analysis, Peanut Farming, Turkey

INTRODUCTION

Peanut, the third most important oil seed in the world is also a good rotation plant leaving a rich soil for the next crop to be planted. In 2005, 25 million hectares of land was planted to peanuts in the world [FAO 2006]. Turkey's peanut cultivation area and production was 26.000 ha, and 80.000 tons in 2005, respectively. Approximately 0.1 % of Turkey's agricultural land is planted to peanut. Peanut exports account for 0,003 % of total agricultural exports in 2004 [FAO 2006].

Although peanut farming is not mechanized to the desired level, worldwide comparisons reveal that Turkey ranks among the top in terms of peanut yield in the world. This fact indicates that Turkey has a great export earning potential in peanut sector. However, Turkey's share of peanut in world trade is as low as 0.02%.

There are large variations in both resource use and output levels between different peanut growing regions in Turkey. A farm level analysis may help to give a clear understanding of gap between potential and actual efficiency levels in peanut farming.

Data Envelopment Analysis is a widespread efficiency analysis method used throughout the world. In recent years it is also being used to analyze agricultural production in Turkey. İtýkly et al [2001], Abay et al [2004], Ören and Alemdar [2006] applied DEA to tobacco production. Alemdar and Ören [2006a, 2006b] estimated technical efficiencies of wheat growing farms in Southeastern Anatolia with DEA.

Although considerable amount of researches were conducted on peanut production and costs, those are mostly focused on farm budget analyses [Gül, İtýk 2004; İtýk, 2003; Paksoy, Boydak 2001]. On the other hand, this study approaches the problem from a management perspective. The objective of this paper is to give some idea to policy makers for their future decisions on improving peanut farming efficiencies by revealing and explaining variations in technical efficiencies of peanut growing farms and determining the causes of inefficiencies.

The rest of the paper is organized as follows: the next section describes survey area, data, and analytical procedure employed in this study. The final section summarizes the findings and draws conclusions.

MATERIALS AND METHODS

The data used in this study is a part of a broader survey accomplished to make economic analysis of peanut growing farms in three provinces of Turkey. These three provinces (Ýçel, Adana and Osmaniye) account for about 80% of Turkey's peanut production [Anonymous 2001]. The survey provides detailed cross sectional information on revenues and production costs for the surveyed farms during 2000-2001 production period. Sample farms were selected with a stratified sampling procedure. A total of 75 peanut growing farms were interviewed for the analysis.

Efficiency measurements are typically implemented by either parametric (econometric) or nonparametric (mathematical programming) models. Both models are based on calculating efficiencies of production units with respect to a constructed production frontier. In parametric models, a functional form (such as Cobb-Douglas or Translog) is assumed and parameters of the production function are determined statistically. In non-parametric approach, no functional form is assumed for the underlying production technology and a piecewise linear function is constructed from the observed data. DEA is a well known non-parametric production frontier estimation technique based on linear programming. It is used to measure relative efficiencies of a collection of firms or entities (called decision making units) in transforming their inputs into outputs. Its mathematical development can be traced to Charnes and Cooper [1978] who introduced their CCR model based on the works of Farrell [1957] and others. Banker et al [1984] modified this model to account for variable returns to scale conditions by adding a convexity constraint and introduced their BCC model.

Original DEA specification has been extended in several ways and multi stage models were developed in order to handling slacks and to meet more strict Koopmans [1951] criteria, to identify the nearest efficient points and to make the model invariant to units of measurements. Coelli [1997] developed such a multi stage methodology and a computer program which implements a robust multi-stage model among other options.

An input oriented BCC model is given in Fig. 1 for N Decision Making Units (DMU), each producing M outputs by using K different inputs [Coelli et al 1998]:

<p>Min θ, λ θ</p> <p>subject to</p> <p style="padding-left: 40px;">$- y_i + Y \lambda \geq 0$</p> <p style="padding-left: 40px;">$\theta x_i - X \lambda \geq 0$</p> <p style="padding-left: 40px;">$\sum \lambda = 1$</p> <p style="padding-left: 40px;">$\lambda \geq 0$</p> <p>where</p> <p>x_i : Input vector of the farm to be analyzed</p> <p>y_i : Output vector of the farm to be analyzed</p> <p>θ : Efficiency score of the i^{th} farm</p> <p>λ : N x 1 vector of constants</p> <p>Y : Output matrix</p> <p>X : Input matrix</p>

Fig. 1. Input Oriented BCC Model

Rys. 1. Model BCC zorientowany na nakłady

Source: Authors elaboration.

Źródło: Opracowanie własne.

This linear programming problem must be solved N times, once for each firm in the sample.

An input oriented DEA model was chosen in this study since farmers are thought to have more control on inputs than they have on outputs. One output and six inputs were used in the DEA model. The only output is the peanut yield per unit area (kg/ha). The inputs included are (a) amount of seed used in unit area (kg/ha), (b) pure nitrogen applied to unit area (kg/ha), (c) pure phosphorus applied to unit area (kg/ha), (d) total labor used (hours/ha) in peanut farming from land preparation through harvest (both family and hired labor), (e) total machinery working hours (hours/ha), and (f) total pesticide costs (million TL/ha). All explanatory variables are expressed as technical units, except pesticide costs. Summary statistics related to variables used in the analysis, socio-economic characteristics of peanut growing farmers and farmers are given in Table 1, Table 2 and Table 3 respectively.

When coefficients of variations are taken into consideration, it is clearly seen from Table-1 that the greatest variations are in fertilizer and pesticide use. Those great variations may be an indicator of mismanagement problems.

It is quite usual to incorporate some kind of functional analysis with the DEA model in order to identify inputs playing a significant role [Shafiq, Rehman 2000]. Thus, a Cobb-

Table 1. Summary statistics for variable used in the efficiency analysis
 Tabela 1. Statystyki podsumowujące dla zmiennej w analizie wydajności

Input/Output Variables	Min	Max.	Mean	SD ^a	CV % ^b
Output:					
Peanut yield (kg/ha)**	400	4900	2860.40	824.85	28.84
Inputs:					
Seed (kg/ha)	70.00	150.0	105.49	20.74	19.66
Fertilizer-N (kg N/ha)	0.00	336.00	86.89	61.80	71.13
Fertilizer-P (kg P205/ha)	0.00	264.00	53.39	49.79	93.25
Labour (h/ha)	67.14	1122.50	468.92	205.53	43.83
Machinery (h/ha)	11.60	177.50	50.50	32.07	63.51
Pesticide (YTL/ha)	0.00	100.00	25.92	26.17	100.96

^a Standard Deviation ^b Coefficient of Variation

Source: Authors elaboration.
 Źródło: Opracowanie własne.

Table 2. Socio-economic characteristics of peanut growing farmers
 Tabela 2. Charakterystyka społeczno-ekonomiczna rolników uprawiających orzeszki ziemne

Characteristics of farmers	Frequency
Age of the Farm Head	
<=30 years	2
31–40 years	23
41–50 years	16
51–60 years	20
above 60	14
Education (years of schooling)	
No schooling	8
Up to 5 years	40
Up to 8 years	7
10–12 years	15
More than 12 years	5
Peanut farming experience	
Up to 5 years	3
6–10	14
11–20	33
21–30	16
more than 30 years	9

Source: Authors elaboration.
 Źródło: Opracowanie własne.

-Douglas type of production function was fitted to the data and results of this econometric estimation were given in Table 4.

Adjusted r square value given in Table 4 shows that the production function explain only about 24% of the relationship between inputs and output. All factors except phosphorus fertilizer have expected (positive) signs and were found to have a positive impact on peanut yield. Seed and pesticide were found statistically significant at 1% level. Nitrogen and machinery inputs are also statistically significant but at 5% level. Though

Table 3. Socio-economic characteristics of peanut growing farms

Tabela 3. Charakterystyka społeczno-ekonomiczna gospodarstw rolnych z uprawą orzeszków ziemnych

Characteristics of farms	Frequency
Farm location (province)	
Icel	19
Adana	20
Osmaniye	36
Total farm area	
0,1–1 ha	12
1–5 ha	26
> 5 ha	37
Number of peanut plots	
1 plot	46
2–3 plots	21
> 3 plots	8

Source: Authors elaboration.

Źródło: Opracowanie własne.

Table 4. Coefficients of Cobb-Douglas production function

Tabela 4. Współczynniki funkcji produkcji Cobba-Douglasa

Variables	Coefficients		S.E.	t
Intercept	3.760	*	1.147	3.613
Ln (Seed)	0.672	*	0.217	2.424
Ln (Fertilizer-N)	0.040	**	0.021	1.977
Ln (Fertilizer-P)	-0.0006		0.014	-0.046
Ln (Labor)	0.052		0.076	0.696
Ln (Machinery)	0.134	**	0.071	2.026
Ln (Pesticide)	0.0035	*	0.012	3.316
Adjusted r2	0.241			
F Value	5.655	*		

S.E.: Standard error; t: t-statistics

* Significant at 1 % level.

** Significant at 5% level

Source: Authors elaboration.

Źródło: Opracowanie własne.

not significant, negative sign of phosphorus input may be an indication of the fact that is being used beyond the optimal level.

DEA scores were estimated using the software DEAP version 2.1 developed by Coelli (1996). Efficiency scores of the farms were calculated under constant and variable return to scale assumptions (CRS and VRS).

After calculating DEA scores a Tobit regression model was employed in order to determine causes of inefficiencies. Several environmental factors were regressed upon DEA VRS scores in this model.

There are lots of factors affecting technical efficiency in agriculture. Some of them are not used in the analysis since a variation was not observed in terms of these variables. For example, a positive relationship between land ownership and technical efficiency is

expected. However, since almost 90% of the farmers are owners of their lands in the study area, this parameter was not employed in this study. Environmental factors analyzed in this study are as follows: age, education and peanut growing experience of the farm head, number of peanut plots (land fragmentation), total farm area and location of farms.

RESEARCH FINDINGS AND DISCUSSION. TECHNICAL EFFICIENCY OF FARMS

Results of the input oriented DEA analysis are given in Table 5. 26 farms under CRS and 40 farms under VRS were found to be fully efficient. 14 farms under CRS and 1 farm under VRS showed a performance below 0.60. Predicted technical efficiencies differ among sample farms, ranging between 0.55 and 1.00, with a mean technical efficiency of 0.92 (Table 5). These results indicate that there are some opportunities for improving resource use efficiency. Sample farms may reduce their input costs by 8% on the average while remaining at the same production level.

Table 5. Frequency distributions of technical efficiency scores
Tabela 5. Rozkład częstości dla wyników technicznej wydajności

Efficiency Scores	Data Envelopment Analysis		
	CRS	VRS	SE
1.00	23	39	24
0.90–1.00	8	10	15
0.80–0.90	10	11	16
0.70–0.80	9	9	10
0.60–0.70	10	5	3
0.50–0.60	8	1	2
0.40–0.50	4	0	3
< 0.40	3	0	2
Mean	0.79	0.92	0.86
Minimum	0.19	0.55	0.19
Maximum	1.00	1.00	1.00
Standard deviation	0.21	0.12	0.18
CRS	: Constant Returns to Scale assumption		
VRS	: Variable Returns to Scale assumption		
SE	: Scale efficiencies		

Source: Authors elaboration.

Źródło: Opracowanie własne.

For the inefficient farms, the causes of inefficiency may be either inappropriate scale or misallocation of resources. Inappropriate scale suggests that the farm is not taking advantage of economies of scale, while misallocation of resources refers to inefficient input combinations. Since mean scale efficiency of the sample farms is relatively high (0.86), it can be concluded that inefficiencies are mainly due to improper input use.

EXCESS INPUT USE

Mean input slacks and excess input use percentages are given in Table 6. A slack indicates excess of an input. A farm can reduce its expenditure on an input by the amount of slack without reducing its output. The greatest slacks were in nitrogen, phosphorus fertilizer and pesticide use.

Since peanut fixes free nitrogen in the air to soil particles, nitrogen fertilizer may not be required for areas where peanut is grown for long years. Recommended amount of pure nitrogen is 40–60 kg per ha [Arýodlu 1999]. As it is seen from Table 1, mean pure nitrogen application is about 87 and kg/ha. This is above the recommended level.

Table 6. Input slacks and number of farms using excess inputs

Tabela 6. Straty nakładów oraz liczba gospodarstw rolnych stosujących nadmierną ilość nakładów

Input	Number of farms	Mean slack	Mean input use	Excess input use (%)
Seed	8	1.71	105.49	1.62
Fertilizer-N	42	28.83	86.89	33.19
Fertilizer-P	24	11.86	53.39	22.22
Labor	24	43.02	468.92	9.17
Machinery	15	5.74	50.50	11.37
Pesticide costs	20	5.41	25.92	20.86

Source: Authors elaboration.

Źródło: Opracowanie własne.

Phosphorus slack is attributable to the fact that some farmers do not use phosphorus at all. Some of those farmers may be following a long term phosphorus strategy. In other words, they may be applying phosphorus once in a few years since phosphorus is combined with the soil by a process known as phosphorus fixation and is available for more than a year. However, according to the results of the questionnaire study, it is clearly understood that most of the farmers are in the habit of using mixed commercial fertilizers. Dissemination of extension knowledge on a fertilizing strategy based on soil analyses may help in improving efficiencies.

DETERMINANTS OF TECHNICAL EFFICIENCY

VRS DEA technical efficiency scores were regressed on farm specific characteristics in order to identify sources of inefficiencies. Since efficiency scores range between 0 and 1, a two-tailed Tobit model was employed in place of OLS regression [Ray 2004]. Results of the Tobit regression analysis are given in Table 7.

Farmer's age is included as a dummy variable equal to 1 if farmer is younger than 40 and 0 otherwise. The age variable serves to test the hypothesis that younger farmers are more receptive to innovations and therefore they may be more efficient. This dummy variable was found to have a statistically positive sign (5% level). This result indicates that younger farmers are more efficient than the older ones.

Table 7. Results of Tobit Model for Efficiency Scores
 Tabela 7. Wyniki modelu Tobit dla wyników wydajności

Variables	Coefficients		S.E.
Constant	0.8808	*	0.0915
Age of the farmer (years)	-0.1296	**	0.0060
Education of the farmer (years)	0.0147		0.0079
Peanut farming experience (years)	0.0058	*	0.0022
Total Land Size (ha)	0.0046	**	0.0022
Number of peanut plots	-0.0262		0.0188
Location of the farm (dummy)	-0.1162	**	0.0487

S.E. Standard Error adjusted $r^2 = 0,21$ log likelihood = -7,17
 * Significant at 1% level.
 ** Significant at 5% level.

Source: Authors elaboration.

Źródło: Opracowanie własne.

Formal education of the farmer was found to have a positive effect on efficiency. This can be partially explained by the fact that more educated people are generally open to applying new technologies. However this parameter is not statistically significant even at 5% level.

Years of peanut farming experience is expected to have a positive effect on efficiency since efficiency increases with experience. The coefficient of peanut farming experience is positive, implying that the more the farmer deals with peanut farming, the more efficient he becomes. This parameter is statistically significant at 1%.

Total farm area was found to have a positive effect on efficiency. This implies that larger farms have an advantage on the smaller farms. This parameter is significant at 5% level. Number of plots is expected to have an adverse effect on efficiency, since fragmented farms creates difficulties in machinery and labor use. This parameter has a negative sign as expected, however is not significant even at 10% level.

Finally, the Tobit model includes a location dummy. The sample farmers were selected from three different provinces located in the Mediterranean climatic region of Turkey. Although located in the same climatic zone, some possible variations in climatic, social and economic conditions that cannot be represented by any variable may affect the efficiency of farmers. Those possible provincial differences in climate, natural resources and socio-economic conditions are accounted for through the inclusion of a dummy variable. Location dummy is 0 for Ýçel and Adana and 1 for Osmaniye.

This parameter has a negative sign indicating that technical efficiency decreases while going towards Osmaniye. There is evidence that the possible provincial differences appear to have affected technical inefficiency of farms.

This study reveals that most important determinant of an efficient peanut farming is crop specific farming experience. Location and age were also found to have significant contributions to efficiency.

CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

Efficiency of peanut growing farmers was found to be as high as 92%. High average efficiency score, high percentage of efficient farmers, may be an indicator of the fact that peanut farming is a highly standardized agricultural practice in Turkey. Yet, peanut far-

mers can save inputs by at least 8%, while remaining at the same production level. Age, peanut specific farming experience, farm location, and overall farm size were found to be statistically significant determinants of efficiency. Farm location, representing regional differences, is the most influential factor. Further investigation of this subject may reveal competitive advantages of the three provinces. Farming experience was found to have a more significant contribution to the efficiency of farmers than formal education. Though not statistically significant, land fragmentation has a negative effect on efficiency as expected.

The greatest excess use is in nitrogen fertilizer input, followed by phosphorus and pesticides. Negative sign of phosphorus fertilizer and small coefficient of pesticides in Cobb-Douglas production function are also a sign of excess chemical use. This finding has strong implications since it reveals that improving efficiency will also contribute to environmental protection.

Technical efficiency is an important component of economic efficiency. However, allocation efficiency and economic efficiency should also be studied.

Finally, it is important to note that since efficiency analysis is based on a single season, extending its results to other production seasons should be made with care. Some other factors other than those analyzed in this study (timing of cultural operations etc.) can also have a significant impact on efficiency in agriculture.

This study reveals large variations between technical efficiencies in different peanut cultivated regions. It is recommended that the results be verified with other efficiency measurement methods (such as stochastic frontier analysis) which take into consideration stochastic nature of agricultural production. Determinants of efficiency differences can also be studied on provincial basis. However, an appropriate model covering all components of whole farming system and measuring efficiency separately for each province would require a more detailed and larger data set.

REFERENCES

- Abay C., Miran B., Günden C., 2004. An Analysis of Input Use Efficiency in Tobacco Production with Respect to Sustainability: the Case Study of Turkey. *Journal of Sustainable Agriculture*. 23: 123–143.
- Alemdar T., M.N.Ören, 2006a. Determinants of Technical Efficiency of Wheat Farming in Southeastern Anatolia, Turkey: A Nonparametric Technical Efficiency Analysis. *Journal of Applied Sciences* 6(4): 827–830.
- Alemdar T., M.N. Ören, 2006b. Measuring Technical Efficiency of Wheat Production in Southeastern Anatolia with Parametric and Nonparametric Methods. *Pakistan Journal of Biological Sciences* 9(6): 1088–1094.
- Anonymous, 2001. *Tarýmsal Yapý: Üretim, Fiyat, Deder* (Agricultural Structure: Production, Price, Value), State Institute of Statistics. (In Turkish).
- Arýodlu, H.H., 1999. *Yađ Bitkileri Yetiřtirme ve Islahý* (Growing and Breeding of Oil Crops). Çukurova University, Faculty of Agriculture, Text Book. Publication No: 220, 74–109. (In Turkish).
- Banker, R. D., Charnes A., and Cooper W.W., 1984. Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiencies in Data Envelopment Analysis. *Management Science* 30(9), 1078–1092.

- Charnes, A., Cooper W.W., 1978. Managerial Economics: Past, Present and Future. *Journal of Enterprise Management* 1(1), 5–23.
- Coelli, T.J., 1996. A Guide to DEAP Version 2.1: A Data Envelopment Analysis (Computer) Program”, CEPA Working Paper 96/08, Department of Econometrics, University of New England, Armidale, Australia.
- Coelli, T.J., 1997. A Multi Stage Methodology for the Solution of Orientated DEA Models. Paper presented to the Taipei International Conference on Efficiency and Productivity Growth, Taipei, June 20–21.
- Coelli, T. Rao, D.S.P., Battese, G.E., 1998. *An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis*. Kluwer Academic Publishers.
- FAO, 2006.
- Farrell, M. J., 1957. The Measurement of Productive Efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society Series A, III*, 253–290.
- Gül, A and H. İtık, 2004. Peanut Production Cost and Problems in Turkey. *Pakistan Journal of Biological Sciences*. 7(4): 472–477.
- İtık, H., 2003. Türkiye’de Yerfıstıyđı Üretim Ekonomisi (Production Economics of Peanut in Turkey), Master Thesis. Çukurova University.
- İtıkly E., A.Koç, B. Miran, S.G. Gümüt and C.Günden, 2001. Türkiye’de Tütün Arzınyn Kontrolü ve Ekonomik Etkileri. (Tobacco Supply Control in Turkey and Its Economic Effects) Tarımsal Ekonomi Araıtırma Enstitüsü, Proje Raporu: 2001–12, Yayın No:62, Ankara, (In Turkish).
- Koopmans T.C., 1951. “An Analysis of Production as an Efficient Combination of Activities”, in T.C. Koopmans, (Ed.), *Activity Analysis of Production and Allocation*, Cowles Commission for Research in Economics, Monograph No: 13, Wiley, New York.
- Ören M.N and T. Alemdar, 2006. Technical Efficiency Analysis of Tobacco Farming in Southeastern Anatolia. *Turkish Journal of Agriculture and Forestry*. 30 (2006): 165–172.
- Paksoy S. and E. Boydak, 2001. Pamuk ve Yerfıstıyđı Üretim Maliyetlerinin Hesaplanması Üzerine Bir Araıtırma (A Research on Cotton and Peanut Production Costs), Atatürk Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi 32:455–460 (In Turkish).
- Ray, S.C., 2004. *Data Envelopment Analysis: Theory and Techniques for Economics and Operations Research*. New York: Cambridge University Press.
- Shafiq M, Rehman T, 2000. The Extent of Resource Use Efficiencies in Cotton Production in Pakistan’s Punjab: An Application of Data Envelopment Analysis, *Agricultural Economics*, (22) 321–330.

WYDAJNOŚĆ TECHNICZNA GOSPODARSTW ROLNYCH Z UPRAWĄ ORZESZKÓW ZIEMNYCH W TURCJI

Streszczenie. W artykule przedstawiono wydajność techniczną gospodarstw rolnych z uprawą orzeszków ziemnych w Turcji. Dane zebrano w trakcie badań przeprowadzonych w sezonie 2000–2001. Analizę przeprowadzono w dwóch etapach. W pierwszym etapie, wyniki technicznej efektywności obliczono przy zastosowaniu zorientowanej na nakłady granicznej analizy danych (DEA). W drugim etapie, zastosowano analizę regresji Tobit w celu zidentyfikowania determinantów technicznej wydajności. Wyniki wskazują, że rolnicy uprawiający orzeszki ziemne mogą zaoszczędzić ok. 8% nakładów przy nie zmienionym poziomie produkcji. Wśród czynników mających silny wpływ na poziom wydajności produkcji wyszczególniono wiek rolnika, doświadczenie w uprawie orzecha ziemnego, położenie gospodarstwa rolnego oraz ogólną powierzchnię gospodarstwa.

Słowa kluczowe: wydajność, graniczna analiza danych DEA, uprawa orzeszków ziemnych, Turcja

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 27.12.2008

BIODIESEL PRODUCTION OPPORTUNITIES IN RURAL AREAS IN TURKEY

Ali Berk

Ministry of Agriculture and Rural Affairs, Turkey

Baran Yaşar

Cukurova University, Turkey

Abstract. Rural areas and farmers are important elements for developing countries. Especially, socio-economic conditions and opportunities in the agriculture can affect economy directly. One of the high production cost is fuel consumption, which can affect farmers' income negatively. Nowadays, fuel cost increases and directly or indirectly disturbs farmers. New kinds of technologies and concerns about climate changes cause alternative energy opportunities for rural areas. Biodiesel is one of the new important energy sources. This environmental-friendly source contributes rural economy and is likely to be a new opportunity for rural area and economy. In this paper, rural areas, biodiesel production and opportunities in rural areas were discussed.

Key words: rural development, biodiesel, biofuels, Turkey

INTRODUCTION

Agricultural sector has an important share in the economies of developing countries such as Turkey. In Turkey, the share of rural population in total population, which was 75% in 1927, fell 40.9% in 1990 and 35% in 2000. It is estimated to be 24% in 2007. On the other hand the portion of agricultural sector in general employments is yet very high (26.4% in 2007). Agricultural sector has a unique importance as being the main activity field of people living rural parts of country. 67.5% of these people, living rural areas, make agricultural activities [MARA, 2004].

In recent years, not only in the World but also in Turkey, regional disparities seem to have increased. The rural sections have always been given a particular significance to some extent since the very initial years of first planned development period (1963–1967).

Corresponding author – Adres do korespondencji: Ali Berk, Ministry of Agriculture and Rural Affairs, Strategy Development Board, Department of Strategic Administration, Ankara, Turkey, ali.berk@tarim.gov.tr; Baran Yaşar, Cukurova University, Faculty of Agriculture, Department of Agriculture Economics, Adana, Turkey, byasar@cu.edu.tr

For this purpose, regional and rural development projects have been carried out, several irrigation projects have started. Recently, thanks to European Union (EU) process, several social supporting projects has been implementing in the country. Likewise, some actions have been taken to develop multifunctional of agriculture sector. To support this process, EU funds have been used, particularly for small-scale infrastructures, regional development enterprises and Small and Medium size Enterprise (SME) in rural sections. The main purposes of these funds can be summarized like creating supplementary income resources, stabilization of producers' income, producing crops of economic advantage for the region, using natural resources such as soil, water, sun and energy more efficiently. Another very important benefit of these funds is to create a demand on agricultural products of rural sections from industry and services.

Biofuel, especially biodiesel is one of the opportunities which can create demand on some agricultural products growing in rural areas: It looks very important concerning less-dependent energy politics, creating new jobs and its contribution to other related areas, such as transportation, by-products.

MATERIAL AND METHOD

The aim of this paper is understand the effects of biodiesel's on rural areas in Turkey. Agricultural population, energy consumption and biodiesel are examined together. Moreover, the current situation of biodiesel, its supply and demand balance, and related legal arrangements in Turkey are examined. In order to emphasize critical role of rural areas in Turkey, some secondary resources such as official documents were also used as well as many national and international resources.

RURAL AREAS AND BIODIESEL IN TURKEY

In generally, the structure of rural areas depends on the culture of country itself, as well as their geographic situation and socio-economic conditions. On these grounds, rural areas and their definitions can be changed among different countries, cultures, even among regions in the same country. In this context, it is mostly difficult to define what rural area means. According to the OECD classification scheme, communities are called rural if their population densities are less than 150 persons per square kilometre. According to this definition, the share of rural population is 21.5% in EU-15. In Turkey, population is the main criterion to classify a region as rural or urban. According to Turkish legislation, communities are classified as "köy" (village) if their total population is till 2000, if their total population is between 2001 and 20.000, these communities can be categorized such as "ilçe" (municipal town), if their total population is over 20.000, these communities can be categorized as "il" (city) [Kýlýç 1997]. Actually, rural areas in Turkey are accepted as production points between rural and urban. So rural areas are sections, which are out of municipal town (ilçe) and out of province centre (il) in the country. According to this definition, 33.4% of population is living in rural areas. In Turkey, EU-15 and world rural population change in 1970–2004 is given below (Fig. 1).

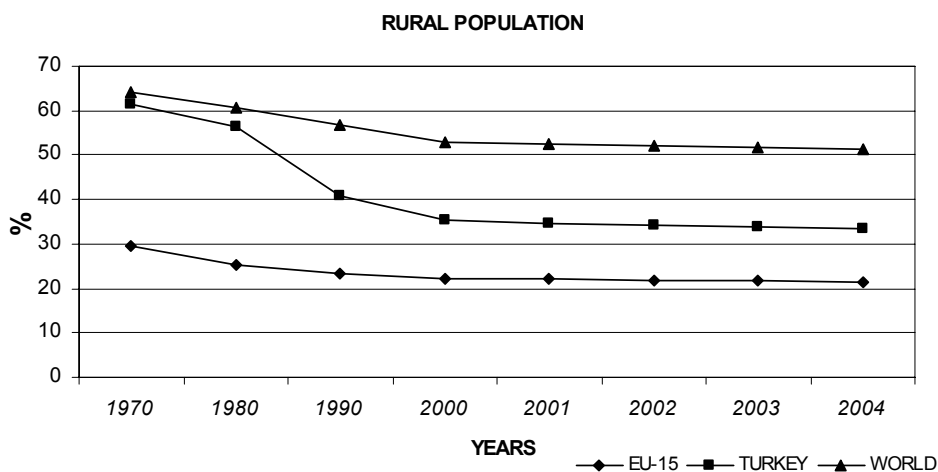


Fig. 1. Development of rural population

Rys. 1. Zmiany populacji wiejskiej

Source: Authors' study.

Źródło: Opracowanie własne.

In Turkey, it can be summarized that main characteristics of rural areas are low population density, agricultural-dependent economic activities, insufficient infrastructure, and poor, if any, sanitation, education and communication facilities. The community is understandably governed by harsh natural conditions and disordered land structure. All of these and some others seem to cause insufficient revenue, uneven income distribution, low education level and high mortality rate in these areas [Gürlük 2001]. Moreover, heritage legislation leads to minimization of farms by allowing many agricultural lands to be broken into small parts, which undoubtedly lead to inefficiency and planning difficulties, eventually poverty. According to OECD criteria, 14.8% of rural population, 14.2% of rural households is below poverty limit in Turkey [Pamuk 2002]. Poverty is a bigger problem in rural than urban. In 2002, it was estimated that 36.6% of people who are working in agricultural activities are under poverty [TURKSTAT 2002].

Several programs and projects have been implemented to remove or manage these problems and to improve the living standards and trigger a lasting rural development in rural sections. Before planned term (1963–1967), these studies were limited, but some arrangements, such as Village Law, the first economics congress, the first village congress, abolition of tithe (Aşar tax), establishment of Village Institutes, getting titles to the lands, were made to deal with rural problems. However, during the period of planned term, thanks to the model village approach, many-sided arrangements of rural sections, programs for society development, city-village model, the projects of rural development evolved [Kýlýç 1997].

Recently, in the EU membership process, there have been made new expansions against rural section in Turkey such as acceptance of EU regulation by Turkish Government (21 March 2001), against economic and social adaptation in EU, a national development plan, include 2004–2006 period, was accepted (22 December 2003/61). On the other hand, administration system reform studies were accepted (23.07.2004 /5216), and also

NUTS regulation was made (22 September 2002/4720). According to this regulation, the regions were divided into three groups: in the first group, there are 12, in the second group, there are 26 and in the third group there are 81 regions (provinces). Therefore, regional development programs prepared for 12 regions, which are in the second group, were accepted by EU. Finally, 26 regional development agencies were created in Turkey (25.1.2006/5449). The basic principles in all regulations made by Turkish Government were creation of employment and amelioration of regional human resources, subvention of Small and Medium size Enterprises, subvention to small infrastructure investments, rural development, reinforcement of institutional capacity and governance mechanisms [MARA 2006]. In this context, it is important to emphasize multi-functionality of agriculture sector or rural areas. So it can be ensured to create supplementary income, discover new investing areas by reinforcement of sectors without agriculture in rural. This is also important for stability of producers' income, cultivating new products with more economic offers and especially for creating demand for the products in rural. Actually, the expenses about building operations, material purchase (machine, equipment etc), counselling services, and project administration are covered by EU funds in rural. However, such expenses as land, construction, irrigation and fuel are not covered by EU funds. We see that there are some problems in this supporting system used. For example, energy costs are important in rural sections in developing countries like Turkey. This cost, which is an agricultural energy problem, is out of supporting system of EU funds.

It is estimated that the energy use in agriculture sector will rise due to mechanisation. In Turkey, energy volume used in agriculture 3.96 GJ/ha in 1990 raised 5.30 GJ/ha in 2000 and 6.20 GJ/ha [Öztürk, Barut 2005].

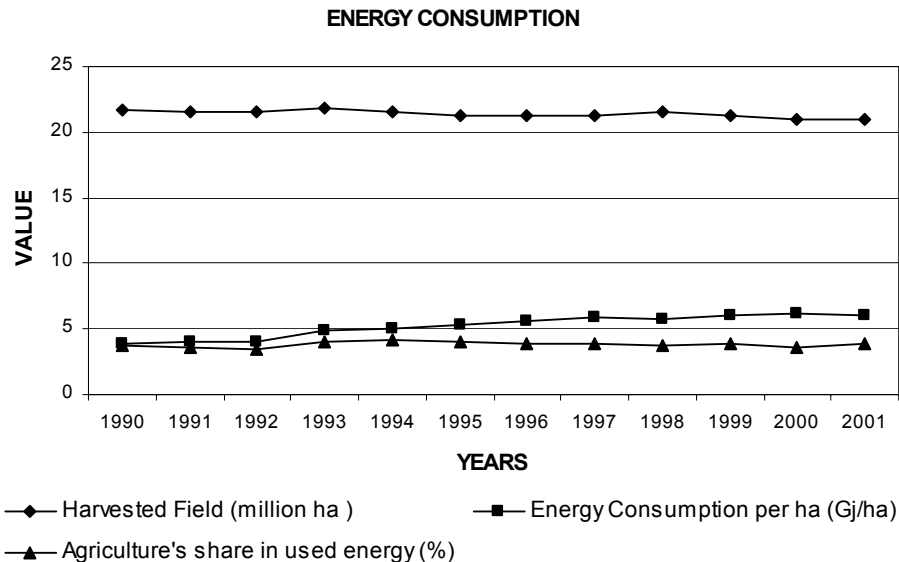


Fig. 2. Energy use in agricultural sector in Turkey

Rys. 2. Zużycie energii w sektorze rolnym Turcji

Source: Authors' study.

Źródło: Opracowanie własne.

Accordingly, increasing energy demand requires producing new energy resources, which are supposed to be environmentally-conscious, economical and convenient for agricultural use. One of these new energy resources is biodiesel, which is provided by agricultural products. This may be a new opportunity for Turkish agriculture, since it takes its raw material from agriculture, to create new employment areas, which may start new other possibilities in different sectors in rural. The main reasons to prefer biodiesel are to use national agricultural potentials for energy use, to contribute energy supply and to benefit from EU markets. Needless to say, to achieve this, some challenges, most of which are stemmed from some legislation procedures, must be removed.

BIODIESEL TECHNOLOGY GROWTH IN TURKEY

The countries using their natural resources excessively and thoughtlessly are certain to face the problem of satisfying demand. The world countries have just to find some better ways and policies for a balanced energy production and use.

With the difficulty in satisfying energy demand, alternative energy pursuits have began. At present, one of these alternatives is biofuel (biodiesel) technology.

Biodiesel is a product used as fuel, which is a resultant of reaction between the vegetable oils, obtained from oilseed plants such as rape (canola), sunflower, soya, or animal fats, and short chained alcohol (methanol or ethanol) with a catalyst. [EIE 2006]

In 2005, total petroleum (gases, diesel oils, gas oils, heating oil and fuel oil) consumption in Turkey decreased by 3.1% compared to 2004. While the consumption was 18.1 million tones in 2004, it decreased to 17.5 million tones in 2005 [Petder 2005]. However, when petroleum market is investigated; it seems that since 1998, situation of diesel oil's consumption have taken an upward trend; there is similar tendency in the market share in total petroleum products, as well. When the market shares of petroleum sector are analyzed; by 2005 diesel oil is 13%, unleaded gasoline is 13% and high octane gasoline is 4%, respectively (Table 1).

More than 90% of petroleum demand in Turkey is supplied by importation. The amount of consumed petroleum in Turkey is 17.500 millions m³ in 2005. 12.908 millions m³ of this amount (approximately 74%) is consisted by the diesel oil (Petder, 2005).

Table 1. The market shares of petroleum products in Turkey
Tabela 1. Struktura rynku paliwowego w Turcji

The variety of fuel	2004	2005
	Rate (%)	Rate (%)
Diesel Oil	62	59
Unleaded gasoline	13	13
High Octane Gasoline	3	4
Heating Oil	3	3
Fuel oil-6	19	21

Source: Petder 2005.

Źródło: Petder 2005.

Diesel oil is important cost factor in the agricultural production as means of subsistence in rural areas. It has important role in the land processing, irrigation and transportation costs. Otherwise, raw material of biodiesel which might be alternative to diesel gas is also obtained from agriculture. In this regard, biodiesel production farming is especially interested by rural areas.

Increasing energy need should be supplied by alternative energy sources like sunflower, rapeseed (canola), soya and aspir which obtain raw materials from agriculture. Sunflower, soybean, cottonseed, rapeseed and aspir are products which cultivated in the Turkey's rural might be used as raw material of biodiesel production. When production amounts of this plants are investigated; total raw material of these is 2.6 million tonnes; 55,6% of this amount is cottonseed, 42,1% of sunflower, 1,8% of is soya and 0,5% of rapeseed, respectively (Table 2).

Table 2. The amounts of oil plants production might be used in the biodiesel production in Turkey (tonnes)

Tabela 2. Rozmiary produkcji roślin oleistych, która może być przeznaczona na produkcję biopaliwa w Turcji (w tonach)

Years	Sunflower	Soybean	Cottonseed	Rapeseed	Total
1987	1.100.000	250.000	858.858	340	2.209.198
1988	1.150.000	150.000	1.040.000	1.400	2.341.400
1989	1.250.000	161.000	987.200	3.000	2.401.200
1990	860.000	162.000	1.047.360	2.100	2.071.460
1991	800.000	110.000	895.082	1.046	1.806.128
1992	950.000	95.000	905.350	1.000	1.951.350
1993	815.000	63.000	899.868	9	1.777.877
1994	740.000	70.000	929.902	10	1.739.912
1995	900.000	75.000	1.287.527	9	2.262.536
1996	780.000	50.000	1.219.579	5	2.049.584
1997	900.000	40.000	1.193.286	10	2.133.296
1998	860.000	60.000	1.334.778	300	2.255.078
1999	950.000	66.000	1.157.583	330	2.173.913
2000	800.000	44.500	1.295.066	187	2.139.753
2001	650.000	50.000	1.353.888	650	2.054.538
2002	850.000	75.000	1.457.122	1.500	2.383.622
2003	800.000	85.000	1.337.065	6.500	2.228.565
2004	900.000	50.000	1.425.850	4.500	2.380.350
2005	975.000	29.000	1.291.180	1.200	2.296.380
2006	1.118.000	47.300	1.476.556	12.615	2.654.471

Source: TURKSTAT 2008.

Źródło: TURKSTAT 2008.

Although there are several other oil seed plants for using in the biodiesel production in Turkey, canola (rapeseed) has been used the main material for biodiesel production since EN 14214 standards was accepted by TSE (Turkish Standard Institute). The reason why canola is considered as very suitable for biodiesel is that it is within the permissible maximum iodine level that is 120, accepted by EU. Because higher iodine index damages the diesel cars, using this product in the biodiesel production is approved more suitable by TSE.

BIODIESEL PRODUCTION AND DEVELOPMENT IN TURKEY

The rapid development of biodiesel issue in the world, especially in EU, affects Turkey in the EU membership progress. As a natural result, biodiesel in Turkey became widespread. Institutional and legitimate and infrastructural regulations (legal and technical) are completed to some extent; At least its existence was recognised in the country. Biodiesel may be a solution point for such countries as Turkey, which is dependent on foreign energy resources and having rapid increasing in the numbers of vehicle and fuel usages.

The occurrence of the sector was very sudden and intense in Turkey: The firm number was increased from 156 in 2005 to 268 in 2006. In the same year, another 211 firms applied for license. Correspondingly, the official production increased from 90.000 in 2005 to 10.000 tonnes in 2006. However, after 2006 there seems a sudden decrease in both firm numbers and production amount. This may be explained mostly with legal necessities, which has led many firms to withdraw from the market. However, it is estimated that nearly 3000 unlicensed small-scaled organizations are still actively producing biodiesel, which misleads the searchers and authorities about the total production amount. [Albiy-obir 2006].

THE AVAILABLE ISSUES ON BIODIESEL TOPIC IN TURKEY

As biodiesel sector has grown rapidly in Turkey, its challenges have grown as well. One of the most important problems in the biodiesel is raw material supply. Turkey, which has supply problems about oil plant and oil seeds, tries to fill this gap by importation. Of course, this dependence affects the growth negatively. There are also some other implementations which have affected the biodiesel sector negatively in Turkey: processing license given by Turkish Standards Institution (TSE) and ÖTV (Specific Consumption Tax): Despite economic development and increasing number of vehicles in Turkey, diesel gas consumption has decreased since 2004–2005 period, which can be explained by unregistered production. Since the legal arrangement was made in 2006, it won't be wrong to say that firms seem to feel obliged to shut and pass to unregistered production, which is free of licence or ÖTV: When investigated economically, it is estimated that the economic volume of non standard production amount which is sold in the name of biodiesel made from totally vegetative oils or waste oils are more than 500.000 tonnes annually, and ÖTV losses is more than 300.000 USD/year [Petder 2005]. Although some legitimate regulations were made to stop non-standard and illegal production, these rules haven't been enforced properly so far.

THE BENEFITS OF BIODIESEL TO RURAL ZONES

As explained above; although this product is very important for both agricultural sector and rural areas as well as energy supply in the Turkish economy, there are still some problems to be solved: In the rural area productivity in agricultural production is not augmented; capital usage is not rational; there is not an integration between agriculture and industry; it is not easy to gain added value; production costs are fairly high; marketing problems are predominant; there is no agricultural planning or qualified labourer [Öđüt et al. 2006].

To solve these problems related to rural areas, biodiesel production can be a solution. By producing plants like canola and aspir as a source of biodiesel, farmers can increase their incomes and finance their other products. Producing new products in a rotation can also help to increase soil fertility. Moreover, since only 40–45% of canola is used for biodiesel, the rest of the plant can be used as forage and significant for stockbreeding. Glycerin, a by-product of biodiesel production process, is also very important in cosmetics.

RESULT AND RECOMMENDATIONS

Increasing energy demand in the world and Turkey will gradually appear in the agricultural sector, and eventually lead to increase in production costs. Owing to diesel oil usage in the agriculture and rural area doesn't minimizing the minimum cause attracting of biodiesel development in Turkey. Biodiesel gets its raw material from agriculture and is also used in agriculture sector for production. This feature effects biodiesel growth positively.

There are negative factors which effects the growth of biodiesel in Turkey too. However, it is not impossible to find solutions: By legal and technical measures, these problems will be dealt with, and new employment opportunities and income sources in rural areas can be created. Effective cost-benefit analysis should be done to display the economic magnitude of biodiesel. Especially, rural region has to be made conscious of this subject. After all, effective function of rural regions can be fulfilled by this kind of technology, which is one of the most important topics in the EU adaptation process in Turkey.

REFERENCES

- Albiyobir, 2006. Alternative Energy and Biodiesel Production, National Biofuels Symposium, Ankara, TURKEY
- EIE, 2006. General Directorate of Electrical Power Resources Survey and Development Administration (http://www.eie.gov.tr/biyodizel/index_biyodizel.html)
- Gürlük, S., 2001. Evaluation of Rural Development Projects According to Macro Economic Indicators: A Case Study of Cumakýzlýk, Uludađ University, Bursa, TURKEY
- Kýlýç, S., 1997. An Overview of Rural Development Models in Planning Term, Ankara University, Social Sciences Institute, Ankara, TURKEY
- Pamuk, M., 2002. Poverty in Rural Areas in Turkey, Strategies for Fighting Against Poverty, Hak-İş Confederation Publication, Ankara, TURKEY

- Petder, 2005. Sector Report, 2005, Petroleum Industry Association, <http://www.petder.org.tr/Yayinlar/>
- TURKSTAT, 2002. Turkish Statistical Institute (www.tuik.gov.tr)
- MARA, 2003. The Report of Turkey's Rural Development Policy, Ministry of Agriculture and Rural Affairs, Ankara, TURKEY
- MARA, 2006. Ministry of Agriculture and Rural Affairs, Ankara, TURKEY
- TURKSTAT, 2002, Poverty Studies, Turkish Statistical Institute News Bulletin, Number: B.02.1.D.ÝE.0.11.00.03.906/62, Ankara, TURKEY
- Öztürk H. and Barut, Z., 2005. Energy Using in Turkish Agriculture, Çukurova University, Faculty of Agriculture, Dept. of Agricultural Machinery, Adana, TURKEY
- Ödüt H. and all. Biofuels and Rural Development, Agricultural Situation on 2000's, Association of Agriculture Engineers, Ankara, TURKEY

SZANSE PRODUKCJI BIOPALIW NA OBSZARACH WIEJSKICH W TURCJI

Streszczenie. Obszary wiejskie i sektor rolny stanowią ważny element gospodarki państw rozwijających się. Do najważniejszych elementów, mających wpływ na zmniejszenie poziomu dochodów rolniczych, należy zaliczyć rosnące koszty produkcji, w tym koszty paliw. Coraz większego znaczenia nabierają technologie umożliwiające produkcję alternatywnej, przyjaznej środowisku energii na obszarach wiejskich. W artykule poddano dyskusji znaczenie gospodarcze oraz szanse produkcji biopaliw jako jednego z najważniejszych źródeł energii na obszarach wiejskich.

Słowa kluczowe: rozwój obszarów wiejskich, biopaliwa, Turcja

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 21.12.2008

BARIERY I MOŻLIWOŚCI GENEROWANIA KAPITAŁU SPOŁECZNEGO NA OBSZARACH WIEJSKICH W POLSCE

Beata Będzik

Akademia Rolnicza w Szczecinie

Streszczenie. W dobie integracji i globalizacji rośnie znaczenie tzw. miękkich czynników dla dynamizowania rozwoju społeczno-gospodarczego. W tej grupie czynników na plan pierwszy wysuwa się kapitał społeczny. W artykule przedstawiono rozważania na temat wpływu kapitału społecznego na rozwój społeczno-gospodarczy, zwłaszcza obszarów wiejskich. Pokazano niedostatki i ograniczenia w postaci takich komponentów kapitału społecznego, które utrudniają jego budowanie i pomnażanie. Wskazano również na występujące w Polsce bariery rozwoju kapitału społecznego, zwłaszcza na terenach wiejskich, oraz możliwe drogi ich przezwyciężenia.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, kapitał społeczny, aktywność lokalnych społeczności, obszary wiejskie.

WSTĘP

Współcześnie, wielu ekonomistów dopatruje się i podkreśla wpływ tzw. miękkich, niematerialnych czynników na wymierne parametry rozwoju gospodarczego [Herbst 2006]. Czynnikiem decydującym o sukcesie jednostek i szerszych grup społecznych nie jest już kapitał finansowy, jak miało to miejsce w czasach przednowoczesnych, czy też kapitał ludzki jak w epoce nowoczesnej, ale to np. kogo się zna, z kim jest się powiązanym, przesądza często o skuteczności działania [Rymsza 2007]. W dobie nieograniczonych, a przynajmniej dalece rozwiniętych możliwości pozyskania środków finansowych oraz procesów integracji i globalizacji umożliwiających swobodę przepływu kapitału ludzkiego, na pierwsze miejsce w walce o sukces wysuwa się kolejny, najmniej zdefiniowany, kapitał społeczny.

Adres do korespondencji – Corresponding author: Beata Będzik, Katedra Ekonomii, Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej, Akademia Rolnicza w Szczecinie, ul. Żołnierka 47, 71-210 Szczecin, e-mail: beata.bedzik@e-ar.pl

KAPITAŁ SPOŁECZNY – TRUDNOŚCI DEFINICYJNE

Zdefiniowanie kapitału społecznego nie jest zadaniem łatwym, gdyż ewoluuje on wraz z potrzebami, do których jest wykorzystywany. „Poszczególni badacze, podnosząc rangę kapitału społecznego, rozszerzali jego zastosowanie, dodawali kolejne funkcje”, co sprawiło, że stał się on pojęciem wielowymiarowym, przez co mało czytelnym. Niektóre definicje „przedstawiają kapitał społeczny w aspekcie okoliczności jakie go kreują, inne z punktu widzenia jego przejawów, jeszcze inne od strony skutków jakie wywołuje, Wszystko to bardzo utrudnia wyznaczenie granic omawianej kategorii. Kolejne utrudnienie definicyjne stwarzają same komponenty kapitału społecznego, ze względu na to, iż są to elementy trudne do uchwycenia a tym samym i zmierzenia.” [Będzik 2008] Wśród nieodłącznych komponentów, czy też wyznaczników kapitału społecznego można wymienić m.in. zaufanie, wzajemność działań, powiązania, normy społeczne, zdolność do tworzenia i podtrzymywania kontaktów, współpracę, zdolność do kolektywnego działania [Bullen, Onyx 1999]. Są to więc składowe dość trudne do uchwycenia i pomiaru. Woolcock tę niewątpliwie bardzo szeroką i pojemną kategorię skomasował w jednym zdaniu uważając, że „kapitał społeczny odnosi się do norm i sieci, które nadają utylitarny wymiar kolektywnemu działaniu” [Woolcock 2001].

DEFICYT KAPITAŁU SPOŁECZNEGO W POLSCE

Kapitał społeczny jest bardzo ważnym elementem potencjału rozwojowego, zwłaszcza obszarów ubogich w inne rodzaje kapitału. Jednak, jak zauważa Kłodziński [2003] w społeczeństwie polskim została przerwana podstawowa tkanka społeczna jaką jest zaufanie.

Wyniki różnych badań społecznych pokazują, że wskaźniki poziomu kapitału społecznego w Polsce należą do najniższych w Europie. Niski poziom zaufania do ludzi i instytucji, słabe uczestnictwo obywateli w życiu lokalnym, publicznym i wspólnotowym hamują rozwój gospodarczy i utrudniają rozwiązywanie najważniejszych problemów społecznych.

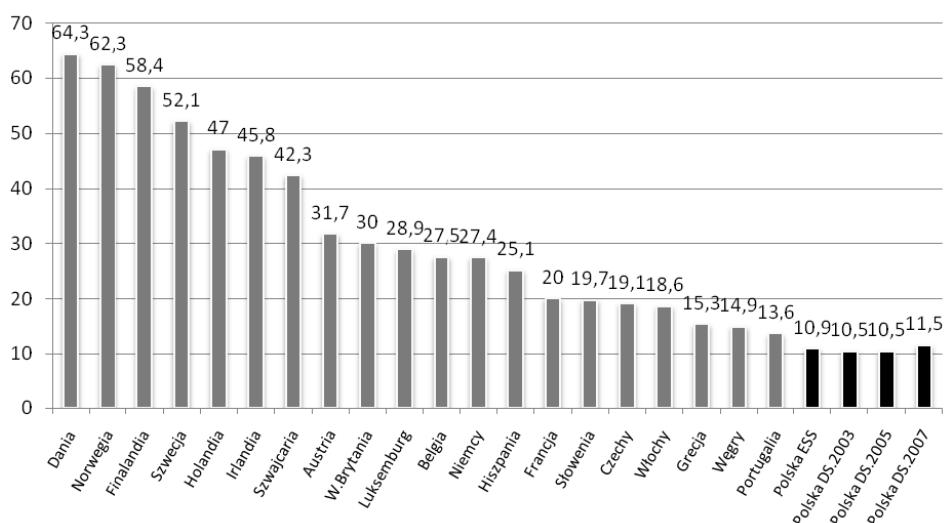
„Poziom rozwoju ekonomicznego traktować można jako końcowy efekt kapitału społecznego lub jako jedną z jego funkcji. Oprócz tego służy on [Czapiński, Panek 2007]:

- integracji i solidarności społecznej – przeciwdziałania wykluczeniu i dyskryminacji;
- uzupełnianiu i wyręczaniu niewydolnych instytucji państwa;
- kontroli sektora rządowego i wymuszaniu jego odpowiedzialności (accountability of government);
- kontroli sektora komercyjnego;
- budowaniu i ochronie kultury lokalnej przed jej komercjalizacją.

Zespół przeprowadzający badanie *Diagnoza Społeczna* za wskaźniki tak zdefiniowanego kapitału społecznego przyjął: zaufanie interpersonalne, dobrowolną (niewymuszoną np. charakterem samorządu zawodowego) przynależność do organizacji i pełnienie w nich funkcji, udział w nieprzymusowych zebraniach publicznych i zabieranie na nich głosu, organizowanie takich zebrań, dobrowolne działania na rzecz społeczności lokalnej, udział w wyborach samorządowych oraz pozytywny stosunek do demokracji.

Na podstawie powyższych kategorii powstał syntetyczny miernik kapitału społecznego, a analiza zarówno samego miernika jak i jego komponentów nakreśla nie najlepszy obraz tego, tak ważnego składnika społeczeństwa obywatelskiego.

Wśród krajów objętych badaniem *European Social Survey* (ESS) Polska zajmuje ostatnie miejsce pod względem takich wartości jak zaufanie do innych ludzi, zaledwie co dziesiąty Polak uważał, że „większości ludzi można ufać” (rys. 1). Sześciokrotnie większym zaufaniem interpersonalnym cechowali się Duńczycy i Norwegowie, a u południowych sąsiadów (Czechów) odsetek był dwa razy wyższy. Zaufanie ułatwia podejmowanie ryzyka przez uczestników organizacji dzięki przekonaniu, że inni zachowają się zgodnie z oczekiwaniami i będą się nawzajem wspierać. Zaufanie buduje poczucie bezpieczeństwa wśród uczestników organizacji, co sprzyja otwartości informacyjnej [Będzik 2008]. Niestety wyniki badań nie dają Polakom podstaw do zadowolenia.



Rys. 1. Odsetek osób w wieku 18 i więcej lat ufających innym ludziom

Fig. 1. The percentage of persons aged 18 or more trusting others

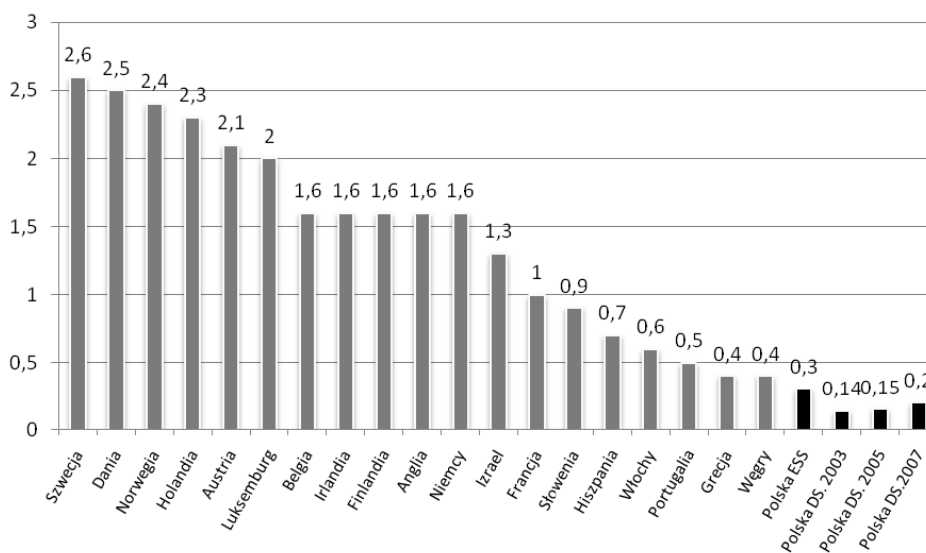
Źródło: [Czapiński, Panek 2007].

Source: [Czapiński, Panek 2007].

Dla wszystkich krajów, włącznie z Polską ESS – *European Social Survey 2004* (odsetek odpowiedzi 7–10 na skali: 0– „ostrożności nigdy za wiele”, 10– „większości ludzi można ufać”), dla Polski DS – *Diagnoza Społeczna* z lat 2003–2007 (odsetek odpowiedzi „większości ludzi można ufać” na skali: większość ludzi można ufać, ostrożności nigdy za wiele, trudno powiedzieć); średnia dla wszystkich krajów w ESS – 32 proc.

For all countries including Poland ESS – *European Social Survey 2004* (percentage of answers 7–10 on scale: 0– „you cannot be too careful”, 10– „most people can be trusted”), for Poland DS – *Social Diagnosis* of 2003–2007 (the percentage of answers „most people can be trusted” according to scale: most people can be trusted, you can never be too careful, hard to say); average for all countries in ESS – 32 percent.

Budowanie kapitału społecznego wymaga dobrowolnego i aktywnego zaangażowania się ludzi we wspólne uczestnictwo w działaniu w obrębie wspólnoty. Ludzie proaktywni to członkowie organizacji. [Będzik 2008]. Niestety ten ważny wyznacznik poziomu kapitału społecznego, jakim jest dobrowolna przynależność do organizacji także nie napawa optymizmem. Skłonność do stowarzyszania się jest bardzo niska, co zapewne ma swoje źródła w bagażu doświadczeń nagromadzonych w poprzednim systemie ustrojowym. Spośród krajów objętych badaniem *European Social Survey* (ESS) również w tym porównaniu Polska znalazła się na ostatnim miejscu pod względem liczby organizacji, do których należą dorośli Polacy (rys. 2). Kapitał społeczny nie może być generowany poprzez indywidualne działanie na własną korzyść. Jest on uzależniony od skłonności jednostek do działania w zbiorowości, od zdolności generowania nowych powiązań, kontaktów i sieci [Będzik 2008].



Rys. 2. Przeciętna liczba organizacji, do których należą respondenci w wieku 18 i więcej lat

Fig. 2. The average number of organizations to which respondents aged 18 or more belong

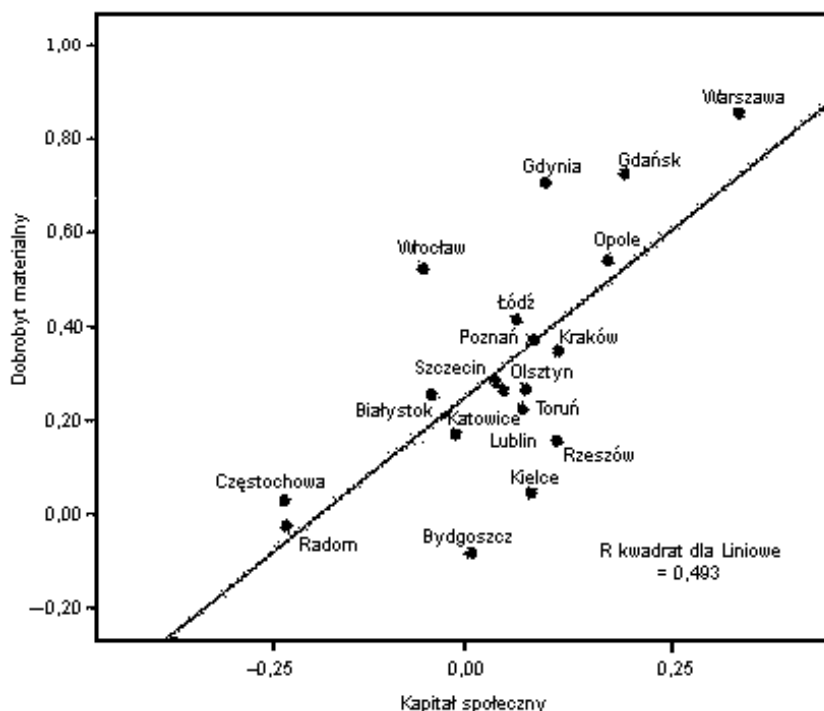
Źródło: [Czapiński, Panek 2007].

Source: [Czapiński, Panek 2007].

Dla wszystkich krajów, włącznie z Polską ESS – European Social Survey 2002, dla Polski DS – *Diagnoza Społeczna* z lat 2003–2007.

For all countries including Poland ESS – European Social Survey 2002, for Poland DS – Social Diagnosis of 2003-2007.

Wyniki badań *Diagnozy Społecznej* wskazują na duże skorelowanie poziomu kapitału społecznego z dobrobytem materialnym (rys. 3). Biorąc pod uwagę ogólną wiedzę na temat rozbieżności pomiędzy dobrobytem materialnym miast i obszarów wiejskich, na niekorzyść tej ostatniej kategorii, można „pomyśleć” (bardzo ostrożnie) o niskim poziomie kapitału społecznego na obszarach wiejskich.



Rys. 3. Kapitał społeczny a dobrobyt materialny w przekroju 19 miast

Fig. 3. Social capital and material well-being in the 19 largest cities

Źródło: [Czapiński, Panek 2007].

Source: [Czapiński, Panek 2007].

MOŻLIWOŚCI GENEROWANIA KAPITAŁU SPOŁECZNEGO

Świadomość wysokiej rangi kapitału społecznego w rozwoju społeczno-gospodarczym i z drugiej strony, ogromnych jego deficytów w Polsce, zwłaszcza na obszarach wiejskich, jest niezbędna w poszukiwaniu skutecznych możliwości jego generowania. A dróg kreowania kapitału społecznego jest wiele, wśród których można wymienić:

- kompleksową kampanię edukacyjną,
- programy staży, wymian, wolontariatu, itp.,
- inwestycje w kapitał ludzki,
- kreowanie liderów środowisk lokalnych,
- promowanie rozwoju trzeciego sektora,
- networking – budowanie sieci powiązań między uczelniami wyższymi, firmami i instytucjami wsparcia biznesu.

Jak pisze Swianiewicz [2005], „na poziomie instytucji środowiska lokalnego kapitał społeczny może być budowany np. poprzez:

- zlecanie zadań przez samorządy organizacjom pozarządowym i podmiotom społecznym,

- partnerstwa publiczno-społeczne i społeczno-prywatne,
- rozwijanie przedsiębiorstw gospodarki społecznej,
- sieciowanie inicjatyw społecznych,
- konsultacje społeczne.

W relacji instytucje-mieszkańcy natomiast i na poziomie mieszkańców poprzez:

- rozwój instytucji i organizacji tworzących więzi między różnymi grupami osób: wspieranie organizacji społecznych (szczególnie nie samopomocowych), współpraca mieszkańców wokół szkół (rodzice, dziadkowie, dzieci), domów kultury,
- udostępnianie i przekazywanie budynków i pomieszczeń na cele społeczne: dla organizacji społecznych, wspólnoty mieszkańców,
- kształtowanie przestrzeni korzystnej dla powstawania kapitału społecznego,
- „instrumenty kadrowe”: wolontariat w pomocy społecznej i edukacji, włączanie organizowania kapitału społecznego do zasad awansowania nauczycieli,
- społeczną wymianę usług: banki czasu, wymiana informacji: spotkania mieszkańców, „inteligentne” lokalne rozwiązania internetowe”.

Wymaga to czasu i zaangażowania wielu podmiotów środowiska lokalnego, ale czas ten na pewno nie będzie stracony. Dzięki wspólnemu działaniu, skierowanemu na tworzenie kapitału społecznego, rozwój społeczno-gospodarczy będzie nie tylko możliwy, ale i łatwiejszy zarówno do osiągnięcia jak i utrzymania.

TRUDNOŚCI W BUDOWANIU KAPITAŁU SPOŁECZNEGO NA OBSZARACH WIEJSKICH

Wśród „hamulców rozwoju” na terenach wiejskich wymienia się [Partnerstwo... 2003]:

- brak lokalnych inicjatyw,
- złe funkcjonowanie instytucji i nakładanie się ich funkcji,
- brak zaufania do instytucji i nieufność wobec wspólnego działania,
- zbyt duży indywidualizm ludzi, co utrudnia łączenie wysiłków na rzecz rozwoju,
- obecność silnych grup nacisku utrudniających realizację wspólnych interesów danej społeczności,
- bardzo małą gęstość zaludnienia,
- degradację środowiska.

W pewnym stopniu wstępem do rozwiązania powyższych trudności mogą stać się podmioty ekonomii społecznej. Dzięki swojemu ukierunkowaniu na działania społeczne, zakorzenieniu i więzi z lokalną społecznością trzeci sektor ma duże szanse na przezwyciężenie bierności małych społeczności i włączenie ich w proces kształtowania własnej przyszłości. Badania Swianiewicza [2005] zmierzające do zweryfikowania tezy o wrażliwym zapóźnieniu regionów Polski Wschodniej w stosunku do pozostałych części kraju poza innymi wnioskami wykazały, że „względny sukces¹ obszarów zapóźnionych

¹ „Względny sukces”, gdyż chodzi tu o obszary w regionie Polski Wschodniej charakteryzującej się gorszymi wynikami (mierzonymi rozwojem infrastruktury, wzrostem bazy podatkowej, pojawianiem się nowych firm i inwestorów), które to obszary w tym niekorzystnym otoczeniu radzą sobie lepiej od pozostałych.

wiąże się często z czynnikami miękkimi odnoszącymi się do postaw liderów i społeczności lokalnej (obecność lidera, wizji, odpowiedni poziom optymizmu i aktywności tak liderów, jak i całej społeczności lokalnej).” Słaby jest natomiast związek z poziomem zamożności, jednak „nieco upraszczając można powiedzieć, że dostępne dane wskazują, iż wiele jednostek jest biednych, bo mało jest w nich aktywności i przedsiębiorczości, nie jest zaś prawdziwe twierdzenie, że są mało aktywne dlatego, że są biedne”. Dlatego instrumenty polityki ukierunkowane na edukację i rozwój aktywności obywatelskiej „wydają się równie istotne, jak udostępnianie środków finansowych na realizację inwestycji infrastrukturalnych”.

PODSUMOWANIE

Świadome pobudzanie lokalnej aktywności stanowi podstawę rozwoju społeczno-gospodarczego regionów, a jak pisze Hausner [2008] „wykorzystywanie ekonomii społecznej jako czynnika rozwoju regionalnego i lokalnego przyczyni się do wykorzystania lokalnych zasobów, w tym zasobów pracy, co ożywi społeczności lokalne i przyspieszy rozwój społeczno-gospodarczy obszarów depresyjnych i marginalizowanych,” a takimi są w większości właśnie obszary wiejskie. Jednak podmioty trzeciego sektora będą efektywne tylko wtedy, jeśli fundamentem ich działania będą wzajemność i solidarność, jeśli bazować będą na kapitale społecznym i go pomnażać [Hausner 2008].

Dobrym podsumowaniem przedstawionych w artykule rozważań będzie konkluzja zaczerpnięta z *Diagnozy Społecznej* stwierdzająca, że „dzisiaj wystarczającym źródłem indywidualnego rozwoju Polaków i za ich sprawą także Polski jest rosnący kapitał ludzki i finansowe wsparcie Unii, za jakiś czas dotkliwie jednak odczujemy brak kapitału społecznego odpowiedzialnego za rozwój wspólnoty bez dużego zasilania zewnętrznego.” [Czapiński, Panek 2007]. Dlatego ważne jest, aby już dziś uświadomić sobie wagę kapitału społecznego dla długofalowego rozwoju, czy choćby przetrwania i nie przegapić żadnej okazji do jego budowania.

PIŚMIENNICTWO

- Będzik B., 2008. Kapitał społeczny jako ważny czynnik rozwoju obszarów wiejskich. W: *Rozwój zasobów kapitału ludzkiego obszarów wiejskich. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, Uniwersytet Szczeciński, Nr 8, 40.
- Bullen P., Onyx J. 1999. Social Capital: Family Support Services and Neighborhood and Community Centres, In NSW Paul Bullen and Jenny Onyx, April, <http://www.mapl.com.au/socialcapital/soccap1.htm>
- Czapiński J., Panek T. (red.), 2007. *Diagnoza społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków. Raport. Rada Monitoringu Społecznego*, Warszawa, 264.
- Hausner J. 2008. *Ekonomia społeczna i rozwój. Ekonomia społeczna. Teksty*. Nr 12, 22.
- Herbst K., 2006. Czy ekonomia społeczna wspomogę rozwój lokalny? *Ekonomia Społeczna Teksty*, 3.
- Kłodziński M. (2003): *Kapitał społeczny polskiej wsi. Wieś i Rolnictwo*, Nr 3(120), PAN IRWIR, Warszawa, 9–18.
- Partnerstwo w rozwoju lokalnym, Fundacja Wspomagania Wsi, Warszawa czerwiec 2003, 14–15.

- Rymsza A., 2007. Klasyczne koncepcje kapitału społecznego, w: Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna, T. Kaźmierczak, M. Rymsza (red.), Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Swianiewicz P., Strategiczna analiza stanu spójności ekonomicznej i społecznej przeprowadzona na poziomie obszarów nuts4 i nuts5. Publikacja dostępna na stronie: http://www.mrr.gov.pl/polityka_regionalna/SRPW_2020/Dokumenty%20i%20ekspertyzy/Documents/75a31326e6034163afc4c99b4cc11d9dSwianiewicz.pdf.
- Woolcock M., 2001. The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes. "ISUMA, The Canadian Journal of Policy Research" No 1.

DIFFICULTIES AND POSSIBILITIES OF GENERATING SOCIAL CAPITAL IN RURAL AREAS IN POLAND

Abstract. In the process of integration and globalization is increasing the importance of the soft factors for the socio-economic development. The most important of them is social capital. The article presents the role of social capital for socio-economic development especially in rural areas and deficiencies in the basic components of social capital, which hinder the creation and increase of social capital. The paper presents the difficulties development and the possibilities of generating social capital in rural areas in Poland.

Key words: social economy, social capital, activity of local communities, rural areas

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 27.12.2008

OPODATKOWANIE NAJMU (I DZIERŻAWY) NIERUCHOMOŚCI

Marian Podstawka, Agnieszka Deresz

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. Dochód z najmu mieszkania lub domu może być opodatkowany w różny sposób w zależności od tego, czy jest on częścią prowadzonej przez podatnika działalności gospodarczej, czy też nie. Ponadto, w każdym z tych przypadków podatnik może wybrać najbardziej odpowiadający mu sposób opodatkowania. Celem tego opracowania jest wyjaśnienie uwarunkowań podatkowych związanych z najmem (dzierżawą) nieruchomości. Opracowanie zawiera przykłady pochodzące wprost z praktyki.

Słowa kluczowe: dzierżawa, najem nieruchomości, podatek

WSTĘP

Osoby fizyczne osiągające dochody z najmu nieruchomości mogą płacić podatek dochodowy w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych lub opodatkować je, po zsumowaniu z innymi dochodami, na podstawie progresywnej skali podatkowej. Ci, którzy prowadzą najem nieruchomości na większą skalę, mogą go rozliczać jak działalność gospodarczą pod warunkiem, że świadczenie tego rodzaju usług wpiszą do ewidencji działalności gospodarczej jako formę tej działalności. W tym ostatnim przypadku podatnicy mogą korzystać również z opodatkowania według stałej stawki liniowej 19%.

O wyborze konkretnej formy opodatkowania najmu nieruchomości decydować powinna nie tylko wygoda rozliczenia podatkowego, ale przede wszystkim rachunek ekonomiczny.

Wybór nie jest łatwy, bo każde z możliwych w omawianej kwestii rozwiązań ma zarówno zalety, jak i wady. Ponadto należy mieć na uwadze to, że co dla jednych jest zaletą, z pozycji innych może być uznane za wadę. Oznacza to, że każdy podatnik wybierając wariant rozliczenia przychodów z najmu nieruchomości powinien wybór ten poprzedzić dokładną analizą.

Adres do korespondencji – Corresponding author: Marian Podstawka, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: marian_podstawka@sggw.pl; Agnieszka Deresz: agder@op.pl

Celem ułatwienia rozstrzygnięcia przedmiotowych dylematów opracowanie to poświęcone jest fiskalnym i formalnym aspektom wszelkich możliwych form opodatkowania najmu nieruchomości.

OPODATKOWANIE NAJMU POZA POZAROLNICZĄ DZIAŁALNOŚCIĄ GOSPODARCZĄ

Najem nieruchomości opodatkowany ryczałtem ewidencjonowanym

Z opodatkowania przychodów w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych mogą skorzystać osoby fizyczne osiągające przychody z tytułu umowy najmu, podnajmu, dzierżawy, poddzierżawy lub innych umów o podobnym charakterze, jeżeli umowy te nie są zawierane w ramach prowadzonej pozarolniczej działalności gospodarczej¹. Wyraźnie wynika to z regulacji zawartych w ustawie o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne.

Podatnik, który wybiera do opodatkowania najmu nieruchomości formę ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych, powinien złożyć w tej sprawie stosowne pisemne oświadczenie. Przedmiotowe oświadczenie za dany rok podatkowy podatnik składa do urzędu skarbowego właściwego według miejsca zamieszkania nie później niż do dnia 20 stycznia roku podatkowego. Natomiast podatnik rozpoczynający najem w trakcie roku podatkowego, który chce skorzystać z opodatkowania go w formie ryczałtu, składa takie oświadczenie do dnia poprzedzającego dzień rozpoczęcia najmu, nie później jednak niż w dniu uzyskania pierwszego przychodu. Przedmiotowe oświadczenia złożone w ustawowo określonym terminie są wiążące aż do zmiany decyzji przez podatnika². W przypadku niedotrzymania terminu złożenia oświadczenia o wyborze ryczałtu podatnik jest obowiązany do opłacania podatku na zasadach ogólnych według progresywnej skali podatkowej.

PRZYKŁAD 1

Podatnik zawarł umowę najmu mieszkania, z której wynika, że będzie on wynajmować lokal mieszkalny od 15 października 2008 roku. W trakcie zawierania umowy ustalono, iż tego samego dnia podatnik otrzyma pierwszą zapłatę od najemców. W związku z tym właściciel lokalu musi złożyć pisemne oświadczenie o wyborze formy opodatkowania (w tym przypadku w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych) w urzędzie skarbowym nie później niż do 15 października 2008 roku. Jeżeli zapomni o tym obowiązku, to nie będzie miał prawa do opodatkowania przychodów z najmu w 2008 roku w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych. Z ryczałtu ewidencjonowanego będzie mógł skorzystać dopiero począwszy od stycznia 2009 roku pod

¹patrz art. 1 pkt 2 ustawy z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. Nr 144, poz. 930 ze zm.)

²patrz art. 9 ust. 1 ustawy z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. Nr 144, poz. 930 ze zm.)

warunkiem, że złoży wymagane przez przepisy ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne oświadczenie do 20 stycznia 2009 roku.

Jeżeli umowa najmu dotyczy składnika majątku małżeńskiego, możemy mieć do czynienia z dwoma przypadkami. Gdy małżonkowie zdecydują, że jeden z nich rozlicza najem w całości, wówczas oprócz oświadczenia o wyborze ryczałtu ewidencjonowanego dodatkowo muszą złożyć oświadczenie w tej sprawie. Gdy jednak małżonkowie uznają, że chcą rozliczać najem po połowie, oświadczenie o wyborze ryczałtu powinien złożyć każdy z małżonków odrębnie. W przypadku, gdy jeden z małżonków chce płacić podatek na zasadach ogólnych według progresywnej skali podatkowej, a drugi według ryczałtu ewidencjonowanego, tylko ten drugi musi złożyć dodatkowo oświadczenie o wyborze ryczałtu. Natomiast w sytuacji, gdy oboje decydują się na podatek obliczony według progresywnej skali podatkowej, mogą takich oświadczeń nie składać w ogóle. Wynika to z zasady, zgodnie z którą przychody z udziału w spółce w odniesieniu do każdego podatnika określa się proporcjonalnie do jego prawa do udziału w zysku. W razie braku dowodu przyjmuje się, że prawa do udziału w zysku są równe³. Zatem w przypadku małżonków, między którymi istnieje wspólność majątkowa, osiągających dochody z najmu, obowiązuje zasada, że przychody są opodatkowane po połowie, chyba że małżonkowie, jak już wspomniano, złożą pisemne oświadczenie o opodatkowaniu całości przychodu przez jednego z nich. Oświadczenie takie składa się we właściwym ze względu na miejsce zamieszkania urzędzie skarbowym najpóźniej do 20 stycznia roku podatkowego, a w przypadku rozpoczęcia osiągania przychodów w trakcie roku podatkowego w terminie pierwszej wpłaty ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych.

Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych wynosi 8,5% przychodów z tytułu umowy najmu, podnajmu, dzierżawy, poddzierżawy lub innych umów o podobnym charakterze, jeżeli wysokość przychodów w roku podatkowym nie przekracza kwoty stanowiącej równowartość 4.000 EUR; od nadwyżki ponad tę kwotę od miesiąca następującego po miesiącu, w którym nastąpiło przekroczenie, ryczałt wynosi 20% przychodów⁴.

Kwoty wyrażone w EUR należy przeliczyć na walutę polską według średniego kursu ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego 1 października roku poprzedzającego rok podatkowy⁵.

Jeśli podatnik wynajmuje kilka składników majątku, wówczas jego przychody się sumuje. Podobnie jest przy wynajmie przez współmałżonków, jeśli wynajmowana nieruchomość wchodzi do ich wspólności majątkowej, w takim przypadku limit 4.000 EUR nie odnosi się do każdego z nich, lecz dotyczy przychodów obojga małżonków.

³patrz art. 9 ust. 2 oraz art. 12 ust. 5 ustawy z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. Nr 144, poz. 930 ze zm.)

⁴patrz art. 12 ust. 1 pkt 3 lit. a ustawy z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. Nr 144, poz. 930 ze zm.)

⁵patrz art. 12 ust. 1 pkt 3 lit. a ustawy z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. Nr 144, poz. 930 ze zm.)

Jak wynika z wyżej wymienionego unormowania zawartego w ustawie o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, w miesiącu, w którym nastąpi przekroczenie limitu stanowiącego równowartość 4.000 EUR podatnik zapłaci ryczałt składający się z dwóch kwot. Pierwszą kwotę stanowi 8,5% przychodu osiągniętego w danym miesiącu. Drugą kwotę stanowi 20% przychodu z danego miesiąca stanowiącego różnicę między sumą przychodów uzyskanych od początku roku włącznie z danym a limitem stanowiącym równowartość 4.000 EUR. Limit, o którym mowa, na 2008 rok wynosi 15.072,00 zł (*zgodnie z tabelą NBP nr 190/A/NBP/2007 średni kurs EUR na 1 października 2007 roku wynosił 3,7680 zł. Oznacza to, że 4.000 EUR po przeliczeniu po kursie średnim to 15.072,00 zł ($4.000 \times 3,7680$ zł).*

PRZYKŁAD 2

Z umowy najmu lokalu mieszkalnego wynika, że podatnik osiąga przychody z tego tytułu w wysokości 1.200,00 zł miesięcznie. Przychód w całym 2008 roku z tego źródła wyniesie 14.400,00 zł (tj. $1.200,00 \text{ zł} \times 12 \text{ miesięcy} = 14.400,00 \text{ zł}$). Wynika z tego, że przychód podatnika nie przekroczy limitu na 2008 rok, czyli kwoty 15.072,00 zł, co oznacza, że podatnik przez cały 2008 rok może korzystać ze stawki ryczałtu w wysokości 8,5% i co miesiąc zapłaci 102,00 zł (tj. $1.200,00 \text{ zł} \times 8,5\%$) ryczałtu od przychodów uzyskanych z najmu lokalu mieszkalnego.

PRZYKŁAD 3

Z umowy najmu lokalu mieszkalnego wynika, że podatnik osiąga przychody z tego tytułu w wysokości 3.000,00 zł miesięcznie. W tym przypadku już w czerwcu podatnik osiągnie przychód 18.000,00 zł (tj. $3.000,00 \text{ zł} \times 6 \text{ miesięcy} = 18.000,00 \text{ zł}$), przekroczy zatem obowiązujący limit na 2008 rok 15.072,00 zł, co oznacza, że:

- od stycznia do maja 2008 roku podatnik będzie mógł korzystać ze stawki ryczałtu w wysokości 8,5% i co miesiąc zapłaci 255,00 zł (tj. $3.000,00 \text{ zł} \times 8,5\%$) ryczałtu od przychodów uzyskanych z najmu lokalu mieszkalnego;
- do wyliczenia ryczałtu za czerwiec 2008 roku podatnik będzie musiał najpierw obowiązujący w 2008 roku limit 15.072,00 zł pomniejszyć o 15.000,00 zł, a więc o przychód osiągnięty od stycznia do maja włącznie. Po wyliczeniu różnicy otrzyma kwotę 72,00 zł ($15.072,00 \text{ zł} - 15.000,00 \text{ zł}$), od tej kwoty należy obliczyć 8,5% ryczałt i będzie on wynosił w zaokrągleniu 6,00 zł ($72,00 \text{ zł} \times 8,5\%$). Następnie od zsumowanych przychodów osiągniętych od stycznia do czerwca 2008 roku, czyli od kwoty 18.000,00 zł należy odjąć limit 15.072,00 zł, otrzymana kwota wynosi 2.928,00 zł ($18.000,00 \text{ zł} - 15.072,00 \text{ zł}$). Od kwoty 2.928,00 zł należy obliczyć ryczałt według 20% stawki, będzie on wynosił w zaokrągleniu 586,00 zł ($2.928,00 \text{ zł} \times 20\%$). W konsekwencji podatnik z tytułu wynajmu lokalu mieszkalnego za czerwiec 2008 roku płaci dwie kwoty ryczałtu: pierwszą obliczoną według stawki 8,5%, tj. 6,00 zł, i drugą obliczoną według stawki 20%, tj. 586,00 zł; w sumie zapłaci 592,00 zł;

- za miesiące od lipca do grudnia 2008 roku podatnik korzysta ze stawki ryczałtu w wysokości 20% i jego ryczałt miesięczny wyniesie 600,00 zł (tj. 3.000,00 zł × 20%).

Przy opodatkowaniu najmu w formie ryczałtu nie ma obowiązku prowadzenia ewidencji przychodów, ale tylko wtedy, gdy wysokość przychodów wynika z umowy zawartej w formie pisemnej⁶. W przeciwnym wypadku, gdy warunek ten nie zostanie dopełniony, prowadzenie ewidencji przez podatnika jest wymagane. Należy w tym miejscu zwrócić uwagę na zasadę, zgodnie z którą w przypadku nieprowadzenia ewidencji lub prowadzenia jej niezgodnie z warunkami wymaganymi do uznania jej za dowód w postępowaniu podatkowym organ podatkowy określi wartość niezaewidencjonowanego przychodu, w tym również w formie oszacowania, i określi od tej kwoty ryczałt. Wówczas ryczałt ewidencjonowany stanowi pięciokrotność stawek, które byłyby zastosowane do przychodu w przypadku jego ewidencjonowania⁷.

Podatnicy osiągający przychody z omawianego źródła są obowiązani za każdy miesiąc obliczyć ryczałt od przychodów ewidencjonowanych i wpłacić go na rachunek urzędu skarbowego w terminie do dnia 20 następnego miesiąca. Ryczałt za grudzień podatnicy mają obowiązek wpłacić w terminie złożenia „Zeznania o wysokości uzyskanego przychodu, wysokości dokonanych odliczeń i należnego ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych” na formularzu PIT-28 do dnia 31 stycznia następnego roku. Regulacje prawne przewidują, że podatnicy mogą obliczać ryczałt od przychodów ewidencjonowanych i wpłacać go na rachunek urzędu skarbowego do 20 następnego miesiąca po upływie kwartału, za który ryczałt ma być płacony, a za ostatni kwartał roku podatkowego w terminie złożenia zeznania podatkowego, o którym była mowa wyżej⁸.

PRZYKŁAD 4

Podatnik osiągnął przychód jak w przykładzie nr 2, gdyby wybrał on rozliczenie kwartalne, stawka podatku wynosiłaby 306,00 zł za każdy kwartał, natomiast podatnika z przykładu nr 3 wynosiłaby:

- za pierwszy kwartał – 765,00 zł,
- za drugi kwartał – 1.102,00 zł,
- za trzeci i czwarty kwartał – 1.800,00 zł.

Podatnik rozliczający swoje przychody z najmu ma prawo do zwolnienia od podatku dochodowego w formie ryczałtu dochodów uzyskiwanych z tytułu najmu pokoi gościnnych, w budynkach mieszkalnych położonych na terenach wiejskich w gospodarstwie rolnym, osobom przebywającym na wypoczynku oraz dochody uzyskane z tytułu wyżywienia tych osób, jeżeli liczba wynajmowanych pokoi nie przekracza 5⁹.

⁶patrz art. 15 ust. 3 ustawy z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. Nr 144, poz. 930 ze zm.)

⁷patrz art. 17 ustawy z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. Nr 144, poz. 930 ze zm.)

⁸patrz art. 21 ust. 1 i 1a ustawy z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. Nr 144, poz. 930 ze zm.)

⁹patrz art. 10 ustawy z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. Nr 144, poz. 930 ze zm.)

Wadą opodatkowania najmu na zasadzie ryczału ewidencjonowanego jest brak możliwości odliczania od przychodów kosztów ponoszonych przez wynajmującego. Należy tu wymienić zarówno odpisy amortyzacyjne, jak i inne koszty związane z bieżącą eksploatacją nieruchomości.

Przepisy ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym nie określają jednoznacznie, co należy rozumieć przez przychód z najmu, zatem w niektórych sytuacjach powstają wątpliwości związane z określeniem wysokości tego przychodu. Orzecznictwo podatkowe sugeruje, że podstawą powstania przychodu z tytułu najmu jest zawarcie pomiędzy stronami stosownej umowy. Jeśli z umowy najmu wynika, że najemca (lokator) wnosi na rzecz właściciela należność z tytułu najmu oraz wszelkie należności licznikowe (za wodę, za gaz, za prąd, za telefon itp.) to te dodatkowe należności stanowią dla wynajmującego przychód, od którego należy zapłacić ryczałt. Przy opodatkowaniu najmu na zasadach ogólnych tego rodzaju należności nie zwiększają podstawy opodatkowania, bo choć z jednej strony stanowią przychód, to z drugiej traktuje się jako koszt uzyskania przychodu. Składnikiem przychodu osiąganego z najmu przez wynajmującego nie będą natomiast ponoszone przez najemcę wydatki/opłaty związane z przedmiotem najmu, jeżeli z umowy najmu wynika, że najemca jest zobowiązany do ich ponoszenia.

Najem nieruchomości opodatkowany na zasadach ogólnych

Nie ma przeszkód, by przychody otrzymywane na podstawie umowy najmu nieruchomości rozliczane były według zasad ogólnych zgodnie z obowiązującą w danym roku podatkowym progresywną skalą podatkową.

Z uwagi na fakt, że opodatkowanie na zasadach ogólnych według progresywnej skali podatkowej jest obligatoryjną formą opodatkowania, podatnik wynajmujący nieruchomości nie musi składać w tym zakresie stosownego oświadczenia.

Podatnicy osiągający dochody z omawianego najmu mają obowiązek bez wezwania organu podatkowego wpłacać w ciągu roku podatkowego miesięczne zaliczki na podatek dochodowy. Obowiązek wpłacania zaliczki powstaje, poczynając od miesiąca, w którym dochody te przekroczyły kwotę powodującą obowiązek zapłacenia podatku (w 2008 roku jest to kwota 3.091,00 zł), zaliczkę za ten miesiąc stanowi podatek obliczony od tego dochodu według progresywnej skali podatkowej. Zaliczkę za dalsze miesiące ustala się w wysokości różnicy między podatkiem należnym od dochodu osiągniętego od początku roku a sumą zaliczek za miesiące poprzedzające. Zaliczki miesięczne za okres od stycznia do listopada uiszczą się w terminie do 20 dnia każdego miesiąca za miesiąc poprzedni. Zaliczkę za grudzień, w wysokości należnej za listopad, uiszczą się w terminie do 20 grudnia. Zaliczki kwartalne za okres od pierwszego do trzeciego kwartału roku podatkowego podatnicy uiszczą w terminie do dnia 20 każdego miesiąca następującego po kwartale, za który wpłacana jest zaliczka. Zaliczka za ostatni kwartał jest uiszczana w wysokości zaliczki za kwartał poprzedni, w terminie do dnia 20 grudnia¹⁰.

Oczywiście może zaistnieć sytuacja, w której podatnik osiągający przychody z najmu nieruchomości opodatkowane na zasadzie przychodów z odrębnego niż działalność

¹⁰patrz art. 44 ust. 1 pkt 2, ust. 3 i ust. 6 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)

gospodarcza źródła w trakcie roku podatkowego nie będzie musiał w ogóle dokonywać formalności zapłaty podatku w trakcie roku. Będzie tak, jeśli podatnik nie osiąga żadnych innych dochodów podlegających podatkowi dochodowemu, a przychody z najmu nie przekraczają w skali całego roku podatkowego tzw. kwoty wolnej, która w 2008 roku wynosi 3.091,00 zł. Może też zaistnieć sytuacja, że podatnik osiąga przychody z innych źródeł oraz wysokie przychody z najmu, ale jednocześnie ponosi wysokie koszty uzyskania przychodu pomniejszające ten przychód, w związku z czym także przez cały rok podatkowy nie zapłaci zaliczki na podatek dochodowy. Zobrazujemy to następującymi przykładami.

PRZYKŁAD 5

Podatnik w 2008 roku nie osiąga dochodów z żadnego źródła przychodów podlegającego opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób fizycznych. W październiku 2008 roku podatnik wynajął mieszkanie, od którego strony ustaliły miesięczny czynsz w wysokości 1.500,00 zł. Czynsz płatny jest do 10 dnia miesiąca za miesiąc, którego dotyczy. Podatnik całą tę kwotę traktuje jako dochód z najmu, nie jest ona pomniejszana o wydatki które stanowiłyby koszty uzyskania przychodu. W okresie październik – listopad otrzyma co miesiąc 1.500,00 zł; kwota ta, naliczana narastająco jako podstawa opodatkowania wciąż mieści się w kwocie wolnej od podatku (tj. 2 miesiące \times 1.500,00 zł = 3.000,00 zł). Dopiero w grudniu przychód z najmu osiągnie narastająco wysokość 4.500,00 zł (tj. 3 miesiące \times 1.500,00 zł = 4.500,00 zł) i należałoby już wówczas zapłacić zaliczkę na podatek dochodowy, ale za grudzień takiej zaliczki nie należy odprowadzać, obowiązek ten został zatem przesunięty na rozliczenie roczne z podatku.

PRZYKŁAD 6

Podatnik osiąga przychody z wynagrodzenia ze stosunku pracy, od których zaliczki pobiera płatnik. Jednocześnie osiąga przychody z najmu lokalu mieszkalnego. Zgodnie umową najmu, obowiązującą od 1 lutego 2008 roku, podatnik, by osiągnąć zapisaną w niej miesięczną kwotę czynszu 1.000,00 zł, musiał dodatkowo wyposażyć lokal w meble oraz sprzęt AGD, tj. pralkę i lodówkę. Wydał na ten cel 8.000,00 zł, przy czym wartość żadnej z zakupionych rzeczy nie przekroczyła 3.500,00 zł, dzięki czemu wydatki te podatnik mógł zaliczyć bezpośrednio w koszty uzyskania przychodu. Ponadto wydał w lutym na ubezpieczenie mieszkania, zgodnie z warunkami umowy najmu, kwotę 500,00 zł. W sumie zatem koszty uzyskania przychodu, o które pomniejszy przychód, może wyliczyć na kwotę 8.500,00 zł (tj. 8.000,00 zł + 500,00 zł). Aż do września, przychody i koszty uzyskania przychodu z tytułu najmu będą dawały wynik ujemny, czyli stratę (tj. 8 miesięcy \times 1.000,00 zł – 8.500,00 zł). Dochód pojawi się dopiero w październiku w wysokości 500,00 zł (tj. 9 miesięcy \times 1.000,00 zł – 8.500,00 zł), ale w listopadzie nie przekroczy kwoty wolnej, dochód za listopad narastająco od początku roku wyniesie 1.500,00 zł (tj. 10 miesięcy \times 1.000,00 zł – 8.500,00 zł). Wobec powyższego podatnik w ciągu roku nie zapłaci zaliczki na podatek dochodowy.

Jeśli przedmiot najmu stanowi składnik majątku małżonków wynikający z ustawowej wspólności majątkowej, to każdy z małżonków dla celów podatkowych staje się jakby 50% współnikiem. Oznacza to, że dla celów podatku powinien wykazywać połowę przychodów, połowę kosztów uzyskania przychodu i ustalać połowę dochodu. Oczywiście z wyjątkiem kwoty wolnej od podatku, która przysługuje każdemu z małżonków odrębnie. W konsekwencji każdy z małżonków musi obliczać wysokość zaliczki na podatek dochodowy za poszczególne miesiące roku podatkowego i wpłacać ją w ustawowym terminie do urzędu skarbowego. Zasada ta nie dotyczy małżonków, którzy złożą oświadczenie, że zdecydowali się, by cały „rachunek finansowy” z najmu był rozliczany przez jednego z nich.

Do określenia wysokości przychodu z najmu zaliczonego do odrębnego źródła przychodu, a więc najmu niestanowiącego pozarolniczej działalności gospodarczej, należy dokonywać w oparciu o zasadę, zgodnie z którą przychodem są otrzymane lub postawione do dyspozycji podatnika w roku kalendarzowym pieniądze i wartości pieniężne oraz wartości otrzymanych świadczeń w naturze i innych nieodpłatnych świadczeń¹¹. Oznacza to, że przychód z prywatnego najmu powstaje w dniu faktycznego otrzymania czynszu przez wynajmującego lub postawienia czynszu przez najemcę do dyspozycji wynajmującego.

PRZYKŁAD 7

Podatnik wynajmuje lokale mieszkalne nie w ramach pozarolniczej działalności gospodarczej. Niektórzy najemcy z bardzo dużym opóźnieniem płacą czynsz. Czy za miesiąc, w którym podatnik nie uzyskał zapłaty za czynsz, pomimo obowiązującej umowy najmu, powinien zapłacić podatek dochodowy? Nie, w tym przypadku nie ma znaczenia, że wynajmujący nie odebrał pieniędzy, odbiór czynszu w późniejszym terminie nie zmienia faktu, że stanowi on przychód w dacie jego postawienia do dyspozycji wynajmującego. Brak zapłaty czynszu w umówionym terminie oznacza, że przychód w tym dniu nie powstanie. Przychód powstanie w dniu, w którym podatnik otrzyma kwotę zaległego czynszu¹².

Przychód z najmu nieruchomości, jak każdy inny przychód opodatkowany na zasadach ogólnych, daje podatnikowi prawo do pomniejszenia go o koszty uzyskania przychodu.

Kosztem uzyskania przychodu jest każdy koszt, którego poniesienie jest niezbędne, by powstał przychód, z wyjątkiem pewnych kosztów, których ustawa nie uznaje za koszt, a które enumeratywnie wymienione są w przepisach podatkowych¹³. Oznacza to, że jeśli jakiś wydatek poniesiony w związku z najmem nieruchomości nie figuruje na tej liście, to podatnik ma prawo o ten wydatek pomniejszyć przychód, a w rezultacie/konsekwencji

¹¹patrz art. 11 ust. 1 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)

¹²patrz pismo Naczelnika Pierwszego Urzędu Skarbowego w Lublinie z dnia 24 sierpnia 2005 r., znak P-3/415-19/05

¹³patrz art. 22 i art. 23 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)

cji zmniejszyć podstawę opodatkowania. To jednak nie wystarczy, musi istnieć ścisły i bezpośredni związek między poniesieniem kosztu a powstaniem lub zwiększeniem przychodu. Zatem w przypadku osiągania przychodów z najmu nieruchomości kosztami uzyskania są udokumentowane kwoty wydatkowane przez wynajmującego w związku z utrzymaniem przedmiotu najmu.

Jak podaje praktyka, wielu podatników osiągających przychody z najmu tylko w ograniczonym zakresie korzysta z możliwości pomniejszenia przychodu o koszty jego uzyskania. Najczęściej dotyczą one amortyzacji samego lokalu, a także tych elementów jego wyposażenia, jak np. mebli, urządzeń, które stanowią tzw. środki trwałe. Ponadto dotyczą one wydatków na eksploatację nieruchomości, jeśli z umowy najmu wynika, że ponosi je nie osoba korzystająca z lokalu (najemca), ale jego właściciel (wynajmujący). Tymczasem takich możliwości do odliczenia kosztów jest zdecydowanie więcej, o czym mowa poniżej.

Podstawowym kosztem, o którym już wspomniano, jest amortyzacja wynajmowanego lokalu. Amortyzacji podlegają stanowiące własność lub współwłasność podatnika, nabyte lub wytworzone we własnym zakresie, kompletne i zdatne do użytku w dniu przyjęcia do używania budowle, budynki oraz lokale będące odrębną własnością¹⁴, a także nabyte nadające się do gospodarczego wykorzystania w dniu przyjęcia do używania: spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu mieszkalnego, spółdzielcze prawo do lokalu użytkowego, prawo do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej¹⁵. Amortyzacji natomiast nigdy nie podlegają grunty i prawa wieczystego użytkowania gruntów¹⁶. Jeżeli tylko część nieruchomości, w tym budynku mieszkalnego lub lokalu mieszkalnego, jest wykorzystywana m.in. do wynajmu lub wdzierżawiania – odpisów amortyzacyjnych dokonuje się w wysokości ustalonej od wartości początkowej nieruchomości, budynku lub lokalu odpowiadającej stosunkowi powierzchni użytkowej, wynajmowanej lub wdzierżawianej do ogólnej powierzchni użytkowej tej nieruchomości, budynku lub lokalu¹⁷.

Odpisów amortyzacyjnych podatnik dokonuje od wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, począwszy od pierwszego miesiąca następującego po miesiącu, w którym ten środek lub wartość wprowadzono do ewidencji środków trwałych, do końca tego miesiąca, w którym następuje zrównanie sumy odpisów amortyzacyjnych z ich wartością początkową lub w którym postawiono je w stan likwidacji, zbyto je lub stwierdzono ich niedobór. Należy pamiętać, że suma odpisów amortyzacyjnych obejmuje również odpisy, których nie uważa się za koszty uzyskania przychodów¹⁸.

¹⁴patrz art. 22a ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)

¹⁵patrz art. 22b ust. 1 pkt 1-3 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)

¹⁶patrz art. 23 ust. 1 pkt 1a ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)

¹⁷patrz art. 23 ust. 1 pkt 1a ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)

¹⁸patrz art. 22h ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)

Zatem, jeśli podatnik ustali właściwą wartość początkową dla celów amortyzacji, założy ewidencję środków trwałych i wyliczy miesięczną ratę amortyzacji, może obniżyć o nią przychód z najmu, a tym samym podstawę opodatkowania, i w konsekwencji zapłacić niższych podatek dochodowy.

Za wartość początkową domu lub lokalu mieszkalnego w razie nabycia w drodze kupna przyjmuje się cenę ich nabycia. Przy czym za cenę nabycia uważa się kwotę należną zbywcy, powiększoną o koszty związane z zakupem naliczone do dnia przekazania środka trwałego do używania, a w szczególności o koszt opłat notarialnych, skarbowych i innych, odsetek, prowizji oraz pomniejszoną o podatek od towarów i usług, gdy podatnikowi przysługuje obniżenie kwoty należnego podatku o podatek naliczony albo zwrot różnicy podatku w rozumieniu ustawy o podatku od towarów i usług¹⁹. Jeśli nabycie mieszkania lub domu, który ma być amortyzowany, następuje w drodze spadku, darowizny lub w inny nieodpłatny sposób – za wartość początkową dla celów amortyzacji należy przyjąć wartość rynkową z dnia nabycia, chyba że umowa darowizny albo umowa o nieodpłatnym przekazaniu określa tę wartość w niższej wysokości²⁰. Jeżeli nie można ustalić ceny nabycia przed dniem założenia ewidencji środków trwałych, wartość początkową tych środków przyjmuje się w wysokości wynikającej z wyceny dokonanej przez podatnika, z uwzględnieniem cen rynkowych środków trwałych tego samego rodzaju z grudnia roku poprzedzającego rok założenia ewidencji lub sporządzenia wykazu oraz stanu i stopnia ich zużycia²¹.

W sytuacji, gdy ustalenie wartości początkowej sprawia wiele problemów i staje się niemożliwe do określenia, wówczas podatnik może ustalić wartość początkową budynków mieszkalnych lub lokali mieszkalnych: wynajmowanych, wdzierżawianych albo używanych przez właściciela na cele prowadzonej przez niego działalności gospodarczej, przyjmując w każdym roku podatkowym wartość stanowiącą iloczyn metrów kwadratowych wynajmowanej, wdzierżawianej lub używanej przez właściciela powierzchni użytkowej tego budynku lub lokalu i kwoty 988 zł, przy czym za powierzchnię użytkową uważa się powierzchnię przyjętą dla celów podatku od nieruchomości²². W tym przypadku podatnik nie musi prowadzić ewidencji środków trwałych.

PRZYKŁAD 8

Podatnik wynajmuje mieszkanie o powierzchni 50 m². Nie chce ustalać wartości początkowej według cen rynkowych, woli skorzystać z przemnożenia powierzchni przez 988 zł za m². Wartość początkową dla tego przypadku należy wyliczyć w sposób następu-

¹⁹patrz art. 22g ust. 1 pkt 1 i ust. 3 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)

²⁰patrz art. 22g ust. 1 pkt 3 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)

²¹patrz art. 22g ust. 4 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)

²²patrz art. 22g ust. 10 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)

jący: 50 m^2 pomnożyć przez 988 zł. Otrzymana kwota 49.400 zł to wartość mieszkania, którą należy przyjąć do amortyzacji.

Odpisów amortyzacyjnych od własnościowego spółdzielczego prawa do lokalu mieszkalnego, spółdzielczego prawa do lokalu użytkowego oraz prawa do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej dokonuje się przy zastosowaniu rocznej stawki amortyzacyjnej w wysokości 2,5%. Jeśli jednak przy ustalaniu wartości początkowej podatnicy zastosowali zasadę przemnożenia powierzchni przez 988 zł za m^2 , to wówczas roczna stawka amortyzacyjna wynosi 1,5%²³. Ta niższa stawka amortyzacyjna dotyczy również amortyzacji innych niż związane ze spółdzielczym własnościowym prawem do domów i samodzielnych lokali.

PRZYKŁAD 9

Podatnik od 1 maja 2008 roku wynajmuje mieszkanie, którego jest właścicielem na zasadzie własnościowego prawa do mieszkania spółdzielczego. Wynajmujący ustalił, że wartość rynkowa tego mieszkania wynosi 350.000,00 zł. Zatem miesięczną ratę amortyzacji wyliczy według następującego działania: $\frac{350.000,00 \times 2,5\%}{12}$. Uzyskana kwota z rozwiązania tego działania wynosi 729,17 zł i stanowi dla podatnika miesięczną ratę amortyzacji, o którą może obniżyć przychód uzyskany z najmu, począwszy od czerwca.

PRZYKŁAD 10

Podatnik od 1 maja 2008 roku wynajmuje mieszkanie, które nie jest mieszkaniem spółdzielczym. Wynajmujący ustalił, że wartość rynkowa tego mieszkania wynosi 350.000,00 zł. Zatem miesięczną ratę amortyzacji wyliczy według następującego działania: $\frac{350.000,00 \times 1,5\%}{12}$. Uzyskana kwota z rozwiązania tego działania wynosi 437,50 zł i stanowi dla podatnika miesięczną ratę amortyzacji, o którą może obniżyć przychód uzyskany z najmu, począwszy od czerwca.

PRZYKŁAD 11

Podatnik wynajmuje mieszkanie o powierzchni 45 m^2 . Wyliczył jego wartość początkową według zasady przemnożenia powierzchni przez 988 zł za m^2 , wynosi ona 44.460,00 zł i jest to wartość mieszkania, jaką należy przyjąć dla amortyzacji. Do wyliczenia miesięcznej raty amortyzacji należy w tym przypadku zastosować stawkę roczną 1,5%, nawet jeśli byłby to lokal spółdzielczy. Po wykonaniu działania: $\frac{44.460,00 \times 1,5\%}{12}$

²³patrz art. 22m ust. 1 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)

podatnik otrzyma kwotę 55,58 zł, o którą co miesiąc może pomniejszyć przychód z najmu z tytułu amortyzacji.

W sytuacji, gdy właściciel rozpoczyna wynajem mieszkania, które jest już umeblowane, wartość umeblowania i wyposażenia powinna być uwzględniona w wartości początkowej lokalu ustalonej na potrzeby amortyzacji. Rozliczanie w koszty wydatków poniesionych na wymianę zużytych mebli na nowe lub poniesionych na uzupełnianie umeblowania i wyposażenia mieszkania powinno odbywać się na zasadach regulujących ulepszenie, remont lub modernizację środka trwałego. Z praktycznego punktu widzenia oznacza to, że jeśli wartość jednorazowego wydatku na ulepszenie lub modernizację nie przekracza 3.500,00 zł, można nim jednorazowo obciążyć koszty uzyskania przychodu. Gdy natomiast przekracza, należy podwyższyć wartość początkową o dokonany wydatek, a wtedy kosztem uzyskania przychodu z najmu będą odpowiednio podwyższone odpisy amortyzacyjne. Jeśli wydatek dotyczy remontu, a więc został poniesiony dla przywrócenia stanu poprzedniego, można uznać go jednorazowo za koszt uzyskania przychodu niezależnie od wysokości wydatku²⁴.

W sytuacji, gdy wynajmowany lokal mieszkalny znajduje się w innej miejscowości niż ta, w której mieszka wynajmujący (właściciel mieszkania), wówczas wszelkie koszty związane z przejazdem do tego miejsca, np. po odbiór czynszu, można uznać za koszt uzyskania przychodu. Kosztami uzyskania przychodów z poszczególnych źródeł, a więc także z najmu są wszelkie koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodu, z wyjątkiem kosztów wymienionych enumeratywnie w ustawie²⁵. Wśród kosztów określonych przez ustawodawcę jako te, które nie uprawniają do uznania ich za koszty uzyskania przychodu, nie wyszczególniono żadnych dotyczących kosztów przejazdu wynajmującego. Zgodnie z prawem podatkowym, to na podatniku ciąży obowiązek wykazania związku przyczynowo-skutkowego między kosztem a celem osiągnięcia przychodu i jeśli podatnik w tym przypadku potrafi to udowodnić, może przychód z najmu pomniejszyć o wydatki na omawiane przejazdy. Z praktycznego punktu widzenia warto wówczas zapisać w umowie najmu, że należność za najem płacona jest do rąk wynajmującego w wynajmowanym lokalu. Z takiego zapisu będzie wynikało w sposób jednoznaczny, że właściciel mieszkania musi dojechać po odbiór należności. Oczywiście brak takiego zapisu w umowie nie wyklucza możliwości zaliczenia w koszty wydatków na dojazd. Aby dokonać odliczenia wydatków na dojazd jako koszt uzyskania przychodu z najmu, podatnik musi posiadać dowody potwierdzające, że faktycznie je poniósł. Takim dowodem może być np. bilet lub rachunek za paliwo.

W sytuacji, gdy właściciel mieszkania korzysta z usług agencji pośrednictwa, by wynająć mieszkanie, prowizja zapłacona agentowi może być kosztem uzyskania przychodu z najmu. Warunkiem uznania takiego wydatku za koszt uzyskania przychodu z najmu jest wystawienie przez agenta za swoją usługę rachunku lub faktury VAT. Między takim wydatkiem a celem osiągnięcia przychodu z najmu jak najbardziej zachodzi bezpośredni związek przyczynowo-skutkowy, a stosowne przepisy ustawy o podatku dochodowym od

²⁴patrz art. 22d ust. 1 i art. 22g ust. 17 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)

²⁵patrz art. 22 ust. 1 i art. 23 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)

osób fizycznych nie wyłączają wydatków na prowizje dla agenta z katalogu tych, które można uznać za koszt uzyskania przychodu z danego źródła.

Analogicznie można odnieść się do wszelkich innych prowizji, składek na ubezpieczenie wynajmowanego lokalu itp.

Opcja opodatkowania najmu nieruchomości poza działalnością gospodarczą według ryczałtu ewidencjonowanego w porównaniu z zasadami ogólnymi

Przy konkretnych wyliczeniach opłacalności ryczałtowej formy opodatkowania przychodów z najmu należy zwrócić uwagę na różne okoliczności. Po pierwsze, ryczałt ewidencjonowany płacony jest od przychodów, bez możliwości ich obniżenia o koszty uzyskania przychodu, a tym samym zmniejszenia podstawy opodatkowania. Po drugie, stawka ryczałtu 20%, która pojawia się przy wysokich przychodach, jest wyższa niż stawka w pierwszym przedziale progresywnej skali podatkowej, z której korzysta podatnik decydując się na rozliczanie najmu na zasadach ogólnych według przedmiotowej skali podatkowej. Po trzecie, należy wiedzieć, że podatnik ryczałtu ewidencjonowanego ma prawo obniżyć przychód, jak i obliczony ryczałt ewidencjonowany o wydatki poniesione w ramach ulg podatkowych, jak podatnicy rozliczający się na zasadach ogólnych. Wyjątek stanowi tzw. ulga rodzinna, którą odlicza się wyłącznie od podatku obliczonego według skali podatkowej. Wszystko to sprawia, że przy podejmowaniu konkretnych decyzji w sprawie wyboru formy opodatkowania najmu, jak i tego, czy podatek rozliczany będzie przez obu małżonków czy jednego, należy dokonać przeliczeń opartych na konkretnych danych dotyczących wysokości przychodów, kosztów czy też możliwości odliczeń.

Załóżmy, że przedmiotem najmu jest lokal mieszkalny, wynajmowany od 1 stycznia 2008 roku, przychód z tytułu umowy wynosi 1.200,00 zł miesięcznie. Zgodnie z umową, wynajmujący ponosi opłaty czynszowe, z wyjątkiem opłat licznikowych, które obciążają lokatora i wynoszą one miesięcznie ok. 300,00 zł. Ponadto miesięczna stawka amortyzacyjna stanowiąca koszt uzyskania przychodu wynosi 250,00 zł.

Przy opodatkowaniu ryczałtem ewidencjonowanym miesięczny podatek do zapłaty wyniesie 102,00 zł, tj. przychód $1.200,00 \text{ zł} \times 8,5\%$. Natomiast za cały rok podatek będzie stanowił kwotę 1.224,00 zł.

Przy opodatkowaniu na zasadach ogólnych miesięczny dochód do opodatkowania wyniesie 650,00 zł, tj. $1.200,00 \text{ zł} - 300,00 \text{ zł} - 250,00 \text{ zł}$. Podatek do zapłaty w trakcie roku wystąpi dopiero w maju i wyniesie 31,00 zł, w następnych miesiącach od czerwca do grudnia będzie on stanowił kwotę 123,00 zł. W skali roku dochód z najmu wyniesie 7.800,00 zł, a podatek obliczony według progresywnej skali podatkowej 895,00 zł.

Jak widać z porównania, korzystając z ryczałtu w tym konkretnym przypadku wynajmujący zostanie obciążony większym podatkiem dochodowym niż w przypadku opodatkowania na zasadach ogólnych, ale tylko pod warunkiem, że przychód z najmu jest jego jedynym przychodem. Jeśli oprócz przychodów z najmu podatnik osiąga inne przychody opodatkowane na zasadach ogólnych, np. z wynagrodzenia ze stosunku pracy, wówczas w wyliczeniu podatku nie zostanie uwzględniona kwota wolna od podatku (zostanie ona „skonsumowana” przy okazji tego innego dochodu). Podatek roczny wyliczony na zasadach ogólnych dla najmu wyniesie 1.482,00 zł, tj. $7.800,00 \text{ zł} \times 19\%$. Oznacza, to że w

tej sytuacji podatnik korzystając z ryczałtu ewidencjonowanego zapłaci wyraźnie niższy podatek dochodowy niż w przypadku opodatkowania na zasadach ogólnych.

Jeszcze mniej korzystna będzie forma opodatkowania na zasadach ogólnych w przypadku, gdy wynajmujący osiąga inne dochody podlegające opodatkowaniu na zasadach ogólnych o znacznej wysokości, np. przekraczające kwotę 44.490,00 zł. Wówczas faktycznie dochód z najmu lokalu mieszkalnego opodatkowany zostanie stawką 30%, a podatek roczny wyniesie 2.340,00 zł, tj. $7.800,00 \text{ zł} \times 30\%$. W momencie gdy pozostałe dochody podatnika przekroczą granicę 85.528,00 zł, roczny podatek z najmu wyniesie 3.120,00 zł, tj. $7.800,00 \text{ zł} \times 40\%$.

NAJEM TYLKO W RAMACH POZAROLNICZEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Świadczenie usług najmu może powodować powstanie przychodu z najmu stanowiącego odrębne źródło przychodów albo z działalności gospodarczej.

Przez działalność gospodarczą należy rozumieć działalność zarobkową wykonywaną w sposób zorganizowany i ciągły, prowadzoną we własnym imieniu i na własny lub cudzy rachunek, z której uzyskane przychody nie są zaliczane do innych przychodów ze źródeł wymienionych w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych²⁶.

Ważnym czynnikiem wpływającym na zaliczenie przychodów z najmu do przychodów z działalności gospodarczej jest zarejestrowanie przez podatnika działalności w zakresie najmu. Jeżeli podatnik dokona wpisu do ewidencji działalności gospodarczej, podając najem jako przedmiot działalności, wówczas przychody z najmu uzyskane w ramach tej działalności należy kwalifikować jako przychody z działalności gospodarczej. Ponadto muszą być spełnione kryteria uznania działań podatnika za zorganizowane, a mianowicie:

- nastąpi zgłoszenie działalności w urzędzie skarbowym, ZUS oraz urzędzie statystycznym,
- podatnik założy rachunek bankowy,
- zaprowadzi księgi podatkowe (podatkową księgę przychodów i rozchodów lub księgi rachunkowe),
- zatrudni pracowników itp.

Zatem przychody z najmu uznać należy za przychody z działalności gospodarczej, jeżeli najem jest przedmiotem działalności gospodarczej lub wynajmowany składnik majątku jest związany z działalnością gospodarczą. Jeśli nie będą spełnione powyższe kryteria, najem będzie stanowił odrębne źródło przychodów określone w pierwszej części niniejszego opracowania.

W przypadku prowadzenia wynajmu w ramach pozarolniczej działalności gospodarczej uzyskane dochody podlegają tym samym regułom opodatkowania, co inne dochody z prowadzonej pozarolniczej działalności gospodarczej. Podatnik może wybrać sposób, w jaki będzie opłacał podatek dochodowy od osób fizycznych od uzyskanych docho-

²⁶patrz art. 5a pkt 6 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)

dów. Może wybrać zasady ogólne, opodatkowane według progresywnej skali podatkowej według stawek obowiązujących w danym roku podatkowym (w roku 2008: 19%, 30% i 40%) w zależności od wysokości uzyskiwanego dochodu z najmu lub zasady ogólne opodatkowane 19% podatkiem liniowym bez względu na wysokość uzyskiwanego dochodu.

Pamiętać należy, że nie jest możliwe opodatkowanie ryczałtem przychodów z najmu, dzierżawy nieruchomości lub ich części wykonywanych w ramach działalności gospodarczej²⁷.

Decyzję o wyborze liniowego sposobu opodatkowania najmu należy pisemnie zgłosić do organu podatkowego do 20 stycznia roku podatkowego. Jeśli podatnik rozpoczyna prowadzenie pozarolniczej działalności gospodarczej w trakcie roku podatkowego, oświadczenie o formie opodatkowania należy złożyć do dnia poprzedzającego dzień rozpoczęcia działalności, nie później jednak niż w dniu uzyskania pierwszego przychodu. Należy pamiętać też o warunkach, które mogą spowodować utratę możliwości opodatkowania podatkiem liniowym. Jeżeli podatnik, który wybrał taki sposób opodatkowania, uzyska z pozarolniczej działalności gospodarczej przychody ze świadczenia usług na rzecz byłego lub obecnego pracodawcy, odpowiadających czynnościom, które podatnik w ramach stosunku pracy wykonywał w roku poprzedzającym rok podatkowy lub wykonywał lub wykonuje w roku podatkowym, traci on w roku podatkowym prawo do opodatkowania liniowego. Należy też pamiętać, że wybór sposobu opodatkowania 19% podatkiem liniowym dokonany w oświadczeniu dotyczy także lat następnych, chyba że podatnik, do 20 stycznia roku podatkowego, zawiadomi w formie pisemnej właściwy organ podatkowy o rezygnacji z tego sposobu opodatkowania.

Dochodów z najmu stanowiącego pozarolniczą działalność gospodarczą, opodatkowanych 19% podatkiem liniowym, nie łączy się z dochodami opodatkowanymi na zasadach ogólnych według progresywnej skali podatkowej.

Niezależnie od wybranego sposobu opodatkowania, podatnicy, którzy prowadzą pozarolniczą działalność, czyli przedsiębiorcy, są obowiązani założyć i prowadzić podatkową księgę przychodów i rozchodów. Sposób prowadzenia księgi ma zapewnić ustalenie dochodu czy też straty, podstawy opodatkowania i wysokości należnego podatku za rok podatkowy. Ponadto podatnicy mają obowiązek uwzględniać w ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych informacje niezbędne do obliczenia wysokości odpisów amortyzacyjnych.

Należy pamiętać, że u podatników osiągających dochody z działalności gospodarczej i prowadzących księgi przychodów i rozchodów dochodem z działalności jest różnica pomiędzy przychodem a kosztami ich uzyskania. Wymienioną różnicę należy:

- powiększyć o różnicę pomiędzy wartością rewanentu końcowego i początkowego, jeżeli wartość rewanentu końcowego jest wyższa niż wartość rewanentu początkowego, lub

²⁷patrz art. 8 ust. 1 pkt 3e ustawy z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. Nr 144, poz. 930 ze zm.)

- pomniejszyć o różnicę pomiędzy wartością rewanu początkowego i końcowego, jeżeli wartość rewanu początkowego jest wyższa²⁸.

Przychodem jest czynsz należny od wynajmującego, nawet jeśli nie został faktycznie osiągnięty (różnica w stosunku do przychodu uzyskiwanego przez wynajmującego z najmu stanowiącego odrębne źródło przychodów). Składnikiem przychodu nie będą ponoszone przez najemcę wydatki/opłaty związane z przedmiotem najmu (np. opłaty związane z lokalem: czynsz uiszczany w spółdzielni lub wspólnocie mieszkaniowej, abonament za istniejące w tym lokalu media, jak również opłaty za rozmowy telefoniczne przeprowadzane z aparatu zainstalowanego w wynajmowanym lokalu, wodę, energię elektryczną, gaz itp.), jeżeli z umowy wynika, że najemca jest zobowiązany do ich uiszczenia. Nie stanowią one przysporzenia po stronie wynajmującego. W związku z czym nie można ich też zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu.

Do kosztów uzyskania przychodów podatnik może zaliczyć wydatki związane z utrzymaniem wynajmowanej nieruchomości oraz nakłady poniesione na remont wynajmowanych nieruchomości i odpisy amortyzacyjne (analogicznie jak w przypadku opodatkowania najmu na zasadach ogólnych poza pozarolniczą działalnością gospodarczą, co zostało już opisane wcześniej 1.2).

Podział na najem z działalności gospodarczej i poza działalnością gospodarczą ma znaczenie nie tylko dla przychodów, ale też dla kosztów uzyskania przychodu. Szczególnie dotyczy to możliwości zaliczenia nieściągalnych wierzytelności z tytułu najmu do kosztów uzyskania przychodu. Jeśli podatnik nie uzyskał wynikającej z umowy najmu mieszkania kwoty należności, nie może zaliczyć kwoty odpowiadającej wysokości należności do kosztów uzyskania przychodu w momencie uprawdopodobnienia nieściągalności tej wierzytelności. Z definicji kosztów uzyskania przychodu wynika, że kosztami uzyskania przychodu z poszczególnych źródeł są wszelkie koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodu, z wyjątkiem kosztów wymienionych enumeratywnie w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych. I tak: nie uważa się za koszty uzyskania przychodów wierzytelności odpisanych jako nieściągalne, z wyjątkiem takich wierzytelności nieściągalnych, które uprzednio zostały zarachowane jako przychody należne (z tytułu wynajmowanego składnika majątku związanego z działalnością gospodarczą) i których nieściągalność została uprawdopodobniona²⁹. Należy zwrócić uwagę, że zaliczenie określonej wierzytelności do kosztów uzyskania przychodu uzależnione jest od spełnienia obu wyżej wskazanych warunków, a mianowicie od uprzedniego zarachowania tych wierzytelności jako przychód należny oraz od odpowiedniego udokumentowania owej nieściągalności. Oznacza to, że do kosztów uzyskania przychodu można zaliczyć tylko te wierzytelności nieściągalne, które wcześniej zostały zaksięgowane jako należne z ww. tytułu, czyli zostały uzyskane z tytułu najmu składników majątku związanych z działalnością gospodarczą. Jeśli więc lokal mieszkalny, który nie stanowi składnika majątku związanego z działalnością gospodarczą, jest wynajmowany, a przychody z tego

²⁸patrz art. 24 ust. 2 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)

²⁹patrz art. 14 ust. 1, ust. 2 pkt 11 oraz art. 23 ust. 1 pkt 20 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)

tytułu powstają w dacie otrzymania należności za jego wynajem, ewentualne wierzytelności nieściągalne nie będą stanowiły kosztu uzyskania przychodu³⁰.

PRZYKŁAD 12

Właściciel spółdzielczego prawa własności do lokalu użytkowego wynajął lokal, który nie jest składnikiem majątku wykorzystywanym w działalności gospodarczej. Za dwa miesiące nie otrzymał zapłaty czynszu. Wystąpił do sądu o wydanie nakazu zapłaty, który otrzymał. Jednak nie otrzymał należnej zapłaty i wystąpił o wszczęcie egzekucji długu. Z uwagi na brak majątku dłużnika do pokrycia zadłużeń postępowanie egzekucyjne umorzono. Został zatem spełniony warunek zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów wierzytelności nieściągalnych, gdyż ich nieściągalność została uprawdopodobniona. Jednak nie można należności z tytułu czynszu zaliczyć do kosztów, bo nie został spełniony warunek wykazania czynszu jako przychodu należnego.

Prowadzenie podatkowej księgi przychodów i rozchodów, jak również ewidencji środków trwałych to nie wszystkie obowiązki, jakie musi spełnić przedsiębiorca uzyskujący dochody z najmu nieruchomości prowadzonego w ramach pozarolniczej działalności gospodarczej. Podatnicy, niezależnie od wybranego sposobu opodatkowania, są obowiązani do wpłacania zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych do 20 dnia miesiąca następującego po miesiącu uzyskanego dochodu. Natomiast do 30 kwietnia po zakończeniu roku podatkowego podatnicy mają obowiązek złożenia zeznania rocznego na formularzu PIT-36 w przypadku opodatkowania według progresywnej skali podatkowej i formularzu PIT-36L w przypadku wyboru podatku liniowego.

PODSUMOWANIE/WNIOSKI

Przeprowadzone rozważania upoważniają do sformułowania następujących wniosków:

1. Przepisy podatkowe przewidują kilka sposobów opodatkowania przychodów (dochodów) z tytułu najmu nieruchomości po stronie ich właściciela, w zależności od tego, czy najem związany jest z pozarolniczą działalnością gospodarczą, czy też nie. Jeśli najem nieruchomości jest przedmiotem pozarolniczej działalności gospodarczej, wówczas może być opodatkowany na zasadach ogólnych według progresywnej skali podatkowej lub stawki liniowej 19%. Jeśli natomiast, jest rozliczany jako odrębne źródło przychodu, niezwiązane z działalnością, może być opodatkowany na zasadach ogólnych według progresywnej skali podatkowej lub ryczałtem ewidencjonowanym według stawki 8,5% (gdy przychód nie przekracza 4.000 euro) lub 20% (gdy przychód stanowi nadwyżkę 4.000 euro).
2. Wybór jednej z tych metod zależy od sytuacji indywidualnej danego podatnika.

³⁰patrz pismo Urzędu Skarbowego w Strzelcach Opolskich z dnia 30 stycznia 2004 r., sygnatura PO/415-29/2003

3. Rozliczenie według zasad ogólnych ma jedną podstawową zaletę, ma też jednak wady.
 - Zaleta polega na tym, że podatnicy ponoszący duże koszty związane z wynajętą nieruchomością mogą je zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów i w ten sposób obniżyć dochód do opodatkowania. Do kosztów zalicza się na przykład wydatki na remont wynajmowanej nieruchomości i jej amortyzację.
 - Wadą rozliczenia na zasadach ogólnych jest to, że dochód otrzymany z czynszu płaconego przez najemcę dolicza się do dochodów z umowy o pracę, o dzieło, z działalności gospodarczej (poza rozliczeniem 19% podatkiem liniowym). Ten sposób rozliczenia powiększa więc całoroczną kwotę dochodów i w wielu wypadkach przesuną dochód do wyższego przedziału skali podatkowej (z 19 do 30% albo z 30 do 40%).
4. Jeśli nie ponosi się żadnych kosztów związanych z wynajętym lokalem, lepiej wybrać rozliczenie ryczałtem ewidencjonowanym. Oznacza to przede wszystkim, że nie można odliczać żadnych kosztów, a podatek obejmuje całą kwotę przychodu z najmu. Stawka ryczałtu jest niższa i wynosi 8,5% – do kwoty przychodu nieprzekraczającej 4.000 euro, powyżej tej kwoty wynosi 20%. Jeżeli zatem czynsz miesięczny nie przekroczy kwoty 333,33 euro – podatek przez cały rok podatkowy wyniesie tylko 8,5% z uzyskanego przychodu.

PIŚMIENNICTWO

- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)
- Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. Nr 144, poz. 930 ze zm.)
- R. Kubacki, A. Bartosiewicz, Opodatkowanie najmu i dzierżawy, Oficyna Wydawnicza „UNIMEX”, Wrocław 2007.

TAXATION OF RENTAL INCOME

Abstract. Rental income of a flat or a house can be taxed in different ways depending whether it is a part of a taxpayer's business or not. Moreover, in both cases a taxpayer can choose the most suitable way of taxation. The aim of this work is to explain tax aspects as far as rental income is concerned. The study presents many problems that exist in practice.

Key words: lease, rental income, tax

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 22.12.2008

WYKORZYSTANIE INSTRUMENTÓW ZARZĄDZANIA PUBLICZNEGO W DOSKONALENIU POTENCJAŁU INSTYTUCJONALNEGO ADMINISTRACJI SAMORZĄDOWEJ W POLSCE

Katarzyna Gralak

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. Celem opracowania jest przedstawienie instrumentów umożliwiających administracji samorządowej podnoszenie sprawności działania i budowanie potencjału instytucjonalnego, który w istotnym stopniu decyduje o dynamice lokalnego i regionalnego rozwoju społeczno-gospodarczego. Przedstawione w opracowaniu programy i projekty, realizowane w strukturach samorządu terytorialnego w Polsce, nawiązują do zasad nowego zarządzania publicznego (NPM) i partycypacji obywateli w zarządzaniu sprawami publicznymi. Rozwiązania proponowane administracji samorządowej w tych programach są od wielu lat stosowane z pozytywnym skutkiem w wielu państwach Europy Zachodniej oraz w USA, Kanadzie, Nowej Zelandii i Australii. W warunkach polskich działania podejmowane w sferze doskonalenia administracji samorządowej są nadal niewystarczające.

Słowa kluczowe: zarządzanie publiczne, potencjał instytucjonalny, doskonalenie jakości

WSTĘP

Przemiany społeczno-gospodarcze zachodzące od początku lat dziewięćdziesiątych XX w. w Polsce zmierzają do budowy państwa opartego na gospodarce rynkowej i demokracji. Jednym z filarów państwa obywatelskiego jest reaktywowany w 1990 r. samorząd terytorialny. Współczesne spojrzenie na funkcje samorządu terytorialnego wskazuje, że jego rola sprowadza się do tworzenia optymalnych warunków rozwoju społeczno-gospodarczego, a najważniejszym zadaniem jest zaspokajanie zbiorowych potrzeb i oczekiwań mieszkańców, które z kolei sprowadza się w głównej mierze do świadczenia usług publicznych.

Dążenie do efektywnego zaspokajania potrzeb mieszkańców wymaga wprowadzania nowoczesnych metod zarządzania instytucjami samorządowymi i zadaniami publicznymi.

Adres do korespondencji – Corresponding author: Katarzyna Gralak, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: katarzyna_gralak@sggw.pl

mi, które z powodzeniem są wykorzystywane w sektorze prywatnym. Z jednej strony jednostki samorządu terytorialnego muszą poszukiwać nowych form organizacyjnych, które umożliwią zaspokojenie potrzeb i oczekiwań społeczności lokalnych. Z drugiej strony doświadczenia krajów Europy Zachodniej wskazują, że dla poprawy jakości usług publicznych świadczonych przez jednostki samorządu terytorialnego niezbędne jest systematyczne wdrażanie koncepcji i metod, które usprawnią działanie administracji samorządowej, wpłyną na obniżenie kosztów jej funkcjonowania, zapewnią przejrzystość działań, przyczyniając się tym samym do rozwoju instytucjonalnego.

WSPÓŁCZESNE KONCEPCJE ZARZĄDZANIA JEDNOSTKĄ SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO

Dotychczasowy model administracji publicznej przełomu XX i XXI w., opartej na biurokratycznej racjonalności, został w większości krajów europejskich zanegowany. Zmusiło to administrację publiczną do przeorientowania swoich funkcji i przejścia z modelu biurokratycznego w kierunku modelu zarządzania publicznego. Wraz z tą zmianą pojawiła się koncepcja administracji zarządzanej nowocześnie, wykorzystującej doświadczenia wynikające z zarządzania w sektorze prywatnym. Nowe podejście do zarządzania publicznego opiera się na założeniu, iż w sektorze publicznym zarządzanie jako wyodrębniona działalność może być stosowane w taki sam sposób, jak w sektorze prywatnym. W jego ramach ukształtowało się wiele koncepcji, wśród których za najważniejsze należy uznać [Zalewski 2006]:

- nowe zarządzanie publiczne (*new public management*),
- zarządzanie przedsiębiorcze (*entrepreneurial government*),
- zarządzanie menedżerskie (*managerialism*),
- administracja publiczna oparta na rynku (*market-based public administration*).

Wspólną cechą wszystkich koncepcji jest przekonanie, że instrumenty wykorzystywane w sektorze prywatnym będzie można z powodzeniem wykorzystać w sektorze publicznym i administracji publicznej. Dominującym nurtem jest New Public Management (NPM), które jest zbiorem różnorodnych idei wychodzących z krytycznego stosunku do tradycyjnie pojmowanego procesu świadczenia usług publicznych [Kieźun 2005]. Nowe podejście do zarządzania publicznego obejmuje:

- adaptację metod i technik zarządzania sektorem prywatnym do zarządzania w sektorze publicznym,
- położenie akcentu na ekonomikę (efektywność),
- decentralizację zarządzania, połączoną z ulepszonymi mechanizmami sprawozdawczości i monitoringu,
- wprowadzenie konkurencji w świadczeniu usług publicznych i zlecenie ich wykonania na zewnątrz.

W praktyce oznacza to położenie nacisku na właściwe zarządzanie finansami, wyznaczanie standardów usług, korzystanie z techniki benchmarkingu, która daje możliwość dokonywania porównań na próbie sprawdzonych, dobrych rozwiązań (dobre praktyki) oraz na nowoczesne zarządzanie zasobami ludzkimi.

Nowe podejście do zarządzania w sektorze publicznym znajduje szerokie zastosowanie w funkcjonowaniu samorządu terytorialnego i administracji samorządowej. Podstawowym zadaniem jednostki samorządu terytorialnego jest pełnienie służebnej funkcji wobec mieszkańców, zaspokajanie ich zbiorowych potrzeb poprzez realizację zadań publicznych. W praktyce oznacza to konieczność skutecznego i efektywnego rozwiązywania problemów społeczno-gospodarczych i planowania rozwoju lokalnego lub regionalnego w cyklu wieloletnim.

Sukces w rozwoju jednostki samorządu terytorialnego i zaspokajaniu potrzeb mieszkańców, wiąże się ściśle ze sprawnością zarządzania, ujmowanego w kategoriach wiedzy i umiejętności sterowania zasobami, procesami i informacjami w celu ich optymalnego wykorzystania dla osiągnięcia zamierzonych celów. Dla skutecznego, nowoczesnego zarządzania jednostką samorządową koniecznym staje się traktowanie jej jak przedsiębiorstwa, świadczącego usługi dla mieszkańców i innych użytkowników, działającego w ścisłym powiązaniu z otoczeniem i podlegającego jego wpływowi. Oznacza to, że do zarządzania gminą, powiatem czy województwem należy stosować procedury i narzędzia powszechnie stosowane w zarządzaniu podmiotami gospodarczymi (styl menedżerski). Fakt ten narzuca nowe wymagania władzom publicznym, które muszą stworzyć taki system zarządzania, który z jednej strony odpowiadałby na potrzeby i oczekiwania i zabezpieczałby interesy społeczności lokalnej, a z drugiej stwarzał możliwości funkcjonowania jednostki terytorialnej, zwłaszcza gminy w warunkach gospodarki rynkowej.

Wdrażanie nowego systemu zarządzania w jednostkach samorządu terytorialnego, oparte o styl menedżerski, stawia też zupełnie nowe wymagania przed administracją samorządową i wymaga odpowiednich umiejętności od jej pracowników. Współczesna administracja samorządowa musi być przygotowana do realizacji funkcji [Pakoński 2003]:

- regulacyjnej, obejmującej w głównej mierze stanowienie prawa miejscowego,
- dystrybucyjnej, polegającej na decydowaniu o długofalowym i krótkoterminowym finansowaniu działań związanych z realizacją strategii,
- nadzorczej, tj. kontroli przestrzegania prawa przez osoby fizyczne i prawne,
- zarządczej, tj. sprawowania zarządu majątkiem publicznym oraz gospodarowania mieniem jednostki samorządowej,
- usługowej, polegającej na dostarczaniu społeczności lokalnej usług komunalnych, administracyjnych i społecznych.

O zdolności administracji samorządowej do realizacji tych funkcji, zwłaszcza funkcji zarządczej i usługowej, decyduje jej *potencjał instytucjonalny*. Na pojęcie to składają się odpowiednie struktury organizacyjne, właściwe procedury działania, mechanizmy zapewniające udział społeczności lokalnej w zarządzaniu sprawami publicznymi oraz kompetentni i sprawni urzędnicy [Mazur 2004]. Odpowiedni potencjał instytucjonalny pozwala jednostkom samorządu terytorialnego świadczyć usługi publiczne wysokiej jakości oraz efektywnie wspierać rozwój społeczno-gospodarczy wspólnot samorządowych. Szczególne znaczenie w tym zakresie ma jakość pracy administracji samorządowej, od której zależeć będzie w istotnym stopniu wykorzystania środków zewnętrznych, w tym środków pomocowych UE na rozwój regionalny i lokalny.

Umocnieniu potencjału instytucjonalnemu służą różnorodne mechanizmy i metody, podnoszące sprawność działania urzędów administracji samorządowej w podstawowych obszarach ich aktywności, tj. w obszarze zarządzania strategicznego, zarządzania finan-

sowego, zarządzania zasobami ludzkimi, świadczenia usług publicznych, komunikacji społecznej, tworzenia ram i warunków dla wspierania przedsiębiorczości. Ich zastosowanie ma prowadzić do podniesienia sprawności działania urzędu w trzech podstawowych wymiarach tzn. skuteczności, ekonomiczności i korzyści [Mazur 2004]. Od stosowanych nowoczesnych rozwiązań zarządczych, kompetencji pracowników, przejrzystych kryteriów dystrybucji środków finansowych, budowanego klimatu inwestycyjnego, właściwego systemu badań i analiz, służących skutecznemu podejmowaniu decyzji, zależeć będzie dynamika rozwoju społeczno-gospodarczego.

INICJATYWY I INSTRUMENTY UMOŻLIWIAJĄCE DOSKONALENIE ADMINISTRACJI SAMORZĄDOWEJ W POLSCE

Program rozwoju instytucjonalnego

Doskonale w nurt budowania nowoczesnej administracji publicznej wpisuje się Program Rozwoju Instytucjonalnego (PRI), który prezentuje uniwersalną metodę systematycznego podnoszenia sprawności funkcjonowania jednostek administracji samorządowej (gmin, powiatów, województw) poprzez wzmacnianie ich potencjału instytucjonalnego.

Program Rozwoju Instytucjonalnego (PRI) był realizowany w latach 2002-2004 przez Konsorcjum Canadian Urban Institute oraz Małopolską Szkołę Administracji Publicznej AE w Krakowie na zlecenie Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji. Stanowił integralną część Programu Aktywizacji Obszarów Wiejskich (PAOW), realizowanego przez Radę Ministrów RP przy wykorzystaniu pomocy finansowej ze środków Banku Światowego, jako Podkomponent B3 „*Budowanie Potencjału Instytucjonalnego Administracji Lokalnej i Regionalnej*”. Komponent zakładał poprawę skuteczności i wydajności działań lokalnych i regionalnych organów administracji samorządowej poprzez wdrożenie Programów Rozwoju Instytucjonalnego (PRI), ukierunkowanych na: poprawę procedur i praktyk działania, udoskonalenie struktury organizacyjnej i zarządzania, poprawę infrastruktury informatycznej oraz przeprowadzenie programów szkoleniowych w zakresie zarządzania i działalności w sferze administracji publicznej oraz pozyskiwania zewnętrznych środków pomocowych.

Celem programu było [Mazur 2004]:

- doskonalenie umiejętności planowania i zarządzania strategicznego w samorządach, w tym zarządzania projektami,
- wdrożenie nowoczesnych zasad zarządzania zasobami ludzkimi w administracji publicznej,
- podniesienie poziomu świadczenia usług publicznych poprzez wypracowanie odpowiednich standardów, ocenę kosztów i doskonalenie efektywności,
- doskonalenie struktur organizacyjnych oraz procedur działania administracji publicznej z perspektywy realizacji celów strategicznych,
- wykształcenie modelowego systemu komunikacji z mieszkańcami, organizacjami społecznymi, przedsiębiorcami,
- zidentyfikowanie i usunięcie przeszkód w otoczeniu prawnym, zakłócających funkcjonowanie samorządów.

W ramach programu opracowano metodologię, umożliwiającą przeprowadzenie przez wybraną jednostkę administracji samorządowej (gminę, powiat, województwo) tzw. analizy instytucjonalnej oraz opracowanie na jej podstawie planu usprawnienia procesu kompleksowego zarządzania jednostką, (tzw. Planu Rozwoju Instytucjonalnego). Analiza instytucjonalna umożliwiła określenie poziomu rozwoju instytucjonalnego danej jednostki administracji w oparciu o wskaźniki ilościowe i jakościowe w poszczególnych obszarach zarządzania. Plany Rozwoju Instytucjonalnego przyjęły formę dokumentów, zawierających zestaw usprawnień lub zmian w poszczególnych obszarach zarządzania.

Program Rozwoju Instytucjonalnego zrealizowano na terenie trzech województw (małopolskiego, zachodniopomorskiego i podlaskiego), w 33 pilotażowych jednostkach samorządu terytorialnego, które zostały wyłonione w drodze konkursu (tj. 24 gminom, 3 powiatom, 3 urzędom marszałkowskim oraz 3 urzędom wojewódzkim).

Z efektów Programu Rozwoju Instytucjonalnego mogą obecnie korzystać wszystkie samorządy. Do kluczowych produktów PRI należą: strona internetowa (<http://pri.dobrepraktyki.pl>), analiza instytucjonalna wszystkich jednostek pilotażowych, aplikacja komputerowa, umożliwiająca samodzielne przeprowadzenie analizy instytucjonalnej (urzędu gminy, starostwa powiatowego, urzędu marszałkowskiego, urzędu wojewódzkiego), katalog narzędzi rozwoju instytucjonalnego, baza najlepszych praktyk we wszystkich obszarach zarządzania w administracji samorządowej oraz opracowania i poradniki w wersji elektronicznej.

Metodologia Programu Rozwoju Instytucjonalnego stanowi podstawę tworzonej przez Związek Miast Polskich, Związek Powiatów Polskich i Związek Gmin Wiejskich RP oraz Norweski Związek Władz Lokalnych i Regionalnych „Bazy Dobrych Praktyk” (www.dobrepraktyki.pl). Baza służy udokumentowaniu i promowaniu dobrych praktyk zarządzania w samorządach oraz doświadczeń w stosowaniu nowoczesnych narzędzi wspierających funkcjonowanie samorządów lokalnych. Do bazy wpisywane są opisy dobrych praktyk, zidentyfikowanych w ramach konkursów, z mediów samorządowych i rekomendowanych przez samorządy. W trakcie całego projektu będzie umieszczonych w bazie nie mniej niż 280, wystandaryzowanych i zgodnych z metodologią, opisów praktyk.

PROGRAM „PRZEJRZYSTA POLSKA”

Potwierdzeniem potrzeby wdrażania nowego modelu funkcjonowania administracji samorządowej jest akcja społeczna „Przejrzysta Polska”, prowadzona przez „Gazetę Wyborczą” od 2005 r. przy wsparciu Fundacji Agory, Polsko- Amerykańskiej Fundacji Wolności, Programu Przeciw Korupcji Fundacji im. S. Batorego, Fundacji Rozwoju Demokracji Lokalnej, Centrum Edukacji Obywatelskiej i Banku Światowego.

Adresatami akcji są samorządy terytorialne (gminy i powiaty), które przy współpracy z organizacjami pozarządowymi i mieszkańcami chcą udoskonalać praktykę sprawowania władzy i administrowania, dążąc do wyeliminowania korupcji i innych form patologii. Istotą podejścia jest promowanie uczciwości i skuteczności w samorządach, które mają przyczynić się do poprawy jakości życia publicznego oraz do pobudzania aktywności obywatelskiej. Receptą na wzrost skuteczności i uczciwości jest kierowanie się przez

władze lokalne w swoich działaniach 6 zasadami dobrego rządzenia (good governance): przejrzystości, partycypacji społecznej, przewidywalności, rozliczalności, fachowości oraz braku tolerancji dla korupcji, które tworzą Model Przejrzystej Gminy.

Trzy spośród sześciu proponowanych zasad (przejrzystości, partycypacji społecznej i braku tolerancji dla korupcji) to zasady dotyczące sposobu organizacji działania urzędu. Determinują one filozofię jego działania, ustalając wartości nadrzędne, których przestrzeganie władza publiczna uważa za ważne i które wpływają na sposób podejścia do realizacji zadań publicznych. Trzy kolejne zasady (fachowości, przewidywalności i rozliczalności) mają zastosowanie do realizowania przez administrację zadań publicznych i przestrzegane, ograniczają możliwości zachowań korupcyjnych w urzędach.

Do akcji w 2005 r. zgłosiło się 800 min i powiatów, a ponad połowa z nich wdrożyła zadania obowiązkowe według określonych standardów i ukończyła program, uzyskując certyfikat. Blisko 200 samorządów z grupy laureatów zdecydowało się wdrażać kolejne zadania w ramach kontynuacji akcji w 2006 roku. Ponad 120 z nich ukończyło kontynuację [<http://www.przejrzystapolska.pl>]. W 2007 r. certyfikat za aktywną i skuteczną realizację programu otrzymało 47 jednostek samorządu terytorialnego.

Udział samorządów w akcji polega na zrealizowaniu minimum sześciu zadań obowiązkowych oraz zadań dodatkowych. Zadania odpowiadają sześciu zasadom dobrego rządzenia i obejmują:

- opracowanie opisu usług,
- uruchomienie samorządowego serwisu informacyjnego,
- opracowanie systemu oznakowania wewnętrznego w urzędzie,
- utworzenie punktu informacyjnego,
- wprowadzenie i wdrożenie kodeksu etycznego,
- opracowanie kodeksu postępowania,
- opracowanie planu i przeprowadzenie szkoleń z zakresu etyki,
- opracowanie i wdrożenie programu współpracy z organizacjami pozarządowymi,
- opracowanie materiału o strategicznym dokumencie rozwojowym,
- opracowanie wieloletniego planu inwestycyjnego i finansowego,
- wprowadzenie procedur naboru na wakat,
- wprowadzenie systemu podnoszenia kwalifikacji pracowników,
- opracowanie informatora budżetowego dla mieszkańców,
- identyfikacja kluczowych procesów.

Wprowadzenie tych rozwiązań do praktyki funkcjonowania samorządów, osiągnięcie i utrzymanie odpowiednich standardów w ich realizacji, ma spowodować znaczące uodpornienie samorządowej administracji publicznej na działania nieetyczne i korupcję.

Akcja „Przejrzysta Polska” okazała się skutecznym narzędziem profesjonalizacji urzędów, umożliwiła przeprowadzanie zmian i przyczyniła się do poprawy nie tylko jakości funkcjonowania, ale także wizerunku urzędów. W wielu miejscach uruchomiła pokłady pozytywnego zaangażowania na rzecz wprowadzania zmian w funkcjonowaniu samorządów, którego nie można zmarnować. Efektem programu jest wypracowanie konkretnych rozwiązań, sprzyjających przejrzystości i usprawniających działanie samorządu oraz wspieranie i pobudzanie aktywności obywatelskiej na rzecz poprawy jakości lokalnego życia publicznego.

KONKURS DLA SAMORZĄDÓW „GMINA FAIR PLAY”

Dobre wzorce współpracy samorządów gminnych z przedsiębiorcami promuje konkurs „Gmina Fair Play”. Organizatorem konkursu jest Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym. Celem konkursu jest wyróżnienie gmin zaangażowanych w tworzenie możliwie najlepszych warunków dla prowadzenia działalności gospodarczej i inwestowania oraz udzielenie im wsparcia w wysiłkach na rzecz przyciągnięcia nowych inwestorów. Są to gminy godne zaufania, otwarte na nowe inicjatywy gospodarczo-inwestycyjne, zapewniające przyjazny klimat dla inwestorów oraz profesjonalną obsługę inwestycyjną. Do udziału w siedmiu dotychczasowych edycjach konkursu „Gmina Fair Play” zgłosiły się 374 gminy, z których 320 przeszło pozytywnie weryfikację (ocena wypełnionej przez gminę ankiety konkursowej, audyt certyfikacyjny w gminach, połączony z badaniami ankietowymi losowo wybranych inwestorów) i otrzymało tytuł oraz certyfikat. Udział w konkursie umożliwia gminom wykorzystanie wyników konkursu i przeprowadzonych w jego trakcie badań w promocji inwestycji przez gminy.

SYSTEM ANALIZ SAMORZĄDOWYCH (SAS) ZWIĄZKU MIAST POLSKICH

System Analiz Samorządowych (SAS) ma na celu pomiar kosztów i wyników dostarczanych przez samorzady lokalne usług. W swojej istocie ma służyć doskonaleniu zarządzania usługami publicznymi w wymiarze jakościowym i ilościowym, podnoszeniu efektywności kosztowej i dostępności tych usług. Jest to kluczowy instrument wdrażający w praktyce narzędzia typowe dla New Public Management. Do chwili obecnej SAS jest jedynym systemem monitoringu jakości zarządzania lokalnymi zadaniami publicznymi w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. SAS jest elementem większego projektu „Budowanie potencjału instytucjonalnego samorządów dla lepszego dostarczania usług publicznych (2007-2011)”, który współfinansowany jest z Norweskiego Mechanizmu Finansowego.

System jest budowany etapami nieprzerwanie od 1996 roku, z tym, że od 1999 r. gromadzi dane dotyczące *czterech sektorów usług publicznych*, obejmujących: kulturę, pomoc społeczną, edukację, drogi lokalne i transport publiczny. Od 2008 r. baza SAS została rozbudowana o dalsze *dwa sektory* usług lokalnych obejmujące: gospodarkę mieszkaniową i gospodarkę komunalną (woda, ścieki, odpady stałe), a następnie o cztery dziedziny przekrojowe: demografię, finanse samorządowe, wskaźniki zrównoważonego rozwoju i wskaźniki jakości życia.

System budowany jest głównie na podstawie danych, pozyskiwanych z jednostek samorządu drogą ankietową. Dotąd dane udostępniło ok. 80 miast z całego kraju. Dane dotyczące oświaty pochodzą z Systemu Informacji Oświatowej (SIO), natomiast pozostałe informacje uzupełniane są danymi statystyki publicznej (BDR GUS). Udział jednostek samorządu w badaniach umożliwia dokonywanie porównań między nimi, przy użyciu wielu wskaźników pozwalających na ocenę nakładów i efektów świadczonych usług. Jest także podstawą do stworzenia systemu benchmarkingu w zakresie dostarczania usług publicznych, a więc w zamierzeniach powinien pozwolić na dokonanie czterech kroków, z jakich składa się każdy system benchmarkingu [Potkański 2008]:

- zmierzenie podstawowych parametrów usług w miastach, które w nim uczestniczą,
- możliwość porównań tych miast w sposób ścisły,
- dokonanie analizy sposobu dostarczania usług w miastach które uczestniczą w systemie,
- udoskonalenie swoich własnych metod dostarczania usług.

SAS jest portalem internetowym (www.sas.zmp.poznan.pl), składającym się z sześciu modułów:

- 1) Monitorowanie usług publicznych - pozyskiwanie danych z BDR oraz z ankiet wypełnionych przez jednostki samorządowe; monitoringiem objęto dotąd 6 sektorów usług;
- 2) Obraz miasta – zestawienia graficzne i tabelaryczne w kolejnych wybranych latach lub w porównaniu z wybranymi miastami,
- 3) Prezentacja wskaźników wg dziedzin i sektorów usług – zestawienia graficzne i tabelaryczne przedstawiające obraz sytuacji w danym sektorze usług lub w danej dziedzinie przekrojowej,
- 4) Grupy Wymiany Doświadczeń - system wymiany doświadczeń między jednostkami samorządu,
- 5) Badania ankietowe mieszkańców - metodologia i kwestionariusze badań ankietowych odbiorców usług w różnych sektorach i oceny jakości życia,
- 6) Baza dobrych praktyk zarządzania w jednostkach samorządu – baza skatalogowanych opisów przykładów dobrego zarządzania usługami społecznymi i technicznym, które zostały nagrodzone w konkursach „Samorządowy Lider Zarządzania 2007 i 2008” (www.jst.org.pl).

Wszystkie moduły tworzą system analityczno-edukacyjny dostępny dla zainteresowanych samorządów oraz przedstawicieli społeczności lokalnych. Dla wszystkich modułów projektu centralnym punktem jest baza informacji o kosztach i wynikach usług, które są obudowane dodatkowo informacjami z 4 dziedzin przekrojowych. Celem partnerów projektu jest zbudowanie tego systemu tak, aby był on w pełni użyteczny dla jednostek samorządu w kraju – przyczyniając się do podniesienia jakości i efektywności zarządzania usługami, a poprzez to, do tworzenia wyższej jakości życia mieszkańców.

Od 2007 r. Związek Miast Polskich pracuje nad rozszerzeniem analiz SAS, tak aby wykorzystać dane istniejące już w statystyce publicznej (GUS, MF, MEN, inne), przetwarzając je i prezentując w postaci możliwie najbardziej dostosowanej do celów zarządzania w jednostkach samorządu. Będą one przydatne np. przy opracowywaniu lub aktualizacji dokumentów strategicznych i operacyjnych samorządu i jego jednostek organizacyjnych, a także do przygotowywania części diagnostycznej studiów wykonalności do projektów finansowanych ze źródeł zewnętrznych, oraz do monitorowania rezultatów i oddziaływania własnych i zewnętrznie finansowanych programów rozwojowych. Dzięki wsparciu finansowemu ze środków Norweskiego Mechanizmu Finansowego od 2009 r. oprogramowanie na stronie internetowej ZMP będzie obsługiwało nie tylko miasta lecz wszystkie kategorie gmin i powiatów.

SYSTEMY ZAPEWNIENIA JAKOŚCI ISO

System zarządzania jakością wg norm ISO jest wstępnym etapem porządkującym problematykę zarządzania jakością i fundamentem wdrażania TQM. System ten jest stosowany na całym świecie i łatwy do wprowadzenia w każdym typie organizacji. Zewnętrzny audyt przez jednostkę certyfikującą jest dodatkowym czynnikiem mobilizującym załogę, a certyfikat źródłem prestiżu.

System zarządzania jakością ma za zadanie usprawnić działania administracyjne i ułatwić obywatelom korzystanie z usług urzędu [Ostrowski 2004]. Z drugiej strony przyczynia się do poprawy wizerunku urzędu jako wiarygodnej instytucji, która prowadzi określoną politykę jakości i do której obywatele mogą mieć zaufanie. System zarządzania jakością, mimo iż oddziałuje na całą jednostkę terytorialną, jest wdrażany tylko w urzędzie. Nie obejmuje jednostek podległych i zależnych. Nie można zatem uzyskać certyfikatu systemu jakości dla gminy, ze względu na założenia i kryteria przyjęte w normach ISO 9000. Istnieje jednak możliwość stosowania modeli zarządzania opartych na normach ISO 9000 dla praktycznie wszystkich rodzajów usług świadczonych przez urzędy. Uzyskanie takiego standardu wymaga zasadniczych zmian w sferze zarządzania urzędem, który staje się funkcjonalny i bardziej przyjazny dla klienta.

Pierwszym polskim urzędem, który podjął ryzyko takiego wyzwania, był Urząd Miejski w Dzierżoniowie (1999 r.), a następnie Urząd Miejski w Kwidzynie (certyfikat ISO 9001). W 2000 r. certyfikat uzyskał pierwszy powiat w Polsce (raciborski) [Wysocki 2001]. Do Dzierżoniowa i Kwidzyna dołączyły dwa duże miasta, Bielsko-Biała i Gliwice, urzędy miejskie w Śremie, Toruniu, Pabianicach, Urząd Gminy Warszawa-Ursynów, Starostwo Powiatowe w Pruszkowie oraz Małopolski Urząd Wojewódzki. Szacuje się, że około 50 urzędów administracji samorządowej znajduje się obecnie w różnych fazach wdrażania systemu jakości wg norm ISO 9000. Jest to dowód na to, że coraz więcej polskich jednostek administracji rządowej i samorządowej zamierza usprawnić swój system zarządzania i świadczyć usług publiczne wysokiej jakości.

POWSZECHNY MODEL OCENY (CAF)

Model powszechnej oceny (The Common Assessment Framework - CAF) został opracowany z myślą o instytucjach rządowych i jednostkach administracji samorządowej, w celu dostarczenia prostego i przystosowanego do ich specyfiki narzędzia samooceny. Model jest narzędziem kompleksowego zarządzania jakością (TQM) [Nowak 2006] i opiera się o kwestionariusz, który kompleksowo diagnozuje problemy danej jednostki administracji publicznej, a wyniki tej samooceny mogą być porównane z wynikami innych obiektów. Opracowano go w oparciu o Model Doskonałości Europejskiej Fundacji Zarządzania Jakością (EFQM). Metoda CAF zakłada, że osiągnięcie celów organizacji jest uzależnione od jakości przywództwa, strategii i planowania, ludzi, partnerstwa i zasobów oraz procesów. Są to tzw. kryteria potencjału, w ramach których organizacja powinna

podejmować określone działania, aby funkcjonować efektywnie. Działania te ocenia się w odniesieniu do wyników osiąganych przez organizację (zdefiniowanych w ramach tzw. kryteriów wyników). Model dostarcza prostych i łatwych w użyciu wytycznych, umożliwiających dokonanie samooceny organizacji publicznej.

W Polsce od 2002 r. stosowany przez różne organizacje i promowany przez spółkę Umbrella Consulting, która jest krajowym liderem w zakresie wdrażania systemów zarządzania jakością w urzędach administracji publicznej. Pilotażowy program wdrożenia CAF w Polsce realizowany był w 30 krajowych jednostkach administracji. Urząd kontrolowany jest w modelu CAF pod kątem 9 głównych kryteriów [Jendra 2007].

- przywództwa,
- zarządzania zasobami ludzkimi,
- strategii i planowania,
- partnerstwa i zasobów,
- procesów i zarządzania zmianą,
- relacji z pracownikami,
- relacji z klientami,
- relacji ze społeczeństwem,
- kluczowych wyników działalności.

Podliczenie wyników w tych kategoriach pokazuje osiągnięte przez urząd efekty. Wskazuje też, co w urzędzie trzeba poprawić. Naprawa funkcjonowania pracy urzędu prowadzona jest na zasadzie pętli Deminga (planuj - wykonaj - sprawdź – popraw). Efekty pracy muszą być stale badane, a organizacja i funkcjonowanie urzędu cały czas udoskonalane.

PROJEKTY STRATEGICZNE W 2009 ROKU

Jednym z najważniejszych projektów, rozpoczynających się w 2009 r. jest pilotażowy projekt MSWiA pt. „*Przygotowanie jednostek samorządu terytorialnego do stosowania Powszechnego Modelu Samooceny (CAF) w procesie mierzenia potencjału i dokonań poprzez szkolenie pracowników i pomoc doradczą*”. Jego celem jest upowszechnienie wiedzy na temat modelu i przygotowanie do jego wdrożenia. Od 2010 r. MSWiA planuje, iż wszystkie projekty konkursowe w ramach Działania 5.2. Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (PO KL) powinny zostać przygotowane za pomocą określonej metodologii do oceny potencjału i wyników (np. CAF) oraz planowania usprawnień zarządczych w urzędach administracji samorządowej. W 2009 r. stanowi to kryterium strategiczne. Kolejne projekty dotyczą m.in. pomocy doradczej i szkoleń, w tym w zakresie etyki i unikania konfliktu interesu w samorządzie terytorialnym. W ramach projektu do 2010 roku zostanie przeszkolonych 1400 pracowników administracji samorządowej, w tym 100 w ramach pilotażu.

Podniesieniu kwalifikacji oraz poziomu wiedzy w zakresie efektywnego zarządzania w samorządzie terytorialnym: wójtów (burmistrzów lub prezydentów) i ich zastępców, starostów i członków zarządu powiatu, marszałków województw i członków zarządów

województw, sekretarzy jednostek samorządu terytorialnego oraz dyrektorów urzędów marszałkowskich służyć będzie też projekt „Akademia Liderów Samorządowych”. Poprawa zarządzania w samorządzie terytorialnym wymaga faktycznego przywództwa kierownictw jednostek samorządu terytorialnego oraz wiedzy na temat nowoczesnych narzędzi i metod zarządzania publicznego. Projekt ma charakter pilotażowy i jest wzorowany na podobnych programach szkoleniowych koordynowanych przez ministrów odpowiedzialnych za administrację publiczną w państwach członkowskich UE.

PODSUMOWANIE

W Polsce odczuwalny jest deficyt zmian w administracji samorządowej, które prowadziłyby do przekształceń modelu biurokratycznego w model zarządzania publicznego. Poprawa jakości działania administracji samorządowej oraz jakości świadczonych przez nią usług publicznych wpisuje się w kilka pilotażowych projektów realizowanych w strukturach samorządu terytorialnego (gminach, powiatach, województwach). Reformowanie administracji samorządowej i wzmacnianie jej potencjału instytucjonalnego powinno mieć charakter systemowy i strategiczny, a nie doraźny i instrumentalny. Oznacza to konieczność zaangażowania rządu, który przejmując politykę w tej dziedzinie, wpływać będzie na skalę procesów zmian, ich tempo i dobór skutecznych metod i technik zarządczych. Instrumentami procesu doskonalenia powinny być m.in. budżety zadaniowe, systemy zarządzania jakością, rozwiązania outsourcingowe, kodeksy etyczne pracowników, przejrzyste zasady finansowania zadań publicznych, jakość informacji publicznej, a także ewaluacja zarządzania publicznego.

PIŚMIENNICTWO

- Jendra M., 2007: Urząd ma realizować zadania, a nie spełniać procedury, *Gazeta Samorządu i Administracji*. Nr 11.
- Kieżun W., 2005: *Koncepcje i teorie zarządzania publicznego [w:] Z teorii i praktyki zarządzania publicznego* (red.) B. Koźuch, T. Markowski. Wyd. Fundacja Współczesne Zarządzanie. Białystok.
- Mazur. S., 2004. *Rozwój instytucjonalny*. Wyd. MSAP w Krakowie.
- Nowak J.F., 2006: *Modernizacja lokalnej administracji publicznej*. Wyd. AE w Poznaniu.
- Ostrowski W., 2004: Normy ISO w administracji państwowej i samorządowej. „Fakty. Magazyn Gospodarczy”. Nr 6 (13).
- Pakoński K., 2003: *Zarządzanie finansowe i strategiczne*. Wyd. Fundacji Rozwoju Demokracji Lokalnej w Warszawie.
- Potkański T., 2008: *System Analiz Samorządowych (SAS)*. Wyd. Fundacja Rozwoju Lubelszczyzny w Lublinie.
- Program Rozwoju Instytucjonalnego [w:] www.pri.dobrepraktyki.pl.
- Program „Przejrzysta Polska” [w:] www.przejrzystapolska.pl.
- Wysocki S., 2001: Jak poprawić jakość działania administracji publicznej. *Służba cywilna*. Nr. 2.
- Zalewski A., 2006: *Teoretyczne podstawy zarządzania gminą [w:] Zarządzanie gospodarką i finansami gminy* (red.) Sochacka-Krysiak H. Wyd. SGH, Warszawa.

**UTILISATION OF PUBLIC MANAGEMENT INSTRUMENTS
IN IMPROVEMENT TO INSTITUTIONAL POTENTIAL
OF SELF-GOVERNMENTAL ADMINISTRATION IN POLAND**

Abstract. The aim of the study is to present instruments which increase efficiency of self-governmental administration' functioning. There were presented programmes and projects realised by self-governmental territorial entities in Poland which base on the concept of the new public management (NPM) and participation of inhabitants in public affairs' management. Proposed solutions require promotion and preparation of advantageous conditions in order to implement them in practice of public sector management in Poland.

Key words: public management, institutional potential, improvement in quality

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 18.12.2008

OGÓLNE WARUNKI ZAWIERANIA UMÓW UBEZPIECZENIOWYCH

Ryszard Jurkowski

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. Artykuł przedstawia zasady kształtowania umów ubezpieczeniowych, jako podstawowego narzędzia ochrony przed skutkami wypadków losowych. Przedstawiono pojęcie ubezpieczenia i jego konstrukcję. Odniesiono się do przypadków obowiązkowego objęcia ubezpieczeniem działalności osobistej, zawodowej i gospodarczej. Przedstawiono formy, zakres i dokumentację umowy ubezpieczeniowej. Wykazano, iż treść umowy ubezpieczeniowej kształtowana jest przede wszystkim w ogólnych warunkach ubezpieczenia. Analizie podano treści umów ubezpieczeniowych, ze szczególnym uwzględnieniem klauzul niedozwolonych. W tym zakresie wykorzystano akty prawne Unii Europejskiej, polskie akty prawne oraz orzecznictwo europejskie i krajowe. W artykule pominięto kwestie niedozwolonych praktyk rynkowych i innych form ograniczania konkurencji oraz ograniczania praw konsumenckich.

Słowa kluczowe: ubezpieczenie, umowa ubezpieczeniowa, ogólne warunki ubezpieczenia, niedozwolone postanowienia umowne

WPROWADZENIE

Ubezpieczenie jest sposobem ochrony przed skutkami wypadków losowych rozumianych, jako zdarzenia przyszłe i niepewne, spowodowane działaniem człowieka lub przyrody. Jego istota polega na zaspakajaniu materialnych potrzeb wywołanych przypadkami losowymi [Zieliński 1994] (zdarzeniami losowymi, ryzykami losowymi) z funduszu gromadzonego ze składek. Jest systemem urządzeń zapewniających usuwanie lub łagodzenie skutków ryzyk losowych za pomocą środków pochodzących ze składek.

Elementami ubezpieczenia są [Muszalski 1987]:

- 1) składka,
- 2) fundusz,
- 3) określone ryzyko losowe,

Adres do korespondencji – Corresponding author: dr Ryszard Jurkowski, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, 02-787 Warszawa, ul. Nowoursynowska 166, e-mail: ryszard_jurkowski@sggw.pl

- 4) szkoda,
- 5) pokrycie szkody = odszkodowanie.

Ubezpieczenia można dzielić na szereg sposobów, przy czym podstawowym podziałem jest podział na ubezpieczenia gospodarcze i ubezpieczenia społeczne. Ubezpieczenia mogą powstawać z mocy prawa lub powstawać z mocy umowy stron, mogą być nastawione na zysk lub na realizację celów społecznych. Ubezpieczenie społeczne jest rodzajem przymusowego, wzajemnego ubezpieczenia osobowego [Muszalski 1987], przeciwstawianego ubezpieczeniu gospodarczemu ze względu na cel społeczny i odrębność organizacyjną, które ma zapewnić ubezpieczonemu i członkom jego rodziny świadczenia w razie utraty przez ubezpieczonego zdolności do zarobkowania.

Celem ubezpieczeń gospodarczych jest ochrona interesów jednostki, w oparciu o regulację norm prywatnoprawnych i na podstawie indywidualnych umów. Wśród ubezpieczeń gospodarczych wyróżnia się ubezpieczenia majątkowe dotyczące mienia albo odpowiedzialności cywilnej a polegające na wypłacie odszkodowania za szkodę powstałą w mieniu oraz ubezpieczenia osobowe polegające na wypłacie odszkodowania (jednorazowego lub okresowego) za szkodę powstałą wskutek zdarzenia w życiu ubezpieczonego.

Ubezpieczenia gospodarcze mogą mieć charakter dobrowolny lub obowiązkowy, przy czym niezależnie od tego, czy są one dobrowolne, czy też obowiązek ich zawarcia wynika z ustawy, mają charakter umowny. [Gadomska 2006]

UMOWA UBEZPIECZENIOWA

Zgodnie z art. 805 Kodeksu cywilnego [Dz. U. nr 16 poz. 93, z późn. zm.], przez umowę ubezpieczenia zakład ubezpieczeń zobowiązuje się spełnić określone świadczenie w razie zajścia przewidzianego w umowie wypadku, a ubezpieczający zobowiązuje się zapłacić składkę. W szczególności świadczenie zakładu ubezpieczeń może polegać na zapłacie określonego odszkodowania lub umówionej sumy pieniężnej. Umowa ubezpieczeniowa należy do umów dwustronnie zobowiązujących i odpłatnych [Radwański 1986], nie jest jednak umową wzajemną [Czachórski 2002], gdyż w jej ramach nie zachodzi ekwiwalentność świadczeń [Kosmus B., Kuczyński 2000]. Umowa ubezpieczeniowa stanowi, zgodnie z art. 12 ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej [Dz. U. nr 124 poz. 1151, z późn. zm.], podstawę do udzielenia ochrony ubezpieczeniowej przez zakład ubezpieczeń.

Umowa ubezpieczeniowa zawierana jest poprzez przystąpienie (adhezję) [Czachórski 2002], wskutek złożonej przez ubezpieczającego oferty i jej przyjęcia przez zakład ubezpieczeniowy. Dla skuteczności zawarcia takiej umowy nie jest wymagana żadna forma kwalifikowana. Dowodem zawarcia umowy powinna być wydana przez zakład ubezpieczeń polisa, legitymacja ubezpieczeniowa, tymczasowe zaświadczenie albo inny dokument ubezpieczenia [wyrok I ACr 62/96]. Jednak brak dokumentu potwierdzającego zawarcie umowy nie przesadza o niezawarciu umowy. Przepisy prawa nie zastrzegają dla umowy ubezpieczeniowej lub polisy formy pisemnej pod rygorem nieważności. Tym samym do tego oświadczeń woli stron tej umowy mają zastosowanie przepisy ogólne prawa cywilnego, w tym art. 60 Kodeksu cywilnego, według których wola osoby dokonującej czynności prawnej może być wyrażona przez każde zachowanie się tej osoby,

które ujawnia jej wolę w sposób dostateczny, w tym w postaci elektronicznej (oświadczenie woli) [wyrok, I CK 744/04]. Pamiętać należy, że skutki prawne wywołuje wola realnie powzięta i dostatecznie wyrażona [wyrok IV CK 411/05]. Oświadczenie woli zostaje złożone z chwilą, gdy doszło do drugiej strony w taki sposób, że mogła się zapoznać z jego treścią. W razie stosowania postaci elektronicznych, oświadczenie woli jest złożone z chwili wprowadzenia go do systemu elektronicznego tak, że jest dostępne drugiej stronie, a w przypadku on line – w momencie przyjęcia oświadczenia przez serwer odbiorcy i zarejestrowania na nim odpowiednich danych [postawienie V CZ 127/03]. Teś oświadczenia woli należy tłumaczyć mając na względzie okoliczności jego złożenia, zamiar składającego i cel umowy, a także zasady współżycia społecznego i ustalone zwyczaje. To oznacza obowiązek badania w pierwszej kolejności subiektywnego znaczenia, przypisywanego przez stronę oświadczeniu woli, a następnie – w razie rozbieżności subiektywnych znaczeń oświadczeń woli stron – aspekty obiektywne, takie jak rozumienie i możliwość rozumienia sensu [wyrok V CK 655/04].

Stroną umowy ubezpieczenia może być właściciel rzeczy (mienia), ale także umowę ubezpieczenia może zawrzeć osoba niebędąca właścicielem rzeczy, chyba iż możliwość taką wyłączają przepisy szczególne, w tym ogólne warunki umów [wyrok II CK 399/02]. Z umowy ubezpieczenia wynika tylko to, że w razie zajścia określonego w niej zdarzenia, które spowoduje szkodę w ubezpieczonym mieniu, zakład ubezpieczeń zobowiązany jest pokryć koszty odtworzenia tego mienia. Za to właśnie ubezpieczony płaci składkę, a zakład ubezpieczeń kalkuluje jej wysokość z uwzględnieniem tak przewidywanej wysokości odszkodowania, które będzie musiał zapłacić.

Ustawodawca wprowadza bezskuteczność wstecznych umów ubezpieczeniowych (retrospektywnych), tj. takich, gdy w chwili zawarcia umowy przewidziany w niej wypadek już zaszedł albo jeżeli odpadła już możliwość jego zajścia, chyba że ubezpieczenie obejmuje okres poprzedzający zawarcie umowy. Jednak objęcie ubezpieczeniem okresu poprzedzającego zawarcie umowy jest bezskuteczne, jeżeli w chwili zawarcia umowy którakolwiek ze stron wiedziała lub przy zachowaniu należytej staranności mogła się dowiedzieć, że wypadek zaszedł lub że odpadła możliwość jego zajścia w tym okresie. Ostatniego wyłączenia nie stosuje się, jeżeli umowa albo ogólne warunki ubezpieczenia przewidują odpowiedzialność zakładu ubezpieczeń za wypadki zaszłe przed zawarciem umowy. Konsekwentnie ubezpieczający jest zwolniony wówczas z obowiązku zapłaty składki za okres poprzedzający zawarcie umowy [Fuchs 2005a]. Ustalenie, że ochrona ubezpieczeniowa, jest bezskuteczna w części obejmującej okres sprzed zawarcia umowy, nie oznacza, że w pozostałym zakresie umowa ubezpieczenia staje się bezskuteczna [Fuchs 2005b].

W praktyce umowa ubezpieczeniowa formułowana jest w dwóch dokumentach, jeden stanowi polisa, a drugi stanowią ogóle warunki ubezpieczenia (OWU), których treść powinna zostać doręczona ubezpieczającemu przed zawarciem umowy. OWU, a które po doręczeniu ich ubezpieczającemu, stają się integralną częścią umowy. OWU są tzw. wzorcem kwalifikowanym i wiążą strony dlatego, że stały się składnikiem umowy ubezpieczeniowej przez odwołanie się do nich [wyrok V CKN 247/00]. Nie mają one natomiast charakteru normatywnego, nie są źródłem prawa materialnego. Wiążą tylko strony umowy ubezpieczenia i to tylko o tyle, o ile ich warunki zostały przez strony do umowy ubezpieczenia włączone [wyrok I CKN 974/00].

Zarówno treść dokumentu ubezpieczenia jak i treść OWU należy, zgodnie z regulacjami zawartymi w art. 65 § 2 Kodeksu cywilnego, tłumaczyć ustalając raczej, jaki był zgodny zamiar i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu [wyrok V CK 412/02]. Treść OWU na istotne znaczenie dla warunków ubezpieczenia, stąd ustawodawca nakazuje ubezpieczycielowi ich formułowanie jednoznacznie i w sposób zrozumiały. Postanowienia sformułowane niejednoznacznie interpretuje się na korzyść ubezpieczającego, ubezpieczonego, uposażonego lub uprawnionego z umowy ubezpieczenia [wyrok V CK 35/03]. Sprzeczne z zasadami współżycia społecznego, byłoby obciążanie ubezpieczającego konsekwencjami nieściślej redakcji tych postanowień [wyrok IV CKN 1858/00]. Postanowienia sprzeczne z przepisami Kodeksu cywilnego dotyczącymi umowy ubezpieczenia są nieważne [wyrok I ACa 1199/03]. Ujemne skutki wadliwie opracowanych OWU, polegające na możliwości dowolnej ich interpretacji, powinny obciążać ubezpieczyciela, jako profesjonalistę i autora tych warunków [wyrok I ACr 37/96]. Ubezpieczyciel jest zobowiązany do stworzenia takich warunków, aby przystępujący do ubezpieczenia (adherent) mógł zapoznać się z treścią OWU przed zawarciem umowy [Zoll 1998].

Zawieranie umów w ramach ubezpieczenia obowiązkowego regulowane jest w ustawie z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych [Dz. U. nr 124., poz. 1152]. W myśl tej ustawy ubezpieczeniem obowiązkowym jest ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej podmiotu lub ubezpieczenie mienia, jeżeli ustawa lub ratyfikowana przez Rzeczpospolitą Polską umowa międzynarodowa nakłada obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia. Ustawa ma zastosowanie również w przypadkach, gdy ryzyko objęte obowiązkowym ubezpieczeniem odpowiedzialności cywilnej jest umiejscowione w państwie członkowskim Unii Europejskiej. Do ubezpieczeń obowiązkowych ustawodawca zalicza:

- 1) ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych za szkody powstałe w związku z ruchem tych pojazdów,
- 2) ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej rolników z tytułu posiadania gospodarstwa rolnego,
- 3) ubezpieczenie budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego od ognia i innych zdarzeń losowych,
- 4) ubezpieczenia wynikające z przepisów odrębnych ustaw lub umów międzynarodowych ratyfikowanych przez Rzeczpospolitą Polską, nakładających na określone podmioty obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia, tu przykładem mogą być obowiązkowe ubezpieczenia skutków działalności zawodowej lub działalności gospodarczej m.in. lekarzy, notariuszy, architektów, doradców podatkowych.

Ustawodawca pozostawia ubezpieczającemu swobodę wyboru zakładu ubezpieczeniowego, spośród tych, które posiadają stosowane zezwolenie i prowadzą działalność ubezpieczeniową w tym zakresie.

Istotą umów ubezpieczenia obowiązkowego jest określenie górnej granicy odpowiedzialności ubezpieczyciela, poprzez wskazanie sumy gwarancyjnej lub sumy ubezpieczenia. Jednak suma gwarancyjna ubezpieczenie nie może być niższa od sumy minimalnej.

Przedmiotem umowy ubezpieczenia obowiązkowego jest odpowiedzialność cywilna podmiotu objętego obowiązkiem ubezpieczenia za szkody wyrządzone czynem niedo-

zwolonym oraz wynika z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania, o ile nie sprzeciwia się to ustawie lub właściwości (naturze) danego rodzaju stosunków. Umowa konstytuująca ubezpieczenie komunikacyjne oraz rolnicze, a także ubezpieczenie zawodowe, obejmuje również szkody wyrządzone umyślnie lub w wyniku rażącego niedbalstwa ubezpieczającego lub osób, za które ponosi on odpowiedzialność. W przypadku ubezpieczeń zawodowych ubezpieczycielowi przysługuje regres zwrotu wypłaconego odszkodowania, jeżeli szkoda została wyrządzona przez ubezpieczonego w wyniku rażącego niedbalstwa, w stanie po użyciu alkoholu lub środków o podobnym działaniu. Wystąpienie z roszczeniem regresowym powinno natomiast mieć miejsce tylko wtedy, gdy ubezpieczony działał na tyle niestaranie, że graniczyło to z umyślnym działaniem, wykonywaniem czynności ze świadomością, że może być wykonana bez uwzględnienia istotnych w danej sprawie faktów i norm [Łatka 2006]. Jednak nie każde zaniedbanie obowiązków powinno być kwalifikowane, jako rażące niedbalstwo [Nowakowski 2006].

Odpowiedzialność ubezpieczyciela trwa przez okres wskazany w umowie, w praktyce zawierania umów – przez okres jednego roku, a realizowana jest na podstawie uznania roszczenia, ugody lub orzeczenia sądu. Wpłata odszkodowania powinna nastąpić w terminie 30 dni od dnia powiadomienia przez uprawnionego. Do obliczania terminów stosuje się ogólne zasady określone w Kodeksie cywilnym. Zgodnie z tymi zasadami termin oznaczony w dniach, jak ma to miejsce w pomawianych przypadkach, kończy się z upływem ostatniego dnia, przy czym rozpoczyna się w dniu następującym po dniu, w którym nastąpiło zdarzenie. Uchybienie terminowi uprawnia do dochodzenia odsetek, przy czym istnieją podstawy do tego, aby należność za każdy dzień opóźnienia traktować, jako oddzielne świadczenie (uboczne), będące przedmiotem odrębnego roszczenia [Pyrzyńska 2006]. W przypadku, gdy koniec terminu przypada na dzień ustawowo wolny od pracy, termin upływa w dniu następnym. Dni dodatkowo wolne od pracy, inne niż niedziele oraz dni świąteczne wskazane w ustawie z dnia 18 stycznia 1951 r. o dniach wolnych od pracy [Dz. U. Nr 4 poz. 28, z późn. zm.], w tym m.in. wolne soboty i inne dni wolne wynikające z pięciodniowego tygodnia pracy lub z innych przepisów regulujących czas pracy pracowników nie są dniami uznawanymi za ustawowo wolne od pracy [m.in. uchwała III CZP 8/03, postanowienie I PKN 502/01, postanowienie I PZ 85/01, postanowienie I CZ 116/01]. Uczestnik zdarzenia objętego ubezpieczeniem jest obowiązany podjąć kroki zmierzające do zapewniania bezpieczeństwa, zabezpieczenia mienia, zapobieżenia zwiększeniu szkody, powiadomienia Policji, a także do ujawniania Ion formacji i powiadomienia ubezpieczyciela. Obowiązek powiadomienia policji, jest niezależny od obowiązku jej wezwania, wynikającego z przepisów innych ustaw, np. z art. 44 ustawy z dnia 20 czerwca 1997 r. Prawo ruchu drogowego [Tj. Dz. U. z 2005 r. nr 108, poz. 908, z późn. zm.]. Zdaniem M. Capik, powiadomienie, o którym mowa, to jednostronna czynność prawna polegająca na złożeniu oświadczenia woli, przy czym ustawodawca nie zastrzega formy prawnej tego oświadczenia [Capik, Capik 2004]. Jednakże w ustawie o obowiązkowych ubezpieczeniach ustawodawca wymaga, aby zawiadomienia i oświadczenia stron umowy były składane w formie pisemnej, za potwierdzeniem odbioru. Ustawodawca nie zastrzegł rygoru nieważności dla tej formy, stad można przyjąć, że zawiadomienia i oświadczenia powinny być składane pisemnie dla celów dowodowych. Oznacza to, zgodnie z art. 74 Kodeksu cywilnego, że w razie sporu nie będzie można dowodzić faktu dokonania czynności dowodem ze świadków lub dowodem z przesłuchania stron,

chyba że obie strony wyrażą na to zgodę, jeżeli żąda tego konsument w sporze z przedsiębiorcą albo jeżeli fakt dokonania czynności prawnej będzie uprawdopodobniony za pomocą pisma. Przykładem może tu być niepoświadczona kserokopia, będąca środkiem uprawdopodobnienia za pomocą pisma, pozwalającym na przeprowadzenie dowodu ze świadków czy z zeznania stron [Bieliński 2000].

Zastrzeżeń tych nie stosuje się w stosunkach pomiędzy przedsiębiorcami, a za takich należy uznawać ubezpieczyciela – z jednej strony, i ubezpieczającego prowadzącego działalność zawodową, gospodarczą lub rolniczą – z drugiej strony [Zgodnie z art. 2 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tj. Dz. U. z 2007 r., nr 155, poz. 1095, z późn. zm.), działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły]. Sens oświadczeń woli składanych w formie pisemnej ustala przede wszystkim na podstawie tekstu. Nie stanowi on jednak wyłącznej podstawy wykładni ujętych w nim oświadczeń woli, gdyż dopuszczalny jest dowód ze świadków i z przesłuchania stron, jeżeli jest to przydatne do wykładni niejasnych oświadczeń woli zawartych w dokumencie. W takim przypadku dowody osobowe nie są bowiem skierowane przeciw osnowie dokumentu a służą procesowi wykładni zawartych w nim oświadczeń woli, zwłaszcza przez ujawnienie okoliczności towarzyszących ich złożeniu [wyrok V CKN 1603/00]. Niedopełnienie obowiązków uprawnia ubezpieczyciela do dochodzenia zwrotu części wypłaconego odszkodowania.

NIEDOZWOLONE KLAUZULE UMOWNE

Praktyka masowego zawierania umów ubezpieczeniowych może prowadzić do wykorzystywania ich postanowień przez zakłady ubezpieczeniowe z pokrzywdzeniem interesów drugiej strony. Stąd, w szczególności w przypadku umów z konsumentami – nieprofesjonalistami – przyjęto w prawodawstwie międzynarodowym pewne mechanizmy ochronne. Należą do nich przede wszystkim postanowienia określające niedozwolone praktyki w umowach z konsumentami.

Jednym z tych aktów prawnych jest dyrektywa Rady 93/13/EWG z dnia 5 kwietnia 1993 r. w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich [Dz. U. UE. L. 93.95.29] Zgodnie z dyrektywą za nieuczciwe mogą być uznane te warunki umowy, które nie były negocjowane indywidualnie, a które stoją w sprzeczności z wymogami dobrej wiary, powodują znaczącą nierównowagę wynikających z umowy, praw i obowiązków stron ze szkodą dla konsumenta. Za nie negocjowane indywidualnie zostają uznane takie warunki umowy, które zostały sporządzone wcześniej i konsument nie miał w związku z tym wpływu na ich treść, zwłaszcza jeśli zostały przedstawione konsumentowi w formie uprzednio sformułowanej umowy standardowej. Zarzut nieuczciwych warunków umowy można także postawić, gdy tylko niektóre warunki umowy były negocjowane, ale ogólna ocena umowy wskazuje na to, że została ona sporządzona w formie uprzednio sformułowanej umowy standardowej. Na tle postanowień tej dyrektywy wypowiedział się Trybunał Sprawiedliwości wskazując [wyrok C-478/99], że każde państwo członkowskie obowiązane jest do przyjęcia, w ramach swego krajowego

systemu prawnego, wszystkich aktów koniecznych do zapewnienia, iż dyrektywa ta jest w pełni skuteczna, zgodnie z celami, do których dąży. Wskazał także istotność, aby sytuacja prawna wynikająca z krajowych środków wdrażających, była wystarczająco konkretna i jasna, oraz aby jednostki były w pełni poinformowane co do swych praw, tak że, gdzie jest to stosowne, mogły się one na nie powoływać przed sądami krajowymi. Nieuczciwy charakter warunków umowy jest określany z uwzględnieniem rodzaju towarów lub usług, których umowa dotyczy i z odniesieniem, w czasie wykonania umowy, do wszelkich okoliczności związanych z wykonaniem umowy oraz do innych warunków tej umowy lub innej umowy, od której ta jest zależna. Z dyrektywy wynika także obowiązek zachowywania w umowach prostego i zrozumiałego języka, w szczególności, gdy umowa sporządzana jest na piśmie. Wszelkie wątpliwości, co do treści warunku należy interpretować na korzyść konsumenta.

Ochronę konsumenta i przedsiębiorcę przewiduje, przy umowach zawieranych w wyniku reklamy przewiduje dyrektywa Rady 84/450/EWG z dnia 10 września 1984 r. dotycząca reklamy wprowadzającej w błąd i reklamy porównawczej [Dz. U. UE. L. 84.250.17, z późn. zm.], której celem jest ochrona przedsiębiorców przed reklamą wprowadzającą w błąd i jej negatywnymi skutkami oraz określenie warunków, w których reklama porównawcza jest dozwolona. Reklama wprowadzająca w błąd, oznacza każdą reklamę, która w jakikolwiek sposób, w tym przez swoją formę, wprowadza lub może wprowadzić w błąd osoby, do których jest skierowana lub dociera, i która, z powodu swojej zwodniczej natury, może wpłynąć na ich postępowanie gospodarcze lub która, z tych powodów, szkodzi lub może szkodzić konkurentowi. Wprowadzający w błąd charakter mogą mieć na przykład wszelkiego rodzaju pojęcia wieloznaczne - gdy któreś z możliwych znaczeń jest fałszywe. Istnieje też możliwość wywołania mylnego wrażenia przy użyciu obiektywnie prawdziwych informacji, jak również poprzez przemilczenie pewnych faktów, istotnych z punktu widzenia prawdziwości (np. dotyczących ograniczeń w użytkowaniu towaru) [Mokrysz-Olszyńska 2000].

Zakaz szkodliwych praktyk jest również przedmiotem dyrektywa 98/27/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 maja 1998 r. w sprawie nakazów zaprzestania szkodliwych praktyk w celu ochrony interesów konsumentów [Dz. U. UE. L. 98.166.51, z późn. zm.]. Celem dyrektywy jest ochrona zbiorowych interesów konsumentów i zapewnienie sprawnego funkcjonowania rynku wewnętrznego. Dyrektywa nakazuje zapewnienie organów rozpatrujących powództwa dotyczące nieuczciwych praktyk.

Podobny cel przyświeca dyrektywie 2005/29/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 maja 2005 r. dotycząca nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów na rynku wewnętrznym oraz zmieniająca dyrektywę Rady 84/450/EWG, dyrektywy 97/7/WE, 98/27/WE i 2002/65/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz rozporządzenie (WE) nr 2006/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady („Dyrektywa o nieuczciwych praktykach handlowych”) [Dz. U. UE. L. 05.149.22]. Dyrektywa zabrania nieuczciwych praktyk handlowych. Za nieuczciwe praktyki handlowe dyrektywa uznaje praktyki:

- 1) sprzeczne z wymogami staranności zawodowej,
- 2) w sposób istotny zniekształcające lub mogące w sposób istotny zniekształcić zachowanie gospodarcze względem produktu przeciętnego konsumenta, do którego docierają bądź do którego są skierowane, lub przeciętnego członka grupy konsu-

mentów, jeżeli praktyka handlowa skierowana jest do określonej grupy konsumentów,

- 3) wprowadzają w błąd, wskutek działania lub zaniechania, prowadzą do podjęcia decyzji, której konsument by nie podjął,
- 4) są agresywne, w tym są realizowane przez nękanie, przymus, przymus fizyczny, bezprawny nacisk, a prowadzą ograniczenia swobody, oraz prowadzą do podjęcia decyzji, której konsument by nie podjął.

W dyrektywie nie wykluczono kontroli nieuczciwych praktyk przez instytucje, odrębne od sądów i organów administracyjnych, które formułują kodeksy należytego postępowania.

Ochrona konsumenta oraz zakaz stosowanie nieuczciwych klauzul w umowach znalazły swoje miejsce w Kodeksie cywilnym. W art. 385¹ przyjęto, że niedozwolonym postanowieniem w umowie jest postanowienie nieuzgodnione indywidualnie, jeżeli kształtuje prawa i obowiązki w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, rażąco naruszając interesy konsumenta. „Rażąco naruszenie interesów konsumenta” oznacza nieusprawiedliwioną dysproporcję praw i obowiązków na jego niekorzyść w określonym stosunku obligacyjnym, natomiast „działanie wbrew dobrym obyczajom” w zakresie kształtowania treści stosunku zobowiązaniowego wyraża się w tworzeniu przez partnera konsumenta takich klauzul umownych, które godzą w równowagę kontraktową tego stosunku [wyrok I CK 832/04]. Ustawodawca nakazuje dokonywanie oceny zgodności postanowienia umowy z dobrymi obyczajami według stanu z chwili zawarcia umowy, z uwzględnieniem jej treści, okoliczności zawarcia, a także z uwzględnieniem umów pozostających w związku z umową obejmującą postanowienie będące przedmiotem oceny. Indywidualne uzgadnianie postanowień nie powinno ograniczać się do wyrażenia zgody na ich włączenie do kontraktu, ale powinno opierać się na jakiejś postaci negocjacji w odniesieniu do danej kwestii, z uwzględnieniem rozwiązań alternatywnych [Czachórski 2002].

Art. 385³ zawiera katalog niedozwolonych postanowień umownych. Część z tych wyliczeń dotyczy zawierania umowy i jej wykonywania. Np. uzależnianie umowy od przyrzeczenia lub zawarcia innej umowy (pkt. 6 i 7), uzależnianie świadczenia od okoliczności zależnych jedynie od kontrahenta konsumenta (pkt. 3 i 8), uprawnienia kontrahenta konsumenta do wyłącznie własnej wykładni umowy (pkt. 9 i 11). Sąd Najwyższy uznał, że klauzule ograniczające zakres ochrony ubezpieczeniowej powinny dotyczyć przede wszystkim sytuacji sprzecznych z porządkiem prawnym i niepoddających się subiektywnym ocenom. Nie ma przeszkód, by zakład ubezpieczeń zastrzegł, że nie odpowiada za szkody wywołane przez kierowcę w stanie nietrzeźwości lub podczas prowadzenia pojazdu bez wymaganych uprawnień, jednak pozostawienie ubezpieczycielowi całkowitej dowolności w kształtowaniu postanowień OWU skutkuje tym, że ochrona ubezpieczeniowa staje się iluzoryczna [Kucharski 2004].

Część wyliczeń dotyczy zmiany umowy oraz jej rozwiązania lub odstąpienia od umowy. Np. uprawnienia kontrahenta konsumenta do niewskazywania przyczyn (pkt. 10 i 15), niewspółmierne kary lub odstępné (pkt. 16 i 17). Znalazło to potwierdzenie w orzeczeniu sadowym, zgodnie z którym wprowadzenie do OWU zapisu, uznającego opóźnienie w zapłacie raty składki ubezpieczeniowej, jako zdarzenia powodującego „automatyczne”

ustanie ochrony ubezpieczeniowej, pozostaje w rażącej sprzeczności z przepisami regulującymi skutki opóźnienia spełnienia świadczenia pieniężnego [Orlicki 2000].

Część wyliczeń dotyczy nieuzasadnionego zróżnicowania odpowiedzialności stron. Np. wyłączenie lub ograniczenie odpowiedzialności względem konsumenta (pkt. 1 i 2), uzależnianie świadczeń od nadmiernie uciążliwych formalności (pkt. 21), wykonanie zobowiązanie konsumenta pomimo niewykonania lub nienaszytego wykonania zobowiązań kontrahenta (pkt. 22). Występująca w praktyce zakładów ubezpieczeń tendencja ustalania wysokiej sumy ubezpieczenia (a zatem i składki) w wysokości nieodpowiadającej wartości ubezpieczonej rzeczy nie jest argumentem do odstąpienia od ogólnej reguły nakazującej udowodnienie faktu, która z faktu wywodzi skutki prawne, a wiąże się w istocie z naruszeniem ekwiwalentności świadczeń [postanowienie III CZP 49/05]. Zamieszczony w OWU sposób ustalenia wartości rzeczy nie mogą być uznany za niedozwolone postanowienie umowne, jeżeli w ten sposób ustala się wartość rzeczy zarówno przy zawieraniu umowy ubezpieczenia (dla określenia sumy ubezpieczeniowej), jak i przy ustaleniu wysokości odszkodowania [wyrok V CK 277/02]. Strona umowy ubezpieczenia nie ma prawa narzucania w umowie obowiązków osobie trzeciej, nie będącej stroną umowy. Taki zapis umowy jest nieważny o tyle, o ile obowiązki takie narzuca podmiotowi nie będącemu stroną umowy i uzależnia objęcie ochroną ubezpieczeniową oraz wypłatę odszkodowania od sposobu działania osoby trzeciej [wyrok I ACa 1383/01].

Za niedozwolone klauzule umową ustawodawca uznał także wyłączenie jurysdykcji sądów polskich lub poddanie sprawy pod rozstrzygnięcie sądu polubownego polskiego lub zagranicznego albo innego organu, a także narzucanie rozpoznania sprawy przez sąd, który wedle ustawy nie jest miejscowo właściwy (pkt. 23).

PODSUMOWANIE

Umowa ubezpieczeniowa stanowi konkretyzację ochrony przed skutkami wypadków losowych. Jako podstawa objęcia ochroną ubezpieczeniową stosowana jest w ubezpieczeniach gospodarczych, niezależnie od tego czy jej zawarcie stanowi wyraz woli stron czy jest skutkiem obowiązku ustawowego.

Umowa ubezpieczeniowa powstaje wskutek przystąpienia, w sytuacji, gdy zasadnicze warunki realizacji ochrony ubezpieczeniowej formułowane są w ogólnych warunkach ubezpieczenia, a dokument potwierdzający zawarcie umowy ogranicza się do identyfikacji stron umowy i jej przedmiotu.

Ogólne warunki ubezpieczenia, stanowią wraz z dokumentem potwierdzającym zawarcie umowy, jej treść i jako takie podlegają ocenie zgodności z ustawą, z zasadami współżycia społecznego oraz ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem prawa. W przypadku, gdy stroną umowy jest konsument, treść umowy podlega także ocenie ze względu na niedozwolone klauzule umowne, zarówno w kontekście prawa krajowego jak i wspólnotowego.

Zakład ubezpieczeń, jako podmiot istotnie kształtujący treść umowy, jest obowiązany formułować ją językiem prostym, jednoznacznym i zrozumiałym, a także z poszanowaniem słuszných interesów drugiej strony.

PIŚMIENNICTWO

- Bieliński A., 2000. Wybrane aspekty procesowe środków służących do utrwalania pisma, *Radca Prawny* 2000/3/116 – t.1
- Capik M., Capik M., 2004. Co innego powiadomienie, co innego wezwanie, *Rzeczpospolita* 2004/1/19 – t.2
- Czachórski W., Brzozowski A., Safian M., Skowrońska-Bocian E. 2002. Zobowiązania, *Zarys wykładu*. LexisNexis Warszawa 2002, s.513.
- Dyrektywa 2005/29/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 maja 2005 r. dotycząca nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów na rynku wewnętrznym oraz zmieniająca dyrektywę Rady 84/450/EWG, dyrektywy 97/7/WE, 98/27/WE i 2002/65/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz rozporządzenie (WE) nr 2006/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady („Dyrektywa o nieuczciwych praktykach handlowych”), *Dz. U. UE. L. 05.149.22*
- Dyrektywa 98/27/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 maja 1998 r. w sprawie nakazów zaprzestania szkodliwych praktyk w celu ochrony interesów konsumentów, *Dz. U. UE. L. 98.166.51*, z późn. zm.
- Dyrektywa Rady 93/13/EWG z dnia 5 kwietnia 1993 r. w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich, *Dz. U. UE. L. 93.95.29*
- Dyrektywa Rady 84/450/EWG z dnia 10 września 1984 r. dotycząca reklamy wprowadzającej w błąd i reklamy porównawczej, *Dz. U. UE. L. 84.250.17*, z późn. zm.
- Fuchs D., 2005a: Znaczenie nowelizacji art. 822 k.c. dla ubezpieczeń zbiorowych, *Rejent* 2005/4/19 – t.2
- Fuchs D., 2005b: Znaczenie nowelizacji art. 822 k.c. dla ubezpieczeń zbiorowych, *Rejent* 2005/4/19 - t.4
- Gadomska A., 2006. Glosa do uchwały SN z dnia 5 sierpnia 2005 r., III CZP 40/2004, *GSP-Prz. Orz.* 2006/1/7.
- Kosmus B., Kuczyński G., 2000. Kilka mitów z zakresu teorii umów, *Gdańskie Studia Prawnicze* 2000/7/309
- Kucharski B., 2004. Glosa do wyroku SN z dnia 08.08.2004 r., V CK 169/02 OSP 2004/10/121
- Łatka K., 2006. Rażące niedbalstwo doradcy podatkowego - regres ubezpieczyciela, *Dor.Podat.* 2006/6/36 – t.1
- Mokrysz-Olszyńska A., 2000. Zakres ochrony przed „wprowadzeniem w błąd konsumenta” w prawie Wspólnoty Europejskiej, *KPP* 2000/2/401 - t.1
- Muszański W., 1987. Ubezpieczenia społeczne poradnik, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1987
- Nowakowski L., 2006. Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania zawodu adwokata - wybrane problemy, *Palestra* 2006/1-2/26 - t.5
- Orlicki M., Glosa do wyroku SN z dnia 10.04.2000 r., V CKN 13/2000, OSP 2000/12/187
- Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 22.07.2005., III CZP 49/05, LEX nr 171747
- Postanowienie Sądu Najwyższego, 04.10.2001, I CZ 116/01, LEX nr 52578
- Postanowienie Sądu Najwyższego, 19.11.2001, I PZ 85/01, OSNP 2003/20/493
- Postanowienie Sądu Najwyższego, 20.05.2002, I PKN 502/01, OSNP-wkl. 2002/17/4
- Postawienie Sądu Najwyższego z dnia 10.12.2003, V CZ 127/03 OSNC 2005/1/12.
- Pyrzyńska A., 2006. Glosa do uchwały Sądu Najwyższego z dnia 26 stycznia 2005 r., III CZP 42/04, OSP 2006/1/1 – t.1
- Radwański Z., 1986. *Prawo zobowiązań*, PWN Warszawa 1986
- Uchwała 7 sędziów Sądu Najwyższego- zasada prawna z dnia 25.04.2003, III CZP 8/03, OSNC 2004/1/1
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tj. *Dz. U.* z 2007 r., nr 155, poz. 1095, z późn. zm.)

- Ustawa z dnia 20 czerwca 1997 r. Prawo ruchu drogowego, Tj. Dz. U. z 2005 r. nr 108, poz. 908, z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych, Dz. U. nr 124., poz. 1152.
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej Dz. U. nr 124 poz. 1151, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r., Kodeks cywilny, Dz. U. nr 16 poz. 93, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 18 stycznia 1951 r. o dniach wolnych od pracy. (Dz. U. Nr 4 poz. 28, z późn. zm.)
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Łodzi z dnia 14.03.1996, I ACr 62/96, OSA 1997/1/4.
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Łodzi, I ACr 37/96, z dnia 28.02.1996, OSA 1996/9/43.
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu, I ACa 1199/03, z dnia 30.12.2003, OSA 2005/5/22
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 06.06.2002, I ACa 1383/01, Wokanda 2003/9/36
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 06.02.2004, II CK 399/02, LEX nr 163981
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 09.10.2003, V CK 277/02, OSNC 2004/11/184.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 12.12.2002, V CKN 1603/00 Lex nr 75350.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 13.07.2005, I CK 832/04, Prawo bankowe 2006/3/8.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 24.05.2005, V CK 655/04, lex nr 152449.
- Wyrok Sądu Najwyższego, I CK 744/04, z dnia 25.05.2005, LEX nr 152451.
- Wyrok Sądu Najwyższego, I CKN 974/00, z dnia 15.05.2001, LEX nr 52458.
- Wyrok Sądu Najwyższego, IV CKN 1858/00, z dnia 18.03.2003, LEX nr 78897.
- Wyrok Sądu Najwyższego, V CK 35/03, z dnia 10.12.2003, M.Prawn. 2006/3/149.
- Wyrok Sądu Najwyższego, V CK 412/02, z dnia 23.10.2003, M.Prawn. 2006/3/149.
- Wyrok Sądu Najwyższego, V CKN 247/00, z dnia 31.05.2001, LEX nr 52407.
- Wyrok Sądu Najwyższego, z dnia 29.03.2006, IV CK 411/05, Lex nr 179733.
- Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 07.05.2002 w sprawie Komisja Wspólnot Europejskich v. Królestwo Szwecji, C-478/99, Lex nr 111980.
- Zieliński T., 1994. Ubezpieczenia społeczne pracowników, Zarys systemu prawnego – część ogólna, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Kraków 1994
- Zoll F., 1998. Natura prawna wzorców umownych, Państwo i Prawo 1998/5/46

GENERAL CONDITIONS OF CONTAINING UNDERWRITING CONTRACTS

Abstract. The Article is showing the principle of shaping underwriting contracts, as the basic tool of the protection against effects of an accidents. Comprehending insurance and his structure were described. They referred to cases of compulsory providing with insuring personal, professional and economic activity. Forms, a scope and documentation of the underwriting contract were described. They showed that contents of the underwriting contract were being shaped above all in general conditions of insurance. Contents of underwriting contracts were given to analysis, with particular taking into consideration prohibited clauses. In this respect legal documents of the European Union, Polish legal documents and a European and domestic case law were used. In the article issues of unlawful practice of market and other forms of curbing the competition and limiting consumer laws were omitted.

Key words: insurance, underwriting contract, general conditions of insurance, prohibited covenants

WYKORZYSTANIE E-TECHNOLOGII W SEKTORZE MSP NA POMORZU

Krzysztof Kandefer

ALMAMER Wyższa Szkoła Ekonomiczna

Streszczenie. Przedsiębiorstwa wykorzystujące Internet w swojej działalności są coraz częściej spotykane na rynku. Ze względu na mnogość tych informacji konieczne staje się poznanie mechanizmów, które pozwalają na wybór odpowiednich i wiarygodnych źródeł informacji. Każde przedsiębiorstwo sektora MSP jest zarówno nadawcą, jak i odbiorcą informacji rynkowych. Poznanie i zrozumienie funkcjonowania systemów informacyjnych działających zarówno w przedsiębiorstwie, jak i w jego otoczeniu może decydować o jakości funkcjonowania przedsiębiorstw. Analiza wyników obrazująca wykorzystanie Internetu w branży turystycznej na tle innych branż w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w województwie pomorskim potwierdziła duże ich znaczenie.

Słowa kluczowe: Internet, informacja, MSP, pomorskie

WPROWADZENIE

Trafność decyzji podejmowanych w zarządzaniu przedsiębiorstwem istotnie zależy od jakości informacji, na podstawie których decyzje te są podejmowane. Od poprawności otrzymywania informacji i stopnia ich wykorzystania w trakcie podejmowania decyzji zależy racjonalność procesu zarządzania. Przedsiębiorstwa działające w XXI wieku muszą uwzględniać wymagania „nowej ekonomii”, która koncentruje się na zasobach niematerialnych, a w szczególności na kapitale intelektualnym, którego podstawą są zasoby wiedzy pracowników i odpowiednie systemy informacyjne w przedsiębiorstwach. Bez wątplenia, analiza ekonomiczna jest instrumentem poznania rzeczywistości gospodarczej zarówno tej, która już istnieje, jak i tej, która dopiero może powstać w wyniku zmian zachodzących w trakcie działalności rozwojowej i innowacyjnej. Informacje dostarczane przez nią zasilają systemy informacyjne przedsiębiorstw i stają się podstawą podejmowanych decyzji. Systemy informacyjne odgrywają zatem coraz większą rolę w zarządzaniu wiedzą i innowacją w organizacjach, a ich zastosowanie pozwala na poprawę konkurencyjności przedsiębiorstw dostosowujących się do globalnych tendencji rozwoju.

Zjawiska zachodzące we współczesnym świecie, w dużej mierze związane z rozwojem technologii informatycznych, dowodzą znaczenia i roli informacji, procesów i systemów informacyjnych w gospodarce. Umiejętność efektywnego systematyzowania informacji, bądź ich zespołów – wiadomości w organizacji, polegająca na budowaniu odpowiednich systemów, projektowaniu infrastruktury obiegu informacji, tworzeniu baz danych niezbędnych do jej gromadzenia, przekłada się na bardziej konkurencyjną pozycję przedsiębiorcy w zmieniającym się otoczeniu gospodarczym.

Rozwój europejskiej gospodarki elektronicznej, gospodarki opartej na wiedzy jest jednym z priorytetów Strategii Lizbońskiej. Jej realizacja wymaga podjęcia działań o charakterze rozwojowym, promocyjnym, stymulującym. Jest to szczególnie ważne dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw. W przeciwieństwie bowiem do przedsiębiorstw dużych, odczuwają one barierę finansowania tego rodzaju działań. Jakkolwiek problem ten dotyczy ogółu przedsiębiorstw, szczególnie istotny jest w przedsiębiorstwach branży turystycznej, ponieważ produkt turystyczny wymaga specyficznych form prezentowania informacji ukazujących jego zalety.

Szczególnie istotne jest zbadanie związków i wpływu zastosowania nowych sposobów przepływu informacji z doskonaleniem procesów zachodzących w przedsiębiorstwie oraz ukazanie znaczenia informacji dla rozwoju przedsiębiorstwa. Źródłem przetworzonych informacji jest wszechstronna i kompleksowa analiza ekonomiczna. Jej wyniki stwarzają bowiem podstawę do weryfikacji racjonalności decyzji, umożliwiają poznanie pozytywnych tendencji oraz wykrycie negatywnych zjawisk występujących zarówno w przedsiębiorstwie, jak i w jego otoczeniu. Podstawę decyzji podejmowanych przez menedżerów powinny stanowić wnioski wynikające z analizy ekonomicznej.

METODY BADAWCZE

Przy wyborze metod badawczych w niniejszej pracy kierowano się przede wszystkim specyfiką problemu, a także ogólnie przyjętą w teorii i praktyce drogą postępowania w prowadzeniu badań naukowych. Niezbędne było zastosowanie również interdyscyplinarnego podejścia badawczego, które polegało na wykorzystaniu metod i technik właściwych dla wielu pokrewnych dyscyplin naukowych.

Przy przygotowywaniu pracy wykorzystano następujące materiały:

- studia literatury przedmiotu (zarówno krajowe, jak i zagraniczne) związane z znaczeniem i rolą Internetu w rozwoju przedsiębiorczości, w szczególności wśród firm branży turystycznej (teoria informacji, techniki komunikowania się, systemy informacji turystycznej, czynniki rozwoju gospodarki elektronicznej),
- kwestionariusze ankiet skierowane do przedsiębiorstw działających na terenie województwa pomorskiego, dotyczące wykorzystania technologii informatycznych w turystyce w stosunku do innych branż w ujęciu lokalnym i wykorzystania Internetu do komunikacji z otoczeniem,
- dokumenty rządowe (e-Polska, e-Europe+), strategię rozwoju lokalnego (Strategia Rozwoju Województwa Pomorskiego),
- dane statystyczne.

W toku procesu badawczego zastosowano następujące metody badawcze: analizę opisową, porównawczą, statystyczną, ekonometryczną, obserwację uczestniczącą, inne metody badawcze pozwalające usystematyzować wyniki (synteza, indukcja, dedukcja).

Analizując materiał empiryczny obliczono wskaźniki statystyczne (miary położenia), takie, jak: średnia arytmetyczna, mediana, kwantyl dolny, kwantyl górny, wartość modalna.

Zastosowane metody posłużyły do konfrontacji faktów empirycznych, identyfikacji oraz specyfikacji cech i zjawisk powtarzalnych, a przede wszystkim do zweryfikowania prawdziwości przyjętych hipotez badawczych.

ORGANIZACJA BADAŃ

Celem badań populacji przedsiębiorstw sektora MSP działających w województwie pomorskim była ocena wykorzystania Internetu w przedsiębiorstwie, a w szczególności mediów elektronicznych w małych i średnich przedsiębiorstwach i ich wpływ na prowadzenie biznesu. Szczególnej ocenie podlegały możliwości wykorzystania tych technologii do poprawy konkurencyjności sektora MSP funkcjonujących na rynku turystycznym. Badania pozwoliły potwierdzić różnice w zakresie wykorzystania technologii informatycznych w przedsiębiorstwach branży turystycznej na tle innych branż.

CEL BADAŃ

Celem badań było sprawdzenie czy przedsiębiorstwa działające na terenie województwa pomorskiego korzystają z nowoczesnych rozwiązań technologicznych (m.in. Internet, komputery) i jak na tym tle przedstawiają się firmy działające na rynku usług turystycznych. Istotne jest czy w swojej działalności wykorzystują Internet i czy czynią to efektywnie na tle przedsiębiorstw innych branż. Wymagało to całościowego spojrzenia na gospodarkę regionu. Pozostałe sektory gospodarki (poza turystycznym) traktowane były jako tło do dalszych porównań. W tym celu w IV kwartale 2007 i I kwartale 2008 roku przeprowadzono wśród przedsiębiorstw w województwie pomorskim ankietę.

Badania wg kwestionariusza ankiety przeprowadzono w województwie pomorskim – regionie wybranym celowo do badań metodą ekspercką ze względu na jego walory turystyczne. Wybór do badań przedsiębiorstw z województwa pomorskiego poparty był również opinią ekspertów z Polskiej Organizacji Turystycznej, a ponadto w samorządowej strategii rozwoju regionu turystykę przyjęto jako główny jej cel.

Rozwój e-biznesu jest wynikiem postępu w zakresie teleinformatyki. Dzięki zastosowaniu nowych rozwiązań technologicznych, zmienił się sposób prowadzenia działalności gospodarczej. Można powiedzieć, iż sfera rozwiązań teleinformatycznych jest podstawowym warunkiem prowadzenia e-biznesu. Z tego względu w badaniu zostały uwzględnione takie kwestie technologiczne, jak:

- rodzaj sprzętu oraz oprogramowania w przedsiębiorstwie,
- rodzaje oraz szybkość połączenia z Internetem,

- rozwiązania technologiczne (intranet, zdalny dostęp do zasobów informatycznych przedsiębiorstwa).

W ocenie sytuacji ekonomicznej badanych przedsiębiorstw uwzględniono dane obrazujące wpływ korzystania z nowych technologii na sytuację finansową firmy. Do tego celu posłużyły informacje ilościowe oraz jakościowe określające takie obszary, jak:

- zmiany liczby klientów i dostawców,
- zmiany wolumenu obrotów oraz ich wpływ na zyski przedsiębiorstw,
- nakłady inwestycyjne na teleinformatykę oraz oszczędności dzięki zastosowaniu rozwiązań informatycznych,
- ułatwienia w handlu zagranicznym, poprawa wizerunku firmy oraz standard obsługi klienta.

Do sfery społecznej zaliczają się zmiany w sposobie pracy wśród pracowników firm. Zgodnie z zaleceniami Strategii Lizbońskiej, wdrażanie e-biznesu ma pomóc w stworzeniu większej liczby lepszych, tzn. charakteryzujących się większym wykorzystaniem wiedzy i intelektu pracownika, miejsc pracy, przez co rośnie efektywność pracy oraz wynagrodzenie.

Zakres tematyczny badań, odzwierciedlony w pytaniach ankietowych badań skupił się na następujących obszarach: charakterystyka firmy, zasoby ludzki i szkolenia, infrastruktura Internetu w firmie, strona internetowa i oprogramowanie i biznes elektroniczny.

Bazę statystyczną przedsiębiorstw w województwie pomorskim pozyskano z Urzędu Statystycznego w Gdańsku. Na podstawie danych zawartych w rejestrze REGON, możliwe było określenie wielkości przedsiębiorstwa oraz branży w jakiej działa (tab. 2).

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 2 struktura przedsiębiorstw w zależności od branż i wielkości zatrudnienia jest nierównomierna. Widoczna jest zdecydowana przewaga firm zatrudniających od 10 do 19 pracowników, która to grupa stanowi ponad połowę badanej zbiorowości przedsiębiorstw. Firmy średnie stanowią niespełna 15% zbiorowości.

Do przeprowadzenia badań wylosowano próbę 757 przedsiębiorstw, obejmującą wszystkie branże i grupy przedsiębiorstw w województwie pomorskim. Strukturę wylosowanych przedsiębiorstw przedstawiono w tabeli 1.

Wyboru przedsiębiorstw dokonano losowaniem warstwowym, które polega na losowaniu próby oddzielnie z każdej części, zwanej warstwą populacji generalnej. Taki sposób wyboru próby losowej jest stosowany gdy populacja jest bardzo niejednorodna. Wstępny podział populacji na bardziej jednorodne warstwy, a następnie losowanie próbek z każdej z tych warstw zwiększa reprezentatywność próby i zmniejsza jej błąd.

Ankiety zostały wysłane do 757 przedsiębiorstw, czyli całej wylosowanej populacji. Ankiety zwrotne otrzymano od 341, co stanowiło 45,04% wylosowanej populacji (tabela 2).

WYKORZYSTANIE NOWYCH TECHNOLOGII W PRZEDSIĘBIORSTWACH

Współczesną rzeczywistość gospodarczą kształtują systemy informacyjne wspomagające zarządzanie wiedzą oraz innowacje we wszystkich sektorach gospodarki. Usprawnienia oznaczają również wzrost stopnia zaufania do informacji zawartych i przekazywanych przez systemy informacyjne, co z kolei ogranicza czas kontroli jakości informacji

Tabela 1. Struktura badanych przedsiębiorstw na tle ogółu MSP w województwie pomorskim wg branży działalności oraz liczby zatrudnionych
 Table 1. Structure of the enterprises compared to SME's sector in Pomeranian voivodeship according to branches and number of employees

Branża	Liczba zatrudnionych			Razem	Liczba wylosowanych MSP	% wylosowanych
	10–19	20–49	50–249			
Rolnictwo, leśnictwo i łowiectwo	169	103	29	301	60	19,9
Rybołówstwo (w tym hodowla ryb)	22	10	1	33	33	100,0
Przetwórstwo spożywcze	264	169	96	529	60	11,3
Przetwórstwo przemysłowe	881	602	359	1842	60	3,3
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	6	9	11	26	26	100,0
Budownictwo	518	245	110	873	60	6,9
Handel i naprawy	1205	559	163	1927	60	3,1
Hotele i restauracje	222	87	14	323	54	16,7
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	188	99	38	325	60	18,5
Turystyka	10	5	3	18	18	100,0
Pośrednictwo finansowe	50	32	15	97	55	56,7
Informatyka	49	14	8	71	42	59,2
Edukacja	59	27	9	95	49	51,6
Ochrona zdrowia	92	72	30	194	60	30,9
Pozostała działalność gospodarcza	332	168	96	596	60	10,1
Razem	4067	2201	982	7250	757	10,4
%	56,1	30,4	13,5	X	X	X

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS [www.stat.gov.pl].

Source: Author's calculation based on MSO data [www.stat.gov.pl].

Tabela 2. Charakterystyka ankietowanej zbiorowości
 Table 2. Characteristics of the population

Wyszczególnienie	Ankietowane przedsiębiorstwa	
	liczba	%
Odpowiedź przy pierwszym kontakcie	216	28,53
Kontakt parokrotny	125	16,51
Liczba wypełnionych ankiet	341	45,04
Odmowa	166	21,93
Nieodbierane telefony	113	14,93
Brak nr telefonu	54	7,13
Firma nie istnieje	10	1,32
Nie należy do MSP	65	8,59
Błędy GUS	8	1,06
Przedsiębiorstwa wylosowane, a niezbadane	416	54,96
Razem	757	100,00

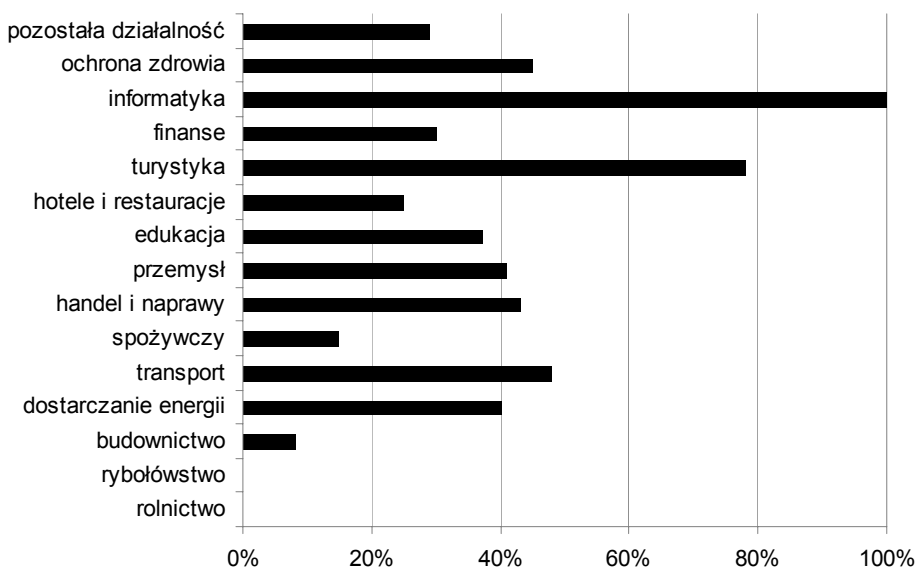
Źródło: Opracowanie własne.

Source: Author's research.

objętych przez te systemy oraz czas dostępu do informacji i baz danych, prowadząc w efekcie do racjonalizacji procesów pracy oraz odciążenia od pracochłonnych czynności.

Przeprowadzone badania empiryczne dotyczyły praktycznego wykorzystania Internetu przez przedsiębiorstwa sektora MSP w województwie pomorskim. Przedstawiono branżę turystyczną na tle innych branży funkcjonujących w wybranym regionie. Analizę przeprowadzono na podstawie wyników badań ankietowych. Oceny infrastruktury internetowej oraz zmian funkcjonowania przedsiębiorstw wykorzystujących Internet dokonano w ujęciu branżowym. Zaprezentowano skalę zmian w działach sprzedaży i zakupu, z wykorzystaniem sieci jako nowoczesnego medium w branży turystycznej.

Gospodarka elektroniczna w województwie pomorskim (głównie w postaci pojawienia się Internetu i rozwój ICT) ma pozytywny wpływ na przedsiębiorstwa. Jednak pod tym względem istnieje duże zróżnicowanie przedsiębiorstw pod względem branż. O ile e-biznes wniósł znaczące zmiany w branżach turystycznej i informatycznej, to w branży rolnictwa i rybołówstwa nie wniósł prawie żadnych zmian (rys. 1). W branży turystycznej Internet stał się ważnym narzędziem ułatwiającym transakcje i zwiększającym sprzedaż.



Rys. 1. Zmiany wywołane przez e-biznes w przedsiębiorstwach województwa pomorskiego według branż

Fig. 1. Changes caused by e-business in Pomeranian enterprises according to branches

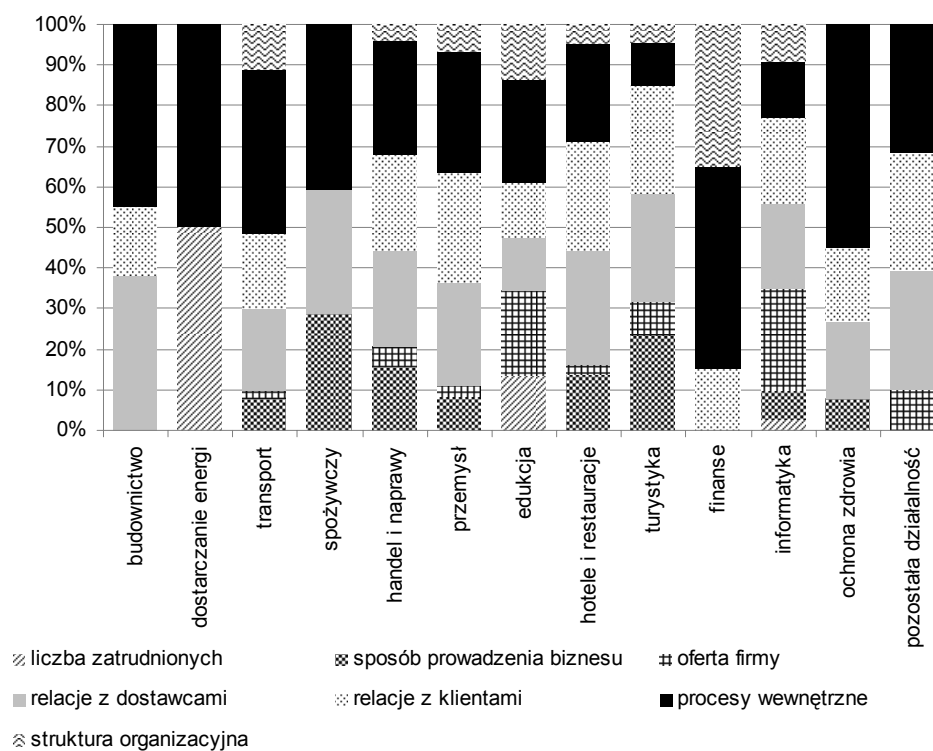
Źródło: Opracowanie własne.

Source: Author's research.

Na podstawie danych zaprezentowanych na rysunku 1 obliczono wskaźniki statystyczne w populacji badanych przedsiębiorstw, które oceniają zmiany zachodzące w wyniku korzystania z rozwiązań e-biznesu. Wartość średnia, czyli najbardziej prawdopodobny wynik zdarzenia losowego wynosi 35,6%, oznacza to, że ponad 1/3 przedsiębiorstw twierdzi, że zmiany takie są istotne. Warto zauważyć, że dla branży turystycznej wskaź-

nik ten ma poziom 78%. Mediana (średkowa liczba z pewnego zbioru) wynosi 36%, kwantyl dolny, wyznaczający grupę przedsiębiorstw o najmniejszych zmianach wywołanych przez e-biznes – wynosi 17%, zaś kwantyl górny (największe zmiany wywołane przez e-biznes) – wynosi 44%. Wartość modalna, czyli występująca najczęściej w danym zbiorze dla tej grupy przedsiębiorstw wynosi 0% – są to branże rybołówstwo i rolnictwo, w których e-biznes jest mało znaczący.

Wśród najważniejszych zmian jakie przyniósł e-biznes w pomorskich MSP, ważna jest zmiana procesów wewnętrznych oraz relacji z klientami (rys. 2). W mniejszym zakresie zmiany dotyczyły: relacji z dostawcami, ofert firmy, sposobów prowadzenia interesów, liczby zatrudnionych.



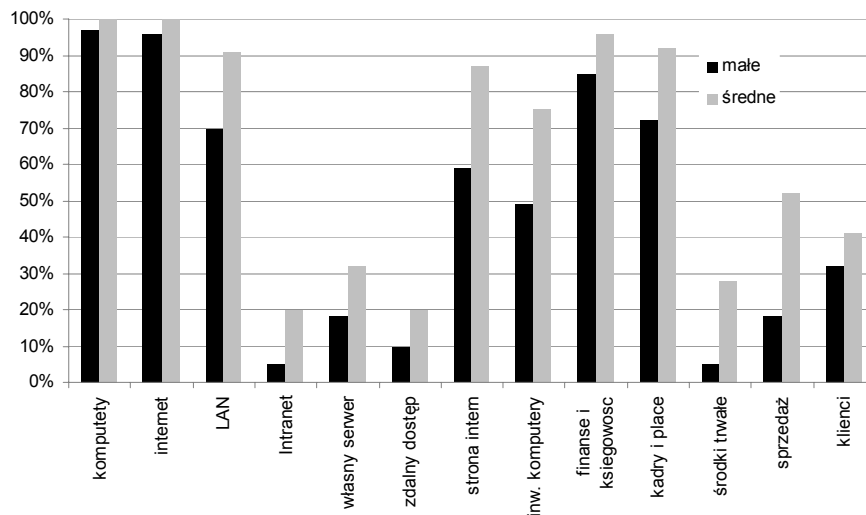
Rys. 2. Zmiany procentowe wywołane przez e-biznes w badanych kategoriach przedsiębiorstw według branż

Fig. 2. Percent changes caused by e-business in the enterprises according to branches

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Author's research.

Badane małe i średnie przedsiębiorstwa wykorzystują nowe technologie, do których zaliczyć można komputery, Internet, sieci komputerowe, strony internetowe, oprogramowanie specjalistyczne i inne, w różnym stopniu (rys. 3). Bez względu na sposób, małe przedsiębiorstwa rzadziej wykorzystują rozwiązania teleinformatyczne niż średnie.

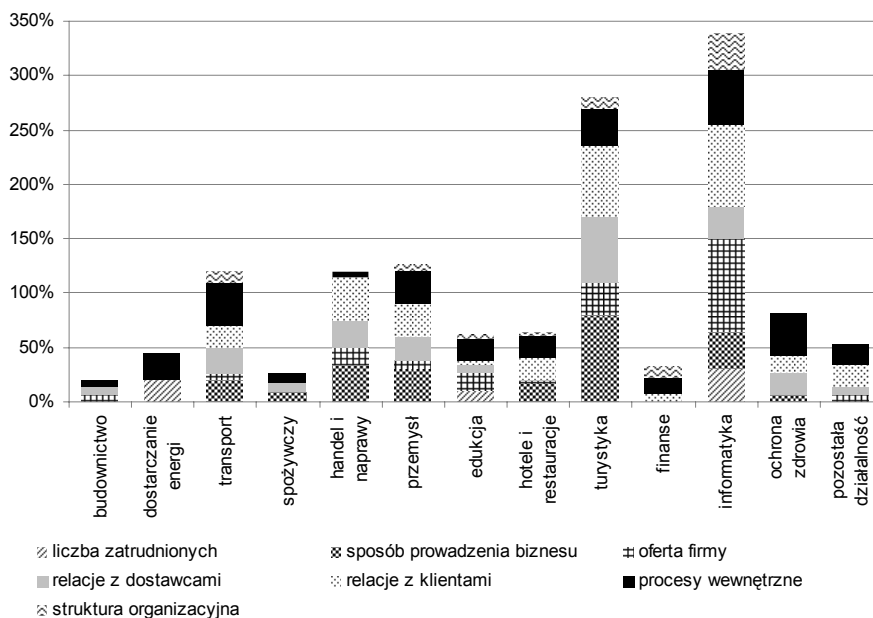


Rys. 3. Infrastruktura Internetu w małych i średnich przedsiębiorstwach

Fig. 3. Internet infrastructure in small and medium enterprises

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Author's research.



Rys. 4. Zmiany względne wywołane przez stosowanie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych w badanych MSP według branż

Fig. 4. Relative changes caused by utilisation of information and telecommunication technologies in the SMEs according to branches

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Author's research.

Przedstawione na rysunkach 3 i 4 dane wskazują, że najczęstszą zmianą spowodowaną przez ICT było przyspieszenie transakcji oraz zwiększenie efektywności, odpowiednio w 80% i 74% badanych MSP. Według opinii osób ankietowanych wykorzystanie technologii informatycznych w badanych przedsiębiorstwach jest następujące:

- użytkowanie komputerów i Internetu jest powszechne (97%); przypadki braku komputera i Internetu są marginalne i zanikające; w najbliższym czasie kwestia ta przestanie być przedmiotem badań na rzecz bardziej pogłębionych badań jakościowych,
- dostęp do Internetu jest powszechny, ale znaczna część (33%) MSP nie posiada strony internetowej. W pozostałych, strona internetowa jest wykorzystywana jako wizytówka, służy do kontaktowania się z firmą (90% stron) oraz zawiera katalog wyrobów (87%); raczej rzadko strona internetowa spełnia rolę cennika, zamawiania, płatności oraz serwisu posprzedażnego; strony internetowe są rzadko aktualizowane – średnio raz na kwartał,
- szeroko wykorzystywane jest oprogramowanie wspomagające zarządzanie firmą, w szczególności finansami i księgowością, kadrami i płacami, sprzedażą, relacjami z klientami, rzadziej gospodarką magazynową oraz środkami trwałymi,
- Internet stał się powszechnie akceptowanym kanałem rekrutacji nowych pracowników, w szczególności pracowników umysłowych,
- w wielu przedsiębiorstwach korzysta się z outsourcingu systemów informatycznych,
- powszechna stała się ochrona bezpieczeństwa zasobów firm przez stosowanie zabezpieczeń antywirusowych i zapór ogniowych.

Praktycznym efektem badań jest ocena wykorzystania Internetu oraz jego wpływu na funkcjonowanie MSP. Zastosowanie nowoczesnych technologii w tym sektorze stwarza dodatkowe warunki jego rozwoju, ale ponieważ jest to dynamiczna dziedzina wiedzy, koniecznością jest systematyczny rozwój teorii, głównie na podstawie badań, stosownie do zmieniającej się rzeczywistości.

PODSUMOWANIE

Na podstawie przeprowadzonych badań określono znaczenie nowych technologii dla rozwoju sektora MSP. Teza ta została zweryfikowana w oparciu o analizę przedsiębiorstw działających w województwie pomorskim. Wyniki tych badań pozwalają określić dalszy rozwój tego sektora. Przedstawiają się one następująco:

- użytkowanie komputerów i Internetu jest powszechne (97%);
- strona internetowa stała się powszechna – 60% małych i 86% średnich przedsiębiorstw posiada własne strony internetowe;
- wszystkie badane przedsiębiorstwa z branży turystyka i informatyka posiadają stronę www;
- w co trzecim małym i średnim badanym przedsiębiorstwie w województwie pomorskim robiono zakupy przez Internet, wartość średnia tego wskaźnika wynosi 34,6% (branża turystyczna 78%);
- większość branż nie oferuje towarów i usług drogą elektroniczną lub czyni to w ograniczonym zakresie. Wyjątkiem jest branża turystyczna, w której niemal 70% przedsiębiorstw sprzedaje przez Internet.

- popularną usługą internetową, z której korzystają przedsiębiorcy jest bankowość elektroniczna - korzysta z niej już ponad 80% badanych MSP;
- w branży turystycznej wykorzystuje się oprogramowanie specjalistyczne w 67% badanych firm, czyli na poziomie średniej arytmetycznej.
- 72% badanych przedsiębiorców deklaruje wykorzystywanie stron www administracji publicznej jako źródła informacji;
- relatywnie mało popularną usługą internetową jest telefonia internetowa;
- Internet staje się powszechnie akceptowanym kanałem rekrutacji nowych pracowników.

Należy sądzić, że w ciągu najbliższych lat wykorzystanie e-technologii będzie prowadziło do poszerzenia rynków dla aktualnie działających przedsiębiorstw.

PIŚMIENNICTWO

- Borowiecki R. Koweciński M. (red.), 2003: naukowa Informacja w zarządzaniu przedsiębiorstwem, Wyd. KANTOR, Zakamycze
- Buchta D., Messner Z., 1978: Organizacja przetwarzania danych, PWE, Warszawa
- Duczowska – Małysz K., 2007: Jak być regionem innowacyjnym? Jak budować innowacyjną gospodarkę? Refleksje dla wsi i sektora żywnościowego. [w:] Problemy techniki rolniczej i leśnej, SGGW, Warszawa
- Fiske J., 1999: Wprowadzenie do badań nad komunikowaniem, Wrocław
- Flakiewicz W., 2002: Systemy informacyjne w zarządzaniu, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa
- Marciński W., 2000: Idea społeczeństwa informacyjnego jako element globalnej strategii rozwoju Unii Europejskiej. Fundacja Edukacji Ekonomicznej, Warszawa
- Martynuk Z., 2000: Zarządzanie informacją i komunikacją, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków
- Nowicki A. (red.), 1999: Doskonalenie wielopoziomowych systemów informacyjnych. Wydawnictwo AE im. Oskara Langego, Wrocław
- Stefanowicz B., 2004: Informacja,, Wydawnictwo SGH w Warszawie, Warszawa

UTILISATION OF E-TECHNOLOGY IN THE SME'S SECTOR IN POMERANIA

Abstract. Enterprises using Internet in their activity have been becoming more and more common at the market. Due to the multitude of information it is necessary to identify mechanisms that enable selection of appropriate and reliable sources of information. Every enterprise in the SME's sector is both a sender and a recipient of market information. Identification and understanding information systems functioning in an enterprise and in its environment may decide on quality of enterprises. The result analysis illustrating utilisation of Internet in the tourist branch sector compared to other branches in the SME's sector in Pomeranian voivodeship confirmed their great significance.

Key words: internet, information, SME, Pomerania

KWESTIA CZYNNIKA LUDZKIEGO W ROLNICTWIE

Zofia Kołoszko-Chomentowska

Politechnika Białostocka

Streszczenie. We współczesnej gospodarce coraz większego znaczenia nabiera jakość kapitału ludzkiego. Wyniki badań nad wpływem czynnika ludzkiego na efektywność gospodarstw rolniczych potwierdzają tezę, że zróżnicowanie efektywności nakładów kapitałowych pozwala wyjaśnić tylko około połowy uzyskanych efektów ekonomicznych, zaś druga połowa jest pochodną wpływu jakości czynnika ludzkiego. Jako miarę jakości tego czynnika przyjmuje się m. in. wykształcenie kierownika gospodarstwa, które uznawane jest za podstawowy czynnik efektywnościowy procesu produkcyjnego. Rolnictwo jest działem gospodarki o najmniej wykwalifikowanej sile roboczej, aczkolwiek w ostatnich latach nastąpiły korzystne zmiany w strukturze wykształcenia wiejskiej ludności rolniczej. Z przeprowadzonej analizy wynika, że jakość zasobów ludzkich w rolnictwie zarówno w zakresie wykształcenia ogólnego, jak i rolniczego systematycznie ulega poprawie. Nadal jednak poziom wykształcenia ludności rolniczej jest niski.

Słowa kluczowe: czynnik ludzki, wykształcenie, rolnictwo

WSTĘP

Mówiąc o kapitale ludzkim we współczesnej gospodarce należy również uwzględnić jego rolę w specyficznym dziale jakim jest rolnictwo. W obecnych warunkach gospodarowania pojawiła się potrzeba zwrócenia uwagi na te wartości, które wyznaczają kierunek nowoczesnych zmian, decydują o przewadze konkurencyjnej podmiotu. W teorii kapitału ludzkiego przyjmuje się założenie, że siła robocza nie jest jednorodna, czego przejawem jest różna produktywność krańcowa pracowników spowodowana różnym poziomem wykształcenia, kwalifikacji zawodowych oraz umiejętności. Wykształcenie jest powszechnie uznawane za podstawowy czynnik efektywnościowy procesu produkcyjnego. Jest ono rezultatem procesu kształcenia oraz samokształcenia (zarówno w zakresie ogólnym jak i specjalistycznym). Doświadczenia wielu państw wskazują, że dynamiczny rozwój jest możliwy jedynie w warunkach wzrostu wykształcenia społeczeństwa. W rolnictwie waga tego czynnika jest tym większa, ponieważ określa on nie tylko sprawność gospo-

Adres do korespondencji – Corresponding author: Zofia Kołoszko-Chomentowska, Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, 16-001 Kleosin, ul. Ojca Tarasiuka 2, tel. 085/7469840, e-mail: zofiakoloszko@tlen.pl

darowania, ale także skalę działalności. Wyniki badań nad wpływem czynnika ludzkiego na efektywność gospodarstw rolniczych potwierdzają tezę, że zróżnicowanie efektywności nakładów kapitałowych pozwala wyjaśnić tylko około połowy uzyskanych efektów ekonomicznych, zaś druga połowa jest pochodną wpływu jakości czynnika ludzkiego [Elstrand 1970].

W kontekście dyskusji na temat roli kapitału ludzkiego w nowoczesnej gospodarce za cel pracy przyjęto rozpoznanie zmian w poziomie wykształcenia ludności rolniczej w latach 2005-2007. Informacji na temat rzeczywistego stanu i realnej poprawy wykształcenia ludności rolniczej dostarczają spisy powszechne. Są one prowadzone w dość dużych przedziałach czasowych i omawiane zmiany są bardziej uchwytne. Nie mniej jednak w obliczu zwiększonego zainteresowania kształceniem zmiany w poziomie wykształcenia ludności są widoczne również w krótszych okresach. Doświadczenie badawcze wskazuje, że wykształcenie ludności rolniczej jest zróżnicowane regionalnie. W regionach o korzystniejszych warunkach przyrodniczo-ekonomicznych poziom wykształcenia ludności jest wyższy. Aby zweryfikować ten pogląd w analizie uwzględniono dwa regiony o odmiennych warunkach gospodarowania: woj. kujawsko-pomorskie i woj. podlaskie. Doboru regionów dokonano sposobem celowy. Do opracowania tematu wykorzystano literaturę przedmiotu oraz dane GUS.

CZYNNIK LUDZKI W ROLNICTWIE – UJĘCIE TEORETYCZNE

Już w XVI wieku przedstawiciel merkantylizmu francuskiego M.de Bethune podnosił rolę wykształcenia w rozwoju gospodarczym. Czerpiąc natchnienie od Ksenofonta, uznał rolnictwo za podstawę potęgi gospodarczej państwa argumentując, że rozwój jest zależny od zasobów ziemi, surowców i wykwalifikowanych robotników [Stankiewicz 2000].

Znany przedstawiciel szkoły klasycznej D. Ricardo wniósł istotny wkład do wielu dziedzin teorii ekonomicznej, w tym również w tworzeniu teorii „wartościotwórczej” roli pracy: „Wartość towaru, to jest ilość jakiegoś innego towaru, który można otrzymać w zamian, zależy od względnej ilości pracy niezbędnej do jego wytworzenia, nie zaś od większego czy mniejszego wynagrodzenia, które zapłacono za tę pracę”. Przy czym istnieje konieczność uwzględnienia kwalifikacji i wydajności pracy, uzależnionej od zastosowania kapitału [Ricardo 1957].

Ekonomiści klasyczni nie pojmowali masowej oświaty jako inwestycji we wzrost gospodarczy, ale rozumieli, że może ona sprzyjać pokojowi społecznemu oraz opanowaniu presji ludnościowej. A. Smith oświatę cenił wyżej raczej z uwagi na wpływ, jaki wywierała na moralne oblicze społeczeństwa, niż ze względu na rozwój umiejętności wytwórczych, a pogląd ten podzielali niemal wszyscy autorzy piszący w tradycji klasycznej. Rosnąca popularność idei Malthusa przyczyniła się do tego, że oświatę uznano za czynnik sprzyjający krzewieniu wśród ludu cnoty roztropności [Blaug 2000].

Prawdziwa rewolucja w myśleniu ekonomicznym dokonała się za sprawą G.S. Beckera, który wprowadził pojęcie „inwestycja w człowieka” [Stankiewicz 2000]. Za istotną przyczynę zróżnicowania dochodów poszczególnych ludzi uznał Becker umiejętności i poziom wiedzy, stanowiące składnik kapitału ludzkiego. Dowodził wysokiej opłacalno-

ści niesienia pomocy przez państwo w dziele edukacji, w tym podnoszenia kwalifikacji zawodowych bezrobotnych.

Wiele uwagi sprawnej organizacji i umiejętnemu posługiwaniu się siłą roboczą w rolnictwie polskim poświęcił jeden z czołowych ekonomistów rolnych okresu międzywojennego S. Moszczeński. Był zwolennikiem upowszechniania wiedzy i podnoszenia kwalifikacji rolników. Za konieczne uważał wprowadzenie rachunkowości w celu określenia dochodów zarówno w większych, jak i mniejszych gospodarstwach. Opracował metody racjonalnej pracy w rolnictwie poprzez sprawną organizację i umiejętne posługiwanie się siłą roboczą [Żabko-Potopowicz 1977].

Na rolę kształcenia wskazywał również, związany z kierunkiem historycznym T. Brzeski Popierał wzrost wytwórczości małych gospodarstw drogą rozwoju kooperatywy i szkolnictwa rolniczego [Lityńska 1994].

Wielu autorów podkreśla, że o wynikach gospodarowania w dużym stopniu decyduje wiedza i umiejętności organizacyjne kierownika gospodarstwa. Organizacja całego procesu produkcji ma wyraźny wpływ na uzyskane efekty [Górecki 1969]. Umiejętność zarządzania gospodarstwem według Manteuffela jest czynnikiem sprawczym wysokiej produktywności zaangażowanych nakładów [Manteuffel 1977]. Autor podkreśla, że wynik finansowy gospodarstwa ma swoje źródło w optymalizacji nakładów. Na umiejętność zarządzania zwracali również uwagę Castle i Becker uznając organizatorskie zdolności rolnika za czynnik decydujący w dużej mierze o dochodowości gospodarstw [Castle, Becker 1971].

Znaczenie czynnika ludzkiego w rolnictwie oraz w rozwoju społeczno-gospodarczym wsi akcentował J. Poniatowski. Oceniając kierunki przeobrażeń naszego rolnictwa zarówno społeczne jak i ekonomiczne bardzo je uzależniał od podstawowych czynników i warunków, jakimi dysponuje rolnictwo. Wśród tych podstawowych szczególną wagę przywiązywał do czynnika praca, widząc w nim duże i dotychczas w pełni nie wykorzystane możliwości [Poniatowski 1985]. Szczególna rola tego czynnika dotyczy gospodarstw rodzinnych, w których mamy do czynienia z głęboką symbiozą pracy kierowniczej i wykonawczej. Dostrzegał też potrzebę ciągłego odnawiania wiedzy.

Ze wszystkich cech określających kapitał ludzki wykształcenie jest najbardziej mierzalną cechą, stąd też najczęściej poziom kapitału ludzkiego wyrażamy poziomem wykształcenia. Poza wykształceniem na kapitał ludzki składa się innowacyjność, zdolność i sposób uczenia się, elastyczność i wiele innych cech, które powodują, że nie tylko formalnie posiadana wiedza, ale również umiejętność dalszego rozwijania się decydują o ekonomicznym sukcesie określonej jednostki ludzkiej [Kwiatkowski 2000].

Wyniki wielu badań i opracowań ekonomicznych pozwalają stwierdzić jednoznacznie, że jakość kapitału ludzkiego, którego kluczowym składnikiem jest wykształcenie, jest jednym z podstawowych czynników determinujących potencjał rozwojowy gospodarki. Poprawa jakości kapitału ludzkiego wpływa na wzrost innowacyjności, a więc przyczynia się do podniesienia zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstwa, czy gospodarki. Badania nad wpływem jakości kapitału ludzkiego i kapitału społecznego zwykle prowadzą do wniosku, że im wyższa jakość tych czynników, tym lepsze wykorzystanie innych czynników materialnych i organizacyjnych oraz mniejsze prawdopodobieństwo popełnienia błędów i strat w racjonalnym zarządzaniu i organizacji [Elstrand 1970].

Podstawowe znaczenie w tym zakresie ma system edukacyjny. W dokumencie rządowym Polska 2025, Długookresowa strategia trwałego i zrównoważonego rozwoju za jeden z podstawowych kierunków działania przyjęto inwestowanie w człowieka, w formie wiedzy przekazywanej w procesie edukacji i kształcenia. W ramach funduszy strukturalnych realizowane są projekty mające na celu podniesienie poziomu kwalifikacji zawodowych i umiejętności językowych społeczeństwa polskiego. Sektorowy Program Operacyjny – Rozwój Zasobów Ludzkich podkreśla, że edukacja ustawiczna umożliwi funkcjonowanie społeczeństwa w systemie globalnej gospodarki rynkowej poprzez podniesienie poziomu jego wykształcenia, wyrównywanie szans różnych grup społecznych oraz dostosowywanie oferty edukacyjnej szkół i podniesienie jakości kształcenia zawodowego do potrzeb rynku.

O wynikach produkcyjno-ekonomicznych w rolnictwie decyduje sposób gospodarowania, o którym stanowią przede wszystkim umiejętności wykorzystania w produkcji rolnej wielu czynników, których źródłem jest przyroda oraz zastosowanie w działalności produkcyjnej zdobyczy nauki. Spełnienie obu tych warunków wymaga od producenta rolnego odpowiedniego poziomu przygotowania teoretycznego oraz doświadczenia w produkcji. Aby sprostać wymaganiom współczesnego rynku pożądana jest nie tylko wiedza rolnicza, ale również wiedza ogólna, wszędzie bowiem tam, gdzie mamy do czynienia z wieloma czynnikami zmiennymi, skuteczne działania mogą podejmować tylko ludzie dobrze wykształceni. W warunkach rynkowych znaczenie tego czynnika jest szczególne. Ludzie lepiej wykształceni nie tylko łatwiej akceptują zmieniające się warunki, ale też wykazują większą skłonność do poszukiwania i wdrażania nowych rozwiązań. Dlatego też oczekiwania co do przyszłości polskiego rolnictwa związane są z poprawą wykształcenia ludności rolniczej. Istniejący stan rozwoju gospodarki, w tym rolnictwa, niska innowacyjność i zdolność do konkurowania są następstwem niedostatecznego jej wsparcia przez wiedzę i kapitał intelektualny. Przyczyną takiej sytuacji są m.in. niskie nakłady na działalność badawczo-rozwojową [Wiatrak 2005].

W UE już w połowie lat osiemdziesiątych podjęto badania dotyczące regionalnych aspektów konkurencyjności. Z badań tych wynika, że do czynników decydujących o poziomie konkurencyjności regionów, w tym również obszarów wiejskich, należą przede wszystkim dostępność wykwalifikowanej siły roboczej, wysoki poziom instytucji edukacyjnych i istniejący potencjał badawczo-rozwojowy [Czykier-Wierzba 2003]. Badaniem roli czynnika ludzkiego w rozwoju obszarów wiejskich zajmowała się D. Kołodziejczyk na przykładzie byłego woj. koszalińskiego [Kołodziejczyk 1999]. Według badań autorki barierą w rozwoju tego regionu jest brak zdolności absorpcji innowacji, która wynika z niskiego poziomu wykształcenia ludności.

Rolnictwo jest szczególnym działem gospodarki narodowej, ponieważ pracujący w nim mają do czynienia również z żywą naturą wywierającą istotny wpływ na pozostałe czynniki produkcji. Stąd też istotna rola wiedzy zdobytej w procesie edukacji. Dużo uwagi temu tematowi w swoich badaniach poświęcił Wołoszyn akcentując rolę kształcenia i doradztwa w kształtowaniu postaw przedsiębiorczych rolników [Wołoszyn 2002; Wołoszyn 2004]. W ocenie autora koszty kształcenia zwracają się w postaci osiągniętych wyników i wzrostu efektywności gospodarowania.

Rola czynnika ludzkiego w rolnictwie zwiększa się w miarę ogólnego rozwoju gospodarczego, ponieważ jego znaczenie i wpływ na efekty wyraża się przede wszystkim

w umiejętności ciągłego dostosowywania się do zmieniających się warunków. Według Góreckiego właśnie w rolnictwie wolnorynkowym rola kapitału ludzkiego i jego wpływ na efektywność i konkurencyjność przedsiębiorstw jest szczególnie duży wobec specyficznych cech produkcji rolnej i roli człowieka w zarządzaniu przedsiębiorstwem rolniczym [Górecki 2006]. Tworzenie gospodarki opartej na wiedzy również w środowisku wiejskim wymaga z jednej strony – zmiany postaw rolników w stosunku do korzyści wynikających z posiadania wiedzy, a z drugiej- zapewnienia szerszego dostępu do edukacji, która winna przyczynić się do zwiększenia aspiracji edukacyjnych mieszkańców wsi.

ZMIANY W POZIOMIE WYKSZTAŁCENIA LUDNOŚCI ROLNICZEJ W LATACH 2005–2007

Badanie wiedzy i umiejętności jest zadaniem wyjątkowo trudnym, dlatego jako miarę zastępczą stosuje się poziom wykształcenia ludzi. Analizując poziom wykształcenia ludności rolniczej w okresie powojennym należy zauważyć, że ulegał on systematycznej poprawie, przy czym wciąż występowały różnice w wykształceniu w stosunku do ludności pozarolniczej. Obserwowana poprawa wykształcenia dotyczy przede wszystkim poziomu podstawowego i zasadniczego zawodowego. Mniejsze znaczenie miało wykształcenie średnie, a już zupełnie marginalne wyższe. Interesujące opracowanie na temat zmian w wykształceniu ludności rolniczej w latach 1960–2002 przedstawił Wiatrak [Wiatrak 2005]. Z przedstawionych przez autora danych wynika, że korzystne zmiany w wykształceniu ludności rolniczej nastąpiły zwłaszcza w ostatnim okresie. W latach 1988-2002 zwiększyła się liczba osób z wykształceniem ponadpodstawowym, w tym ponad 5-krotnie z wykształceniem wyższym. Jednocześnie zmniejszyła się liczba osób z wykształceniem podstawowym, niepełnym podstawowym i bez wykształcenia szkolnego. O zmianach tych zadecydowały różne czynniki. Pierwszą przyczyną był naturalny proces odchodzenia najstarszych właścicieli gospodarstw, którzy z reguły posiadali niższy poziom wykształcenia. Drugą przyczyną są trudności z pozyskaniem pracy, a tym samym odłożenie decyzji o jej podjęciu i wydłużenie czasu nauki poprzez podjęcie studiów wyższych, co w dalszej perspektywie daje większą szansę na konkurencyjnym rynku pracy.

Wyniki PSR 2002 [Raport... 2002] wskazują, że w strukturze wykształcenia wiejskiej ludności rolniczej nastąpiły korzystne zmiany. Wzrósł udział osób z wykształceniem wyższym z 1,9% w roku 1996 do 3,1% w roku 2002. W porównaniu do roku 1996 odnotowano również wzrost odsetka osób z wykształceniem średnim o 4,8 pkt i z wykształceniem zasadniczym zawodowym o 7 pkt procentowych. Nadal jednak 38% ludności rolniczej na wsi posiadało wykształcenie tylko podstawowe i nieukończone podstawowe. O zarysowujących się tendencjach w tym zakresie na podstawie wyników PSR 2002 pisali Wawrzyniak i Wojtasik [Wawrzyniak, Wojtasik 2004].

W kolejnych latach nastąpiły dalsze zmiany w strukturze wykształcenia tej grupy ludności. W 2005 r. liczba ludności pracującej w rolnictwie wynosiła 5111,5 tys. Wykształcenie ponadpodstawowe posiadało 71,1% ludności rolniczej (tab.1). Najpopularniejsze w tej grupie to wykształcenie zasadnicze zawodowe, następnie średnie i policealne. Wykształceniem wyższym legitymowało się 5,5% ludności rolniczej. Na poziomie wykształ-

cenia podstawowego i gimnazjalnego pozostawała nadal prawie 1/4 ludności, a odsetek osób bez wykształcenia szkolnego wynosił 4,8%. W roku 2007 nastąpiła dalsza poprawa wykształcenia ludności rolniczej. W stosunku do roku 2005 zwiększył się odsetek ludności z wykształceniem ponadpodstawowym, w większym stopniu ze średnim i wyższym, ale również w niewielkim stopniu z zasadniczym zawodowym. Liczba ludności z wykształceniem niepełnym podstawowym lub bez wykształcenia szkolnego stanowiła niewiele ponad 3% wśród ludności rolniczej ogółem i było to o 1,5 pkt. proc mniej niż w roku 2005. Zmniejszył się też odsetek ludności z wykształceniem tylko podstawowym o 1,1 pkt. proc.

Tabela 1. Gospodarstwa rolnicze według poziomu wykształcenia kierownika gospodarstwa w latach 2005 i 2007 (%)

Table 1. Farms according to a education level of a farm manager in 2005 and 2007 (%)

Wyszczególnienie	Polska		Woj. kujawsko-pomorskie		Woj. podlaskie	
	2005	2007	2005	2007	2005	2007
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Niepełne podstawowe i bez wykształcenia szkolnego	4,8	3,3	6,3	2,4	6,0	3,2
Podstawowe i gimnazjalne	24,1	23,0	21,8	22,1	29,3	29,1
Ponadpodstawowe:	71,1	73,7	71,9	75,5	64,7	67,7
– zasadnicze zawodowe	37,4	37,6	41,6	43,4	32,9	30,7
– średnie i policealne	28,2	29,4	25,1	26,4	26,5	30,6
– wyższe	5,5	6,7	5,2	5,7	5,3	6,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Charakterystyka... 2006; Charakterystyka... 2008].

Source: Author's elaboration based on [Charakterystyka... 2006; Charakterystyka... 2008]

Zmiany następują również w poziomie przygotowania zawodowego (tab. 2). W 2007 roku prawie 40% kierujących gospodarstwami posiadało wykształcenie rolnicze. Największą grupę stanowili kierownicy posiadający ukończony kurs rolniczy. Jest to względnie stała grupa, od 2005 roku w zasadzie nie było zmian, natomiast w stosunku do roku 2002 udział tej grupy kierowników w stosunku do ogółu kierowników gospodarstw zmniejszył się z 29,9% do 22,1%.

Wykształcenie rolnicze jest ściśle powiązane z wielkością ekonomiczną gospodarstwa. Udział osób kierujących gospodarstwami posiadających wykształcenie rolnicze w ogólnej liczbie gospodarstw w danej klasie wielkości ekonomicznej w latach 2002–2007 wzrósł od 30,9% w klasie 0–2 ESU do 88,6% w klasie 250 ESU i więcej. W klasie 0–2 ESU największy odsetek stanowiły osoby z kursem rolniczym (63,4%), natomiast w klasie powyżej 250 ESU osoby w wykształceniu wyższym rolniczym (60,4%).

W 2007 r. nadal prawie 60% kierowników gospodarstw nie posiadało wykształcenia rolniczego, czyli taki odsetek kierujących gospodarstwami prowadził działalność rolniczą bez żadnego formalnego przygotowania zawodowego. To się oczywiście w czasie zmienia, ale tempo tych zmian jest bardzo powolne. Można by jednak oczekiwać szybszych zmian w tym zakresie. Sprzyja temu realizacja wielu programów WPR ukierunkowanych na modernizację polskiego rolnictwa, w tym program rent strukturalnych, którego ważnym celem jest przyspieszenie procesu wymiany pokoleniowej. Chodzi o przeka-

Tabela 2. Struktura poziomu wykształcenia rolniczego osoby kierującej gospodarstwem indywidualnym w latach 2005 i 2007 (%)

Table 2. Structure of the agricultural education level of a farm manager in 2005 and 2007 (%)

Wyszczególnienie	Polska		Woj. kujawsko-pomorskie		Woj. podlaskie	
	2005	2007	2005	2007	2005	2007
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Wyższe	1,2	1,5	1,92	1,9	1,3	1,5
Policealne	0,2	0,2	0,1	0,4	0,1	0,3
Średnie zawodowe	6,2	7,7	10,8	11,7	8,5	9,9
Zasadnicze zawodowe	8,7	9,3	17,3	18,8	11,4	10,2
Kurs rolniczy	22,2	22,1	21,8	21,5	25,9	23,6
Bez wykształcenia rolniczego	61,5	59,2	48,1	45,7	52,8	54,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Charakterystyka... 2006; Charakterystyka... 2008].

Source: Author's elaboration based on [Charakterystyka... 2006; Charakterystyka... 2008].

zanie gospodarstw rolnikom młodszym, lepiej wykształconym bardziej otwartym na innowacje. Przejmowanie gospodarstw przez osoby bardziej aktywne sprzyja pożądanym zmianom strukturalnym w rolnictwie. Realizację tego celu z kolei, ułatwia inny program „Młody rolnik” dotyczący rolników w wieku do 40 lat [Plan... 2004]. Z dotychczasowych doświadczeń wynika, że rzeczywiście proces wymiany pokoleniowej został zapoczątkowany [Kołoszko-Chomentowska 2008; Sikorska-Wolak 2006]. Jest to zapowiedź „odmłodzenia” kadry zarządzającej gospodarstwami, a to pozwala na realizację innego celu w polityce rolnej jakim jest poprawa wykształcenia ludności rolniczej. Natomiast to determinuje poprawę jakości kapitału ludzkiego na wsi i zwiększa konkurencyjność polskiego rolnictwa.

Wykształcenie osób kierujących gospodarstwem rolnym w woj. kujawsko-pomorskim w 2007 r. było korzystniejsze niż w kraju (tab. 1). Wyższy był odsetek osób z wykształceniem ponadpodstawowym o 1,8 pkt proc. natomiast odsetek osób z wykształceniem podstawowym (łącznie z gimnazjalnym) i bez wykształcenia szkolnego był niższy niż w kraju o 0,9 pkt. procentowego. Jeszcze korzystniejsza na tle kraju była struktura wykształcenia rolniczego (tab. 2). Prawie 12% kierujących gospodarstwami posiadało wykształcenie średnie rolnicze, wykształcenie zasadnicze zawodowe posiadało prawie 19% kierowników gospodarstw i było to ponad dwukrotnie więcej niż w skali kraju.

W woj. podlaskim poziom wykształcenia ludności rolniczej jest niższy. W 2007 r. odsetek osób z wykształceniem ponadpodstawowym był niższy niż w średnia wartość tego wskaźnika w kraju o 6 pkt. procentowych. Nieco wyższy był jedynie odsetek osób z wykształceniem średnim i policealnym. Odsetek osób posiadających wykształcenie podstawowe niepełne i bez wykształcenia szkolnego był podobny jak w skali całego kraju. W stosunku do roku 2005 było to prawie o połowę mniej (tab. 1). Wykształceniem podstawowym i gimnazjalnym legitymowało się o 6,1 pkt proc. więcej niż w skali kraju. Natomiast korzystniejsza niż średnio w kraju była struktura wykształcenia rolniczego (tab. 2).

Poziom wykształcenia ogólnej ludności rolniczej Podlasia był niższy niż w woj. kujawsko-pomorskim, w którym ponad 75% ludności posiadało wykształcenie ponadpodstawowe. O takim wskaźniku zdecydowało głównie wykształcenie zasadnicze za-

wodowe (43,4%). Natomiast w woj. podlaskim od roku 2005 zauważalna jest przewaga w poziomie wykształcenia ogólnego średniego, policealnego i wyższego. Prawdopodobnie jest to odpowiedzią na sytuację na rynku pracy, a kształcenie opóźnia moment wejście na ten rynek. Szczególnie dotyczy to regionów o mało atrakcyjnej ofercie zatrudnienia.

Struktura poziomu wykształcenia rolniczego w woj. podlaskim jest korzystniejsza niż w kraju, ale mniejsza liczba rolników posiada formalne kwalifikacje zawodowe niż w woj. kujawsko-pomorskim. Potwierdzałyby to tezę, że sprzyjające warunki przyrodniczo-ekonomiczne zachęcają rolników do angażowania się w proces produkcyjny w rolnictwie. To motywuje rolników do podnoszenia kwalifikacji i zdobywania wiedzy, a tym samym zwiększa się rola gospodarstwa rolniczego jako miejsca pracy i źródła dochodu rodziny rolniczej.

PODSUMOWANIE

We współczesnej gospodarce coraz większego znaczenia nabiera wiedza człowieka i jego umiejętności łączenia zasobów wytwórczych w procesie produkcji. Dzieje się tak również w odniesieniu do rolnictwa. Trudno jest o jednoznaczną ich ocenę, nie mniej jednak formalne wykształcenie rolników przyjmuje się jako miarę tych umiejętności.

Zmiany wykształcenia ludności rolniczej świadczą o postępującym procesie wychodzenia z „dołka” edukacyjnego polskiej wsi. Mimo tych zmian nadal co czwarty właściciel gospodarstwa indywidualnego w 2007 r. posiadał wykształcenie tylko podstawowe lub niepełne podstawowe. A więc potrzeby w tym obszarze są ogromne. Edukacja nie tylko wyposaża człowieka w wiedzę i pozwala na zdobycie kwalifikacji zawodowych, ale skłania do twórczego myślenia, wprowadzania innowacji organizacyjnych i technologicznych, otwiera horyzonty myślowe. To wszystko jest tak ważne w nowoczesnym rolnictwie. Budowanie potencjału konkurencyjnego rolnictwa rozpoczyna się od edukacji nie tylko w produkcji rolniczej, ale w wielu innych dziedzinach, co wynika z funkcjonowania gospodarstwa jako podmiotu w warunkach rynkowych. Poprawie poziomu wykształcenia ludności rolniczej służą programy finansowane ze środków UE.

PIŚMIENNICTWO

- Blaug M. 2000: Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa, s. 227.
- Castle E.N., Becker M.H. 1971: Zasady podejmowania decyzji w gospodarstwie rolniczym. PWRiL, Warszawa, s. 19.
- Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2005 r. GUS, Warszawa 2006, s. 311–316, 501.
- Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 r. GUS, Warszawa 2008, s. 334–335.
- Czykier-Wierzba D. 2003: Rola czynnika ludzkiego w kształtowaniu konkurencyjności zacofanych regionów Unii Europejskiej wobec procesu globalizacji i integracji. Wnioski dla Polski. Postępy Nauk Rolniczych nr 3, s. 123–136.
- Elstrand E. 1970: Norwegian experience from extension work in farm management Zesz. Probl. Post. Nauk Roln.
- Górecki J. 1969: Kierownictwo w gospodarstwie indywidualnym. Roczniki Nauk Rolniczych, Seria D, Monografie, T. 129, s. 33.

- Górecki J. 2006: Rola kapitału społecznego w przedsiębiorstwie w warunkach konkurencji, (w:) Konkurencyjność przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej, red. B. Grzybowska. Wyd. UWM, Olsztyn, s. 35–40.
- Kołodziejczyk D. 1999: Czynniki ludzki w rozwoju obszarów wiejskich. IERiGŻ. Warszawa, Studia i Monografie nr 89.
- Kołoszko-Chomentowska Z. 2008: Realizacja programu rent strukturalnych – przykład powiatu bielskiego. Rocz. Nauk. Stow. Ekon. Roln. i Agrobiznesu, Warszawa – Poznań – Lublin, T. X, z. 2, s. 118–121.
- Kwiatkowski S. 2000: Przedsiębiorczość intelektualna. PWN, Warszawa.
- Lityńska A. 1994: Polska szkoła historyczna w ekonomii. Wyd. Oddziału PAN, Kraków, s. 71.
- Manteuffel R. 1977: Wiejskie horyzonty. LSW, Warszawa.
- Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Dokument elektroniczny, tryb dostępu: : <http://prow.rolnicy.com/mlody-rolnik>.
- Poniatowski J. 1985: Wykształcenie a zawód rolnika. LSW, Warszawa, s. 24.
- Raport z wyników Powszechnego Spisu Rolnego 2002. GUS, Warszawa, s. 31.
- Ricardo D. 1957: Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania. Warszawa, s. 8-9.
- Sikorska-Wolak I. 2006: Renty strukturalne szansą na przyspieszenie wymiany pokoleń w rolnictwie polskim. Rocz. Nauk. Stow. Ekon. Roln. i Agrobiznesu, Warszawa-Poznań, T. VIII, z. 4, s. 310–314.
- Stankiewicz W. 2000: Historia myśli ekonomicznej. PWE, Warszawa, s. 108.
- Wawrzyniak B., Wojtasik B. 2004: Tendencje zmian poziomu wykształcenia ludności rolniczej. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego nr 3, s. 137–147.
- Wiatrak A.P. 2005: Kapitał ludzki w procesie zmian rolnictwa polskiego (w:) Problemy rolnictwa światowego, T. XIII, Mat. Konf. Rolnictwo i gospodarka żywnościowa Polski w rok po akcesji do Unii Europejskiej, Wyd. SGGW, Warszawa, s. 394–402.
- Wołoszyn J. 2002: Ekonomiczna i społeczne determinanty rozwoju szkolnictwa rolniczego w Polsce. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Wołoszyn J. 2004: Wiedza istotnym zasobem w rolnictwie. Probl. Roln. Światowego. Aktualne tendencje w międzynarodowych stosunkach gospodarczych w rolnictwie i gospodarce żywnościowej. Wyd. SGGW, Warszawa, T. XII, s. 124–133.
- Żabko-Potopowicz A. 1977: Pionierzy postępu w rolnictwie polskim. LSW, Warszawa, s. 249.

HUMAN FACTOR ISSUE IN AGRICULTURE

Abstract. Quality of human capital plays more and more important role in the contemporary economy, Results of research on influence of human factor on farms effectiveness confirm the thesis that diversification of capital inputs effectiveness explain only about a half of economic effects, whereas the rest is the derivative of human factor quality influence. As a measure of the factor, i.e. a farm manager education level may be assumed as a major effectiveness factor in a production process. Agriculture is characterised by the less qualified staff, though favourable changes in rural inhabitants education structure have appeared. The analysis shows that quality of human capital in agriculture has been improved regarding general education as well as agricultural education. However, the level of rural inhabitants' education remains low.

Key words: human factor, education, agriculture

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 27.12.2008

ODDZIAŁYWANIE KRYZYSU SUB-PRIME NA DOCHODOWOŚĆ ZAKŁADÓW UBEZPIECZEŃ¹

Sylwester Kozak

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. Światowy kryzys systemu finansowego, wywołany załamaniem się rynku kredytów hipotecznych typu sub-prime doprowadził do niewypłacalności wielu renomowanych instytucji finansowych. Oddziaływanie kryzysu na wszystkie segmenty sektora finansowego ma zarówno bezpośredni, jak i pośredni charakter. Część ubezpieczycieli poniosła straty na swych bezpośrednich inwestycjach w papiery wartościowe ABSs. Inne z tytułu ubezpieczenia ryzyka niewypłacalności emisji obligacji zabezpieczanych płatnościami z kredytów sub-prime oraz wypłat odszkodowań z polis odpowiedzialności cywilnej instytucji finansowych i ich pracowników od błędów i uchybień popełnianych w trakcie procesu sekurytyzacji kredytów sub-prime. Kryzys rynku sub-prime również w pośredni sposób wpłynął na obniżenie dochodów sektora ubezpieczeniowego. Obniżenie cen aktywów na rynkach finansowych doprowadziło do redukcji wartości portfela inwestycyjnego i dochodów zakładów ubezpieczeń. Spowolnienie gospodarcze, niższy wydatki inwestycyjne oraz spadek zaufania społecznego do instytucji finansowych to przyczyny obniżenia się popytu na usługi ubezpieczeniowe i spadku dochodów tego sektora. Publikowane do chwili obecnej raporty agencji nadzorczych i firm konsultingowych wskazują, że straty sektora ubezpieczeniowego nie są wysokie i stanowią około 12% ogółu strat wszystkich instytucji finansowych. Ponadto zapewniają, że w Europie, w tym w Polsce nie stwierdza się zauważalnych bezpośrednich strat wynikających z kryzysu sub-prime.

Słowa kluczowe: kryzys finansowy, ubezpieczenia, dochodowość zakładów ubezpieczeń

¹Opinie wyrażone w niniejszym artykule są opiniami własnymi autora i nie stanowią oficjalnego stanowiska instytucji, w których jest zatrudniony. Autor pragnie podziękować Profesor Irenie Jędrzejczyk, SGGW oraz Andrzejowi Wojciechowskiemu i Sławomirowi Zajączkowskiemu, NBP za inspirację i krytyczne uwagi.

Adres do korespondencji – Corresponding author: Sylwester Kozak, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, ul. Nowoursynowska 161, 02-787 Warszawa, tel. (022) 593 40 60, e-mail: sylwester_kozak@nbp.pl

WPROWADZENIE

Kryzys rynku kredytów hipotecznych typu sub-prime doprowadził do niewypłacalności wielu renomowanych instytucji finansowych. Począwszy od 2007 r. kolejne fundusze inwestycyjne, banki i zakłady ubezpieczeń informowały o powstaniu strat wynikających z zaangażowania na tym rynku. Skala tych strat w systemie finansowym doszła do niespotykanych do tej pory rozmiarów, osiągając poziom kilkuset miliardów dolarów². Rozmiary kryzysu a także istnienie wielu kanałów jego oddziaływania na dochody instytucji finansowych sprawiają, że problemy rynku kredytowego przenoszą się również do sektora ubezpieczeniowego. To negatywne oddziaływanie ma zarówno bezpośredni, jak i pośredni charakter. Jego rodzaj i skala uzależnione są od sposobu oraz wielkości zaangażowania zakładów ubezpieczeń w procesy sekurytyzacyjne. Część ubezpieczycieli dla zwiększenia swych dochodów finansowych zdecydowała się na bezpośrednie inwestycje portfelowe w wysoko dochodowe papiery wartościowe oparte na kredytach hipotecznych. Inne firmy ubezpieczeniowe uczestniczyły w tym procesie poprzez ubezpieczanie ryzyka finansowego związanego z niewypłacalnością emisji obligacji zabezpieczanych płatnościami z kredytów hipotecznych. Z kolei trzecia grupa zakładów ubezpieczeń sprzedawała polisy ubezpieczające ryzyka odpowiedzialności cywilnej instytucji finansowych i ich pracowników z tytułu błędów i strat popełnianych z trakcie procesu sekurytyzacji kredytów.

Kryzys rynku sub-prime również w pośredni sposób wpłynął na obniżenie się dochodowości sektora ubezpieczeniowego. Fakt ten wynika z wzajemnej zależności pomiędzy wszystkimi segmentami systemu finansowego. W pierwszej kolejności obniżenie cen aktywów na rynkach finansowych doprowadziło do zmniejszenia wartości portfela inwestycyjnego zakładów ubezpieczeń i straty na dochodach finansowych. Z kolei spowolnienie gospodarcze, wzrost bezrobocia, zmniejszenie się poziomu konsumpcji i inwestycji, w tym ograniczenie kredytowania zakupu domów i mieszkań wpływają na obniżenie popytu na usługi ubezpieczeniowe i w konsekwencji zmniejszenie dochodowości zakładów ubezpieczeń. Inną przyczyną ograniczenia popytu na usługi ubezpieczeniowe i zmniejszenie dochodów sektora ubezpieczeniowego może być spadek zaufania społecznego do instytucji finansowych.

Kryzys finansowy wywołany załamaniem się rynku kredytów sub-prime jest procesem dynamicznym, a wielkość notowanych strat stale rośnie. Sprawia to, że literatura poruszająca problematykę jego wpływu na działalność firm ubezpieczeniowych jest niezwykle rzadka. Dotychczasowe opracowania koncentrują się na skutkach kryzysu dla całego systemu finansowego [DBR 2003; Borio 2008; Criado and van Rixtel 2008; Kiff and Mills 2007] i tylko w nielicznych przypadkach analizują sytuację sektora ubezpieczeniowego [Plein 2008; Schich 2008]. Analizy wskazują, że wpływ kryzysu na sektor ubezpieczeniowy jest istotny, ale nie na tyle duży, aby zagrozić jego stabilności. Międzynarodowy Fundusz Walutowy ocenia, że straty sektora ubezpieczeniowego stanowią około 12% globalnych strat całego systemu finansowego, przy czym ich większość przypada

²17 lipca 2008 r. Bloomberg.com w artykule "Merrill Lynch Posts Fourth Straight Quarterly Loss" informował o stratach największych banków i instytucji finansowych z tytułu inwestycji w MBS na kwotę 435 mld USD: uzyskano z www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601087&sid=atGti_UmcPnM&refer=home.

na rynek amerykański [CEA 2008]. Z kolei Europejski Komitet Nadzorców Ubezpieczeń i Emerytalnych Funduszy Pracowniczych CEIOPS oraz Europejskie Stowarzyszenie Firm Ubezpieczeniowych CEA stwierdzają, że wpływ kryzysu sub-prime na europejski sektor ubezpieczeniowy jest niewielki i możliwy do utrzymania przez te firmy pod kontrolą [CEA 2008; CEIOPS 2008].

Pierwsze analizy dotyczące krajów Europy Środkowej również mają optymistyczny charakter. Aktualna analiza funkcjonowania rynku czeskiego [Plein 2008] wskazuje, że zakłady ubezpieczeń nie inwestowały w papiery wartościowe rynku sub-prime i nie raportują o pojawieniu się u nich strat mających jakikolwiek związek z kryzysem sub-prime. Również w sektorze ubezpieczeniowym w Polsce nie stwierdza się istnienia bezpośredniego wpływu kryzysu sub-prime. Analizy stabilności systemu finansowego prowadzone przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy [2008], Komisję Nadzoru Finansowego [2008] i Narodowy Bank Polski [2008 i 2008a] nie stwierdzają istnienia w sektorze ubezpieczeniowym strat związanych z kryzysem sub-prime. Podkreślają natomiast, że ryzyko kredytowe w tym sektorze znajduje się na bardzo niskim poziomie, a wszystkie zakłady ubezpieczeń spełniają wymóg pokrycia rezerw techniczno-ubezpieczeniowych aktywami.

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie związków występujących pomiędzy instytucjami tworzącymi rynek kredytów sub-prime a zaangażowanymi na nim zakładami ubezpieczeń oraz oddziaływania kryzysu finansowego na dochodowość zakładów ubezpieczeń na przykładzie Stanów Zjednoczonych w latach 2007–2008. Artykuł jest próbą wypełnienia istniejącej luki w analizach sytuacji finansowej sektora ubezpieczeniowego w kontekście mającego miejsce globalnego kryzysu sub-prime. Pozostała część artykułu została zorganizowana w następujący sposób. Pierwszy rozdział prezentuje podstawowe zasady sekurytyzacji, uczestniczące w niej instytucje oraz zastosowane instrumenty finansowe. Drugi rozdział analizuje związki, jakie funkcjonują pomiędzy firmami ubezpieczeniowymi a rynkiem kredytów sub-prime oraz mechanizmy wpływu kryzysu na dochody zakładów ubezpieczeń. Całość analizy podsumowano we wnioskach.

SEKURYTYZACJA KREDYTÓW SUB-PRIME

Analiza wpływu kryzysu rynku kredytów sub-prime na sektor ubezpieczeniowy wymaga w pierwszej kolejności wyjaśnienia zasad prowadzenia sekurytyzacji tych kredytów oraz stosowanych dla jej realizacji specyficznych instrumentów inwestycyjnych, tzw. strukturyzowanych produktów finansowych nabywanych m.in. przez firmy ubezpieczeniowe.

Sekurytyzacja kredytów hipotecznych została zapoczątkowana w Stanach Zjednoczonych w pierwszej połowie lat 1980. i była stosowana dla refinansowania należności o niskim poziomie ryzyka kredytowego. W połowie lat 1990. dla zwiększenia dostępności zakupów przy użyciu kredytów hipotecznych systemem kredytowania objęto osoby o nieregularnych dochodach i nie posiadające odpowiedniej zdolności kredytowej oraz wymaganego wkładu własnego. Taki rodzaj kredytów określano terminem sub-prime. Popularność tych kredytów wzrosła gwałtownie na początku lat 2000. gdy stopy referencyjne Systemu Rezerwy Federalnej doszły do poziomu 2%, a nawet 1% w 2004 r.

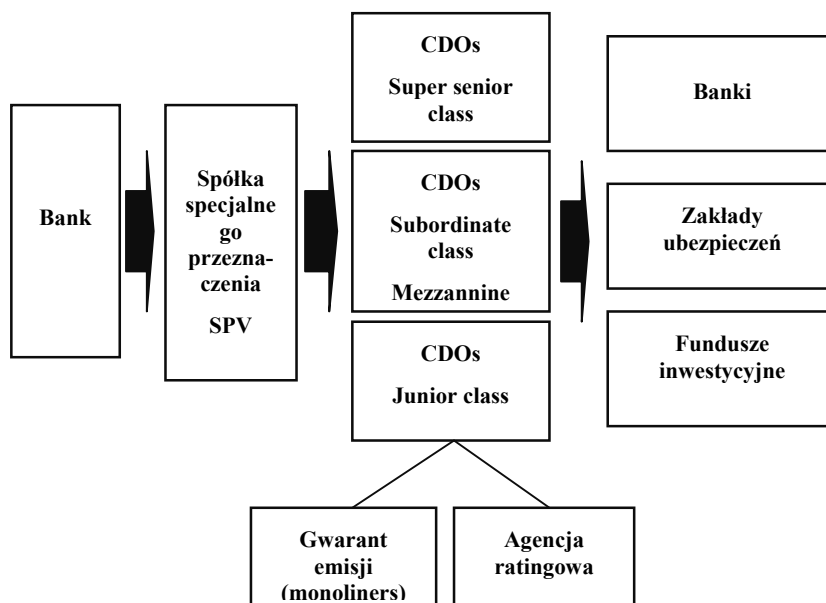
Zwiększone możliwości sekurytyzacji kredytów hipotecznych pojawiły się wraz z rozwojem wtórnego rynku obrotu instrumentami opartymi na tych kredytach. Dzięki zmianom regulującym system finansowania zakupu nieruchomości banki mogły sprzedawać niespłacone jeszcze kredyty podmiotom trzecim, wśród których największą grupę stanowiły instytucje pośrednictwa finansowego. Sekurytyzacja kredytów umożliwiała bankom na przetransferowanie ryzyka na wielu uczestników rynku, a także wprowadzała nowe standardy udzielania kredytów. Ponadto banki uzyskiwały dostęp do tańszych źródeł finansowania oraz dodatkową płynność finansową umożliwiającą im udzielanie nowych kredytów [Reksa 2005 i 2005a].

Najczęściej stosowana technika sekurytyzacji kredytów oparta jest na papierach ABSs (asset backed securities), będących dłużnymi papierami wartościowymi zabezpieczonymi przepływami finansowymi z kredytów. W pierwszym etapie banki przenosiły sekurytyzowane kredyty do specjalnie do tego celu tworzonej instytucji określanej jako SPV (special purpose vehicle), mającej status spółki lub funduszu inwestycyjnego. Właścicielem SPV był najczęściej bank inicjujący sekurytyzację własnych kredytów. Sekurytyzacji poddawano różnego rodzaju kredyty i należności charakteryzujące się okresowymi płatnościami, m.in. kredyty w karcie kredytowej, kredyty studenckie, kredyty samochodowe, raty leasingowe, składki ubezpieczeniowe, muzyczne tantiemy, a przede wszystkim kredyty hipoteczne dla gospodarstw domowych i przedsiębiorstw. Do SPV przekazywano ujednolicone aktywa pod względem rozkładu płatności i poziomu związanego z nimi ryzyka kredytowego [Jobst 2003].

W przypadku sekurytyzacji pakietu jednorodnych kredytów hipotecznych SPV emitowały dwa rodzaje papierów dłużnych: krótkoterminowe bony, MBCPs (mortgage backed commercial papers) oraz długoterminowe obligacje, MBSs (mortgage backed securities). Okres zapadalności bonów wynosił najczęściej 7 dni lub 2 tygodnie, natomiast obligacji od 2 do 5 lat. Wraz ze wzrostem skali kredytowania typu sub-prime silnemu zróżnicowaniu ulegała jakość tych kredytów. Z tego też względu banki dzieliły sekurytyzowany portfel kredytowy na kilka transz o różnym poziomie ryzyka kredytowego. Bazując na tak skategoryzowanych aktywach hipotecznych SPV emitowała dłużne papiery wartościowe, określane jako CDOs (collateralized debt obligations) (rys. 1).

Papiery CDOs różnicowano ze względu na poziom jakości związanych z nimi kredytów hipotecznych. Najbezpieczniejsze papiery, o ratingu AAA (super senior class) i ratingu AA (senior class), stanowiły od 70% do 80% całości emisji. Papiery CDOs o podwyższonym ryzyku, o ratingu A (subordinated class) i ratingu od BBB do BB (mezzanine class) tworzyły od 10% do 20% emisji, a najbardziej ryzykowne papiery nieposiadające ratingu (junior class) do 5% [Karnkowski 2006; Jobst 2003].

Inny mechanizm sekurytyzacji stosowano w przypadku, gdy banki pozostawiały w swoich bilansach kredyty hipoteczne a do SPV przenosiły wyłącznie związane z nimi ryzyko kredytowe. Transferu ryzyka dokonywano przy użyciu instrumentów pochodnych CDSs (credit default swaps), dzięki czemu bank za cenę stałych okresowych płatności sprzedawał ryzyko kredytowe wynikające z danej należności do drugiego podmiotu, który zobowiązywał się do spłacenia wierzytelności w przypadku niewypłacalności. Okres ochrony dostarczanej przez kontrakty CDSs wynosił najczęściej 5 lat. Taki sposób refinansowania określano jako sekurytyzację syntetyczną, a papiery dłużne emitowane przez tego typu SPV nosiły miano syntetycznych CDOs [Jobst 2007].



Rys. 1. Sekurytyzacja kredytów hipotecznych

Fig. 1. Securitisation of mortgages

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Author's elaboration.

Nabywcami papierów CDOs, tzw. ostatecznymi inwestorami były banki inwestycyjne, banki komercyjne, zakłady ubezpieczeń, fundusze emerytalne i inwestycyjne. Z kolei gwarantami emisji były głównie zakłady ubezpieczeń specjalizujące się w ubezpieczaniu emisji obligacji municypalnych, tzw. monolinerzy.

Największą kategorię sekurytyzowanych aktywów stanowiły kredyty hipoteczne o zmiennej stopie procentowej, tzw. AMRs (adjustable-rate mortgages). Wraz ze wzrostem stóp procentowych i pogorszeniem się sytuacji ekonomicznej w Stanach Zjednoczonych spłata kredytów stała się dla wielu gospodarstw domowych niemożliwa. W takiej sytuacji spółki SPV pozbawione płatności kredytowych straciły płynność finansową i nie były w stanie regulować własnych zobowiązań wobec inwestorów z tytułu wyemitowanych papierów dłużnych CDOs. W efekcie wartość rynkowa papierów CDOs radykalnie się obniżyła, a w wielu wypadkach gwaranci ich emisji musieli przejąć wynikające z nich zobowiązania.

UDZIAŁ SEKTORA UBEZPIECZENIOWEGO W SEKURTYZACJI KREDYTÓW SUB-PRIME I JEGO WPLYW NA DOCHODOWOŚĆ ZAKŁADÓW UBEZPIECZEŃ

Straty, jakie kryzys finansowy generował w zakładach ubezpieczeń były transferowane poprzez bezpośrednie i pośrednie kanały transmisji.

Pierwszym bezpośrednim źródłem strat w dochodach firm ubezpieczeniowych okazały się ich inwestycje w papiery dłużne oparte na kredytach sub-prime. Niewypłacalność spółek SPV pociągała za sobą utratę wartości rynkowej krótkoterminowych bonów MBCPs, obligacji MBSs oraz papierów CDOs. W konsekwencji redukcji uległa wartość portfela inwestycyjnego firmy ubezpieczeniowej i jej dochody finansowe. Skoncentrowanie się na najbardziej bezpiecznych inwestycjach (super senior i senior class) uchroniło sektor ubezpieczeniowy przed wysokimi stratami z tego tytułu.

Kolejnym bezpośrednim kanałem oddziaływania kryzysu na dochody zakładów ubezpieczeniowych były ich inwestycje w fundusze hedgingowe specjalizujące się na rynku sub-prime. Ich działalność charakteryzowała się wysokim ryzykiem inwestycyjnym i wysokimi stopami zwrotu. Załamanie się rynku sub-prime skutkowało gwałtownym obniżeniem wartości portfela inwestycyjnego tych funduszy, co dla firm ubezpieczeniowych oznaczało redukcję wartości posiadanych jednostek uczestnictwa w tych funduszach oraz spadek wartości ich portfela inwestycyjnego i dochodów.

Następny bezpośredni mechanizm oddziaływania kryzysu na dochody zakładów ubezpieczeń stanowiły ubezpieczenia-gwarancje wypłacalności emisji papierów CDOs dokonywane przez monolinerów. Rynek ubezpieczeń emisji obligacji został zainicjowany w Stanach Zjednoczonych w 1971 r. W pierwszej fazie ubezpieczano wyłącznie wypłacalność obligacji municypalnych. Rozwój sekurytyzacji kredytów hipotecznych sprawił, że gwarancjami wypłacalności objęto również emisje papierów CDOs. W wyniku udzielenie gwarancji rating papierów dłużnych CDOs podnosił się do poziomu AAA. W Stanach Zjednoczonych największymi firmami ubezpieczającymi emisję papierów dłużnych są: MBIA, Ambac, FSA i FGIC, tworzące około 80% rynku tych ubezpieczeń [CEIOPS 2008].

Według agencji Standard & Poor's w styczniu 2008 r. ekspozycja na kontrakty ubezpieczające papiery CDOs w dziewięciu największych firmach³ wynosiła około 13,6 mld dolarów. Jednak możliwość wystąpienia znacznie większych strat wynika z analizy transakcji opublikowanych przez fundusze hedgingowe na początku 2008 r. Suma transakcji zawieranych przez firmę Ambac wynosiła 11,61 mld dolarów, a przez firmę MBIA 11,63 mld dolarów [Schich 2008]. Konieczność wypłaty wysokich odszkodowań z tytułu gwarancji wprowadza ryzyko obniżenia ratingu monolinerów. Rating niższy niż AAA, w praktyce, uniemożliwia firmie oferowanie jakiegokolwiek ochrony ubezpieczeniowej oraz powoduje gwałtowny spadek jej dochodów. Wraz z obniżeniem ratingu ubezpieczyciela obniżeniu ulega też rating gwarantowanych obligacji.

Kolejnym kanałem bezpośredniego oddziaływania kryzysu rynku kredytowego sub-prime na dochody zakładów ubezpieczeń są wypłaty odszkodowań z tytułu polis ubezpieczeniowych:

- odpowiedzialności cywilnej instytucji finansowych z tytułu błędów i uchybień, tzw. polisy E&O (errors and omissions liability insurance),
- odpowiedzialności cywilnej kadry zarządzającej, tzw. polisy D&O (directors and officers liability insurance).

Odpowiedzialność zakładów ubezpieczeń obejmuje wszelkiego rodzaju spory pomiędzy kredytobiorcami i inwestorami przeciwko bankom komercyjnym udzielającym kre-

³Największe firmy to: ACA, AGC, Ambac, CIFG, FGIC, FSA, MBIA, Radian, XLCA.

dyty, bankom inwestycyjnym przygotowującym emisję ABSs, funduszom inwestycyjnym oferującym wysoko dochodowe jednostki uczestnictwa. Najczęstszą stroną sporów są kredytobiorcy, którzy twierdzą, że banki udzielały premii dla inspektorów kredytowych za sugerowanie klientom bardziej ryzykownej formy kredytu z większym oprocentowaniem i ukrytymi opłatami i prowizjami. Kolejna grupa spraw kierowanych przez kredytobiorców dotyczy banków inwestycyjnych oskarżanych o finansowanie banków komercyjnych uznawanych za nieprzestrzegających zasad ostrożnościowych i posadzanych o nieetyczne praktyki.

Według oszacowań firmy konsultingowej Advisen na koniec października 2008r. wielkość strat poniesionych przez firmy oferujące polisy odpowiedzialności typu E&O oceniana jest na około 3,7 mld dolarów. Największym zaangażowaniem charakteryzują się firmy: AIG (34% udziału w rynku), Lloyd's (10%), Chubb (9%) i ACE (6%) [Advisen 2008a]. Z kolei w obszarze ubezpieczeń odpowiedzialności typu D&O, raport firmy Advisen wskazuje na powstanie strat w firmach ubezpieczeniowych na kwotę 5,9 mld dolarów. Do liderów tego rynku należą: AIG (19%), Lloyd's (17%), XL (11%) i Chubb (10%) [Advisen 2008].

Pośrednie mechanizmy oddziaływania kryzysu do dochody instytucji ubezpieczeniowych obejmują m.in.:

- obniżenie cen rynkowych aktywów znajdujących się w portfelach inwestycyjnych,
- osłabienie reputacji w związku z niewypłacalnością innego podmiotu z tej samej grupy kapitałowej,
- wzrost ryzyka płynności w przypadku konieczności udzielenia pomocy innemu podmiotowi tej samej grupy kapitałowej,
- zmniejszenie popytu na usługi ubezpieczeniowe wskutek osłabienia gospodarczego i obniżenia siły nabywczej przedsiębiorstw i gospodarstw domowych,
- zmniejszenie popytu na usługi ubezpieczeniowe na skutek obniżenia się zaufania do instytucji finansowych, w tym ubezpieczeniowych.

Istotnym zagrożeniem dla dochodowości sektora ubezpieczeniowego jest obniżenie się poziomu cen aktywów na rynkach kapitałowych spowodowany kryzysem sub-prime. Niższa wycena papierów wartościowych poprzez giełdy powoduje, że ogólna wartość aktywów portfeli inwestycyjnych instytucji ubezpieczeniowych również ulega obniżeniu. W przypadku bardzo dużych redukcji cen może okazać się, że wartość aktywów będzie niższa od rezerw techniczno-ubezpieczeniowych, co może zagrażać stabilności funkcjonowania firmy ubezpieczeniowej⁴.

System łączenia wielu produktów finansowych w ramach jednej grupy kapitałowej może doprowadzić do rozprzestrzenienia się kryzysu z jednego podmiotu na pozostałe jednostki w grupie. Utrata reputacji na skutek niewypłacalności, czy znacznego pogorszenia się sytuacji finansowej jednego z podmiotów grupy może dla zakładu ubezpieczeń być przyczyną obniżenia poziomu zaufania klientów oraz spadku dochodów i obniżenie jego ratingu.

⁴W przypadku Polski, art. 154 ust. 1 ustawy o działalności ubezpieczeniowej nakazuje posiadanie przez zakład ubezpieczeń aktywów spełniające warunki określone w ustawie w wysokości nie niższej niż wartość rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w ujęciu brutto (Dz. U. Nr 124, poz. 1151. z dnia 16 lipca 2003 r.)

Skutkiem niższego ratingu mogą być m.in.:

- zwiększenie kosztów pozyskiwania funduszy obcych (np. wyższe oprocentowanie emitowanych papierów dłużnych),
- utrata dochodów ze względu na mniejsze możliwości ubezpieczania ryzyka kredytowego w przypadku ubezpieczeń finansowych, ubezpieczeń emisji obligacji i udzielania gwarancji,
- pogorszenie pozycji na rynku lokalnym,
- obniżenie zaufania klientów i zmniejszenie wielkości zebranej składki.

Na dochody sektora ubezpieczeniowego pośredni wpływ może mieć spowolnienie gospodarcze wynikające z kryzysu finansowego. Obniżenie wielkości inwestycji wpływa na zmniejszenie popytu na usługi ubezpieczeniowe ze strony podmiotów gospodarczych i osób prywatnych. W pierwszej kolejności dotyczy to rynku kredytów hipotecznych, gdzie ograniczenie liczby udzielanych nowych kredytów zmniejszy ogólną wartość związanych z nimi polis ubezpieczeniowych. Innym obszarem narażonym na obniżenie aktywności są ubezpieczenia na życie. Pogorszenie się rynku pracy przyczyni się do obniżenia poziomu popytu na polisy na życie i dochodów tego segmentu sektora ubezpieczeniowego.

Również mniejsza liczba sprzedawanych domów i samochodów to istotna przyczyna redukcji dochodów w grupie ubezpieczeń majątkowych. Kolejnym potencjalnym obszarem obniżenia kwoty zebranych składek ubezpieczeniowych są ubezpieczenia finansowe, tj. ubezpieczenia kredytów, transakcji przy użyciu kart płatniczych. W tym wypadku straty firm ubezpieczeniowych mogą wynikać ze zmniejszenia aktywności finansowej podmiotów gospodarczych i gospodarstw domowych i zaciąganie mniejszej ilości kredytów oraz zmniejszenie wolumenu i kwoty dokonywanych transakcji płatniczych.

Spowolnienie gospodarcze i trudniejszy dostęp do środków finansujących inwestycje komunalne obniża zainteresowanie samorządów lokalnych emisją obligacji. Brak zaufania i duża niepewność na rynkach finansowych zwiększa ryzyko inwestycyjne, zmuszając emitentów do oferowania wysokiego oprocentowania obligacji. Jednak wzrost oprocentowania może dla wielu samorządów generować zbyt wysokie koszty pozyskania funduszy i stać się barierą zaporową dla podjęcia decyzji o emisji obligacji. W efekcie kryzys finansowy może doprowadzić do skurczenia się rynku ubezpieczeń finansowych i zmniejszenia dochodów z działalności ubezpieczeniowej. Ten drugi czynnik wynika ze zwiększenia się presji konkurencyjnej na kurczącym się rynku i obniżaniu składek dla utrzymania lub pozyskania nowych klientów.

PODSUMOWANIE

1. Światowy kryzys rynku kredytów hipotecznych typu sub-prime jaki został wywołany w Stanach Zjednoczonych ogarnął swym zasięgiem globalne rynki finansowe doprowadzając do znacznego pogorszenia sytuacji wielu renomowanych instytucji finansowych. Duża skala kryzysu oraz istnienie wielu mechanizmów jego wzajemnego oddziaływania pomiędzy uczestnikami systemu finansowego sprawiają, że problemy rynku kredytowego skutkują zmniejszeniem się dochodów firm sektora ubezpieczeniowego. To oddziaływanie ma zarówno bezpośredni, jak i pośredni charakter.

2. Najistotniejszymi bezpośrednimi mechanizmami oddziaływania kryzysu na dochody firm ubezpieczeniowych są ich inwestycje w papiery dłużne oparte o płatności z kredytów sub-prime. Utrata wartości rynkowej papierów CDOs doprowadziła do redukcji wartości portfela inwestycyjnego i dochodów zakładów ubezpieczeń. Dochody firm ubezpieczeniowych uległy obniżeniu również na skutek wypłat gwarancji wyemitowanych papierów CDOs oraz odszkodowań z polis odpowiedzialności cywilnej udzielonych instytucjom zaangażowanym w sekurytyzację kredytów.
3. W sposób pośredni kryzys finansowy obniżył dochodowość sektora ubezpieczeniowego poprzez ogólne obniżenie cen aktywów na rynkach finansowych i redukcję wartości portfela inwestycyjnego zakładów ubezpieczeń. Z kolei spowolnienie gospodarcze obniżyło poziom inwestycji obniżając popyt na usługi ubezpieczeniowe i dochody sektora ubezpieczeniowego.
4. Dotychczas publikowane raporty agencji nadzoru finansowego wskazują, że sektor ubezpieczeniowy poniósł istotne, ale nienaruszające jego stabilność straty. Ich wielkość szacuje się na około 12% ogółu strat wszystkich instytucji finansowych. Rynek ubezpieczeniowy w Europie uznawany jest za jeden z mniej obciążonych kosztami kryzysu finansowego. Instytucje nadzorcze w Polsce nie stwierdzają istnienia zauważalnego wpływu kryzysu na dochodowość firm ubezpieczeniowych.

PIŚMIENNICTWO

- Advisen, 2008. The subprime mortgage meltdown, the global credit crisis and the D&O Market, Advisen Ltd. New York, USA, 4 November 2008, uzyskano ze strony internetowej: www.advisen.com
- Advisen, 2008. The crisis in the subprime mortgage market and the global credit markets: The impact on E&O insurers. Advisen Ltd., New York, USA, 6 November 2008, uzyskano ze strony internetowej: www.advisen.com
- Borio C., 2008. The financial turmoil of 2007-?: A preliminary assessment and some policy considerations, BIS Working Papers No. 251. March.
- British Bankers' Association, 2004. Credit Derivatives Report – 2003/04. British Bankers' Association, September 2004.
- British Bankers' Association, 2006. Credit Derivatives Report – 2006. British Bankers' Association, September 2006.
- CEA, 2008. European Insurance in Figures: Key Data 2007. CEA Statistics No. 34, July.
- CEIOPS, 2008. Spring 2008 Report on financial conditions and financial stability in the European Insurance and Occupational pension fund sectors 2007–2008. Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors, CEIOPS Financial Stability Committee, CEIOPS-FS-10/08, May.
- Criado S., A. van Rixtel, 2008. Structured finance and the financial turmoil of 2007-2008: An introductory overview. Banco de Espana, Occasional Papers No. 0808/2008.
- Deutsche Bank Research, 2003. Credit derivatives: Implications for credit markets. Deutsche Bank Research, 10 July 2003.
- Jobst A. A., 2007. A premier on structured finance. *Journal of Derivatives and Hedge Funds*, vol. 13, no. 3, pp. 199 – 213.
- Jobst A. A., 2003. Collateralized Loan Obligations (CLOs): A Primer. *The Securitization Conduit* Nos. 1–4.

- Karnkowski P., 2006. Sekurytyzacja aktywów bankowych. Zeszyty BRE Bank – CASE, nr 82/2006, Seminarium BRE-CASE, Warszawa, 26 stycznia 2006 r.
- Kiff J., P. Mills, 2007. Money for Nothing and Checks for Free: Recent Developments in U.S. Sub-prime Mortgage Markets. IMF Working Paper, WP/07/188.
- Komisja Nadzoru Finansowego, 2008. Raport o wypłacalności zakładów ubezpieczeń według stanu na dzień 30 czerwca 2008 r. Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- MFW, 2008. Podsumowanie obrad Rady Dyrektorów Wykonawczych Międzynarodowego Funduszu Walutowego (zakończenie konsultacji z Polską w ramach Artykułu IV). Międzynarodowy Fundusz Walutowy, 16 kwietnia 2008 r.
- Narodowy Bank Polski, 2008. Przegląd stabilności systemu finansowego – Październik 2008 r. Narodowy Bank Polski, Warszawa, październik.
- Narodowy Bank Polski, 2008. Raport o stabilności systemu finansowego czerwiec 2008 r. Narodowy Bank Polski, Warszawa, czerwiec.
- Plein Ch., 2008. Subprime crisis – impacts on the Czech insurance market. European Banking & Financial Forum, Czech National Bank, Prague, 1–3 April 2008.
- Reksa Ł., 2005. Ekonomiczne aspekty sekurytyzacji wierzytelności hipotecznych: Część I. Bank i Kredyt, nr 3/2005, marzec, str. 57–66.
- Reksa Ł., 2005. Ekonomiczne aspekty sekurytyzacji wierzytelności hipotecznych: Część II. Bank i Kredyt, nr 4/2005, marzec, str. 56–63.
- Schich S., 2008. Challenges related to financial guarantee insurance. OECD, Financial Market Trends.

IMPACT OF THE SUB-PRIME CRISIS ON PROFITABILITY OF INSURANCE COMPANIES

Abstract. Global financial crisis caused by the fall of the sub-prime mortgage market led to insolvency of many reputable financial institutions. The impact of crisis was of a direct and indirect nature. Some insurance firms experienced losses due to direct investments into ABSs and hedge funds. The second group of insurers gained losses as a result of guarantying the solvency of bonds backed by mortgages. The next insurance companies experienced losses due to liability insurance policies offering protection against errors and omissions made during securitization.

Sub-prime crisis indirectly influenced profits of the insurance sector. Assets price reduction on the financial markets caused decline of the value of the insurance companies' investment portfolios and decline of profits from financial operations. Current economic slowdown, lower consumer spending and investments and fall of social trust into the financial institutions are reasons for decline of demand for insurance services and decline of the insurance sector profits. Recent reports published by supervisory agencies and consulting companies state that losses of the insurance sector are not high and amount to around 12% of losses of the whole financial sector. Additionally they ensure that in Europe, and in Poland there are not noticeable direct losses coming from the sub-prime crisis.

Key words: Financial crisis, insurance, profitability of insurance companies

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 22.12.2008

BARIERY ROZWOJU INNOWACJI NA OBSZARACH WIEJSKICH POMORZA ZACHODNIEGO

Irena Łącka

Akademia Rolnicza w Szczecinie

Streszczenie. Artykuł omawia przyczyny niskiej innowacyjności podmiotów gospodarczych na obszarach wiejskich regionu zachodniopomorskiego. Autorka wskazuje, że procesy innowacyjne są złożone, sieciowe i wymagają współdziałania wielu elementów regionalnego systemu innowacji – przedsiębiorców, uniwersytetów, instytucji transferu technologii, instytucji wsparcia innowacji i przedsiębiorczości. W województwie zachodniopomorskim występuje wiele barier tego współdziałania, które należą do kilku grup ograniczeń. Wynikają z uwarunkowań specyfiki ekonomicznej regionu, czynników społecznych, ekonomicznych i systemowych. Jednoczesne działanie tych ograniczeń i barier powoduje niską aktywność innowacyjną w regionie, zwłaszcza na obszarach wiejskich. Przyczynia się do marginalizacji społeczno-ekonomicznej tych obszarów i całego regionu.

Słowa kluczowe: innowacyjność, bariery, obszary wiejskie, obszary regresji gospodarczej, Pomorze Zachodnie

WSTĘP

Rozwój innowacyjności jest jednym z najważniejszych celów Unii Europejskiej, przy czym za najbardziej optymalną jednostkę obszarową do wdrażania innowacji (realizacji Regionalnej Strategii Innowacyjności) uznaje się dzisiaj region. Jeżeli procesy przepływu innowacji od sektora badawczo-rozwojowego do gospodarki mają być skuteczne, to region musi dysponować wystarczająco dużym potencjałem gospodarczym, intelektualnym, badawczym i organizacyjnym oraz odpowiednim systemem komunikacji pomiędzy uczestnikami Regionalnego Systemu Innowacji. Stworzenie takiego sprawnego i efektywnego systemu tworzenia i dyfuzji innowacji wymaga także identyfikacji ograniczeń, problemów i barier innowacyjności, a także monitorowania zasobów i procesów innowacyjnych w regionie.

Adres do korespondencji – Corresponding author: Irena Łącka, Akademia Rolnicza w Szczecinie, Katedra Ekonomii, ul. Żołnierska 47, 71-210 Szczecin, tel. (091) 48 70 229, e-mail: irena.lacka@e-ar.pl.

Regionalna Strategia Innowacyjności przenosi cele Strategii Lizbońskiej na poziom regionu (województwa) wyznacza jego długoterminowe kierunki rozwoju w postaci wykorzystania innowacji, nowych rozwiązań technologicznych na potrzeby osiągnięcia przewagi konkurencyjnej w przyszłości [Regionalna Strategia Innowacyjności 2005]. Zgodnie z jej założeniami region może osiągnąć przewagę konkurencyjną, jeżeli jego podmioty gospodarcze okażą się bardziej konkurencyjne od innych, a to wymaga wykorzystywania nowych rozwiązań technologicznych – tworzenia lub nabywania nowych technologii, wdrażania innowacji produktowych, organizacyjnych, podnoszenia i poszerzania wiedzy kapitału ludzkiego [Brdulak, Gołębiowski 2003; Strużycki 2004; Pawłowski 2005]. W ostatnich latach władze samorządowe przeznaczają coraz więcej środków finansowych na rozwój innowacyjności. Obserwuje się to także na Pomorzu Zachodnim. Takie priorytety dostrzega się w założeniach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego na lata 2007-2013, który w połączeniu z krajowymi instrumentami (Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, Program Operacyjny Kapitał Ludzki) umożliwi regionowi zachodniopomorskiemu nadrobienie zaległości w rozwoju na niespotykaną dotychczas skalę [Regionalny system monitoringu...2008].

Zakończony w czerwcu 2008 r. projekt Zachodniopomorskiej Agencji Rozwoju Regionalnego „Regionalny system monitoringu zasobów i procesów innowacyjnych” (MORIS) uświadomił jego uczestnikom (autorka artykułu była ekspertem i członkiem Komitetu Programowego projektu) oraz władzom województwa, że Pomorze Zachodnie nadal pozostaje na końcu polskiego rankingu innowacyjności regionów. Trzy lata po wprowadzeniu Regionalnej Strategii Innowacyjności jego poziom innowacyjności odbiega nie tylko stanu w regionach referencyjnych UE (przyjęta w ramach projektu stała baza odniesienia – regiony podobne pod względem geograficznym i ludnościowym do województwa zachodniopomorskiego), ale także od poziomu reprezentowanego przez znaczną liczbę polskich województw.

Celem projektu MORIS było stworzenie i wdrożenie systemu pozyskiwania i analizy informacji o zasobach i procesach innowacyjnych w województwie zachodniopomorskim. W jego wyniku powstało narzędzie informatyczne do pozyskiwania informacji na temat stanu innowacyjności – system monitoringu wykorzystujący zbiór wskaźników stanowiących podstawę do dokonywania ocen, podejmowania decyzji (wsparcie dla strategii wojewódzkich), porównywania z innymi regionami (benchmarking krajowy i europejski) lub pokazywania zmienności przestrzennej zasobów i procesów innowacyjnych w województwie na poziomie powiatów [Regionalny system monitoringu...2008]. Z badań prowadzonych w ramach RIS oraz projektu MORIS wyłania się obraz Pomorza Zachodniego znacznie odbiegającego od oczekiwań w kwestii działań proinnowacyjnych. Świadczą o tym wskaźniki innowacyjności (za lata 2000–2004) wykorzystywane na potrzeby RIS [Łącka 2005]:

- liczba instytucji badawczo-rozwojowych – 11 pozycja wśród wszystkich województw,
- udział nakładów na B+R w stosunku do PKB (0,27%, przy 0,65% średniej krajowej) – 11 pozycja,
- nakłady wewnętrzne na działalność B+R ogółem – 11 miejsce,

- nakłady na działalność innowacyjną w przemyśle – 12 opozycja,
- liczba wynalazków krajowych zgłoszonych do Urzędu Patentowego RP – 11 pozycja,
- liczba wniosków o wsparcie finansowe inwestycji w latach 2002-2004 – 11 miejsce,
- liczba firm średnio wysokiej i wysokiej technologii w 2000 r. – 9 pozycja,
- liczba jednostek badawczo-rozwojowych (17) – 11 miejsce,
- liczba zatrudnionych przy działalności B+R (3440 osób) – 11 pozycja,
- nakłady na działalność badawczą per capita (53 zł przy średniej w Polsce 120 zł) – 11 pozycja.

Pilotażowe badania przeprowadzone w 2008 r. na potrzeby sprawdzenia funkcjonowania systemu MORIS wykazały, że województwo zachodniopomorskie nadal zajmuje podobną pozycję w rankingach innowacyjności. Sugerują to regionalne wielkości takich m. in. wskaźników, jak [Batóg 2008]:

- produkcja sprzedana wyrobów nowych i zmodernizowanych w przedsiębiorstwach przemysłowych liczących powyżej 9 zatrudnionych – 14 pozycja w kraju,
- struktura produkcji sprzedanej wyrobów nowych i zmodernizowanych w przedsiębiorstwach o zatrudnieniu powyżej 9 osób – 13 pozycja,
- potencjał instytucji B+R w 2006 r. – 8 pozycja,
- poziom rozwoju gospodarczego w 2006 r. – 10 miejsce,
- udział proinnowacyjnych zasobów ludzkich w rynku pracy w 2006 r. – 5 pozycja,
- absorpcja proinnowacyjnych zasobów ludzkich w 2006 r. – 4 miejsce; ten i powyższy wskaźnik mają wysokie notowania, jednak nie przekłada się to na wyższą innowacyjność województwa, o czym świadczą cztery pierwsze wskaźniki.

Województwo nie stanowi również atrakcyjnego rynku pracy dla proinnowacyjnych zasobów ludzkich (10 miejsce w rankingu), a to oznacza, że potencjał intelektualny niezbędny do budowania regionu gospodarki wiedzy jest „wysysany” przez inne województwa lub regiony europejskie. Następuje ucieczka dobrze wykształconych, także w dziedzinach technicznych absolwentów wyższych uczelni, zmniejszanie potencjału badawczo-rozwojowego, odpływ środków finansowych oraz mobilnych i kreatywnych przedsiębiorców. Wywołuje to dalszą polaryzację rozwoju w ramach województwa (zasoby innowacyjne skupiają się w dwóch dużych ośrodkach miejskich – Szczecinie i Koszalinie) oraz marginalizację w krajowej i europejskiej przestrzeni.

Można się zastanawiać, dlaczego tak się dzieje, pomimo blisko dziesięcioletnich działań władz regionu wspierających jego innowacyjność (choć na skalę mniejszą niż obecnie planowana), ogólnopolskiej akcji pobudzania innowacyjności wśród wszystkich uczestników procesów innowacyjnych – instytucji badawczo-rozwojowych, uczelni wyższych, przedsiębiorstw, instytucji finansowego i pozafinansowego wsparcia innowacji i przedsiębiorczości, organizowania parków i inkubatorów technologicznych itp. Co decyduje o tym, że Pomorze Zachodnie wykazuje tak niską innowacyjność i niezmiernie małą gotowość do włączenia się w budowanie gospodarki wiedzy opartej na tworzeniu i dyfuzji innowacji? Czy specyfika tego regionu, wiążąca się z dominacją obszarów opóźnionych w rozwoju (obszarów wiejskich) wywołuje tak ograniczone możliwości innowacyjne województwa?

MATERIAŁ I METODA BADAŃ

Powyższe problemy stały się tematem tego opracowania. Jego celem jest wskazanie barier i ograniczeń innowacyjności na obszarach wiejskich Pomorza Zachodniego. Do analizy problemu autorka wykorzystuje badania nad innowacyjnością województwa zachodniopomorskiego prowadzone w ramach prac nad Regionalną Strategią Innowacyjności oraz projektem „Regionalnego systemu monitoringu zasobów i procesów innowacyjnych w województwie zachodniopomorskim” (MORIS), a także własne doświadczenia uzyskane podczas badań nad innowacyjnością w ujęciu mikro-, mezo- i makroekonomicznym prowadzonych w ciągu ostatnich lat. Obejmowały one prace eksperckie na potrzeby projektu MORIS, badania aktywności polskich uczelni wyższych w transferze technologii do przemysłu, budowania więzi partnerskich (klastrów) pomiędzy podmiotami branży chemicznej i przetwórstwa spożywczego. Wnioski z nich badań posłużyły do sformułowania odpowiedzi na postawione wcześniej pytania dotyczące przyczyn zapaści innowacyjnej regionu zachodniopomorskiego.

CHARAKTERYSTYKA EKONOMICZNO-SPOŁECZNA OBSZARÓW WIEJSKICH POMORZA ZACHODNIEGO

Województwo zachodniopomorskie ma charakter rolniczo-przemysłowy z rosnącym udziałem w wytwarzaniu dochodu regionu funkcji rekreacyjno-turystycznej. Region posiada dostęp do wybrzeża morskiego z atrakcyjnymi plażami, dużą liczbę terenów leśnych, względnie czystych jezior, źródłami wód mineralnych i borowin, które pozwalają na działalność uzdrowiskową. Województwo zamieszkuje 1 696, 1 tys. osób, z tego 520,7 tys. (30,7%) mieszka na terenach wiejskich. Pod tym względem region znajduje się na 12 miejscu w kraju. Gęstość zaludnienia na obszarach wiejskich wynosi średnio 24 osoby/km², podczas, gdy średnia dla województwa wynosi 75,5 osób/km². Cechuje ją przestrzenne zróżnicowanie. Wynika to z wysokiej urbanizacji regionu, znacznego udziału lasów oraz rozdrobnionej wiejskiej sieci osadniczej.

Produkcja rolna w województwie odbywa się na powierzchni 1 096,7 tys. ha, co stanowi 48,4% powierzchni regionu. Z tego 881,4 tys. ha (79,1%) obejmują trwałe użytki zielone (łąki i pastwiska stanowią 20,5%), a sady zajmują 0,5% powierzchni. W województwie zachodniopomorskim występuje 38 tys. indywidualnych gospodarstw rolnych, jednak w obrocie rynkowym uczestniczy znacznie mniejsza ich liczba (gospodarstwa towarowe). Gospodarstw rozwojowych jest najwyżej 12–13 tys. [Spychalski 2005]. Wśród gospodarstw dominują bardzo małe o powierzchni do 7 ha. Stanowią 49% gospodarstw w regionie. Natomiast udział gospodarstw dużych, o powierzchni od 15 do 50 ha wynosi 22%, a gospodarstw bardzo dużych – 3,4% [Regionalny Program Operacyjny...2006].

Obszary wiejskie województwa zachodniopomorskiego są bardzo zróżnicowane pod względem dynamiki rozwoju i dostosowania do warunków gospodarki rynkowej. Można je podzielić na trzy grupy obszarów [Regionalny Program Operacyjny...2006; Spychalski 2005]:

- rozwojowe – położone w strefie nadmorskiej, pojeziernej i przygranicznej oraz w okolicach aglomeracji miejskich (ludność ma możliwość pozyskania dodatkowych

- pozarolniczych źródeł dochodów z turystyki, agroturystyki, handlu, pracy w mieście),
- pośrednie – obejmują tereny zlokalizowane w okolicach ośrodków administracyjnych i dawnych ośrodków przemysłowych, o nieokreślonej charakterystyce społeczno-ekonomicznej,
 - obszary recesji gospodarczej, opóźnione w rozwoju – położone na terenach byłych państwowych gospodarstw rolnych (centralna i południowo-wschodnia część województwa), zmarginalizowane społecznie i ekonomicznie; przeważają w regionie – stanowią blisko połowę (10 spośród 21) powiatów.

Obszary stagnacji do transformacji społeczno-gospodarczej stanowiły zaplecze zasobowe dla PGR, a po ich likwidacji stały się rezerwuarem największego bezrobocia strukturalnego (nie tylko w regionie, ale nawet w kraju). Bezrobocie to w niektórych powiatach wynosiło w 2004 r. ponad 40%. Według danych Wojewódzkiego Urzędu Pracy wskaźnik bezrobocia w 2004 r. w poszczególnych, wybranych powiatach kształtował się następująco: łobeski – 42,6%, drawski 40,5%, świdwiński – 40%, białogardzki – 39,8%, koszaliński ziemski – 39%, gryficki – 38%, sławieński – 37,4%, pyrzycki i szczecinecki – po 36,9%, choszczeński – 36,5% [Rogut 2005]. Po kilku latach sytuacja na rynku pracy uległa poprawie (trend ogólnokrajowy), ale województwo zachodniopomorskie nadal ma, zaraz po warmińsko-mazurskim i świętokrzyskim, najwyższe bezrobocie w kraju. Stopa bezrobocia w maju 2008 r. wynosiła 14,1%, natomiast średnia stopa bezrobocia w Polsce w tym samym okresie kształtowała się na poziomie 10%. Dramatycznie także przedstawia się bezrobocie w powiatach obszarów opóźnionych w rozwoju, co przedstawia tabela 1.

Jeżeli weźmiemy pod uwagę jedynie stopę bezrobocia w powiatach regionu i porównamy ją ze średnią województwa, to można zauważyć, że skala dysproporcji rozwojo-

Tabela 1. Stopa bezrobocia w powiatach województwa zachodniopomorskiego (stan na maj 2008 r.)
Table 1. Unemployment rate in districts of West Pomeranian Voivodship (the state on May 2008)

Powiat	Stopa bezrobocia (%)	Powiat	Stopa bezrobocia (%)
białogardzki	29,4	gryfiński	17,9
łobeski	25,3	goleniowski	16,7
świdwiński	25,1	wałeczki	15,6
drawski	23,0	sławieński	15,5
gryficki	22,9	myśliborski	14,8
choszczeński	22,8	policki	13,8
szczecinecki	22,7	miasto Koszalin	10,0
pyrzycki	21,7	kołobrzeski	9,1
koszaliński	21,7	miasto Świnoujście	8,0
stargardzki	19,4	miasto Szczecin	5,0
kamiński	19,1	województwo zachodniopomorskie	14,1

Źródło: Podstawowe dane o bezrobociu. Statystyka, badania, analizy, maj 2008, WUP, Szczecin, <http://www.wup.pl/index.php>.

Source: Basic data about unemployment. Statistics, research, analysis, May 2008, WUP, Szczecin, <http://www.wup.pl/index.php>.

wych w przeciągu ostatnich lat zwiększyła się. Teraz aż 16 powiatów ma stopę bezrobocia wyższą niż przeciętna w województwie. Stanowią one obszary recesji gospodarczej, wysokiego bezrobocia, znacznego zubożenia ludności. Poza wąskim pasem nadmorskim, obszary wiejskie charakteryzują się niskim rozwojem gospodarczym, bardzo wysokim bezrobociem, stagnacją produkcji rolnej, brakami w wyposażeniu w infrastrukturę techniczną, społeczną oraz niedostatecznym rozwojem usług. Badania regionalne wskazują na to, że około 40% ludności obszarów wiejskich na Pomorzu Zachodnim żyje na granicy minimum socjalnego, a 15% na granicy ubóstwa [Regionalny Program Operacyjny... 2006].

Dużym problemem jest zły stan techniczny znacznie zdekapitalizowanych sieci dystrybucyjnych energii elektrycznej i gazowej. Sieci te powinny być zmodernizowane i rozbudowane jak najszybciej, w celu zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego na szczeblach lokalnych oraz możliwości rozwoju obszarów wiejskich. Skalę skutków zaniedbań w tej kwestii wykazała awaria energetyczna 8 kwietnia 2008 r., kiedy po gwałtownych i masowych opadach śniegu w wyniku awarii energetycznej (zniszczeniu uległy dwie główne i trzy rezerwowe linie zasilające region w energię), 630 tysięcy mieszkańców województwa zostało pozbawionych prądu. W skrajnych przypadkach w niektórych powiatach usuwanie awarii trwało 7 dni. Konsekwencją tego stał się prawie całkowity paraliż normalnego funkcjonowania mieszkańców, szkół, szpitali, organów administracji publicznej, banków, zakładów przemysłowych, transportu publicznego i innych podmiotów. Odwoływano lekcje, egzaminy gimnazjalne, planowane operacje, brakowało wody, nie można było wypłacać pieniędzy w oddziałach banków i z bankomatów.

O poziomie rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich województwa zachodniopomorskiego mogą świadczyć obliczone na potrzeby Regionalnej Strategii Innowacyjności w 2005 r. syntetyczne wskaźniki rozwoju powiatów, które zostały wyliczone na podstawie wskaźników składowych, takich jak: stopa bezrobocia, podatek dochodowy od osób fizycznych na 1 mieszkańca, saldo migracji na 1000 mieszkańców, podatek od nieruchomości na 1 mieszkańca, liczbę podmiotów prywatnych na 1000 mieszkańców.

Każdy ze wskaźników częściowych został wystandaryzowany poprzez liniową transformację do przedziału $<0, 1>$, gdzie wartości skrajne tego przedziału odpowiadają wartości min i max danego wskaźnika. Wszystkie wskaźniki wystymulowano w kierunku zgodności z rozwojem gospodarczym. Syntetyczny wskaźnik powstał jako średnia arytmetyczna 5 wskaźników składowych. Taki sposób odpowiada metodzie obliczenia wskaźnika Human Development Index (HDI). Dla każdej gminy obliczono syntetyczny wskaźnik, a potem określono wskaźniki dla każdego z powiatów. Przeliczenia dokonano za pomocą średniej ważonej, w której wagą była liczba mieszkańców gminy. Jednocześnie, chcąc uniknąć zafałszowania wyników, wyłączono z analizy duże miasta, tj. Szczecin, Koszalin i Świnoujście. Aglomeracje te tak mocno odbiegają od pozostałych obszarów, że przy standaryzacji wskaźników doszłoby do znacznego skupienia wskaźników większości pozostałych gmin w pobliżu wartości zerowej [Innowacyjność...2005].

Syntetyczne Wskaźniki Rozwoju wybranych powiatów województwie zachodniopomorskim, zarówno najsłabiej, jak i najlepiej rozwiniętych przedstawia tabela 2. Dane w niej zaprezentowane świadczą o dużych dysproporcjach w rozwoju społeczno-gospodarczym poszczególnych powiatów. Powiaty o wysokim wskaźniku bezrobocia (tab. 1 i dane za 2004 r.) są jednocześnie przykładem obszarów o najniższym syntetycznym wskaźniku rozwoju.

Tabela 2. Syntetyczny Wskaźnik Rozwoju powiatów województwa zachodniopomorskiego (stan na 2005 r.)

Table 2. Synthetic Development Index of districts in Western Pomeranian (state on 2005)

Powiat	SWR	Powiat	SWR
białogardzki	0,17	gryfiński	0,24
łobeski	0,16	goleniowski	0,25
świdwiński	0,12	wałeccki	0,22
drawski	0,21	sławieński	0,20
gryficki	0,27	myśliborski	0,23
choszczeński	0,15	policki	0,53
szczecinecki	0,15	kołobrzeski	0,34
pyrzycki	0,18	stargardzki	0,21
koszaliński	0,28	kamiński	0,34

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Innowacyjność a słabiej rozwinięte obszary województwa zachodniopomorskiego, 2005, ZARR S.A., Szczecin.

Source: Own elaboration based on: Innovativeness and lower developed areas of West Pomeranian Voivodship, 2005, ZARR S. A., Szczecin.

Obszary wiejskie województwa zachodniopomorskiego dotyka wiele problemów, które wpływają na poziom rozwoju gospodarczego, stan kapitału ludzkiego i społecznego, przedsiębiorczość i kreatywność przedsiębiorców i rolników tych terenów, czyli najważniejsze uwarunkowania innowacyjności. Wśród tych problemów możemy wymienić [Łącka 2005; Spychalski 2005]:

- silne przeludnienie agrarne występujące w postaci wysokiej stopy bezrobocia jawnego i ukrytego oraz niskiej aktywności zawodowej pracujących w rolnictwie,
- wysokie bezrobocie strukturalne osób dawniej pracujących w PGR oraz ich następców (dziedziczenie bezrobocia),
- roszczeniową postawę i bierność większości mieszkańców wsi, zwłaszcza długotrwałe bezrobotnych,
- niewystarczającą przedsiębiorczość indywidualną mieszkańców obszarów wiejskich, słabo stymulowana przez władze lokalne, brak tradycji przedsiębiorczości wśród zamieszkujących tereny popegeerowskie,
- niski poziom wykształcenia ludności wiejskiej i pogarszający się wskaźnik skolaryzacji, szczególnie wśród młodzieży w wieku pomaturalnym,
- brak zaufania społecznego i niską skłonności do współdziałania w imię interesu wspólnego,
- niski poziom kwalifikacji siły roboczej i niski wskaźnik kształcenia ustawicznego,
- nasilające się patologie społeczne – alkoholizm, przestępczość, konflikty ze współmieszkańcami, dziedziczenie bezrobocia,
- brak odpowiedniej infrastruktury technicznej i społecznej, co ogranicza skłonność do inwestowania i utrudnia tworzenie nowych przedsięwzięć gospodarczych,
- niską konkurencyjność podmiotów gospodarczych, większości których właściciele nie mają żadnej wizji przyszłości, a tym bardziej strategii innowacyjności,
- bardzo niewielką liczbę podmiotów gospodarczych średnich i dużych, które prowadzą działalność produkcyjną.

DYNAMICZNY MODEL PROCESÓW INNOWACYJNYCH

Procesy innowacyjne (ich rezultatem są innowacje) to kreatywne działania polegające na tworzeniu, projektowaniu i realizacji innowacji. Natura tych procesów nie jest do całkowicie wyjaśniona, ale wiemy, że są one zróżnicowane i wielofazowe.

Współcześnie przyjmuje się do wyjaśnienia zjawisk innowacyjnych skomplikowane, dynamiczne modele interakcyjne procesu innowacyjnego, które zawierają liczne interakcje i sprzężenia zwrotne w okresie powstawania i dyfuzji innowacji. Zachodzą one pomiędzy jednostkami gospodarczymi, organizacjami i środowiskiem. Innowacje spajają ze sobą cztery sfery – naukę, technikę, produkcję oraz rynek i wszystkie te obszary tworzą określone szanse i zagrożenia dla procesu innowacyjnego. W każdej ze sfer znajdują się odmiennie działające podmioty gospodarcze, dysponujące innym potencjałem, mające odmienne podejście do przedsiębiorczości i ryzyka (nieodłączny element tworzenia innowacji), kierujące się innymi celami, przynależne do różnych sektorów gospodarczych (prywatnego i publicznego), mające odmienną mentalność. Dobrze oddaje charakter skomplikowanych procesów innowacyjnych model relacji systemów innowacji, przygotowany na potrzeby projektu MORIS [Regionalny system monitoringu... 2008]. Łączy on ze sobą:

- przedsiębiorstwa reprezentujące popyt, jak i podaż innowacji,
- instytucje badawczo-rozwojowe zajmujące się dostarczaniem wyników prac badawczych, a niekiedy także prac rozwojowych na potrzeby gospodarki,
- bazę rozwoju wiedzy, którą tworzą instytucje B+R, system edukacyjny, instytucje transferu technologii i innowacji,
- instytucje finansowego i pozafinansowego wsparcia innowacji,
- rynek innowacji (lokalny, krajowy i międzynarodowy),
- otoczenie społeczno-gospodarcze – tworzące warunki ekonomiczno-społeczne sprzyjające innowacjom, budujące właściwy klimat do tego, aby wszystkie podmioty uczestniczące w procesach innowacyjnych współdziałały ze sobą.

Jeżeli weźmiemy pod uwagę złożoność i skomplikowanie relacji pomiędzy tymi elementami systemu, to nie zdziwią nas trudności w uruchamianiu procesów innowacyjnych w regionie zachodniopomorskim, zwłaszcza na terenach powiatów opóźnionych w rozwoju społeczno-gospodarczym. Bariery i ograniczenia innowacyjności podmiotów gospodarczych mogą i najczęściej pochodzą ze wszystkich obszarów procesów innowacyjnych. Oznacza to, że aby uruchomić działalność innowacyjną w regionie – powstawanie i dyfuzję innowacji – należy oddziaływać na wszystkich uczestników procesów innowacyjnych i wszystkie elementy tej złożonej struktury sieciowej.

BARIERY INNOWACYJNOŚCI NA OBSZARACH WIEJSKICH POMORZA ZACHODNIEGO

Niski poziom innowacyjności podmiotów gospodarczych w regionie zachodniopomorskim, przede wszystkim na objętych opóźnieniem społeczno-gospodarczym obszarach wiejskich, wynika z występowania wielu barier lub ograniczeń ich rozwoju i innowacyjności. Z badań prowadzonych na potrzeby Regionalnej Strategii Innowacyjności

w województwie zachodniopomorskim [Innowacyjność... 2005], badań innych naukowców [Grzybowska, Juchniewicz 2005; Stawasz 2006] oraz badań autorki [Łącka 2008] wynika, że bariery w rozwoju innowacji ze z punktu widzenia jednostek gospodarczych są w zasadzie zbieżne z ogólnymi przeszkodami rozwoju przedsiębiorstw. Natomiast nie należy zapominać o barierach tkwiących w sektorze badawczo-rozwojowym, czyli po stronie podaży innowacji oraz wynikających z dotychczasowej nieskuteczności systemu wsparcia innowacji [Łącka 2006]. Ogólnie rzecz ujmując bariery innowacji i transferu technologii dotyczą takich aspektów, jak [Czupryński i in. 2006]:

- świadomość uczestników procesów innowacyjnych – niedocenywanie znaczenia innowacji w działalności gospodarczej, konkurencyjności przedsiębiorstwa, regionu, kraju, w życiu społeczno-gospodarczym, niska akceptacja ryzyka w działalności oraz brak gotowości do współdziałania; niski popyt na innowacje,
- wiedza – nieznanostwo nowostwo technicznych, stanu wiedzy w danej dyscyplinie, zbyt mały potencjał intelektualny i techniczny, nieznanostwo zasad - transferu innowacji, pozyskiwania środków na ich finansowanie, ochrony własności intelektualnej,
- finanse – zbyt małe środki, które można przeznaczyć na innowacje,
- mała podaż innowacji ze strony nauki oraz niedrożność kanałów przepływu technologii ze świata nauki do praktyki gospodarczej.

Wśród przeszkód innowacyjności dostrzeganych przez przedsiębiorców wymienia się przede wszystkim bariery ekonomiczne, do których zalicza się [Stawasz 2006; Rekomendacje... 2007] niedostatek własnych środków finansowych na realizację przedsięwzięć innowacyjnych (ok. 70% wskazań), wysokie koszty innowacji (ok. 75% odpowiedzi), wysokie koszty kredytów i utrudniony dostęp do nich, zwłaszcza dla MŚP (50–60% wskazań), trudności w pozyskaniu zewnętrznych, pozabankowych źródeł finansowania innowacji – środków pochodzących funduszy venture capital, business angeles (ok. 53%). Do tej grupy czynników zalicza się także: zbyt wysokie przewidywane ryzyko przedsięwzięć innowacyjnych (46,3% odpowiedzi), długi okres zwrotu nakładów na nie poniesionych (ok. 40%), wysokie koszty i ryzyko wdrożeń (ok. 46% wskazań), niepewny popyt i opanowanie rynku przez dominującą firmę (ponad 30% odpowiedzi), zbyt wysokie podatki. (25% wskazań).

Przedsiębiorcy za bariery innowacyjności uznają także: brak wykwalifikowanego personelu (13–15%), niedostatek informacji technologicznej (ok. 10%), problemy w znalezieniu odpowiednich partnerów do projektów innowacyjnych (9–10% wskazań), brak potrzeby działalności innowacyjnej (przeciętnie 11% odpowiedzi wśród polskich przedsiębiorców, ale w poszczególnych województwach kształtowało się to różnie, np. w łódzkim ten czynnik wskazywało 15% badanych, ale w kujawsko-pomorskim i zachodniopomorskim tą odpowiedź podawało ponad 30% badanych).

W województwie zachodniopomorskim jako bariery rozwoju innowacyjności podkreślano także takie uwarunkowania, jak: brak stabilnych unormowań prawnych oraz utrudniony dostęp do środków finansowych. W dalszej kolejności podczas badań wymieniano: obawy przed recesją, trudny dostęp do instytucji wspierających przedsiębiorców, zbyt wysokie koszty pozyskania informacji, brak specjalistów na rynku, ograniczony dostęp do wiedzy i informacji o nowych technologiach, niską opłacalność wdrażania nowych produktów oraz brak pomysłów na dalszy rozwój i brak dostępu do ośrodków badawczych. Dwa ostatnie czynniki uznawali za bardziej istotne przedsiębiorcy z małych

miejsowości i działający w sektorze rolnym [Innowacyjność... 2005]. Oni także odpowiadali, że do barier innowacyjności można zaliczyć także opór pracowników przeciwko wprowadzaniu zmian i brak specjalistów w firmie.

Wszystkie powyższe bariery akcentowano najsilniej wśród podmiotów gospodarczych z małych miejscowości i w branżach powiązanych z rolnictwem [Innowacyjność... 2005]. W większości jednostki te zlokalizowane są na zapóźnionych gospodarczo obszarach województwa zachodniopomorskiego. Badania wykazały, że przedsiębiorcy z tych obszarów posiadają niską świadomość innowacyjną, która przejawia się w braku zrozumienia celowości wprowadzania nowych rozwiązań. Prawdopodobnie jest to skutek niedostatecznego poziomu wiedzy przedsiębiorców, ograniczonej skłonności do zdobywania nowych umiejętności, kompetencji, wiedzy. Przedsiębiorcy sporadycznie wykorzystują nawet bezpłatne szkoleń, warsztaty, seminaria, doradztwo, przygotowywane przez ośrodki wspierania przedsiębiorczości i innowacji lub uczelnie wyższe. Świadomość innowacyjna zależy od jakości kapitału ludzkiego, a ta na obszarach wiejskich Pomorza Zachodniego nie jest najlepsza, a przedsiębiorcy, rolnicy i osoby zamieszkujące obszary regresji nie starają się jej podnieść w dostatecznym stopniu – nie uczestniczą w kształceniu ustawicznym, nie chcą podwyższać poziomu wykształcenia nawet, gdy koszty takich działań ponosi państwo.

Właściciele MŚP i rolnicy ze słabo rozwiniętych obszarów województwa bardzo rzadko współpracują z sektorem B+R. Ich kontakty mają doraźny charakter (częstotliwość odbiega nawet od średniej w regionie), a jej efekty nie odgrywają ważnej roli w rozwoju firm. Do przyczyn tego stanu rzeczy należy spłot uwarunkowań:

- wysokich kosztów prac badawczych,
- niechęci ośrodków naukowych do akceptowania wymagań przedsiębiorców i ponoszenia odpowiedzialności za wdrożenie oferowanych opracowań,
- rozbieżność pomiędzy popytem na technologię a jej podażą,
- słabo rozwiniętego i mało skutecznego systemu wsparcia innowacji na terenach opóźnionego rozwoju.

Do podmiotów gospodarczych na tych obszarach nie docierają informacje o nowych rozwiązaniach technologicznych, patentach, wynikach badawczych sektora nauki. Z drugiej jednak strony transfer technologii jest kosztowny i jego wysokie koszty przekraczają możliwości większości polskich przedsiębiorców, tym bardziej działających na obszarach wiejskich Pomorza Zachodniego.

Niska kultura innowacyjności przypisywana najczęściej przedsiębiorcom w regionie jest niewątpliwie przyczyną braku aktywności innowacyjnej, przejawiającej się w bardzo niskim popycie na innowacje i niewielkiej podaży nowych rozwiązań. Nie jest to jednak cecha tylko przedsiębiorców. Dotychczasowy system funkcjonowania sektora B+R, uczelni wyższych, szkolnictwa nie promował działań przedsiębiorczych i innowacyjnych wśród pracowników naukowych oraz studentów. Efektem tego jest wśród reprezentantów świata nauki [Łącka 2006]:

- bardzo mała aktywność technologiczna (szczególnie wyrażanie widać to w województwie zachodniopomorskim),
- brak kontaktów naukowców z gospodarką w zakresie transferu technologii,
- niedopasowanie oferty naukowo-badawczej do zapotrzebowania regionu,

- brak wiedzy, motywacji i wykwalifikowanej kadry z zakresu innowacji i transferu technologii,
- trudności w komunikowaniu się tej sfery systemu innowacji z odbiorcami technologii,
- niezajomość zagadnień prawnych z zakresu transferu technologii,
- zbyt mała wiedza o patentach i obowiązujących w tej kwestii standardach międzynarodowych,
- słabo rozwinięty na uczelniach system wsparcia transferu technologii.

Na niezadowolającą innowacyjność polskich MŚP skarżą się wszyscy – naukowcy, którzy nie mają komu oferować wyników swoich badań, politycy, którzy próbują wcielić w życie założenia Strategii Lizbońskiej, przedstawiciele agend rządowych zajmujących się wspieraniem przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce, reprezentacji instytucji finansowych (przede wszystkim funduszy venture capital i business angeles), które poszukują przedsięwzięć do zainwestowania. Pomimo dziesięcioletniej „mody na innowacyjność” i starań państwa, aby oddziaływać na jej rozwój w różnej formie, można w zasadzie powiedzieć, że efekty tych działań były mizerne. Mali i średni przedsiębiorcy czuli się osamotnieni w realizowaniu przedsięwzięć innowacyjnych, skazani na własne zbyt skromne zasoby i pomysłowość w konkuroowaniu na rynku oraz podejmowaniu innowacji. Uważali, że zakres wsparcia wysiłków innowacyjnych MŚP ze strony bliższego i dalszego otoczenia firmy jest niewystarczający.

Przedsiębiorcy deklarowali, że brakuje im szerszej współpracy z innymi podmiotami w zakresie prowadzenia wspólnych prac badawczo-rozwojowych, kooperacji, podwykonawstwa, dostępu do sieci dystrybucji i marketingu [Stawasz 2006]. Dostrzegali także problem w zbyt słabych więziach MŚP z instytucjami badawczo-rozwojowymi, pośrednictwa technicznego oraz instytucjami finansowymi, nastawionymi na inwestycje wysokiego ryzyka. W dużej mierze uważali, że te problemy wynikają z małej aktywności i skuteczności działania drugiej strony – innych firm, instytucji wsparcia, naukowców, nieskuteczności polityki innowacyjnej państwa. Natomiast zapominali, że aktywność innowacyjna wymaga także pewnych działań z ich strony: świadomości innowacyjnej, posiadania jakiegoś pomysłu lub strategii innowacyjnej, gotowości do współdziałania, zmiany mentalności (z rywalizacji na kooperację), gotowości do uczenia się, większej aktywności w poszukiwaniu oferowanych rozwiązań, przełamania niechęci do biurokracji i ujawniania informacji o firmie w wymaganych biznes planach, studiach wykonalności przedsięwzięcia innowacyjnego (pozyskiwanie środków publicznych, np. z funduszy unijnych wymaga właściwie przygotowanych wniosków) itp.

Przedsiębiorcy działający na obszarach wiejskich Pomorza Zachodniego wskazywali podobne ograniczenia swej innowacyjności, jednak szczególnie silnie podkreślali bariery związane z lokalizacją firm na obszarach słabo zurbanizowanych, terenach lokalnej depresji gospodarczej. Wymieniali następujące uwarunkowania [Innowacyjność ... 2005]:

- mały rynek lokalny na innowacyjne produkty lub usługi,
- słabo rozwinięta infrastruktura otoczenia biznesu na terenach powiatów stagnacji gospodarczej,
- słabo rozwinięta infrastruktura techniczna i społeczna,
- brak partnerów gospodarczych (kooperantów),

- brak skutecznej polityki wsparcia przedsiębiorczości i innowacyjności lokalnych firm.

Badania autorki wykonane na potrzeby ekspertyzy w ramach projektu MORIS potwierdzają, że rzeczywiście system wsparcia przedsiębiorczości i innowacji (finansowy i pozafinansowy) jest zbyt słabo rozwinięty, nieskuteczny, często nieadekwatny do potrzeb przedsiębiorców i z reguły w obszarach opóźnionego rozwoju funkcjonuje w sposób niestabilny – wtedy, gdy pojawiają się środki finansowe na realizację jakiegoś projektu współfinansowanego z funduszy pomocowych. Nie gwarantuje to ciągłości i konsekwencji działań instytucji wsparcia, które po pewnym czasie, gdy skończą się środki pomocowe, a pracujący w tych instytucjach nie potrafią pozyskać nowych, szybko znikają z otoczenia przedsiębiorców.

W wyniku badań ustalono, że publiczne wsparcie w województwie zachodniopomorskim polega przede wszystkim na tworzeniu pojedynczych elementów infrastruktury okołobiznesowej. Oferta usług, liczba i rozmieszczenie instytucji tego systemu w regionie nie gwarantuje efektywności działań dla rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności podmiotów gospodarczych na obszarach opóźnionego w rozwoju. W regionie zachodniopomorskim zarejestrowanych jest około 40 takich instytucji, jednak tylko dla trzech, działania o charakterze proinnowacyjnym mają priorytetowe znaczenie. Znajdują się one jedynie w Szczecinie i Koszalinie (Szczeciński Park Naukowo-Technologiczny, Koszaliński Park Naukowo-Technologiczny i Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii przy Politechnice Szczecińskiej) – na pozostałych obszarach występuje jedynie 8 (25%) ośrodków. Mają one charakter instytucji szkoleniowo-doradczych, izb gospodarczych, stowarzyszeń i nie wykazują szczególnej aktywności proinnowacyjnej, a nawet często także proprzedsiębiorczej. W powiatach o najniższych wskaźnikach rozwoju społeczno-gospodarczego w zasadzie nie występują takie instytucje, a z badań w ramach projektu RIS wynika, że ich działania są na tych terenach szczególnie potrzebne. Zauważa się tam, podobnie, jak i w całym regionie, brak efektywnej, profilowanej (dostosowanej do oczekiwań i wymagań przedsiębiorców) infrastruktury informacyjnej i doradczej [Łącka 2006].

Funkcjonowanie instytucji wsparcia niefinansowego utrudniają problemy organizacyjne, które wywołują niestabilność ich działania. Z powodu braku długotrwałych zleceń i stałych źródeł finansowania, nie mogą zaplanować i prowadzić własnej polityki rozwoju i utrzymać zasobów ludzkich na stałym poziomie i o właściwych kompetencjach. Współpraca z instytucjami centralnymi, takimi jak: PARP, MNiSW, ośrodkami badawczo-rozwojowymi (regionalnymi, krajowymi i zagranicznymi) jest sporadyczna i nie tworzy w zasadzie efektywnej sieci transferu wiedzy i innowacji w ramach sektora wsparcia. Pracownicy regionalnych instytucji wsparcia uważają, barierą w stworzeniu takiej sieci jest sytuacja MŚP w województwie, a zwłaszcza w powiatach słabo rozwiniętych – kondycja finansowa firm, mentalność przedsiębiorców, słabe przygotowanie zatrudnionych, niewielkie zainteresowanie ofertą instytucji wsparcia pozafinansowego oraz niska skłonność do wprowadzania innowacji [Regionalna Strategia...2005].

W przypadku działania finansowych instytucji wsparcia przedsiębiorczości i innowacyjności, zauważa się niedopasowanie ich oferty do zapotrzebowania MŚP, zwłaszcza działających na obszarach wiejskich regresji społeczno-ekonomicznej województwa zachodniopomorskiego. Potencjalnie szeroka oferta instrumentów finansowania działań

ności biznesowej, proponowana przez banki i fundusze leasingowe (stanowią 90% instytucji tego typu, pozostałe 10% to fundusze pożyczkowe, poręczeniowe i inne) jest nieatrakcyjna i niemożliwa do wykorzystania przez MŚP na innowacje.

Komercyjne instytucje finansowe przygotowują ofertę, która nie zaspokaja oczekiwań przedsiębiorców – wskazują oni na brak preferencyjnych kredytów lub pożyczek, trudności w dostępie do funduszy pomocowych Unii Europejskiej, problemy przy staraniu się o kredyt (wysokie oprocentowanie, restrykcyjne procedury bankowe). Instytucje finansowe z kolei jako przyczyny ograniczonego wspierania przedsięwzięć innowacyjnych zachodniopomorskich przedsiębiorców podają: słaby potencjał ekonomiczny firm, krótki okres ich działalności, słabą jakość wniosków kredytowych, wysokie ryzyko projektów innowacyjnych. Pewnym rozwiązaniem problemów w pozyskaniu środków na finansowanie innowacji byłoby powstanie w regionie specjalistycznych instytucji typu fundusze *venture capital* (*kapitał podwyższonego ryzyka*), *seed money* (*kapitał zalążkowy*) lub sieci *business angeles* (*aniołów biznesu*), które przygotowałyby ofertę dla przedsiębiorców podejmujących działania obciążane wysokim ryzykiem.

WNIOSKI

Bardzo niski poziom innowacyjności podmiotów gospodarczych województwa zachodniopomorskiego (zwłaszcza na obszarach wiejskich) wynika z występowania w tym regionie wielu barier, które powstają we wszystkich ogniwach procesów innowacyjnych. Z tego względu można je podzielić na kilka grup przyczyn:

- wynikających z uwarunkowań gospodarczych regionu,
- społecznych,
- ekonomicznych,
- systemowych.

Do barier tworzonych przez specyfikę regionu można zaliczyć:

- rolniczo-przemysłowy charakter województwa bez tradycji innowacyjnych, ze słabo rozwiniętym przemysłem, poza branżą chemiczną i upadającym sektorem gospodarki morskiej (to powoduje małe zapotrzebowanie na innowacje oraz brak zaplecza badawczo-rozwojowego),
- zróżnicowanie dynamiki rozwoju i dostosowania do współczesnej konkurencyjnej gospodarki,
- dominacja popegeerowskich obszarów wiejskich, dotkniętych recesją gospodarczą o bardzo niskich wskaźnikach rozwoju społeczno-gospodarczego i bardzo wysokiej stopie bezrobocia,
- znaczne zaniedbania w infrastrukturze technicznej i społecznej, ograniczające możliwości rozwoju przedsiębiorczości, tworzenia nowych podmiotów gospodarczych i podnoszenia ich konkurencyjności,
- niski popyt na wyroby innowacyjne ze strony nabywców i mała presja na przedsiębiorców, aby je tworzyli.

Wśród społecznych barier innowacyjności można wymienić:

- niską jakość kapitału ludzkiego oraz ucieczkę kadr lepiej wykształconych z województwa,

- niedostateczną wiedzę na temat innowacji, mechanizmów jej tworzenia i transferu,
- małą kreatywność i przedsiębiorczość mieszkańców, firm i instytucji naukowo-badawczych regionu,
- bardzo niską świadomość innowacyjną zarówno przedsiębiorców (w szczególności obszarów wiejskich Pomorza Zachodniego), jak i przedstawicieli świata nauki i znacznej części reprezentantów instytucji wsparcia,
- mentalność przedsiębiorców – powoduje niechęć do podejmowania działań wspólnych, kooperacji w zakresie prac badawczo-rozwojowych, organizowania i uczestniczenia w życiu klastrów w swoich branżach.

Rozwój innowacji na obszarach wiejskich regionu zachodniopomorskiego ograniczają również bariery ekonomiczne, takie, jak:

- zbyt małe środki własne na finansowanie przedsięwzięć rozwojowych oraz utrudniony dostęp do zasilania zewnętrznego,
- wysokie koszty i ograniczona dostępność kredytów komercyjnych na realizację przedsięwzięć innowacyjnych, nowopowstających firm innowacyjnych,
- wysokie ryzyko technologiczne i rynkowe projektów innowacyjnych,
- brak oferty finansowania ze strony funduszy podwyższonego ryzyka,
- wysokie podatki i obciążenia przedsiębiorstw,
- wysokie koszty prac badawczych i wdrożeniowych oraz koszty ochrony patentowej.

Za istotne bariery rozwoju innowacyjności podmiotów gospodarczych na obszarach wiejskich województwa uznać można także następujące ograniczenia systemowe:

- dotychczasowy brak aktywnej i skutecznej polityki innowacyjnej rządu kierowanej do poszczególnych aktorów sceny innowacji,
- brak odpowiedniej pomocy ze strony regionalnych instytucji wsparcia w zakresie innowacji,
- niedostatecznie dobrze rozwinięte struktury i procesy wspierające innowacyjność poszczególnych podmiotów,
- regulacje prawne blokujące innowacyjność,
- słabo rozwinięty system informacji o nowych produktach i technologiach, zasobach i procesach innowacyjnych w regionie (projekt MORIS ma rozwiązać częściowo ten problem).

Przedstawione w artykule bariery i ograniczenia rozwoju innowacyjności w regionie zachodniopomorskim, szczególnie dotkliwe na obszarach wiejskich, stanowią silne zagrożenie dla przyszłości społeczno-gospodarczej województwa. Grożą jego marginalizacją nie tylko wśród regionów Europy, ale także innych województw kraju. Sytuacja ta wymaga więc intensywnych działań zmierzających do usunięcia lub przynajmniej zmniejszenia przedstawionych barier.

PIŚMIENNICTWO

- Batóg B., 2008, Wyniki badań pilotażowych projektu MORIS, ZARR S. A., Szczecin, maszynopis.
 Brdulak H. (red.), Gołębiowski T., 2003, Rola innowacji w budowaniu przewagi konkurencyjnej, w: Wspólna Europa. Innowacyjność w działalności przedsiębiorstw, Difin, Warszawa
 Czupryński P i in., 2006, Organizacja transferu technologii w sieciach instytucji otoczenia biznesu, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

- Innowacyjność a słabiej rozwinięte obszary województwa zachodniopomorskiego, 2005, ZARR S.A., Szczecin
- Łącka I., 2005, Możliwości rozwoju systemu wsparcia działań innowacyjnych MŚP w słabiej rozwiniętych obszarach Pomorza Zachodniego, w: *Przedsiębiorczość po wstąpieniu do Unii Europejskiej. Tworzenie warunków sprzyjających racjonalnemu wykorzystaniu potencjału produkcyjnego zasobu Skarbu Państwa*, AR Szczecin, Szczecin.
- Łącka I., 2006, Identyfikacja i diagnoza instytucji związanych z tworzeniem, gromadzeniem, przetwarzaniem i udostępnianiem danych i informacji w zakresie zasobów i procesów innowacyjnych w województwie zachodniopomorskim. Raport końcowy z ekspertyzy opracowanej w ramach projektu „Regionalny system monitoringu zasobów i procesów innowacyjnych”, ZARR S.A., Szczecin, maszynopis.
- Łącka I., 2008, Badania nad innowacyjnością w Polsce w ujęciu makro-, mezo- i mikroekonomicznym, wystąpienie na konferencji: *Statystyka publiczna jedną z podstaw samorządności w państwie demokratycznym*, Toruń 16–18.04. 2008, w druku.
- Pawłowski J., 2005, Diagnoza potencjału innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw, *Przegląd Organizacji*, 5, 28–29.
- Podstawowe dane o bezrobociu. Statystyka, badania, analizy, maj 2008, WUP, Szczecin, <http://www.wup.pl/index.php>.
- Regionalna Strategia Innowacyjności w Województwie Zachodniopomorskim, 2005, ZARR S.A., Szczecin.
- Regionalny Program Operacyjny Województwa Zachodniopomorskiego 2007–2013, 2006, Urząd Marszałkowski, Szczecin.
- Regionalny system monitoringu zasobów i procesów innowacyjnych, 2008, ZARR S.A., Szczecin.
- Rogut R. 2005, Rynek pracy województwa zachodniopomorskiego w 2004 r., *Zachodniopomorski Rynek Pracy*, 1, 18–22.
- Spychalski G., 2005, Mezoekonomiczne aspekty kształtowania rozwoju obszarów wiejskich, IR-WiR PAN, Warszawa.
- Stawasz E., 2006, Tendencje i bariery rozwojowe MSP w Polsce, w: *Innowacje i przedsiębiorczość dla przyszłości*, pr. zb. pod red. G. Gromady, SOOIPPP, Łódź-Poznań-Warszawa-Wrocław.
- Strużycki M. (red.), 2004, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*, PWE, Warszawa.

THE BARRIERS OF INNOVATION DEVELOPMENT ON RURAL AREAS OF WESTERN POMERANIA

Abstract. The article discusses the reasons of low innovativeness of economic subjects on rural areas in Western Pomeranian. The authoress shows, that the innovative processes are complex, network and they require co-operation of many elements of regional innovation system – entrepreneurs, universities, institutions of technology transfer, institutions of innovation and entrepreneurship support. In West Pomeranian Voivodship step out many barriers of this co-operation, which belong to several groups of restrictions. They follow on from conditions of: economic specific of region, social factors, economic and system. Simultaneous activity of these restrictions and barriers causes low innovativeness in region, especially on rural areas. It contributes to socio-economic marginalization of these areas and the whole region.

Key words: the innovativeness, barriers, the rural areas, areas of economic regress, Western Pomeranian

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 22.12.2008

OBOWIĄZKOWE UBEZPIECZENIE BUDYNKÓW ROLNICZYCH

Mieczysław Łozowski

Akademia Rolnicza w Szczecinie

Streszczenie. Rozwój ubezpieczeń wiejskich postępował wraz z rozwojem całego systemu ubezpieczeń w Polsce. Już w 1807 roku wprowadzono obowiązkowe ubezpieczenie budynków od ognia. W 1990 r., po zniesieniu części obowiązkowych ubezpieczeń nastąpił upadek ubezpieczeń rolnych. Co prawda, w niewielkim stopniu dotyczyło to ubezpieczeń budynków na wsi, oraz ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej rolników z tytułu szkód wyrządzonych osobom trzecim. Zmiana zasad, które w tym okresie nastąpiły polegała głównie na tym, że w okresie przed 1990 r. ubezpieczenia budynków, obejmujące głównie szkody powstałe wskutek ognia, powodzi, huraganu i innych klęsk żywiołowych, miały charakter ustawowy, co prowadziło w konsekwencji do tego, że wszystkie budynki za wyjątkiem szklarni, tunelów foliowych szklarni oraz budynków przemysłowych usługowych i rzemieślniczych w gospodarstwach indywidualnych były ubezpieczone w pełnym zakresie ryzyk.

Analiza przebiegu tego ubezpieczenia w okresie lat 1997–2007, wskazuje, że ubezpieczenie budynków rolniczych należy uznać, jako względnie dobrze prosperujące, a zwiększenie stopnia powszechności funkcjonowania tego ubezpieczenia jest możliwe poprzez wzrost świadomości ubezpieczeniowej oraz wzmocnienie kontroli zawierania ubezpieczenia.

Słowa kluczowe: ubezpieczenia w rolnictwie, obowiązkowe ubezpieczenie budynków rolniczych

WPROWADZENIE

Ubezpieczenia w rolnictwie na ziemiach polskich mają już długą tradycję. Pierwsze formy zorganizowanych ubezpieczeń wiejskich, wzorowane na kasach ogniowych niemieckich, określa się na 1804 rok, tj. od daty powstania Towarzystwa Ogniowego Wiejskiego Prowincji Prus Południowych [Podkorzyński 1958]. Ubezpieczenia te o miały charakter dobrowolny i dotyczyły budynków wiejskich, a otrzymanie odszkodowania uzależnione było od odbudowy zniszczonych obiektów. Dalszy rozwój ubezpieczeń na

Adres do korespondencji – Corresponding author: Mieczysław Łozowski, Akademia Rolnicza, Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej, Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwami, ul. Monte Cassino 16, 70-466 Szczecin

ziemiach polskich uzależniony był głównie od nowej sytuacji politycznej w Europie po kongresie Wiedeńskim. Rozwój ubezpieczeń wiejskich postępował wraz z rozwojem całego systemu ubezpieczeń w Polsce. Już w 1807 roku wprowadzono obowiązkowe ubezpieczenie budynków od ognia¹. Później, do pierwszej wojny światowej, przeważały u nas ubezpieczenia dobrowolne, aczkolwiek w niektórych okresach i miejscach wprowadzono ubezpieczenia obowiązkowe budynków oraz bydła.

Ważnym momentem dla historii ubezpieczeń w rolnictwie w tym i obowiązkowych były lata dwudzieste ubiegłego wieku. W okresie tym powstaje coraz więcej instytucji ubezpieczeniowych, rozpoczyna działalność także szereg towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Wówczas to wśród prawodawców i ubezpieczeniowców rozgorzała dyskusja nad rozwiązaniem modelowym systemu i organizacji ubezpieczeń. Wątpliwości budziły m.in. zagadnienia przymusu ubezpieczenia budynków na terenie całego państwa.

Odzyskanie niepodległości przez Polskę w roku 1918 zapoczątkowało kolejny etap rozwoju ubezpieczeń na ziemiach polskich. W oparciu o dekret Naczelnika Państwa z 1919 roku powstawały kolejne instytucje ubezpieczeniowe funkcjonujące w formie spółek akcyjnych i towarzystw wzajemnych. Ustawa sejmowa z 21 czerwca 1921 roku o przymusie ubezpieczenia budowli od ognia i o Polskiej Dyrekcji Ubezpieczeń Wzajemnych stała się podstawowym aktem prawnym, stanowiąc podstawy dla dalszego rozwoju powszechnych ubezpieczeń również i na wsi. Ustawa ta m.in. upoważniała samorządy do wprowadzenia przymusu ubezpieczenia ruchomości od ognia plonów od gradobicia i żywego inwentarza od pomoru. Przesłanką, która przemawiała wówczas za przyjęciem takiego właśnie rozwiązania była słabość ekonomiczna drobnych gospodarstw rolnych oraz spełnienie oczekiwań na wprowadzenie taniego i prostego systemu ochrony ubezpieczeniowej. Obowiązek takiego ubezpieczenia obejmował teren powiatu lub województwa. Rozporządzenie to miało duże znaczenie dla utrwalania przymusu ubezpieczenia, wprowadzając między innymi sankcje karne w stosunku do właścicieli budynków niestosujących się do przepisów o przymusie ubezpieczenia od ognia.

Dekret rządowy z 3 stycznia 1947 r. o uregulowaniu ubezpieczeń rzeczowych i osobowych ustanawiał obowiązek ubezpieczenia budynków od ognia. Powiatowe rady narodowe miały prawo uchwalania obowiązku ubezpieczenia inwentarza żywego na swoim terenie, natomiast wojewódzkie rady narodowe uchwały obowiązek ubezpieczenia upraw od gradobicia. W tym czasie nastąpił na niespotykaną dotąd skalę rozwój ubezpieczeń upraw, zwierząt oraz mienia gospodarstw rolnych. W 1951 roku weszło w życie rozporządzenie ministra finansów w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia budynków. Rozporządzenie to rozszerzyło odpowiedzialność zakładu ubezpieczeń na szkody spowodowane przez powódź, huragan oraz inne ryzyka jak lawiny, usuwanie i zapadanie się ziemi.

Nowy kierunek rozwoju działalności ubezpieczeniowej, a w tym i również ubezpieczeń rolnych wytyczyła ustawa z dnia 28 marca 1952 r. o ubezpieczeniach państwowych [Ustawa (1)]. Na podstawie art. 5 tej ustawy wprowadzono na całym obszarze państwa

¹Dn. 5 czerwca 1807 r. Komisja Rządząca Księstwa Warszawskiego powołała Towarzystwo Ogniove dla Miast i Wsiów, zgodnie z dokumentem wykonawczym w ubezpieczeniach wiejskich ustalony został przymus ubezpieczenia budynków wsi narodowych i królewskich, wsi prywatnych przymus nie obowiązywał.

obowiązek ubezpieczenia budynków – od ognia i innych określonych zdarzeń losowych, mienia ruchomego w gospodarstwach rolnych – od ognia i innych zdarzeń losowych, ziemiopłodów – od gradobicia i powodzi i zwierząt gospodarczych – od padnięcia, a w odniesieniu do ubezpieczenia upraw, zakres obowiązkowego ubezpieczenia rozszerzono o ryzyko wód powodziowych. Uznano wówczas, że wprowadzenie obowiązkowych ubezpieczeń rolnych, a w tym również i upraw od gradobicia i powodzi jest najlepszą formą zapewnienia powszechnej ochrony ubezpieczeniowej. Składki z tytułu obowiązkowych ubezpieczeń traktowane były na równi z opłatami publicznymi, a do składek w obowiązkowych ubezpieczeniach zastosowanie miały przepisy o zobowiązaniach podatkowych.

Na mocy ustawy z 1952 r., która upoważniła Radę Ministrów do wydania rozporządzeń normujących zakres i warunki ubezpieczeń obowiązkowych, rozszerzono zakres obowiązkowych ubezpieczeń o mienie ruchome i uprawy. Kolejne uregulowania prawne w tym obszarze poszerzały zakres odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń bądź też porządkowały przepisy na temat ubezpieczenia budynków. Zaktualizowane przepisy stanowiły, że odszkodowanie w budynkach ustalano według cennika PZU z uwzględnieniem stopnia amortyzacji. Wprowadzono zasadę lustracji stanu ubezpieczenia budynków. Wysokość szkód w budynkach określano na podstawie norm szacunkowych, a odszkodowanie wypłacano w wysokości 100% szkody w granicach wartości ubezpieczonego budynku i wypłacano w dwóch ratach. Pierwsza, w wysokości 1/3 odszkodowania po złożeniu wniosku o odszkodowanie. Druga rata była wypłacana w terminie 14 dni po udokumentowaniu przez poszkodowanego, że pierwsza została wykorzystana na odbudowę budynku. W ubezpieczeniach ustawowych obowiązywała zasada samofinansowania się ubezpieczeń w poszczególnych sektorach rolnictwa². W okresie tym ubezpieczeniem obowiązkowym objęte było około 12 milionów budynków.

Do 1990 roku, ubezpieczenia w rolnictwie regulowała ustawa z września 1984 roku. Szczegółowe zasady tych ubezpieczeń były uregulowane w rozporządzeniach Rady Ministrów z dnia 21 lutego 1985 r. w sprawie ubezpieczenia ustawowego budynków oraz mienia w gospodarstwach rolnych (Dz.U. Nr 10, poz. 38) oraz w rozporządzeniu z dnia 10 lipca 1985 r. w sprawie ubezpieczenia ustawowego odpowiedzialności cywilnej rolników (Dz.U. Nr 33, poz. 146). Istotą tych uregulowań był automatyzm realizacji określonych ustawą ubezpieczeń bez składania oświadczenia woli. Oznaczało to, że każdy rolnik będący podmiotem takiego ubezpieczenia był ubezpieczony automatycznie bez konieczności zgłoszenia mienia do ubezpieczenia [Stroiński 1989]. Rolnik nie mógł samodzielnie podejmować decyzji o zakresie ubezpieczeń, ubezpieczeniem, bowiem objęty był z mocy ustawy. Opłata składki traktowana była jako zobowiązanie i tym samym zakład ubezpieczeń miał prawo dochodzenia swoich należności na drodze sądowej, bądź przymusowo ściągał je przy pomocy organów administracyjnych.

W 1990 r., po zniesieniu części obowiązkowych ubezpieczeń nastąpił upadek ubezpieczeń rolnych. Zmiana zasad, które w tym okresie nastąpiły, co prawda, w niewielkim stopniu dotyczyła ubezpieczeń budynków na wsi, a polegała głównie na tym, że w okre-

²Rozporządzeniem Rady Ministrów z 5 grudnia 1989 r. rozszerzono zakres ubezpieczenia ustawowego (dawniej obowiązkowego) na państwowe gospodarstwa rolne dotychczas ubezpieczane dobrowolnie.

Tabela 1. Ubezpieczenia ustawowe (obowiązkowe) budynków rolniczych w PZU w latach 1985–2001

Table 1. Obligatory insurance of agricultural buildings in PZU in years 1985–2001

Rok	Liczba gospodarstw	Liczba wypłaconych odszkodowań
1985	3 098 734	79 322
1986	2 966 294	170 825
1987	2 901 896	48 169
1988	2 886 046	113 272
1997	1 486 157	97 262
1998	1 449 451	21 461
2001	1 357 340	33 136

Źródło: opracowanie własne na podstawie K. Rojewski, Stan ubezpieczeń rolnych w Polsce na przykładzie PZU SA oraz perspektywy ich rozwoju. [w] Ubezpieczenia gospodarcze, Wieś i rolnictwo, Wyd. SGGW, Warszawa 2002, s. 63.

Source: Author's elaboration based on: K. Rojewski, Stan ubezpieczeń rolnych w Polsce na przykładzie PZU SA oraz perspektywy ich rozwoju. [w] Ubezpieczenia gospodarcze, Wieś i rolnictwo, Wyd. SGGW, Warszawa 2002, p. 63.

sie przed 1990 r. ubezpieczenia budynków, obejmujące głównie szkody powstałe wskutek ognia, powodzi, huraganu i innych klęsk żywiołowych, miały charakter ustawowy, co prowadziło w konsekwencji do tego, że wszystkie budynki za wyjątkiem szklarni, tunelów foliowych szklarni oraz budynków przemysłowych usługowych i rzemieślniczych w gospodarstwach indywidualnych były ubezpieczone w pełnym zakresie ryzyk. Zakres ubezpieczeń obowiązkowych został znacznie ograniczony. W miejscu poprzedniego ustawowego ubezpieczenia budynków oraz mienia w gospodarstwach rolnych pozostało jedynie ubezpieczenie budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego oraz ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej rolników z tytułu szkód wyrządzonych osobom trzecim. Poprzednio cały majątek znajdujący się w gospodarstwie rolnym był objęty ubezpieczeniem, a w tym w szczególności: budynki, mienie ruchome, uprawy oraz bydło, konie i trzoda chlewna.

W Polsce produkty ubezpieczeń obowiązkowych muszą spełniać łącznie pięć warunków [Monkiewicz 2001]:

1. Źródłem powstania produktów ubezpieczeń obowiązkowych musi być ustawa. Tylko w ten sposób można uznać odstępstwo od zasady swobody kontraktowej.
2. Ustawa ustala jednolite dla wszystkich ubezpieczeń danego rodzaju ogólne warunki ubezpieczenia, które obejmują m.in. zakres ubezpieczenia, prawa i obowiązki stron, zasady odpowiedzialności ubezpieczyciela itd. Strony ubezpieczenia nie mają swobody kształtowania treści wzajemnej umowy. Podstawowe parametry ustalane są przez państwo.
3. Zakłady ubezpieczeń, posiadające zezwolenie na sprzedaż danych produktów ubezpieczeniowych, mają ustawowy obowiązek akceptacji oferty ubezpieczających w tym zakresie. Muszą także wносить stosowne wpłaty na rzecz Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego.

4. Spełnienie obowiązku zawarcia umowy ubezpieczenia poddane jest kontroli specjalnie upoważnionych do tego organów państwowych, które mogą stosować środki represyjne wobec uchylających się od obowiązku ubezpieczenia.
5. W przypadku ubezpieczeń obowiązkowych OC poszkodowani mają zagwarantowane świadczenia odszkodowawcze z Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego.

Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (Dz. U. Nr 124, poz. 1152), wprowadziła zmiany w ubezpieczeniu obowiązkowym budynków, wywołujące określone skutki finansowe. Rozszerzony został m.in. zakres odpowiedzialności zakładów ubezpieczeń na szkody w budynkach powstałe wskutek opadów śniegu. Ustawa wyłączyła również z obowiązku ubezpieczenia – budynki osób prawnych oraz zniosła franszyzę obowiązującą dotychczas w tym ubezpieczeniu.

Obowiązek ubezpieczenia budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego od ognia i innych zdarzeń losowych dotyczy wyłącznie rolników – osób fizycznych³. Ubezpieczeniem objęte są budynki wchodzące w skład gospodarstwa rolnego a więc zarówno budynki mieszkalne jak i zabudowania gospodarcze. Zgodnie z zapisem w ustawie o ubezpieczeniach obowiązkowych, budynkiem wchodzącym w skład gospodarstwa rolnego jest obiekt budowlany o powierzchni powyżej 20 m² określony w art. 3 pkt 2 ustawy Prawo budowlane, czyli obiekt trwale związany z gruntem, wydzielony z przestrzeni za pomocą przegród budowlanych oraz posiadający fundamenty i dach⁴.

Istotą obowiązkowego ubezpieczenia budynków rolniczych jest zagwarantowanie posiadaczowi gospodarstwa rolnego środków finansowych na odtworzenie lub naprawianie w tych budynkach szkód, powstałych wskutek ognia i innych zdarzeń losowych trudno przewidywalnych np.: powodzi, huraganu lub piorunu.

Rolnik jest obowiązany zawrzeć umowę ubezpieczenia budynku wchodzącego w skład gospodarstwa rolnego, zwanego dalej „budynkiem rolniczym”, od ognia i innych zdarzeń losowych. Nałożenie obowiązku wymaga jednocześnie określenia warunków jego wypełnienia. Zgodnie z §60 ustawy obowiązek ubezpieczenia budynków w gospodarstwie rolnym powstaje z dniem pokrycia budynku dachem. Ochrona ubezpieczeniowa natomiast, rozpoczyna się z chwilą zawarcia umowy i zapłacenia składki ubezpieczeniowej lub jej pierwszej raty⁵. Zawarcie umowy następuje w trybie adhezyjnym. Rolnik – ubezpieczający przystępuje do ogólnych warunków ubezpieczenia, ustalonych w ustawie, na podstawie zgłoszenia do ubezpieczenia.

Jeżeli po zawarciu umowy ubezpieczenia budynków rolniczych posiadanie gospodarstwa rolnego, w skład którego wchodzi te budynki, przeszło na inną osobę, prawa

³Zgodnie z art. 2 Ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, rolnik – osoba fizyczna, w której posiadaniu lub współposiadaniu jest gospodarstwo rolne

⁴Budynek wchodzący w skład gospodarstwa rolnego – obiekt budowlany o powierzchni powyżej 20 m² określony w art. 3 pkt 2 ustawy z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane (Dz. U. z 2000 r. Nr 106, poz. 1126, z późn. zm.), będący w posiadaniu rolnika

⁵Termin rozpoczęcia odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń inny niż określony w § 74ust. 1 i 2 ustawy, można określić w umowie ubezpieczenia budynków rolniczych wtedy, gdy umowę zawiera się: przed objęciem budynków rolniczych w posiadanie lub w przypadku kontynuacji umowy ubezpieczenia na okres kolejnych 12 miesięcy przed rozpoczęciem tego okresu.

i obowiązki wynikające z umowy ubezpieczenia budynków rolniczych przechodzą na tę osobę. Umowa ubezpieczenia rozwiązuje się z upływem 12 miesięcy, na które została zawarta chyba, że osoba obejmująca gospodarstwo rolne w posiadanie wypowie ją przed upływem 30 dni od dnia objęcia gospodarstwa rolnego w posiadanie. Obejmujący w posiadanie gospodarstwo rolne, w którym budynki rolnicze nie są ubezpieczone, jest obowiązany do zawarcia umowy ubezpieczenia budynków rolniczych najpóźniej w dniu objęcia gospodarstwa rolnego w posiadanie. Umowę zawiera się na okres 12 miesięcy.

Obowiązkowe ubezpieczenie budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego od ognia i innych zdarzeń losowych jest ważnym instrumentem ochrony gospodarstw rolnych. Z tytułu ubezpieczenia budynków rolniczych przysługuje odszkodowanie za szkody powstałe w budynkach na skutek zdarzeń losowych w postaci: ognia, huraganu, powodzi, podtopienia, deszczu nawalnego, gradu, opadów śniegu, uderzenia pioruna, eksplozji, obsunięcia się ziemi, tąpnięcia, lawiny lub upadku statku powietrznego.

Sumę ubezpieczenia, odrębnie dla każdego budynku rolniczego, ustala ubezpieczający z zakładem ubezpieczeń. Nie są objęte ubezpieczeniem w gospodarstwach rolnych: budynki, których stan techniczny osiągnął 100% normy zużycia, budynki przeznaczone do rozbiórki na podstawie ostatecznych decyzji właściwych organów oraz namioty i tunele foliowe. Suma ubezpieczenia budynku rolniczego może odpowiadać wartości: rzeczywistej tego budynku, przez którą rozumie się wartość w stanie nowym w dniu zawarcia umowy, pomniejszoną o stopień zużycia budynku rolniczego lub też w wartości nowej – w odniesieniu do budynków nowych oraz takich, których stopień zużycia w dniu zawarcia umowy ubezpieczenia nie przekracza 10%⁶.

Sumę ubezpieczenia ustala się na podstawie cenników stosowanych przez zakład ubezpieczeń do szacowania wartości budynków; lub załączonego powykonawczego kosztorysu budowlanego, sporządzonego przez osobę posiadającą uprawnienia w tym zakresie albo wyceny rzeczoznawcy. Zakład ubezpieczeń jest obowiązany do aktualizacji wartości budynków przyjętych do ubezpieczenia, nie częściej jednak niż w okresach rocznych, w przypadku, gdy zmiany cen materiałów budowlanych i kosztów robocizny oraz innych materiałów spowodowały podwyższenie lub obniżenie wartości budynków, co najmniej o 20%. Zaktualizowana wartość budynku stanowi podstawę ustalenia nowej sumy ubezpieczenia

Zakład ubezpieczeń nie odpowiada za zaistniałe w budynkach rolniczych szkody:

- 1) wyrządzone umyślnie przez ubezpieczającego lub przez osobę, za którą ubezpieczający ponosi odpowiedzialność lub która pozostaje z ubezpieczającym we wspólnym gospodarstwie domowym;
- 2) wyrządzone wskutek rażącego niedbalstwa przez osoby, o których mowa w pkt 1;
- 3) górnicze w rozumieniu przepisów prawa geologicznego i górniczego;
- 4) powstałe wskutek trzęsienia ziemi.

Do przeprowadzania kontroli spełnienia obowiązku zawarcia umowy ubezpieczenia budynków rolniczych:

- 1) jest obowiązany wójt (burmistrz, prezydent miasta) właściwy ze względu na miejsce położenia gospodarstwa rolnego lub miejsca zamieszkania rolnika;

⁶Normy zużycia budynków rolniczych określa zakład ubezpieczeń stosownie do przepisów prawa budowlanego.

- 2) jest uprawniony starosta właściwy ze względu na położenie gospodarstwa rolnego lub miejsce zamieszkania rolnika.

Podmiotami zobowiązanymi do zawarcia umów ubezpieczeń obowiązkowych w rolnictwie są rolnicy, czyli osoby fizyczne, w których posiadaniu lub współposiadaniu znajduje się gospodarstwo rolne. Rolnik, który nie spełnił obowiązku zawarcia umowy ubezpieczenia, zgodnie z ogólnymi warunkami tego ubezpieczenia określonymi w Ustawie, jest obowiązany wnieść opłatę, której wysokość wynosi w ubezpieczeniu budynków rolniczych – równowartość w złotych 100 euro. Wniesienie opłaty nie powoduje udzielenia rolnikowi ochrony ubezpieczeniowej i nie zwalnia go z obowiązku zawarcia umowy ubezpieczenia, zatem każde ujawnienie braku tej ochrony oznacza kolejne obciążenie rolnika dolegliwą opłatą.

WYNIKI

Składka przypisana brutto z tytułu obowiązkowego ubezpieczenia budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego od ognia i innych zdarzeń losowych wyniosła na koniec 2007 r. 319.768,4 tys. zł i wzrosła o 3,34% (tj. o 10 336,3 tys. zł) w stosunku do roku poprzedniego. Stały wzrost składki postępujący od 1997 r. nie wynika jednakże ze wzrostu liczby ubezpieczonych podmiotów.

Dane charakteryzujące ten obszar ubezpieczeń wskazują, że okresie lat 1998–2006 zmniejsza się liczba wystawionych polis, co miało związek ze zmniejszaniem się ilości gospodarstw rolnych. W 2007 roku zawarto 1 583 590 umów ubezpieczenia budynków rolniczych tj o 140 344 umów więcej niż w roku 2006, ale aż o 73 100 umów ubezpieczenia mniej niż w 1998 r. W okresie tym następowały nieznaczne zmiany stawek ubezpieczeniowych, co oznacza, że powodem wzrostu składki są nie tylko wyższe sumy ubezpieczenia budynków, ale też i ilość nowych budynków oddanych do użytkowania. Sytuacja ta miała to również wpływ na wzrost średniej składki, która w przeciągu ostatnich dziesięciu lat wzrosła od 126,52 zł do 201,93 zł.

Lata 1998–2007 w ubezpieczeniu budynków rolniczych to nie tylko wzrost składki ubezpieczeniowej, ale i znaczny wzrost ilości wypłacanych szkód i kwot przeznaczonych na odszkodowania. W 2007 r. wypłacono 83 764 szkody na łączną kwotę 178 656 480 zł. Dane te wskazują na niemal czterokrotny wzrost liczby zgłoszonych szkód w 2007 r. w porównaniu do roku poprzedniego (2006 r. – 22 715 szkód na kwotę 111 870 576 zł). Podobnie jak i latach poprzednich, wzrost liczby szkód w 2007 r. nie miał istotnego wpływu na wzrost kwoty wypłacanych szkód. Średnia wysokość wypłaconej pojedynczej szkody zmalała w 2007 r. do 2 132,8 zł, wobec 4 924,9 zł w 2006 r. W większości wypadków są to stosunkowo drobne szkody, które ubezpieczyciele likwidują niemal od ręki, np. wypłacając odszkodowania na podstawie cenników budowlanych, bądź też kosztorysu odbudowy lub naprawy budynku.

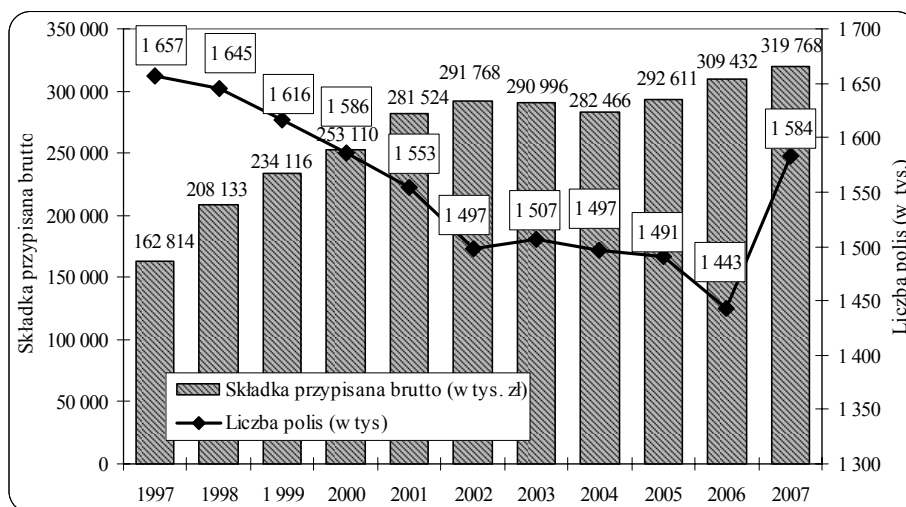
Częstość szkód (liczba szkód odniesiona do liczby ryzyk/polis) dla ubezpieczeń budynków rolniczych wzrosła w 2006 r. z 1,57% do poziomu 5,29% w 2007 r. Oznacza to, że na każde 100 zawartych polis wypłacone zostało ponad pięć roszczeń. Znaczny wzrost liczby szkód w budynkach związany z występowaniem w danym okresie szkód charakterze masowym, ma wpływ na znaczny wzrost wypłat odszkodowań przy stosunkowo

Tabela 2. Podstawowe charakterystyki obowiązkowego ubezpieczenia budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego za lata 1998–2007
 Table 2. Base characteristic of obligatory insurance of agricultural buildings in years 1998–2007

Wyszególnienie	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Składka przypisana brutto (w tys. zł)	208 133	234 116	253 110	281 524	291 768	290 996	282 466	292 611	309 432	319 768
Liczba polis (w tys. szt.)	1 645,0	1 615,9	1 585,7	1 553,5	1 497,5	1 507,2	1 496,7	1 491,3	1 443,2	1 583,6
Średnia składka	126,52	144,88	159,62	181,22	194,84	193,07	188,73	196,21	214,40	201,93
Odszkodowania wypłacone brutto (w tys. zł)	92 670	113 576	115 167	131 980	163 715	86 373	101 448	97 422	111 871	178 656
Liczba szkód zlikwidowanych (w tys.)	29,4	37,3	39,9	42,4	69,0	27,5	35,9	24,9	22,7	83,8
Szkodowość	44,52%	48,51%	45,50%	46,88%	56,11%	29,68%	35,92%	33,29%	36,15%	55,87%
Częstość szkód	1,79%	2,31%	2,52%	2,73%	4,61%	1,82%	2,40%	1,67%	1,57%	5,29%
Średnia wartość pojedynczej szkody wypłaconej	3 147,0	3 047,6	2 885,0	3 115,1	2 372,3	3 145,3	2 825,7	3 907,9	4 924,9	2 132,8
Składka czysta	56,33	70,29	72,63	84,96	109,33	57,31	67,78	65,33	77,51	112,82

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów rocznych KNF.

Source: Own preparations based on annual report of KNF.

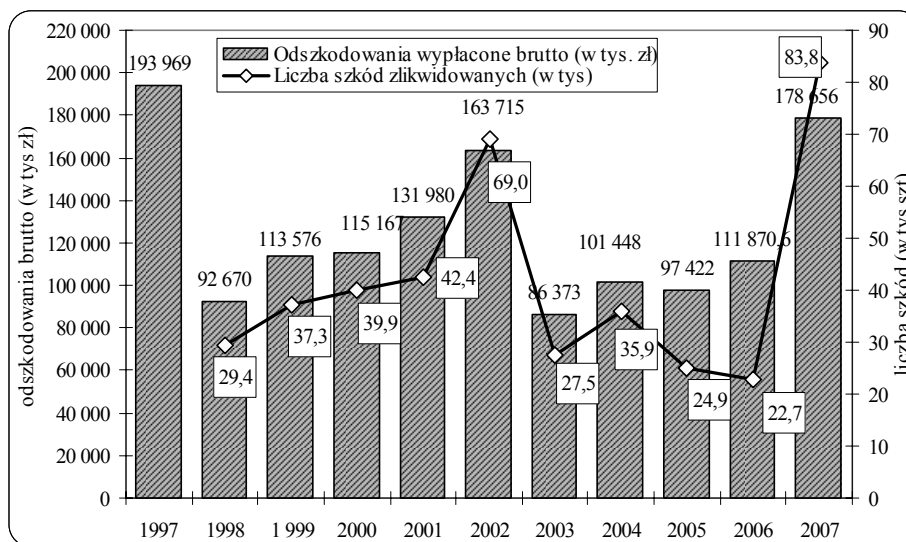


Rys. 1. Składka przypisana brutto oraz liczba zawartych umów ubezpieczenia budynków rolniczych w latach 1997–2007

Fig. 1. Gross contribution and amount on signed contracts of agricultural buildings insurance in years 1997–2007.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów rocznych KNF.

Source: Own preparations based on annual report of KNF.



Rys. 2. Odszkodowania wypłacone brutto oraz liczba zlikwidowanych szkód z ubezpieczenia budynków rolniczych w latach 1997–2007

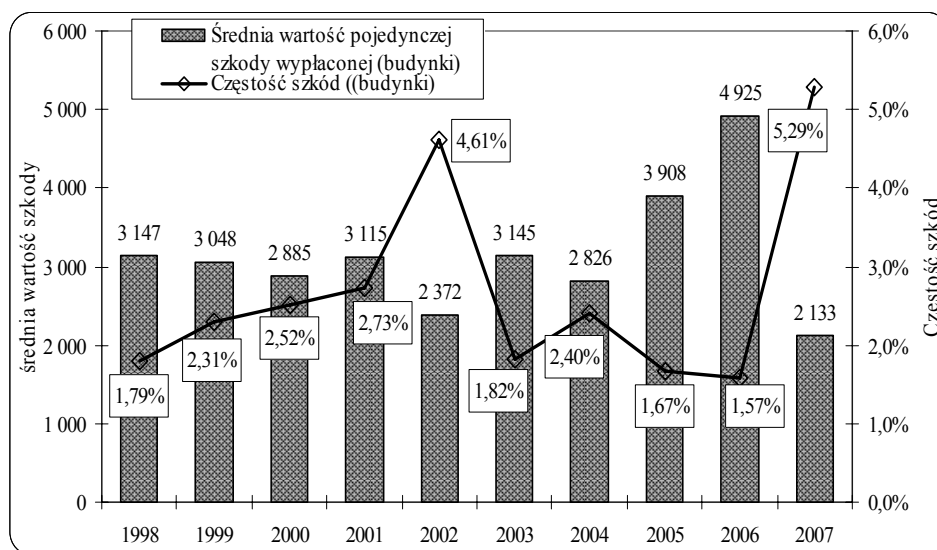
Fig. 2. Compensation paid gross and amount of liquidated damages by agricultural buildings insurance in years 1997–2007

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów rocznych KNF.

Source: Own preparations based on annual report of KNF.

niższej średniej wartości pojedynczej szkody wypłaconej. Taka sytuacja miała miejsce w latach 2002 i 2008, gdzie przy stosunkowo niskiej średniej wartości pojedynczej szkody (odpowiednio 2 372 zł i 2 133 zł), ale przy wysokim poziomie wskaźnika częstości szkód, odnotowano najwyższy w analizowanym okresie poziom wypłat odszkodowań tj 163,7 mln zł i 178,7 mln zł.

Biorąc pod uwagę przedmiot ubezpieczenia, jakim są budynki rolnicze, wydaje się, że wypłaty odszkodowań nie należą do zbyt wysokich. Taki stan rzeczy wynika przede wszystkim z uregulowań dotyczących sposobu ustalenia sumy ubezpieczenia budynków rolniczych w ramach ubezpieczenia obowiązkowego.



Rys. 3. Średnia wysokość wypłaconej pojedynczej szkody oraz częstość szkód w ubezpieczeniu budynków rolniczych w latach 1997–2007

Fig. 3. Average compensation paid of single damage and frequency of damages in insurance of agricultural buildings in years 1997–2007

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów rocznych KNF.

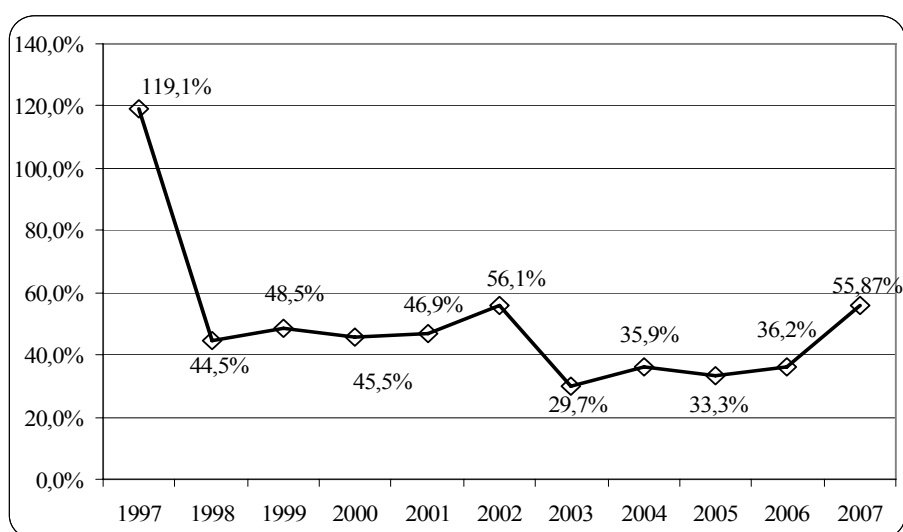
Source: Own preparations based on annual report of KNF.

Praktycznie rzecz ujmując, na odszkodowanie w wysokości pozwalającej na odbudowę domu w takim samym standardzie mogą liczyć tylko posiadacze nowych budynków rolniczych, których stopień zużycia nie przekracza 10%⁷. Posiadacze starszych budynków mogą otrzymać odszkodowanie w wartości rzeczywistej, czyli wartości budynku uwzględniającej stopień zużycia technicznego. Dodatkowo, rolnicy starają się by ubezpieczać te budynki na niewielkie kwoty, żeby płacić jak najniższą składkę. Efekt jest taki, że w przypadku wystąpienia tzw. szkody całkowitej, odszkodowanie nie wystarcza na odbudowanie budynku. Rozwiązaniem tego problemu mogłoby być ubezpieczenie bu-

⁷Według Ogólnych Warunków Ubezpieczenia PZU w ubezpieczeniach dobrowolnych budynków sumę ubezpieczenia w wartości nowej przyjmuje się do budynków, których stopień zużycia technicznego w dniu zawarcia umowy ubezpieczenia nie przekracza 30%.

dynku w ramach ubezpieczenia komercyjnego, gdzie franszyzą byłoby odszkodowanie wypłacone z umowy ubezpieczenia obowiązkowego.

Wskaźnik „szkodowości” w ubezpieczeniach budynków rolniczych (liczony, jako stosunek odszkodowań wypłaconych brutto do składki przypisanej brutto) wzrósł w 2007 r. aż o 19,72 pkt proc. w porównaniu z 2006 r. i wyniósł 55,87%. Tak wysoki poziom tego wskaźnika w ostatnich dziesięciu latach odnotowano jedynie w 1997 roku (119,14%)⁸ i w 2002 r. – 56,11% i oba te przypadki miały związek z masowym występowaniem w tych latach szkód o charakterze masowym (wichury, powodzie). Należy jednak pamiętać, że zastosowana formuła wskaźnika nie uwzględnia bardzo istotnych pozycji, takich jak zmiana stanu rezerw na niewypłacone odszkodowania i świadczenia brutto, zmiany stanu rezerw składek oraz rezerw na ryzyko niewygasłe brutto, które znacznie powiększają wartości wskaźników uszkodowości.



Rys. 4. Wskaźnik „szkodowości” w obowiązkowych ubezpieczeniach budynków rolniczych w latach 1997–2007 (w %)

Fig. 4. Damages indicator in obligatory insurance of agricultural buildings in years 1998–2007 (in %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów rocznych KNUIFE.

Source: Own preparations based on annual report of KNFUIFE.

Ważnym parametrem pozwalającym prześledzić rozwój ubezpieczeń w rolnictwie jest składka czysta rozumiana, jako wartość wypłaconych odszkodowań przypadających na jednostkę ryzyka/polisę. Składka czysta (netto), jest to składka przeznaczona na bieżące pokrycie ryzyka. Składka czysta pozwala określić, jaka była średnia wypłata za roszczenie (jedno ryzyko/polisę) w danym roku. W roku 2007 średnia składka czysta kształtowała się w wysokości od 112,82 zł.

⁸Z tytułu powodzi w 1997 roku ubezpieczyciele wypłacili około 1500 mln zł na łącznie oszacowane straty 3 mld dolarów USD, a w samym rolnictwie wartość szkód przekroczyła 2,5 mld zł. Znaczne straty powstały również w wyniku lipcowej powodzi w 2001 roku w Gdańsku i na Podkarpaciu.

PODSUMOWANIE

W Polsce zdecydowana większość składki w ubezpieczeniach rolnych stanowią ubezpieczenia obowiązkowe. W 2007 r. odsetek ten wynosił aż 74,5% ogółu ubezpieczeń rolnych, natomiast udział tylko ubezpieczenia budynków rolniczych w ubezpieczeniach rolnych to aż 65,8%.

Ubezpieczenia obowiązkowe w Polsce mają swoją tradycję, niemniej jednak ciągle jeszcze są traktowane, jako nie do końca uzasadniony wydatek. Brak takiego podstawowego mechanizmu, jakim jest zwykła kalkulacja ryzyka i podejmowanie świadomych decyzji ze strony rolników w pewnym stopniu „uśpiło” potrzebę ich zawierania. Obowiązkowe ubezpieczenie budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego od ognia i innych zdarzeń losowych jest ważnym instrumentem ochrony gospodarstw rolnych.

Obowiązek zawarcia ubezpieczenia nie oznacza jednak, że wszyscy, którzy powinni, ubezpieczenie to zawarli. Odnosząc dane te do faktycznej liczby gospodarstw rolnych ewidencjonowanych w poszczególnych latach okazuje się, że obowiązek ubezpieczenia nie realizuje ok. 18–20% gospodarstw rolnych. Jeśli przyjmiemy za podstawę obliczeń liczbę indywidualnych gospodarstw rolnych o powierzchni powyżej 1 ha użytków rolnych (1 804,1 tys. na koniec 2007 r.)⁹ odnosząc ją do danych Komisji Nadzoru Finansowego o ilości wystawionych polis ubezpieczeń budynków (1 583,6 szt.) to okazuje się, że jedynie 87,8% gospodarstw posiadało polisę obowiązkowego ubezpieczenia budynków. Oznacza to, że około 220,5 tys. indywidualnych gospodarstw rolniczych nie posiadało polisy obowiązkowego ubezpieczenia budynków.

Reasumując, można stwierdzić, że ubezpieczenie budynków rolniczych należy uznać, jako względnie dobrze prosperujące, a zwiększenie stopnia powszechności funkcjonowania tego ubezpieczenia jest możliwe poprzez wzrost świadomości ubezpieczeniowej oraz wzmocnienie kontroli zawierania ubezpieczenia.

W najbliższych latach nie należy się spodziewać wzrostu popytu na ubezpieczenia obowiązkowe w rolnictwie. Rolnictwo polskie charakteryzuje się dużym rozdrobnieniem – średnia wielkość gospodarstwa rolnego wynosi 8,44 ha użytków rolnych, przy czym około połowa gospodarstw produkuje wyłącznie lub głównie na własne potrzeby, w celu obniżenia kosztów utrzymania rodzin. Co prawda, proces zmian w strukturze własnościowej, obszarowej i kierunkach użytkowania ziemi następuje systematycznie, ale zmiany te w oparciu o wyniki badań GUS dotyczące koniunktury produkcyjnej w rolnictwie wskazują na niewielki postęp zmian w strukturze powierzchni gospodarstw rolnych. W porównaniu z wynikami Powszechnego Spisu Rolnego 2002 (PSR 2002), w 2007 r. liczba indywidualnych gospodarstw rolnych o powierzchni powyżej 1 ha ogółem zmniejszyła się zaledwie o 147,6 tys., tj. o 7,6%, a ponad 75% rolników zamierza prowadzić gospodarstwa systemem tradycyjnym. Oznacza to brak przesłanek do przewidywania radykalnych zmian w strukturze gospodarstw rolnych w najbliższych latach. W kontekście powyższej oceny uzasadnione jest utrzymanie w ustawie m.in. obowiązkowego ubez-

⁹Według uogólnionych wyników reprezentacyjnego badania „Struktury gospodarstw rolnych”, liczba gospodarstw rolnych w 2007 r. wynosiła 2579,2 tys. Z tej liczby 2578,2 tys. gospodarstw należało do sektora prywatnego, Spośród 1808 tys. gospodarstw rolnych o powierzchni powyżej 1 ha użytków rolnych (UR) – 1804,1 tys. stanowiły gospodarstwa indywidualne.

pieczenia budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego – jako ubezpieczenia powszechnego – z natury tańszego. Przymus ubezpieczenia wynika przede wszystkim z racji społecznych – ubezpieczenie ma zapewnić utrzymanie materialnych podstaw egzystencji w razie zajścia wypadku ubezpieczeniowego.

PIŚMIENNICTWO

- Informacja o systemie ubezpieczeń upraw rolnych i zwierząt gospodarskich Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, www.mrr.gov.pl
- Monkiewicz J., 2001.: Podstawy ubezpieczeń t. II – produkty. Poltext, Warszawa.
- Podkorzyński L., 1958: Powstanie i rozwój ubezpieczeń na ziemiach polskich w latach 1803–1914 [w:] Czerwiński L. (red.): 150 lat ubezpieczeń w Polsce, Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa
- Raporty roczne Komisji Nadzoru Finansowego. www.knf.gov.pl
- Rojewski K., 2002.: Stan ubezpieczeń rolnych w Polsce na przykładzie PZU SA oraz perspektywy ich rozwoju. [w] Ubezpieczenia gospodarcze, Wieś i rolnictwo, Wyd. SGGW, Warszawa.
- Stroiński E., 1989: Ubezpieczenie gospodarcze jako czynnik bezpiecznego kierowania gospodarstwem rolnym, Wyd. Prawnicze, Warszawa.
- Ustawa (1) z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (Dz.U. z 2003 r. Nr 124, poz. 1152, z późn. zm.)
- Ustawa (2) z dnia 28 marca 1952 r. o ubezpieczeniach państwowych (Dz. U. Nr 20, poz. 130)

OBLIGATORY INSURANCE OF AGRICULTURAL BUILDINGS

Abstract. The development of country insurances proceeded together with development of whole system of insurances in Poland. In 1807 the obligatory insurance of buildings from fire was introduced. In 1990 after the part of obligatory insurances was annul fall of agricultural insurances was observed. In small degree it concerned the insurances of buildings in the country and insurance of the farmers' civil responsibility from damages done to the third persons. The change of principles which happened in this period relayed mainly on the fact that in period before 1990 r. insurance of buildings, covering mainly the claims caused by fire, flood, the hurricane and different impulsive defeats, had the legal character. This led in consequence to the situation I which all buildings except glasshouses the foil glasshouse tunnels, and the industrial, service and craft buildings in individual farms were insured in full range of risks. Analysis of course of this insurance in years 1997–2007, shows, that the insurance of agricultural buildings should be seen as relatively well prospering. Enlargement of more general functioning this insurance is possible across growth of insurance consciousness and the strengthen the control of taking out the insurance.

Key words: the insurance in agriculture, the obligatory insurance of agricultural buildings

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 22.12.2008

PURPOSE OF THE RISK EVALUATION¹

Štefan Majtán, Daniela Rybárová

University of Economics, Bratislava, Slovak Republic

Abstract. Different people will have different views of the impact of a particular risk – what may be a small risk for one person may destroy the livelihood of someone else. The first stage of a risk analysis is to identify threats. The next step is to work out the likelihood of the threat being realized and to assess its impact. One approach to this is to make the best estimation of the probability of the event occurring, and to multiply this by the amount it will cost to set things right if it happens. This gives a value for the risk.

Key words: Risk Evaluation, Risk Tolerance, Risk Appetite

INTRODUCTION

Risk management ensures that an organization identifies and understands the risks to which it is exposed. Risk management also guarantees that the organization creates and implements an effective plan to prevent losses or reduce the impact if a loss occurs. **The risk evaluation supports in clearly defining insurance needs.** Insurance is a valuable risk-financing tool. Few organizations have the reserves or funds necessary to take on the risk themselves and pay the total costs following a loss. The risk evaluation can determine appropriate threshold level, when the risk or event should be escalated to the insurance. Purchasing insurance, however, is not risk management. Risk management also addresses many risks that are not insurable, including brand integrity, potential loss of tax-exempt status for volunteer groups, public goodwill and continuing donor support. An effective risk management practice does not eliminate risks. However, having an effective and operational risk management practice shows an insurer that organization is committed to loss reduction or prevention.

¹This article is a part of VEGA project number 1/4579/07

Corresponding author – Adres do korespondencji: Štefan Majtán, Ekonomická univerzita v Bratislave, KPH, e-mail: majtan@dec.euba.sk; Daniela Rybárová, Ekonomická univerzita v Bratislave, KPH, e-mail: rybarova@dec.euba.sk

ROLE OF RISK EVALUATION IN RISK MANAGEMENT PROCESS

The risk evaluation is one of steps of the risk management process. The purpose of the risk evaluation is to categorize each identified risk using defined risk categories and parameters, and determine its relative priority. Each risk is evaluated and assigned values according to defined risk parameters. The assigned risk parameter values can be integrated to produce additional measures, such as risk exposure, which can be used to prioritize risks for handling. Collectively, the activities of risk evaluation, categorization, and prioritization are sometimes called a risk assessment or risk analysis. The risk management process consists of a series of steps that, when undertaken in sequence, enable continual improvement in decision-making. The risk management process is described for example in **Risk Management Guide for Small Business**². It guides the operator through the steps of understanding the environment in which the business operates, identifying, analyzing and evaluating risks, and considering the options for treatment. Steps of the risk management according to this guide are Communicate and consult, Establish the context, Identify the risks, Analyze the risks, Evaluate the risks, Treat the risks and Monitor and review.

Fig. 1. illustrates the components of each step of the risk management process and illustrates the cyclical nature of the process.

In accordance with Risk management guide for small business risk evaluation involves comparing the level of risk found during the analysis process with previously established risk criteria, and deciding whether these risks require treatment. **The result of a risk evaluation is a prioritized list of risks that require further action.** Organization should be decided whether risks are acceptable or need treatment. Low or tolerable risks may be accepted. Acceptable means the business chooses to accept that the risk exists, either because the risk is at a low level and the cost of treating the risk will outweigh the benefit, or there is no reasonable treatment that can be implemented. A risk may be accepted for the following reasons:

- The cost of treatment far exceeds the benefit, so that acceptance is the only option.
- The level of the risk is so low that specific treatment is not appropriate with available resources.
- The opportunities presented outweigh the threats to such a degree that the risk is justified.
- The risk is such that there is no treatment available, for example the risk that the business may suffer storm damage.

The evaluation of risks is needed to assign a relative importance to each identified risk and is used in determining when appropriate management attention is required. Often it is useful to aggregate risks based on their interrelationships and develop options at an aggregate level. Evaluate identified risks using defined risk parameters. Each risk is evaluated and assigned values according to defined risk criteria. Risk criteria allow a business to clearly define unacceptable levels of risk. Conversely, risk criteria may include the acceptable level of risk for a specific activity or event. At first the risk criteria may be bro-

²© 2005 Global Risk Alliance Pty Ltd jointly with NSW Department of State and Regional Development ISBN 0 7313 32490, www.smallbiz.nsw.gov.au

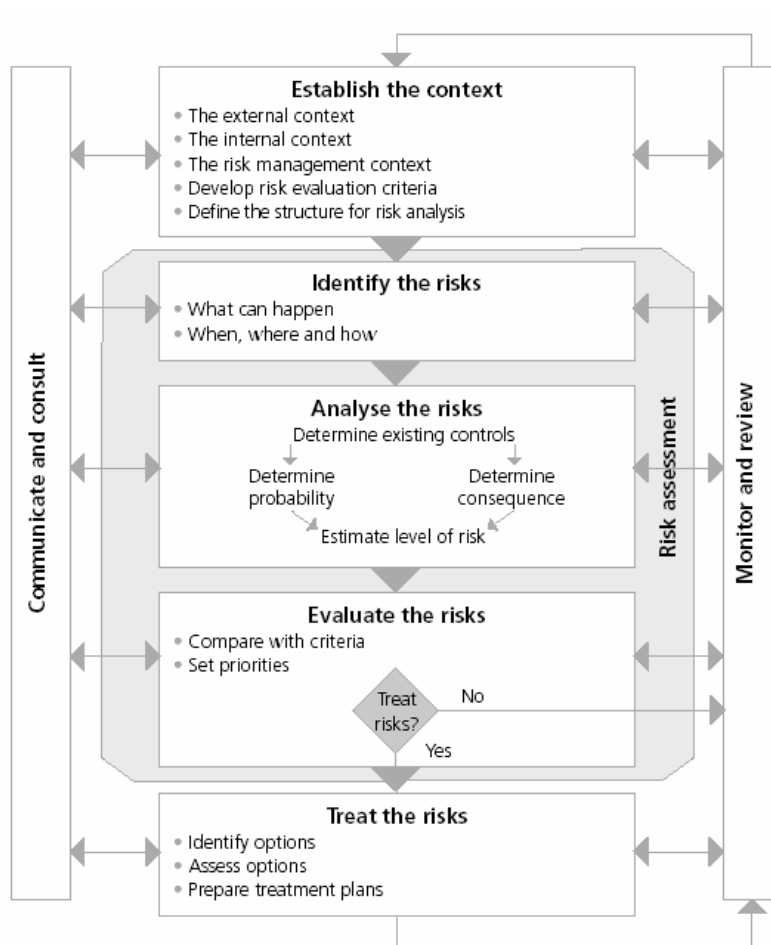


Fig. 1. Details of the risk management process

Rys. 1. Schemat procesu zarządzania ryzykiem

Source: Risk management guide for small business. © 2005 Global Risk Alliance Pty Ltd jointly with NSW Department of State and Regional Development.

Źródło: Risk management guide for small business. © 2005 Global Risk Alliance Pty Ltd jointly with NSW Department of State and Regional Development.

adly defined and then further refined later in the risk management process. These criteria determine if it requires treatment or control. Where a risk exists that may cause any of the objectives not to be met, it is deemed unacceptable and a treatment strategy must be identified. Risk management guide for small business provides a number of examples of risk criteria for a project (table 1).

Risk evaluation is often a difficult and time-consuming task. Specific expertise or group techniques may be needed to assess risks and gain confidence in the prioritization. In addition, priorities may require reevaluation as time progresses.

Table 1. Examples of risk criteria and their objectives for a project in small business
 Tabela 1. Przykłady kryteriów ryzyka i wynikających z nich przesłanek dla projektów małych firm

Risk criterion	Objective
Safety	Safety must be upheld at all times. No injuries or fatalities will be accepted
Financial impact	Project costs should remain within allocated budget
Media exposure	The project must ensure that the reputation of the business is protected from negative media exposure
Timing	The project must be completed within the contractual timeframe
Staff management	This project must utilise existing staff skills. Where a particular skill set is not available, sub-contracting may be considered
Environment	The project must operate within requirements of environmental legislation and be consistent within the business environmental commitment

Source: Risk management guide for small business. © 2005 Global Risk Alliance Pty Ltd jointly with NSW Department of State and Regional Development.

Źródło: Risk management guide for small business. © 2005 Global Risk Alliance Pty Ltd jointly with NSW Department of State and Regional Development.

RISK TOLERANCES AND RISK APPETITE

Risk tolerance looks at acceptable/unacceptable deviations from what is expected. **Risk appetite** looks at how much risk a company is willing to accept. Organization must consider the amount of risk it is prepared to tolerate. This will vary according to the perceived importance of particular risks. Organization maybe prepared to take comparatively large risks income areas and none at all in others, such as risks to health and safety.

Defined risk tolerance need:

- Decide or define the acceptable level of risk for each activity
- Determine what is unacceptable
- Clearly identify who is responsible for accepting risk and at what level.

Risk appetite by Mark Carey³ is a term that is frequently used throughout the risk management community, but it seems that there is a lack of useful information on its application – outside of financial risk areas or other risks that can easily be translated into financial terms. Risk appetite, at the organizational level, is the amount of risk exposure, or potential adverse impact from an event, that the organization is willing to accept/retain. Once the risk appetite threshold has been breached, risk management treatments and business controls are implemented to bring the exposure level back within the accepted range. Mark Carey recommends to define a organization's risk appetite and determine the acceptable level of risk to answer the following questions:

- Where do we feel we should allocate our limited time and resources to minimize risk exposures? Why?
- What level of risk exposure requires immediate action? Why?

³Mark Carey is CEO of DelCreo, Inc. www.delcreo.com, DelCreo, Inc. is an enterprise risk management company.

- What level of risk requires a formal response strategy to mitigate the potentially material impact? Why?
- What events have occurred in the past, and at what level were they managed? Why?

Company, DelCreo, has developed a methodology and strategic approach that helps organizations, as well as the security, risk and control functions contained therein, develop and articulate their risk appetite. The key deliverable in this process is the risk appetite table [<http://www.delcreo.com/delcreo/free/docs/RiskAppetiteTable.pdf>]. The Risk Appetite Table has Impact table, Likelihood table and Risk appetite table.

At first in developing the organisation's risk appetite is to **identify who the key stakeholders** are. Stakeholders can be any person, group or entity that can place a claim on the organisation's attention, resources or output, or is affected by that output. Stakeholders tend to drive decision-making, metrics and measurement, and, of course, risk appetite. They may be internal or external – don't neglect stakeholders that have a direct impact on your salary and performance reviews! Once stakeholders have been identified, list the interests, benefits and outputs that stakeholders demand from your organisation, such as:

- Shareholder value
- Compliance with regulations
- Product safety
- Privacy of personal information

At second in developing the organisation's risk appetite is **identification of key risk indicators** is a three step process:

- Identify and understand value drivers that may be relevant for your business or function. Typically this will involve breaking down the value drivers to the level that will relate to your program.
- Select the key risk indicator metric to be used.
- Determine appropriate thresholds for each key risk indicator.

The risk appetite table is only a risk management tool. It is not the sole decision making device in assessing risk or events. At all times, professional judgment should be exercised to validate the output of the risk appetite table. Also, it is critical that the tables should be reviewed and evolves as the program and the overall business model matures.

Once the development of the risk appetite table is completed, there is still a lot of work ahead. It needs to do the following things:

- Validate the risk appetite table with your management team.
- Communicate the risk appetite table to business units, and your peers within the security, risk and control functions of your organisation.
- Develop incident management and escalation procedures based on your risk appetite
- Test your risk appetite table. Does it make sense? Does it help you determine how to manage risks? Does it provide a useful framework for your team?

In accordance with second author [Miller] the purpose of the risk evaluation is to identify the inherent risk of performing various business functions. Audit resources will be allocated to the functions with the highest risk

The two primary questions to consider when evaluating the risk inherent in a business function are:

- What is the probability that things can go wrong? (the **probability** of one event)
- What is the cost if what can go wrong does go wrong? (the **exposure** of one event)

Risk is evaluated by answering the above questions for various risk factors and assessing the probability of failure and the impact of exposure for each risk factor. **Risk** is the probability times the exposure.

The risk factors inherent in business include the following access risk, business disruption risk, credit risk, customer service risk, data integrity risk, float risk, legal and regulatory risk, financial/external report misstatement risk, fraud risk, physical harm risk. These risk factors cause potential exposures. The potential exposures include (but are not limited to):

- financial loss
- legal and regulatory violations/censorship
- negative customer impact
- loss of business opportunities
- public embarrassment
- inefficiencies in the business process

The evaluation should not consider the effectiveness of the current internal control environment. The evaluation should focus on the risks and exposures inherent to the function being evaluated. However, while performing the risk evaluation, the organization should consider what controls are needed in order to minimize, if not eliminate, the risks and exposures.

Table 2. Definition of scope of the business functions under evaluation
Tabela 2. Definicja zasięgu ocenianych funkcji biznesu

ACCESS RISK	Probability	Exposure
Access risk refers to the impact of unauthorized access to any company assets, such as customer information, passwords, computer hardware and software, confidential financial information, legal information, cash, checks, and other physical assets. When evaluating access risk the nature and relative value of the company's assets need to be considered.	High	High
	Medium	Medium
	Low	Low
	N/A	N/A
BUSINESS DISRUPTION RISK	Probability	Exposure
Business disruption risk considers the impact if the function or activity was rendered inoperative due to a system failure, or a disaster situation. Consideration is given to the impact on Company customers as well as other Company operations.	High	High
	Medium	Medium
	Low	Low
	N/A	N/A

Source: Miller J. - Miller.Jim@amstr.com; <http://www.auditnet.org/docs/BusRiskAnal.doc>
Źródło: Miller J. - Miller.Jim@amstr.com; <http://www.auditnet.org/docs/BusRiskAnal.doc>

ILUSTRATION OF PROJECT MANAGEMENT ASSESSMENT IN LARGE FIRM

Project management assessment (PMA) is a diagnostic self-assessment tool and will show the current status of the proposal or the project: **strengths and weaknesses of processes and workflows**. It will support the project manager in defining further actions to improve his project. Project management assessment including:

- **Opportunity / Risk Management** provides room for manoeuvre and risk-conscious increase of company value.
- **Project Controlling** including obligatory approvals and monthly reports to ensure permanent transparency and steering of projects.
- **Limit of Authority Process** including Risk Review Board as „supervisory body“ of projects.

The Limit of Authority Process ensures that all sales opportunities are systematically and adequately reviewed at each key stage in their development during the sales process. The main objectives of the Limits of Authority (LoA) are to:

- ensure **acceptable project results and avoid non-conformance costs** later
- assign **bid resources** only to those bids with high and realistic chance of winning
- ensure conformance with the **business strategy and portfolio**
- contribute to the management of a **well balanced project portfolio**
- ensure the proper **identification/ management of risks** and complexity of an engagement
- ensure that the proposed **solution architecture is deliverable** and its **costing is realistic**
- follow the process defined for approvals and investments of Siemens.

Each project has to be categorized. The project category determines the approval level and the approval body – as well as further reports (monthly reports, annual reviews). The categorization has to be done with the „project categorization sheet“.

CONCLUSIONS

Risk management provides a clear and structured approach to identifying risks. Most managers tend to think that having performed risk identification; they have done all that is needed. The purpose of the risk evaluation is ensure having a clear understanding of all risks allows an organization to measure and prioritize them and take the appropriate actions to reduce losses. Risk management has other benefits for an organization, including:

- Saving resources: Time, assets, income, property and people are all valuable resources that can be saved if fewer claims occur.
- Protecting the reputation and public image of the organization.
- Preventing or reducing legal liability and increasing the stability of operations.
- Protecting people from harm.
- Protecting the environment.
- Enhancing the ability to prepare for various circumstances.
- Reducing liabilities.
- Assisting in clearly defining insurance needs.

Table 3. Examples of risk class classification for a project in Siemens

Tabela 3. Przykłady klasyfikacji ryzyka w projekcie Siemens

Project:		Risk Class (RC)				
		Comment	3 Country	2 Verticals	1 BV	
Commercial						
C1	Project Size Absolute	One-time Project	TEUR TCV/OV	<5'000	>= 5'000	>= 10'000
		Operation & Outsourcing business	TEUR TCV/OV	<30'000	>= 30'000	>= 100'000
C2	Project Size Relative	One-time Project/ Operation & Outsourcing business	Average contract volume (annual) in percentage of Annual Country Revenue (ACV)	<20%	>=20% to <=40%	>40%
C3	Fixed Price Portion	One-Time Project	TEUR TCV/OV	<2'500	>2'500 to < 5'000	>= 5'000
C4	Take-Over of People *)	FTE	Employees	<20	>=20 to <= 100	>100
C5	Maximum Negative Cash Exposure		TEUR	<= 2'000	>2'000	>= 5'000
C7	Project Profit		% Project Profit Margin	>5%	< 5% and	< 5% and
			TEUR TCV/OV		> 3'000 to < 5'000	=> 5'000

Source: By internal materials - ep@ss Modified account system SAP by Siemens.

Źródło: Na podstawie dokumentacji wewnętrznej - ep@ss Modified account system SAP by Siemens pm@siemens.

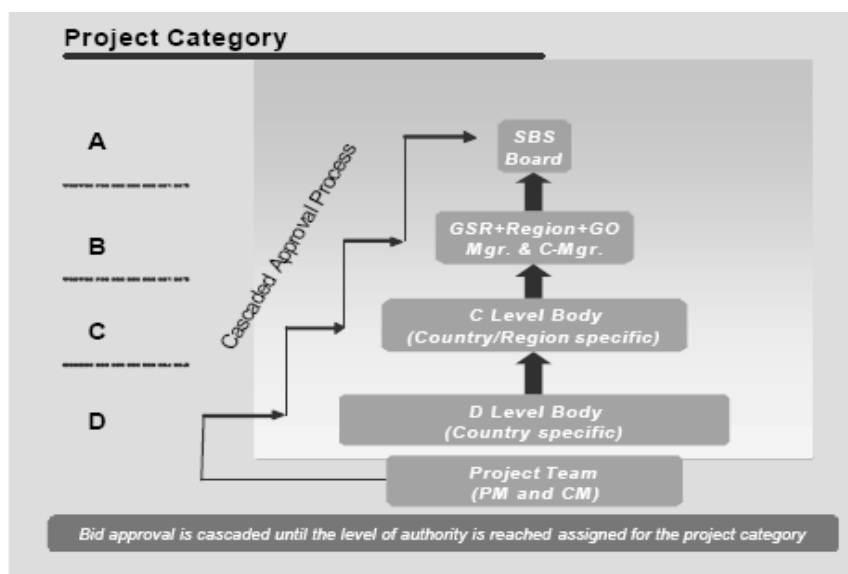


Fig. 2. Illustration of the project category and the approval level

Rys. 2. Schemat kategorii projektu ił akceptowanego poziomu ryzyka

Source: By internal materials – SIS Global Project Categorization Tool.

Źródło: Na podstawie dokumentacji wewnętrznej – SIS Global Project Categorization Tool.

REFERENCES

Bruce T. Barkley: Project Risk Management. McGraw-Hill, New York, 2004. ISBN 0-07-143691-X

<http://www.auditnet.org/docs/BusRiskAnal.doc>

<http://www.delcreo.com/delcreo/free/docs/RiskAppetiteTable.pdf>

Internal materials – SIS Global Project Categorization Tool

Miller J. - Miller.Jim@amstr.com

Risk management guide for small business. © 2005 Global Risk Alliance Pty Ltd jointly with NSW Department of State and Regional Development ISBN 0 7313 32490

PRZESŁANKI OCENY RYZYKA

Streszczenie. Ludzie w różnoraki sposób spostrzegają siłę poszczególnych ryzyk – co może stanowić niewielkie ryzyko dla jednej osoby, może zniszczyć życie innej osobie. Pierwszym etapem analizy ryzyka jest identyfikacja zagrożeń. Kolejny etap polega na określeniu prawdopodobieństwa wystąpienia zagrożenia oraz jego stopnia wpływu. Jednym sposobem realizacji tego etapu jest jak najlepsza estymacja prawdopodobieństwa wystąpienia zdarzenia oraz pomnożenie wartości kosztów jakie zostałyby poniesione w przypadku wystąpienia zdarzenia. W ten sposób otrzymujemy wartość ryzyka.

Słowa kluczowe: ocena ryzyka, tolerancja ryzyka, akceptowany poziom ryzyka

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 27.12.2008

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ OBSZARÓW WIEJSKICH W REGIONIE ZACHODNIOPOMORSKIM

Krzysztof Wiktorowski

Akademia Rolnicza w Szczecinie

Streszczenie. W artykule przedstawione zostały problemy restrukturyzacji rolnictwa w regionie zachodniopomorskim w okresie przechodzenia do gospodarki rynkowej. Proces ten wywołał wysokie ekologiczne, społeczne i ekonomiczne koszty. Celem badań jest określenie znaczenia kategorii wzrostu i rozwoju gospodarczego na tle procesów gospodarczych przebiegających w regionie na tle teoretycznych koncepcji zrównoważonego rozwoju.

Słowa kluczowe: rolnictwo, obszary wiejskie, rozwój zrównoważony, region zachodniopomorski, wzrost, rozwój

WSTĘP

W artykule przedstawiono problemy restrukturyzacji rolnictwa i obszarów wiejskich w okresie przechodzenia od gospodarki socjalistycznej do gospodarki rynkowej w regionie zachodniopomorskim. Proces ten wywołał wysokie ekologiczne, społeczne i ekonomiczne koszty dla rolnictwa i obszarów wiejskich. Celem pracy jest także przedstawienie kategorii wzrostu i rozwoju gospodarczego i ich znaczenia dla procesów gospodarczych przebiegających w regionie, a w szczególności dla realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju w regionie. Rosnące znaczenie polityki regionalnej w gospodarce rynkowej skłania do badań nad aspektami tego. Wynika to, między innymi, z silnego przekonania, iż rozwój kraju, a w tym i regionu należy opierać na zasadzie subsydiarności, tj. przekazywania kompetencji i odpowiedzialności na możliwie najniższy szczebel wybieralnych władz publicznych. Samorządy polskich regionów (województw), powiatów i gmin stają obecnie przed coraz większymi problemami decyzyjnymi (problemami wyboru) wynikającymi z rozszerzenia demokracji, decentralizacji finansów publicznych i odpowiedzialności. Region staje się więc coraz ważniejszym dla społeczności lokalnych i regionalnych dobrem publicznym. W zależności od stosowanej polityki może on bowiem przyciągać lub zrażać potencjalnych inwestorów i innowatorów w zależności

Adres do korespondencji – Corresponding author: Krzysztof Wiktorowski, Akademia Rolnicza, Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej, Katedra Ekonomii, ul. Żołnierska 47, 71-210 Szczecin, e-mail: krzysztof.wiktorowski@e-ar.pl

od stopnia atrakcyjności i konkurencyjności jego przestrzeni gospodarczej, społecznej i środowiska naturalnego.

WZROST GOSPODARCZY A ROZWÓJ GOSPODARCZY W TEORII EKONOMII

Racjonalizacja działalności gospodarczej postępuje stopniowo wraz z rozwojem stosunków towarowo-pięniężnych, czyli wypieraniem działalności zwyczajowo-tradycyjnej przez racjonalną działalność zarobkową. Ten uprawiany od wieków przez ekonomistów tradycyjny paradygmat rozumiał ekonomię jako naukę o społecznych prawach rządzących produkcją, podziałem, wymianą i konsumpcją materialnych środków zaspokajania potrzeb ludzkich. Według tego podejścia ekonomista uważa gospodarkę za swoisty rodzaj doskonałej nie psującej się maszyny. Siłą napędową tej maszyny jest pieniądz, a wszystkie materiały i siła robocza podlegają tożsamości rachunkowej i uzasadnieniu ekonomicznemu czyli szeroko rozumianej racjonalności. Tradycyjny paradygmat traktuje więc gospodarkę jako zbiór relacji pomiędzy: produkcją, inwestycjami, wymianą i konsumpcją wyrażanych w terminach pieniężnych i interesuje się głównie wyznaczeniem warunków dla maksymalizacji tych wielkości. Podstawowym celem gospodarowania człowieka jest bowiem ciągły wzrost produkcji i zysków: „*Jak dotychczas człowiek uważał, że zdolny jest przerobić świat stosownie do swoich planów, postawa jego w stosunku do przyrody [...] polegała ogólnie mówiąc, na maksymalizacji zysku ekonomicznego w najwyższym tempie*” [Simons 1979; Tobera 1981]. Ekonomia klasyczna jako jedyny wskaźnik dobrobytu przyjmowała dochód narodowy lub produkt globalny w ujęciu bezwzględny lub na głowę mieszkańca. Wiemy jednak, że wskaźniki te nie odzwierciedlają w sobie marnotrawstwa i nieefektywności wykorzystania energii i surowców naturalnych. Charakterystyczne jest tutaj przekonanie o racjonalności ludzkiego działania sprowadzonego wyłącznie do spraw techniczno-ekonomicznych. Tradycyjny paradygmat ekonomii bazuje więc na scjentyzmie, a więc na przekonaniu, że teoretyczne i praktyczne możliwości nauki są nieograniczone, a tym samym wzrost gospodarczy jest teoretycznie również nieograniczony [Kośmicki 2004]. Wiąże się z tym antropocentryczny punkt widzenia, gdyż wyłącznie korzyść dla człowieka stanowi punkt odniesienia wobec wszystkich procesów i zjawisk w przyrodzie. Sprowadzenie myślenia ekonomicznego wyłącznie do kategorii *wzrostu gospodarczego* zdominowało polskich polityków i decydentów gospodarczych lat dziewięćdziesiątych i następnych. Ubocznym efektem tego sposobu myślenia było osiągnięcie wzrostu gospodarczego tylko w wybranych obszarach gospodarki lub rejonach kraju np. w Warszawie, pozostawiając poza nimi nie tylko całe sektory gospodarki i regiony, ale również całe grupy społeczne (wieś popegeerowska, podział na Polskę A i B). Zwiększając w ten sposób biedę, bezrobocie oraz inne negatywne zjawiska i patologie społeczne, jak choćby pijaństwo czy emigrację zarobkową młodego pokolenia. Tworzone metodą administracyjną strategie rozwojowe i programy działania mające na celu osiągnięcie stałego wzrostu gospodarczego nie uwzględniały kategorii *rozwoju gospodarczego*, który to rozwój nie jest jednoznacznie tożsamy ze wzrostem gospodarczym. Wzrost gospodarczy wyraża *krótkookresowe zmiany ilościowe* (statystycznie wyrażony przez przyrost produktu narodowego brutto – PNB lub produktu krajowego brutto – PKB,

najczęściej w skali jednego roku). Rozwój gospodarczy natomiast obejmuje *przemiany jakościowe* w gospodarce, których zaobserwowanie wymaga dłuższego czasu. Wiadomo, że tempo wzrostu gospodarczego zależne jest od potencjału ekonomicznego, poziomu rozwoju technologii i wiedzy. Teoria rozwoju gospodarczego ustala, co hamuje, a co pobudza wzrost gospodarczy. Stara się uchwycić czynniki, które decydują o zmianach podstawowych wielkości makroekonomicznych determinujących poziom rozwoju gospodarki. Do czynników *rozwoju gospodarczego* zaliczamy:

1. kapitał ludzki,
2. ziemia i surowce – odnawialne i nieodnawialne,
3. postęp techniczny,
4. inwestycje – czyli wzrost kapitału rzeczowego.

Oddziaływanie na dynamikę gospodarki należy do najważniejszych funkcji *polityki ekonomicznej* państwa. Zakres i formy stosowanych w tej dziedzinie przedsięwzięć podlegają stałej ewolucji. Chodzi tu z reguły o takie kształtowanie rozwoju gospodarczego, przy którym będzie zapewniona określona stopa wzrostu w warunkach pełnego lub możliwie wysokiego *poziomu zatrudnienia i zewnętrznej równowagi płatniczej*. Uważa się na ogół że polityka gospodarcza państwa powinna nie dopuszczać do załamania dynamiki produkcji i starać się o utrzymanie stałej stopy wzrostu w długich okresach [Kamerschen i in. 1991]. Wzrost gospodarczy jest więc procesem tworzenia i powiększania rzeczywistych rozmiarów społecznego produktu. Procesowi temu towarzyszą zmiany struktury produktu narodowego i całej gospodarki. *Wzrost gospodarczy oraz towarzyszące mu zmiany strukturalne określamy łącznie mianem rozwoju gospodarczego*. Wraz z rozwojem badań nad problemami wzrostu i rozwoju gospodarczego ekonomiści zauważyli, że nie sposób pominąć aspektów środowiskowych w ekonomii, czego wyrazem stała się koncepcja *zrównoważonego rozwoju (sustainable development)*. Koncepcja zrównoważonego rozwoju odegrała w drugiej połowie XX wieku znaczącą rolę w kształtowaniu sposobu myślenia o wzajemnych stosunkach pomiędzy społeczeństwem, gospodarką i zasobami środowiska przyrodniczego. Przyczyniła się ona do podejmowania poszukiwań związanych z określeniem miejsca człowieka w otaczającej go przyrodzie. Inne spojrzenie na miejsce człowieka w całym systemie biosfery uświadomiło społeczności ludzkiej konieczność dokonywania wielu przewartościowań przede wszystkim w odniesieniu do odnawialnych i nieodnawialnych zasobów środowiska przyrodniczego. Ekonomiści ciągle jeszcze prowadzą badania związane z doprecyzowaniem definicji zrównoważonego rozwoju, a także określeniem jego celów, instrumentów oraz uwarunkowań społecznych, ekonomicznych, gospodarczych i ekologicznych.

EKONOMICZNE ASPEKTY ROZWOJU ZRÓWNOWAŻONEGO

Problematyka zrównoważonego rozwoju gospodarczego pojawiła się w teorii ekonomii wraz z pracami Hermana Daly, który zakwestionował w swoich pracach paradygmat wyizolowanego środowiska społeczno-ekonomicznego i wprowadził ograniczenie ekonomiczne do mechanizmu gospodarki rynkowej [Spsychalski 2004]. Zaczątki takiego myślenia można znaleźć także już u klasyków ekonomii. Obecnie powszechnie uznaje się konieczność uwzględnienia efektów zewnętrznych działalności gospodarczej i realizo-

wania strategii ekologicznych przez przedsiębiorstwa, instytucje czy samorządy terytorialne. Degradacja środowiska przyrodniczego spowodowała zainteresowanie ekonomistów zależnościami, jakie zachodzą między eksploatacją i zanieczyszczeniem środowiska a wzrostem gospodarczym. Od początku lat siedemdziesiątych ekonomiści tworzą modele, za pomocą których poszukują ścieżki zrównoważonego i stabilnego rozwoju gospodarki z uwzględnieniem uwarunkowań ekologicznych. Według L. Robbinsa ekonomia jest nauką zajmującą się problemami alternatywnego wykorzystania różnych czynników wytwórczych, zawsze ograniczonych ilościowo i mających niejednakową produktywność. *Ekonomia środowiska* podjęła badanie ograniczoności szeroko rozumianych warunków ekologicznych, w jakich odbywa się proces gospodarowania. Dotyczy to ograniczoności [Lechwar 2006]:

1. podstawowych zasobów naturalnych i nośników energii niezbędnych do kontynuacji procesu wzrostu gospodarczego,
2. podstawowych komponentów środowiska decydujących o jego jakości,
3. dobra, jakim jest czyste środowisko, jego różnorodność genetyczna, gatunkowa i ekosystemowa.

Teoria ekonomii środowiska musi rozstrzygnąć więc problemy wyboru. Ułatwiają to: analiza optymalizacyjna ekologicznych uwarunkowań współczesnego wzrostu społeczno-gospodarczego, analiza entropijno-ekologiczna oraz prawo zachowania masy. Kategoria rozwoju zrównoważonego (rozwoju trwałego) stanowi dziś nieodłączny element nie tylko polityki ekologicznej i polityki społeczno-ekonomicznej, lecz także różnych strategii rozwoju społeczno-gospodarczego na poszczególnych szczeblach odpowiedzialności i zarządzania. Pojęcie to dziś zdobywa taką samą popularność jak dekadę wcześniej pojęcia "ekologia" i "ekologiczny", że niekiedy trudno ocenić, czy mamy do czynienia z realną kategorią naukową, czy też tylko z chwytem marketingowym. Rozwój zrównoważony zawiera w sobie bardzo zróżnicowane komponenty od ekologicznych i fizycznych poprzez ekonomiczne aż do politycznych, społecznych i etycznych. Istnienie ponad kilkudziesięciu definicji i interpretacji rozwoju zrównoważonego stanowi zatem istotny problem poznawczy i praktyczny, ponieważ może być on rozumiany i interpretowany na wiele sposobów a realizowane polityki i strategie rozwoju mogą zawierać różne treści i zakres. W tej sytuacji ważne jest spojrzenie na rozwój zrównoważony z punktu widzenia nauk ekonomicznych oraz ocena możliwości ich wkładu do tworzenia i wdrożenia instrumentów ekonomicznych nie tylko na poziomie makroekonomicznym (gospodarka narodowa, społeczeństwo), mezoekonomicznym (region, sektor), ale i mikroekonomicznym (przedsiębiorstwa, samorządy lokalne).

Koncepcja zrównoważonego rozwoju zakłada równowagę pomiędzy trzema podstawowymi czynnikami ludzkiej cywilizacji: gospodarką, społeczeństwem i środowiskiem naturalnym.

Elementem spinającym tę koncepcję w jednolitą całość jest idea „jakości” i „ciągłego doskonalenia” rozumiana tutaj jako: jakość życia, jakość środowiska, jakość państwa, jakość organizacji. Zadaniem człowieka jest znalezienie złotego środka, punktu równowagi pomiędzy tymi trzema aspektami jego istnienia, od których jest całkowicie zależny. Brak równowagi w tych trzech aspektach prowadzi do dysharmonii, a ta bezpośrednio prowadzi to recesji gospodarczych, pauperyzacji, patologii społecznych, chorób cywilizacyjnych czy degradacji środowiska przyrodniczego.

ROLNICTWO I OBSZARY WIEJSKIE REGIONU ZACHODNIOPOMORSKIEGO

Region zachodniopomorski powstały z połączenia dwóch pełnych województw (szczecińskiego i koszalińskiego) oraz części trzech innych województw (gorzowskiego, pilskiego i słupskiego) choć przestrzennie dość jednolity, nie jest jednorodny gospodarczo. Województwo zachodniopomorskie, będące jednym z 16 polskich regionów nie zajmuje obecnie czołowego miejsca zarówno pod względem rozwoju gospodarczego, jak i poziomu innowacyjności. Problemem regionu jest nierównomierne rozmieszczenie zasobów gospodarczych. Wysoko uprzemysłowione są tylko 2 aglomeracje miejskie: Szczecin i Koszalin oraz trzy powiaty otaczające Szczecin, są to: Police, Gryfino, Goleniów. Południowa i wschodnia część regionu charakteryzuje się natomiast bardzo niskim stopniem uprzemysłowienia i stagnacją gospodarczą. Stan taki jest efektem braku alternatywnych rozwiązań rozwojowych w „*popegerowskich*” obszarach regionu. Należy jednakże zauważyć iż struktura agrarna regionu jest jednak potencjalnie korzystna i może być szansą na dynamiczny rozwój rolnictwa w regionie zachodniopomorskim. Średnia wielkość gospodarstwa rolnego w województwie zachodniopomorskim wynosi obecnie około 24 hektary i jest około 4 razy większa od średniej krajowej. Odsetek osób zatrudnionych w rolnictwie jest około dwukrotnie niższy od średniej krajowej. Pomimo tej korzystnej sytuacji obecnie w województwie zachodniopomorskim występuje niedobór produkcji surowców i wyrobów spożywczych w stosunku do poziomu konsumpcji w regionie. Znaczna część artykułów spożywczych, takich jak mleko czy przetwory mięsne jest sprowadzana, pomimo tego, że region posiada dogodne warunki i odpowiednie zasoby, aby je produkować na miejscu.

Na obszarze regionu zachodniopomorskiego na przestrzeni ostatnich dziewiętnastu lat (1989–2008) zaszły istotne przekształcenia, które w zasadniczy sposób zmieniły nie tylko strukturę rolnictwa, ale również wpłynęły zasadniczo na rolę i miejsce obszarów wiejskich w gospodarce regionu. Te procesy gospodarcze miały też istotny wpływ na pojawienie się nowych zjawisk jak: bezrobocie czy prywatne gospodarstwa wielkotowarowe. W wyniku likwidacji Państwowych Gospodarstw Rolnych (PGR), które dominowały w strukturze gospodarki rolnej regionu, podjętej na podstawie decyzji administracyjnej (Ustawa z dnia 19 października 1991 roku), w wyniku powstałego w ten sposób masowego bezrobocia, parytet dochodów ludności wiejskiej w stosunku do ludności miejskiej zmniejszył się o około 50%. Należy przy tym nadmienić, że PGR-y posiadały w momencie rozpoczęcia transformacji gospodarczej ponad 80% zasobów ziemi w województwie. W skali całego kraju problem ten nie był znaczący, gdyż dotyczył jedynie 18,8% zasobów użytków rolnych, przy występującej jednoczesnej nadprodukcji żywności w kraju. Według ówczesnych decydentów politycznych i doradców ekonomicznych związanych z kręgiem polskich liberałów przy rozpatrywaniu decyzji o kierunkach restrukturyzacji sektora rolniczego nie stanowiło to bariery rozwojowej produkcji rolnej jak i samego rolnictwa [Malicki, Dreszczyk 2007]. ...„Żaden kraj demokracji ludowej nie dokonał likwidacji PGR przez doprowadzenie ich do bankructwa. Uczyniła to tylko Polska. Inne kraje przekształciły PGR w spółki i ocaliły w ten sposób nagromadzony majątek. Natomiast w Polsce, likwidacja PGR wyłączyła co najmniej połowę majątku produkcyjnego, którego całość posiadała wartość szacowaną na około 17 mld dolarów. PGR-y o uniwersalnej

produkcji, przekształcono w gospodarstwa dzierżawne o monokulturze zbożowej. Niemal wszystko, co służyło produkcji zwierzęcej stało się zbędne (...). W 1989 roku PGR-y zatrudniały 594,7 tys. pracowników, tj. 13 osób na 100 ha UR. Po 3-4 latach transformacji, gdy utworzona na podstawie ustawy z 19 października 1991 roku Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa przejmowała zbankrutowane już z reguły PGR-y, liczba zatrudnionych w PGR zmalała do 192,6 tys. osób, tj. 5,9 osób na 100 ha UR. PGR-y poniosły więc ekonomiczną klęskę zanim zostały przejęte przez Agencję, która zajmowała się już tylko masą upadłościową” [Michna 2005].

Tereny wiejskie województwa zachodniopomorskiego są zróżnicowane pod względem poziomu rozwoju ekonomicznego, m.in. ze względu na występowanie stref przyrodniczych i funkcjonalnych – nadmorskiej, pojeziernej, przygranicznej – gdzie występują dogodne warunki do rozwoju pozarolniczych dziedzin gospodarki. Przeważają jednak obszary recesji gospodarczej, wysokiego bezrobocia i znacznego zubożenia ludności. Poza obszarem nadmorskim (głównie gminy: Rewal, Kołobrzeg, Mielno, Międzyzdroje, Świnoujście) i obszarem aglomeracji szczecińskiej, tereny te na ogół charakteryzują się niskim poziomem rozwoju gospodarczego, wysokim bezrobociem, stagnacją produkcji rolnej, brakami w wyposażeniu w infrastrukturę techniczną, społeczną i usługi. Szacuje się, iż około 40% ludności na terenach wiejskich województwa żyje na granicy minimum socjalnego, a 15% na granicy ubóstwa. Produkcję rolną prowadzi około 71 tysięcy gospodarstw rolnych (w tym 41,5 tysięcy gospodarstw indywidualnych o powierzchni powyżej 1 ha). Na koniec 2004 roku sektor publiczny władał 1,7 mln ha (75,1% powierzchni ogólnej), w tym 595,8 tys. ha użytków rolnych (53,7% ogółu użytków), zaś sektor prywatny władał 569,4 tys. ha (24,9% powierzchni ogólnej), w tym 514,2 ha użytków rolnych (46,3% ogółu użytków [Malicki, Dreszczyk 2007]). W strukturze własnościowej ziemi obszarów wiejskich województwa dominującą rolę odgrywa w dalszym ciągu Skarb Państwa reprezentowany przez Agencję Nieruchomości Rolnych – ANR, którego udział wynosi 71,7%. W ostatnich dziewiętnastu latach w strukturze agrarnej regionu zaszły bardzo istotne zmiany ilościowe i jakościowe – zwiększyła się liczba gospodarstw małych o powierzchni 1-5 ha oraz dużych powyżej 50 ha. Wraz z tworzeniem się coraz silniejszych ekonomicznie średnich i dużych gospodarstw rolnych o dominującym poziomym kierunku produkcji, powstają także gospodarstwa specjalistyczne: drobiarskie, warzywnicze, ogrodnicze, szkółkarskie, rybackie oraz zajmujące się przetwórstwem rolno-spożywczym.

PODSUMOWANIE

Mając na uwadze przedstawione wyżej dane liczbowe i charakterystykę sytuacji ekonomicznej i organizacyjnej w rolnictwie i na obszarach wiejskich w województwie zachodniopomorskim oraz nakreślone na ich tle perspektywy rozwojowe produkcji roślinnej, można uznać, że wskazują one racjonalne kierunki i tendencje wobec zmieniających się uwarunkowań i realiów w rolnictwie. W oparciu o dane renomowanych ośrodków badawczych przyszły kształt rolnictwa regionu oraz jego możliwości rozwoju formułuje się poprzez następujące przesłanki strategiczne:

- 1) w okresie transformacji gospodarczej dominującą siłą w rolnictwie regionu stały się średnie i duże gospodarstwa wysokotowarowe i wielkotowarowe,
- 2) potencjał produkcyjny rolnictwa zachodniopomorskiego nie jest w pełni wykorzystywany, co stwarza możliwość intensyfikacji i znacznego wzrostu wyników produkcyjnych,
- 3) sukcesywnie powiększany jest obszar gospodarstw liczących się w produkcji towarowej,
- 4) warunki techniczno-organizacyjne pozwalają na szerokie stosowanie zdobyczy nauki i postępu, w realizacji procesu rozwoju produkcji roślinnej,
- 5) istniejące uwarunkowania produkcyjno-rolnicze umożliwiają nadal wysoką produktywność rolnictwa zachodniopomorskiego,
- 6) należy umożliwić powiększanie przez rolników gospodarstw małych i średnich o powierzchni od 50-300 ha
- 7) należy wspierać specjalizację produkcji zwierzęcej i przetwórstwo –rolno spożywcze w ramach gospodarstw.
- 8) pojawiające się w regionie tendencje rozwoju przetwórstwa rzepaku i żyta na biopaliwa urealniają potencjalne kierunki produkcji,

Z drugiej strony przy opracowywaniu dokumentów programowych władze wszystkich szczebli powinny brać pod uwagę przedstawione wyżej zależności pomiędzy wzrostem i rozwojem gospodarczym na tle realizacji strategii zrównoważonego rozwoju regionu zachodniopomorskiego, gdyż jak wynika z danych liczbowych przedstawionych w drugiej części artykułu rolnictwa i rozwój obszarów wiejskich w regionie jest bardzo nierównomierny, co uniemożliwia skuteczne i kompleksowe wdrożenie koncepcji zrównoważonego rozwoju regionu.

PIŚMIENNICTWO

- Malicki M., Dreszczyk E., Rolnictwo i obszary wiejskie regionu zachodniopomorskiego w świetle zasad zrównoważonego rozwoju., w: Identyfikacja regionalnych i lokalnych uwarunkowań zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 456/2007, Szczecin 2007.
- Michna W.: Polska polityka rolna i rozwoju wsi w warunkach wdrażania wspólnej polityki rolnej, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 2005.
- Kamerschen D.R., McKenzie R.B., C Nardinelli C.: *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność, Gdańsk 1991.
- Kośmicki E., Współczesny rozwój ekonomii ekologicznej a założenia teoretyczne ekonomii Oskara Langego., W: *Twórczość naukowa Oskara Langego i jej znaczenie w teorii ekonomii*, red. naukowy G. Musiał, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice, 2004.
- Lechwar M., Ład instytucjonalny podstawą zrównoważonego rozwoju na poziomie lokalnym. Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, Prace Naukowe nr 38, Zrównoważony i trwały rozwój wsi i rolnictwa, Warszawa, 2006.
- Simons J.G. *Ekologia zasobów naturalnych*, Warszawa 1979, s.61., Por. też P. Tobera: Świadomość ekologiczna i jej uwarunkowania „AURA” 1981, nr 7.
- Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego, 1999, *Strategia rozwoju województwa zachodniopomorskiego*. Projekt założeń i kierunków rozwoju regionalnego do roku 2015, Szczecin.

- Wiktorowski K., Turystyka i ekologia w gospodarce wolnorynkowej - Ekostrategie w zarządzaniu firmą, Akademia Rolnicza, Szczecin, 2004
- Zarząd Województwa Zachodniopomorskiego, 2006, Regionalny Program Operacyjny Województwa Zachodniopomorskiego 2007–2013, Szczecin.
- ZARR S.A., 2005, Regionalna Strategia innowacyjności województwa zachodniopomorskiego, Szczecin.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL AREAS IN WESTPOMERANIAN REGION

Abstract. In the article there is presented a problem of the restructuring the agriculture in the moment of passing Poland to path of the market economy. That process has been paid with the huge, ecological, social and economic cost in region. The subject of this publication is also show meaningless class up growth and economical evolution including farming process declining in region province Zachodniopomorskiego and realization idea equable evolution.

Key words: agriculture, rural areas, sustainable development, westpomeranian region, increase economy, development economy

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 18.12.2008

BADANIE EFEKTYWNOŚCI GPW NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH INDEKSÓW: TEST AUTOKORELACJI¹

Dorota Witkowska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Dorota Żebrowska-Suchodolska

Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku

Streszczenie. Celem pracy jest weryfikacja hipotezy o słabej formie efektywności informacyjnej polskiego rynku kapitałowego. Badania przeprowadzono dla indeksu WIG20 oraz wyznaczonego subindeksu zawierającego notowania spółek z sektora bankowego, wchodzących w skład indeksu WIG20. Wykorzystano w tym celu: test współczynnika autokorelacji Quenouille'a i test łącznej autokorelacji ze statystyką Ljunga-Boxa. Analizy przeprowadzono w oparciu o codzienne logarytmiczne stopy zwrotu wyznaczone dla 19 zdefiniowanych podprób, utworzonych z notowań dla okresu od 3.10.1994r. do 29.12.2006r.

Słowa kluczowe: efektywność informacyjna rynku, test autokorelacji

WSTĘP

Teoria rynków efektywnych, sformułowana została w latach 60-tych dwudziestego wieku przez grono naukowców skupionych wokół E. Famy². W literaturze można spotkać się z trzema sposobami rozumienia efektywności: efektywnością alokacyjną, transakcyjną i informacyjną [Czekaj Woś Żarnowski 2001]. Rynek kapitałowy nazywa-

¹Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2007–2009 jako projekt badawczy Nr N111 014 32/1227.

²Pionierem w tej dziedzinie był L. Bachelier [1], który w roku 1900 do modelowania kursów cen zaproponował model wykorzystujący proces losowy, to właśnie Famę uważa się za ojca teorii rynków efektywnych. Na przestrzeni lat wśród osób zajmujących się efektywnością rynku kapitałowego zmieniało się rozumienie i definiowanie samego pojęcia efektywności. Por. prace: [11, s. 41–49], [8, s. 267], [10, s. 20].

Adres do korespondencji – Corresponding author: Dorota Witkowska, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Zastosowań Informatyki i Matematyki, Katedra Ekonometrii i Statystyki, ul. Nowoursynowska 159, 02-776 Warszawa, e-mail: dorota_witkowska@sggw.pl; Dorota Żebrowska-Suchodolska, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Wydział Finansów i Informatyki, Katedra Metod Ilościowych, ul. Ciepła 40, 15-472 Białystok, e-mail: zdorota@o2.pl

my efektywnym w sensie informacyjnym, gdy zapewnia szybki przepływ informacji do wszystkich uczestników rynku w taki sposób, że informacja jest w pełni uwzględniana w cenie papierów wartościowych [Czekaj Woś Żarnowski 2001].

Warunki wystarczające wg Famy [Fama 1907] by rynek można było nazwać efektywnym są następujące: brak kosztów transakcyjnych oraz podatków, powszechna dostępność informacji dla każdego uczestnika rynku, jednakowy sposób oceny wpływu nowych informacji na cenę akcji. Warunki te w praktyce nie są spełnione, przyjmuje się więc, że rynek efektywny w sensie informacyjnym charakteryzuje się następującymi cechami: [Buczek 2005] dużą liczbą uczestników, homogenicznością produktów, sposobem organizacji rynku, losowym charakterem napływu nowych informacji.

Powszechnie znane są trzy postacie efektywności rynku kapitałowego: słaba, średnia i silna forma efektywności. Do weryfikacji hipotezy o słabej efektywności rynku służą dwie grupy metod: testy statystyczne sprawdzające czy ceny podlegają procesowi błędzenia losowego (np. testy autokorelacji, serii, ilorazów wariancji, obecności pierwiastków jednostkowych) i metody oparte na analizie technicznej. Celem pracy jest weryfikacja hipotezy o słabej formie efektywności informacyjnej polskiego rynku kapitałowego za pomocą testów autokorelacji.

Z publikacji dotyczących badań efektywności polskiego rynku kapitałowego wymienić należy pracę [4], która zawiera wyniki dla lat 1994–2000 uzyskane za pomocą metod analizy technicznej oraz testów statystycznych. Badania te dowiodły, że w latach 1994–2000 nie było możliwości osiągnięcia ponadprzeciętnych stóp zwrotu mimo stwierdzenia przypadków nieefektywności. Wyniki zawarte w [9] dotyczące efektywności polskiego rynku akcji w latach 1991–2002 wskazują na słabą formę efektywności (pomimo występowania przypadków nieefektywności) dla spółek dużych, o dużej kapitalizacji i dużym udziale w rynku. Natomiast spółki małe i o małym udziale w rynku można uznać za nieefektywne w sensie efektywności informacyjnej. Wielostronne badania prezentowane w [12] wykazują, że rynek nie zachowywał się efektywnie w początkowej fazie rozwoju, tj. do 3.10.1994. Natomiast prowadzone analizy nie dostarczyły jednoznacznych argumentów do odrzucenia hipotezy o słabej formie efektywności w okresie od 3.10.1994 do 1.10.1999. Z kolei wg badań omawianych w [2], kształtowanie się cen akcji spółek notowanych na GPW (poza okresem do 1994 r.) spełnia założenia słabej formy efektywności.

TESTY AUTOKORELACJI

Model błędzenia losowego jest postaci [Szyszka 2003]:

$$p_t = \mu + p_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

gdzie: p_{t-1} i p_t – ceny w okresie $t - 1$ i t , μ – oczekiwana zmiana ceny, ε_t – składnik losowy.

W zależności od rozumienia składnika ε_t można wyróżnić trzy rodzaje błędzenia losowego [Campbell 1997]: I rodzaj – niezależne zmienne o identycznych rozkładach,

II rodzaj – niezależne zmienne, III rodzaj – nieskorelowane zmienne. W niniejszej pracy przyjęto pierwszy rodzaj błędzenia losowego z uwagi na możliwość porównania uzyskanych wyników z rezultatami innych badań.

Autokorelacja określa zależność występującą w szeregu czasowym między zmiennymi losowymi oddalonymi od siebie (opóźnionymi) o k okresów:

$$\rho(k) = \frac{\text{cov}(r_t, r_{t-k})}{\sqrt{\text{var}(r_t)}\sqrt{\text{var}(r_{t-k})}} = \frac{\text{cov}(r_t, r_{t-k})}{\text{var}(r_t)} \quad (2)$$

gdzie: $\rho(k)$ – współczynnik autokorelacji, r_t – stopa zwrotu indeksu w czasie $t = 1, 2, K, T$, a k – długość opóźnienia. Test autokorelacji ma na celu zbadanie, czy współczynniki autokorelacji statystycznie nieistotnie różnią się od zera. Przy poziomie istotności 0,05 hipoteza zerowa dla testu Quenouille'a zostaje odrzucona, jeśli wartość bezwzględna $\rho(k)$ przekroczy $1,96/\sqrt{T}$, gdzie T jest liczbą obserwacji.

Do weryfikacji hipotezy o braku autokorelacji dla dowolnego opóźnienia została również użyta statystyka Ljunga-Boxa LB [Ljung Box 1978]:

$$LB = T(T+2) \sum_{m=1}^k \frac{\rho^2(m)}{T-m} \quad (3)$$

gdzie: $\rho(m)$ – współczynnik autokorelacji dla opóźnienia $m = 1, 2, \dots, k$, a T – liczba obserwacji. LB ma asymptotyczny rozkład χ^2 z k stopniami swobody.

DANE

Przedmiotem badań jest indeks WIG20 oraz utworzony na potrzeby badania subindeks WIG20-BANKI, zawierający notowania spółek z sektora bankowego, wchodzących w skład indeksu WIG20. Dla każdego okresu t WIG20-BANKI wyznacza się wg wzoru na indeks WIG20:

$$\text{WIG20 - BANKI}(t) = \frac{M(t)}{M(0) \cdot K(t)} \cdot 1000, \quad (4)$$

gdzie: $M(t)$, $M(0)$ – kapitalizacja portfela indeksu odpowiednio na sesji t i w dniu bazowym, $K(t)$ – współczynnik korygujący indeks na sesji t .

Współczynnik korygujący został obliczony po każdej zmianie kompozycji portfela indeksu wg następującego wzoru:

$$K(t+1) = \frac{M(t')}{M(t)} \cdot K(t), \quad (5)$$

gdzie: $M(t')$ – kapitalizacja portfela indeksu po zmianie kompozycji; $M(t)$ – kapitalizacja portfela indeksu przed zmianą kompozycji; $K(t)$ – dotychczasowa wartość współczyn-

nika korygującego; $K(t+1)$ – nowa wartość współczynnika korygującego, która będzie obowiązywać na następnej sesji. Datą bazową jest 3.08.1994 r., od tego bowiem okresu dysponowano notowaniami spółek wchodzących w skład indeksu WIG20.

Sektor bankowy, obok sektora teleinformatycznego, reprezentuje spółki duże, stabilne i dominujące pod względem kapitalizacji i obrotu na giełdzie. Dlatego sektor ten został wybrany jako pierwszy do badań nad efektywnością rynku. W tabeli 1 zostały podane spółki z tego sektora wchodzące w skład subindeksu WIG20-BANKI.

W badaniach wykorzystano dane od 3.10.1994 (tj. daty wprowadzenia piątej sesji giełdowej w tygodniu) do 29.12.2006. Rozważany okres został podzielony na podokresy, gdzie datami podziału są przełomowe wydarzenia dla giełdy. Wyznaczono 30 takich dat, jednakże ze względu na to, że utworzone w ten sposób podokresy były w wielu przypadkach bardzo krótkie, przeprowadzono ich agregację. W rezultacie otrzymano 19 podprób (tab. 1).

Tabela 1. Podokresy badania
Table 1. Research subperiods

Nr	T	Długość okresu	Spółki wchodzące w skład WIG20-BANKI	Zdarzenie rozpoczynające
1	2	3	4	5
I	151	3.10.1994– –16.05.1995	BIG, BRE, BSK, WBK, KB/BPH	wprowadzenie piątej sesji giełdowej w tygodniu
II	148	17.05.1995– –5.12.1995	BIG, BRE, BSK, WBK, BPH	pierwsze publiczne wezwanie do zapisywania się na sprzedaż
III	136	18.12.1995– –5.07.1996	BIG, BRE, BSK, WBK, BPH	wprowadzenie dogrywki dwustronnej
IV	149	8.07.1996– –11.02.1997	BIG, BRE, BSK, WBK, BPH	wprowadzenie do notowań ciągłych akcji pierwszych spółek: BIG, BG, BPH, Dębica, Elektrim, Rolimpex
V	151	12.02.1997– –9.09.1997	BIG, BRE, BSK, WBK, BPH	kapitalizacja giełdy osiąga 10 mld USD, rekordowy dzienny obrót 953,8mln zł
VI	212	21.09.1997– –3.08.1998	HANDLOWY, BRE, BSK, WBK/BIG, BPH	wybory parlamentarne, załamanie na giełdach Azji
VII	100	4.08.1998– –23.12.1998	HANDLOWY, BRE/PE- KAO, BSK, BIG, BPH	pierwsze notowanie praw do nowych akcji (na akcje BRE)
VIII	112	28.12.1998– –10.06.1999	HANDLOWY, PEKAO, BSK, BIG, BPH	ostatnie notowanie powszechnych świadectw udziałowych
IX	159	11.06.1999– –28.01.2000	HANDLOWY, PEKAO, BSK/BRE, BIG, BPH	kapitalizacja giełdy przekroczyła 100 mld zł
X	200	31.01.2000– –16.11.2000	HANDLOWY, PEKAO, BRE, BIG, BPH	początek udostępniania przez dystrybutorów serwisów giełdowych danych w czasie rzeczywistym w Internecie
XI	211	17.11.2000– –21.09.2001	HANDLOWY/BSK, PE- KAO, BRE, BIG, BPH	uruchomienie nowego systemu giełdowego WARSET
XII	150	23.09.2001- –2.05.2002	BSK, PEKAO, BRE, BZWBK, BPH	wybory parlamentarne
XIII	331	6.05.2002– –29.08.2003	BSK/BIG, PEKAO, BRE, BZWBK, BPH	rozpoczęcie oznaczania akcji, które spełniają wymogi dla tzw. krótkiej sprzedaży

cd. tab.1

1	2	3	4	5
XIV	167	1.09.2003– –30.04.2004	BIG/BACA, PEKAO, BRE, BZWBK, BPH	wprowadzenie dogrywki na zamknięcie notowań ciągłych
XV	133	1.05.2004– –9.11.2004	BACA, PEKAO, BRE, BZWBK, BPH	nowy podział rynków notowań na urzędowy i nieurzędowy; wejście do Unii Europejskiej
XVI	220	10.11.2004– –3.09.2005	BACA/PKOBP, PEKAO, BRE, BZWBK, BPH	najwyższy w historii GPW obrót akcjami na sesji 3,27 mld zł
XVII	106	25.09.2005– –4.02.2006	PKOBP, PEKAO, BRE, BZWBK, BPH	wybory parlamentarne
XVIII	100	27.02.2006– –4.07.2006	PKOBP, PEKAO, BRE, BZWBK, BPH	WIG przekracza 40 tys. punktów
XIX	109	25.07.2006– –9.12.2006	PKOBP, PEKAO, BRE, BZWBK, BPH	sesyjne obroty przekroczyły 176,2 mld zł

Źródło: Opracowanie własne.

WYNIKI EMPIRYCZNE

W badaniu autokorelacji wykorzystano logarytmiczne stopy zwrotu postaci:

$$r_t = \ln p_t - \ln p_{t-1} = \ln \frac{p_t}{p_{t-1}} \quad (6)$$

gdzie: p_t, p_{t-1} są wartościami indeksu WIG20 i WIG20-BANKI dla t i $t-1$.

Obliczenia wykonano za pomocą programów komputerowych Statistica i Gretl a weryfikację hipotez przeprowadzono dla poziomu istotności $\alpha = 0,05$.

Na początku zweryfikowano hipotezę o zerowej wartości średnich stóp zwrotu. Sprawdzone również, za pomocą testu Jarque-Bera (*JB*), zgodność rozkładu prawdopodobieństwa stóp zwrotu z rozkładem normalnym³, co stanowi hipotezę zerową tego testu. Średnie stopy zwrotu $E(r_t)$ i wyniki obu testów przedstawiono w tab. 2, oznaczając odrzucenie hipotezy zerowej dla $\alpha = 0,05$ gwiazdką.

Jak widać w tabeli 2, tylko w okresie III dla obu indeksów i w okresie XVI dla indeksu WIG20 średnie logarytmiczne stopy zwrotu istotnie różnią się od zera. W przypadku testu Jarque-Bera odrzucono H_0 dla większości badanych indeksów, co oznacza, że założenie o normalności nie jest spełnione. W praktyce stwierdzenie normalności rozkładu za pomocą testu Jarque-Bera zdarza się dość rzadko. Zauważmy jednak, że H_0 nie odrzucono dla WIG20 w 11 na 19 przypadków, a dla subindeksu WIG-BANKI w okresach: XV oraz XVII–XIX. Oprócz tego w części przypadków odrzucenia H_0 można, na podstawie wykresu, stwierdzić, że rozkłady stóp zwrotu są zbliżone do rozkładu normalnego.

³Przy stosowaniu wielu narzędzi statystycznych zakłada się normalność rozkładu stóp zwrotu.

Tabela 2. Średnie logarytmiczne stopy zwrotu, wyniki testu istotności dla wartości oczekiwanej oraz testu Jarque-Bera dla obu indeksów

Table 2. Average logarithmic of the rate of return, results of significance test for expected value and Jarque-Ber test for both indexes

NR	WIG20-BANKI		WIG20		NR	WIG20-BANKI		WIG20	
	$E(r_t)$	JB	$E(r_t)$	JB		$E(r_t)$	JB	$E(r_t)$	JB
I	-0,0023	*	-0,0005		XI	-0,0004	*	-0,0023	
II	-0,0010	*	-0,0001	*	XII	0,0020	*	0,0018	*
III	0,0068*	*	0,0046*		XIII	0,0002	*	0,0007	*
IV	0,0025	*	0,0014		XIV	0,0001	*	0,0002	
V	-0,0010	*	-0,0001	*	XV	0,0001		0,0003	
VI	0,0001	*	-0,0004	*	XVI	0,0011	*	0,0013*	
VII	-0,0045	*	-0,0033		XVII	0,0012		0,0016	*
VIII	0,0015	*	0,0018	*	XVIII	0,0006		0,0003	
IX	0,0018	*	0,0012		XIX	0,0015		0,0007	
X	-0,0008	*	-0,0008	*					

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Authors' research.

Opisane testy statystyczne zostały przeprowadzone dla szeregów czasowych dziennych notowań logarytmicznych stóp zwrotów indeksów WIG20 i WIG20-BANKI. Przy obliczaniu współczynników autokorelacji ważne jest ustalenie długości opóźnienia. Wprawdzie Gujarati [Gujarati 1995] sugeruje 1/3 długości próby, jednak w pracy tej przyjęto za [Tarczyński 1998] 1/4 długości z uwagi na to, iż dla dłuższych opóźnień wyniki przedstawiały się podobnie, co oznacza maksymalne opóźnienie równe 35.

Wyniki testu Quenouille'a ($\rho(k)$) i statystyki Ljunga-Boxa (LB) dla indeksów WIG20-BANKI i WIG20 i opóźnień: 1, 10, 20, 30, 35 przedstawia tabela 3 (z uwagi na ograniczoność pracy nie umieszczono pozostałych opóźnień). Oznaczone gwiazdką wyniki uznać można za statystycznie istotne.

W przypadku indeksu WIG20-Banki zaobserwowano zależność pomiędzy dwiema kolejnymi sesjami. dla okresów: 1, 3, 4, 6, 9, 10, 11, 12, 16, a w przypadku indeksu WIG20 – dla okresu 1, 3, 4, 6. Większość współczynników istotnych statystycznie dla WIG20-BANKI była ujemna, co oznacza, że wzrost ceny na sesji poprzedniej oznaczał bardziej prawdopodobnym spadek ceny na sesji następnej. W przypadku natomiast indeksu WIG20 nie było już tak znacznej różnicy pomiędzy współczynnikami dodatnimi i ujemnymi istotnymi statystycznie. Dla indywidualnych walorów Papła zaobserwował podobne zależności tj. przewagę ujemnych współczynników korelacji istotnych statystycznie. W okresie od 1.02.1995 do 22.11.2002 zanotował nieznaczną ich przewagę [Papła 2003], natomiast po zawężeniu okresu obserwacji do próby od 3.01.2000 do 22.11.2002 ujawniła się już znaczna przewaga współczynników ujemnych (na 63,54% istotnych współczynników autokorelacji pierwszego rzędu 50,83% stanowiły współczynniki ujemne) [Papła 2003].

Tabela 3. Wyniki testu Quenouille'a i statystyki LB dla obu indeksów
 Table 3. Results of Quenouille test and LB statistics for both indexes

k	$\rho(k)$	LB	$\rho(k)$	LB	$\rho(k)$	LB	$\rho(k)$	LB	$\rho(k)$	LB	$\rho(k)$	LB	$\rho(k)$	LB
	I		II		III		IV		V		VI		VII	
WIG20 BANKI														
1	*	*			*	*	*	*			*	*		
10		*						*						
20													*	
30							*							
35														
WIG20														
1	*	*			*	*	*	*			*	*		
10		*				*								
20														
30														
35														
	VIII		IX		X		XI		XII		XIII		XIV	
WIG20 BANKI														
1			*	*	*	*	*	*	*	*				
10						*		*				*		
20						*		*		*		*		
30										*		*		
35										*		*		
WIG20														
1				*						*				
10		*		*										
20		*				*								
30														
35														
	XV		XVI		XVII		XVIII		XIX					
WIG20 BANKI														
1			*	*										
10				*										
20				*										
30				*										
35				*										
WIG20														
1														
10														
20						*								
30						*								
35						*								

Źródło: Opracowanie własne.
 Source: Authors' research.

Otrzymane w pracy wyniki (do 35 opóźnienia), poza nielicznymi przypadkami, kiedy współczynniki autokorelacji były istotnie różne od zera (dla testu Quenouille'a: 3,91% – dla WIG20-Banki, 4,66% – dla WIG20), wskazują na brak zależności pomiędzy stopami zwrotu a to oznacza, że podlegają procesowi błędzenia losowego. Można zatem stwierdzić, iż hipoteza o słabej formie efektywności rynku jest spełniona dla indeksów WIG20 i WIG20-Banki.

PIŚMIENNICTWO

- Bachelier L., *Theory of Speculation*, [w:] Cootner, *The Random Character of Stock Market Prices*, Cambridge Mass. 1964.
- Buczek S.B., *Efektywność informacyjna rynków akcji. Teoria a rzeczywistość*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie 2005.
- Campbell J.Y., Lo A.W., MacKinlay A.C., *The Econometrics of Financial Markets*, Princeton University Press 1997.
- Czekaj J., Woś M., Żarnowski J., *Efektywność giełdowego rynku akcji w Polsce z perspektywy dziesięciolecia*, Wydawnictwo Naukowe PWN 2001.
- Fama E.F., *Efficient capital market: A review of theory and empirical work*, *Journal of Finance*, vol. 25, 1970.
- Gujarati D.N., *Basic Econometrics*, McGraw-Hill, New York 1995.
- Ljung, G. and Box, G., *On a Measure of Lack of Fit in Time Series Models*, *Biometrika* vol. 66, 1978.
- Malkier B., *Efficient Market Hypothesis*, [w:] Newman P., Milgate M., Eatwell J., *New Palgrave Dictionary of Money and Finance*, Macmillan 1992.
- Papla D., *Teoria rynku efektywnego i jej zastosowanie na rynku polskim, rozprawa doktorska*, 2003.
- Roberts H.V., *Statistical versus Clinical Prediction of the Stock Market*, *Center for Research in Security Prices* 1967.
- Samuelson P., *Proof that Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly*, *Industrial Management Review* 1965.
- Szyska A., *Efektywność Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie na tle rynków dojrzałych*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu 2003.
- Tarczyński W., *Próba badania efektywności polskiego rynku kapitałowego*, *Folia Oeconomica Stetinensia* 5, 1998, s. 119–143.

RESEARCH OF WSE EFFICIENCY BASED ON SELECTED INDEXES: TEST OF AUTOCORRELATION

Abstract. The aim of the research is to verify the hypothesis of the weak form efficiency of the Polish capital market. The research is conducted for the index, that was constructed for quotations of the bank sector companies, and the index of gold companies WIG20. In the paper the Quenouille's test of autocorrelation coefficients and test of joint autocorrelation with Ljung-Box statistics are used. The analysis is provided for 19 defined subsamples that contain the daily logarithmic rates of return from the period 3.10.1994–29.12.2006.

Key words: efficient market hypothesis, test of autocorrelation

CONTENTS SPIS TREŚCI

Tuna Alemdar, Hilal Işik	
Technical efficiency of peanut growing farms in Turkey	5
Wydajność techniczna gospodarstw rolnych z uprawą orzeszków ziemnych w Turcji	
Ali Berk, Baran Yaşar	
Biodiesel production opportunities in rural areas in Turkey	17
Szanse produkcji biopaliw na obszarach wiejskich w Turcji	
Beata Będzik	
Bariery i możliwości generowania kapitału społecznego na obszarach wiejskich w Polsce	27
Difficulties and possibilities of generating social capital in rural areas in Poland	
Marian Podstawka, Agnieszka Deresz	
Opodatkowanie najmu (i dzierżawy) nieruchomości	35
Taxation of rental income	
Katarzyna Gralak	
Wykorzystanie instrumentów zarządzania publicznego w doskonaleniu potencjału instytucjonalnego administracji samorządowej w Polsce	53
Utilisation of public management instruments in improvement to institutional potential of self-governmental administration in Poland	
Ryszard Jurkowski	
Ogólne warunki zawierania umów ubezpieczeniowych	65
General conditions of containing underwriting contracts	
Krzysztof Kandefer	
Wykorzystanie e-technologii w sektorze MSP na Pomorzu	77
Utilisation of e-technology in the SME's sector in Pomerania	
Zofia Kołozko-Chomentowska	
Kwestia czynnika ludzkiego w rolnictwie	87
Human factor issue in agriculture	
Sylwester Kozak	
Oddziaływanie kryzysu sub-prime na dochodowość zakładów ubezpieczeń	97
Impact of the sub-prime crisis on profitability of insurance companies	
Irena Łącka	
Bariery rozwoju innowacji na obszarach wiejskich Pomorza Zachodniego	107
The barriers of innovation development on rural areas of Western Pomerania	

Mieczysław Łozowski	
Obowiązkowe ubezpieczenie budynków rolniczych	123
Obligatory insurance of agricultural buildings	
Štefan Majtán, Daniela Rybárová	
Purpose of the risk evaluation	137
Przesłanki oceny ryzyka	
Krzysztof Wiktorowski	
Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich w regionie zachodniopomorskim ...	147
Sustainable development of rural areas in Westpomeranian region	
Dorota Witkowska, Dorota Żebrowska-Suchodolska	
Badanie efektywności GPW na przykładzie wybranych indeksów: test autokorelacji	155
Research of WSE efficiency based on selected indexes: test of autocorrelation	