

# ACTA SCIENTIARUM POLONORUM

Czasopismo naukowe założone w 2001 roku przez polskie uczelnie rolnicze

**Oeconomia**

Ekonomia

8 (1) 2009



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  
Jadwiga Rydzewska

Skład komputerowy  
Zofia Orłowska

ISSN 1644-5707

© Copyright by Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2009



Wydawnictwo SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa  
tel. (0 22) 593 55 20 (-22, -25 – 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**

*Dziewiąty rok z rzędu przekazujemy czytelnikom kolejne numery czasopisma Acta Scientiarum Polonorum – Oeconomia. Acta to wydawnictwo ogólnopolskie liczące piętnaście serii tematycznych, posiadających ujednoliconą 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://acta\\_oeconomia.sggw.pl/](http://acta_oeconomia.sggw.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 Sci. Pol. Oeconomia otrzymuje 4 punkty). Zgodnie z uchwałą Rady Programowej autorzy artykułów partycypują w kosztach wydawnictwa w wysokości 250 zł plus VAT. Zgłaszane artykuły prosimy przysyłać pocztą elektroniczną na jeden z poniższych adresów:*

*janina\_sawicka@sggw.pl  
acta\_oeconomia@sggw.pl*

*Ze smutkiem informujemy o przedwczesnej i niespodziewanej śmierci prof. dr. hab. Lecha Pałasza, wieloletniego członka Rady Naukowej Acta serii Oeconomia. Rada Naukowa wspólnie z autorami ponosi odpowiedzialność za poziom merytoryczny serii. Bycie jej członkiem jest zaszczytną i zarazem absorbującą funkcją. Wymaga to dużych nakładów pracy nie tylko w charakterze recenzenta, ale często także redaktora i tłumacza. Należy dodać, iż jest to praca społeczna wymagająca dyspozycyjności i zorganizowania. Profesor Lech Pałasz nigdy nie wymawiał się brakiem czasu i zawsze mogliśmy na niego liczyć. Nie szczędził życzliwych rad i wskazówek, jego merytoryczne recenzje były szczególnie ważne dla młodej kadry, na progu naukowej kariery. Jesteśmy mu za to wdzięczni i będzie nam Jego brakowało...*

*Z poważaniem,  
Prof. dr hab. Janina Sawicka  
Przewodnicząca Rady Naukowej serii Oeconomia*



## **TECHNICAL RESERVES IN THE INSURANCE SERVICES – COMPARISON OF NATIONAL LIMITS IN THE SELECTED EU COUNTRIES**

Mária Bláhová, Anna Majtánová

University of Economics, Bratislava, Slovak Republic

**Abstract.** In modern economies the insurance industry has been outlined as a specific sector focusing on technical reserves' accumulation as well as their management, distribution and appreciation. Any insurance company's technical reserves are defined as financial funds of its clients having been accumulated as a proportion of insurance premium and calculated on the basis of actuarial mathematics. Accumulation of technical reserves as well as forms and limits of their allocations have been subjects of specific legislations in particular European countries and observing the law has been under the control of supervisory authorities. The European Union Directives determine the minimum standards for the EU countries' legislations on technical reserves though the countries are allowed to determine even more rigid rules of their own. The paper presents the comparison of national limits of technical reserves in the insurance services in the selected EU countries.

**Key words:** technical reserve funds, allocation of technical reserves, limits, directives, comparison, European Union

### **INTRODUCTION**

In modern economies, the insurance industry has been outlined as a specific sector focusing on technical reserves' accumulation as well as their management, distribution and appreciation.

Any insurance company's technical reserves are defined as financial funds of its clients having been accumulated as a proportion of insurance premium and calculated on the basis of actuarial mathematics.

---

Corresponding author – Adres do korespondencji: Mária Bláhová, PhD. English Language Department, Institute of Languages, University of Economics, Dolnozemská 1, 852 35 Bratislava, Slovak Republic, e-mail: blahova@euba.sk; Anna Majtánová, Insurance Department, Faculty of National Economy, University of Economics, Dolnozemská 1, 852 35 Bratislava, Slovak Republic, e-mail: anna.majtanova@euba.sk

Accumulation of technical reserves as well as forms and limits of their allocations have been subjects of specific legislations in particular European countries and observing the law has been under the control of supervisory authorities. The European Union Directives determine the minimum standards for the EU countries' legislations on technical reserves though the countries are allowed to determine even more rigid rules of their own.

The submitted paper focuses on the above mentioned topical issues. Our ultimate aim is to point out regulation in allocations of technical reserves on the side of the European Union, the EU Directive implementation into national legislative standards as well as briefly compare technical reserve allocation limits in the selected EU countries. The submitted contribution has been the output of the VEGA No 1/4629/07 Project – Progressive Trends in Life and Non-Life Insurance Coverage Risks – being carried out in the Insurance Department of the Faculty of National Economy of the University of Economics in Bratislava.

## **LEGAL AMENDMENTS FOR ALLOCATING TECHNICAL RESERVES IN THE EU COUNTRIES**

The principal concern for all legal standards of the EU countries dealing with insurance industry businesses is to simplify the unified market development in the area of insurance business services and, at the same time, ensure adequate level of consumer protection. Investment, banking and insurance services have had specific positions within the European law system.

The most important legal act, dealing with raising technical reserves and their financial allocations within the life insurance sector, is the Directive 2002/83/EC of the European Parliament and the European Council, of 5 November 2002 on Life Insurance.

This Directive presents an important procurement on integration of domestic markets into the unified market which enables all the clients to select any insurer out of the European Union member states with adequate protection guarantees. The national authorities of each particular EU member state shall monitor the financial stability of insurance companies, including their solvency, setting adequate technical reserves as well as their coverage by financial assets.

Following the Directive, the assets covering technical reserves shall consider the insurance company's particular type of activity, security, yields and ability to trade their investments.

The Directive determines limits only for certain type of assets thus specifying them as maximum percentage of gross technical reserves. While implementing these directives into national legislative standards member states are obliged to require from each insurance company to allocate up to:

- 10% of their gross technical reserves in one real estate or building. If there are more than one real estates or buildings concerned, they are to be considered as a sole investment only in the case they are situated close to each other;
- 5% of the total gross technical reserves in shares or other securities that are traded on regulated markets or loans being provided to the same debtor. This limit is to be increased up to 10% if insurance company does not invest more than 40% of their

gross technical reserves in loans or other securities of issuing bodies and debtors where the company placed more than 5% of its assets;

- 5% of the total gross technical reserves in non-guaranteed loans, including 1% for the non-guaranteed loan other than loans being provided to credit institutions, insurance companies and investment companies established in member states. Particular member state is entitled to increase the limit up to 8%, in specific situations only up to 2%;
- 3% of the total technical reserves in cash;
- 10% of the total gross technical reserves in shares or any other share-like securities or debt securities to be traded on non-regulated markets.

The EU Directive claims that all non-limited asset categories are unacceptable for unlimited technical reserve coverage. Insurance companies should neither be limited in their decisions where to allocate their assets nor which assets to utilize for their investment activities by their national legislations. However, insurance companies are obliged to determine their own choices.

Allocation of technical reserves in non-life insurance sector has been amended by the European Council Directive 92/49/EEC of 18 June 1992, on coordinating laws, other legal regulations and administrative proceedings regarding direct insurance excluding life insurance and on amendment of the directives 73/239/EEC and 88/357/EEC (the third directive on non-life insurance). Both directives contain the same instructions regarding financial asset categories denoted to technical reserve coverage as well as their limits.

### **COMPARING LIMITS FOR ALLOCATING TECHNICAL RESERVES WITHIN THE SELECTED EU COUNTRIES. TECHNICAL RESERVES AND THEIR ALLOCATION IN THE SLOVAK REPUBLIC**

Until 1995, the Slovak insurance business market was raising insurance – oriented funds. However, during the process of approximation of the Slovak insurance law to that of the European Union, some amendments concerning their raising and utilizing had to be admitted. In 1996, the Public notice No 136/1996 issued by the Ministry of Finance of the Slovak Republic, determined criteria for raising utilizing and allocating technical reserves of insurance companies. Since the given period, all technical reserves have been raised in accordance with the European Union legislation.

Technical reserves have been raised to the extent that any insurance company or any foreign insurer branch shall be able to settle their liabilities resulting from insurance policies as well as those resulting from their activities that are used to settle them.

Insurance business is outlined by the fact that timing of earnings from insurance policies precede insurance claims coverage. As a result insurance companies are obliged to raise technical reserves by debiting costs – thus achieving time balance between earnings and costs.

The basic legal standards dealing with financial allocation of technical reserves in the Slovak Republic are as follows: Act No 8/2008 Code of Laws on Insurance Industry as well as Guideline No 7/2008 issued by the National Bank of Slovakia – they both determine the limits for technical reserve allocations in insurance business sector.

Any insurance company, foreign insurer branch, re-insurance company or foreign re-insurer branch are entitled to allocate technical reserve funds exclusively as follows [Act No 8/2008 of 28 November, 2007 on Insurance and its amendments, § 32, par. 1]:

- **Purchase**

- bonds issued by the Slovak Republic or the National Bank of Slovakia and bonds guaranteed by the Slovak Republic,
- bonds issued by banks or foreign banks with their headquarters in any member state, European Investment Bank (EIB), European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), International Bank for Reconstruction and Development (IBRD),
- treasury bills or treasury bills issued by member states,
- listed bonds on quoted security markets of stock exchange,
- listed shares on quoted security markets of stock exchange,
- participation certificates of open mutual funds or securities issued by foreign open entities of collective investment,
- participation certificates of closed mutual funds listed on quoted securities market of stock exchange,
- mortgage bonds and foreign mortgage bonds,
- deposit certificates or foreign deposit certificates,
- real estates on the territory of the Slovak Republic or other member states,
- bank guarantee bills and notes issued by bank,
- foreign securities that are traded in foreign stock exchanges or any other regulated public security market abroad – in any member state or any OECD member state,
- any negotiable securities and monetary market instruments,
- debt securities issued by specific target-oriented instrument<sup>1</sup>.

- **Deposit**

- time deposit accounts in banks or foreign banks with their headquarters in any member state.

- **Grant**

- loans to those insured clients who contracted life insurance policies with particular insurance companies,
- loans or credits guaranteed by bank collateral,

**in the form of accounts receivable or any other similar assets towards re-insurance company or other member state re-insurance company and towards foreign re-insurance company.**

Insurance company, foreign insurance company branch, re-insurance company or foreign re-insurance company branch – they all are obliged to allocate technical reserves exclusively in the following ways and stated limits, as shown in the Table No 1.

---

<sup>1</sup> A specific target-oriented instrument is a company other than insurance or re-insurance companies that takes over risks of insurance and re-insurance companies. These risks shall be financed to their full extent from yields resulting from issuing debt securities or any other financial activities. Thus the repayment right for the above mentioned financial instruments' investors has been subordinated to re-insurance liabilities of the stated company – Act No 8/2008 of 28 November, 2007 on Insurance, § 3, par. 3.



Table 1. Limits for allocation of technical reserves in the Slovak Republic  
 Tabela 1. Limity alokacji rezerw technicznych w Republice Słowackiej

Type of financial allocation		Limit [%]
<b>Bonds</b>		
Issued by the Slovak Republic, National Bank of Slovakia, issued by member states or their Central banks, guaranteed by the Slovak Republic or member states, issued by the EIB, EBRD, IBRD		100
Issued by banks, foreign banks with headquarters in member states		50
Listed in regulated markets – in case issuer's headquarters are in any member state		25
Listed in regulated markets – in case issuer's headquarters are in other than member state country		3
<b>Share certificates</b>		
of closed unit trusts listed in regulated markets		15
of open unit trusts or securities of foreign open entities of collective investment		20
<b>Shares</b>		
Listed on quoted security market	If insurance company's share for each issuer's capital and reserves exceeds 20%	0
Quoted securities of stock exchange or foreign stock exchange or to underwrite such shares	If insurance company's share for each issuer's capital and reserves does not exceed 20%	15
<b>Time Deposit Accounts</b>		
In banks or foreign banks with headquarters in any member state	If insurance company's value of technical reserves does not exceed 50 million SKK	100
In banks or foreign banks with headquarters in any member state	If insurance company's value of technical reserves exceeds 50 million SKK	50
<b>Treasury bills</b>		
Issued by member states or their Central banks		80
Issued by banks or foreign banks with headquarters in member states		50
Issued by other entities		5
<b>Mortgage debenture certificates</b>		
If issuer 's headquarters are in member states		50
If issuer 's headquarters are out of member state		3
<b>Deposit certificates or foreign deposit certificates</b>		50
<b>Real estates</b>		15
<b>Loans to those insured clients who contracted life insurance policies with particular insurance companies</b>		5

Source: Authors' research.

Źródło: Opracowanie własne.

## LIMITS FOR ALLOCATION OF TECHNICAL RESERVES IN THE CZECH REPUBLIC

The topic on raising and allocating technical reserves in insurance companies of the Czech Republic has been determined by the Act No 363/1999 Code of Laws and Public notice of the Ministry of Finance of the Czech Republic No 303/2004 that had been

amended twice by Public notices No 96/2006 and No 458/2006 of the Ministry of Finance of the Czech Republic.

Limits for particular assets are very similar to those valid in the Slovak Republic. Contrasting to the situation in the Slovak Republic, there are two more categories of financial assets added, namely articles and masterpieces of artistic value and re-insurance derivatives. Apart from limits for basic items of financial distribution, there are other limits to be defined as follows:

- Foreign securities that are traded on regulated markets of the OECD member states – their limit reaches 10% of the total amount of technical reserves.
- In case of real estates – any land or building recorded in land-register as a single real estate shall not exceed 10% of the total amount of technical reserves.

Table 2. Limits for allocation of technical reserves in the Czech Republic  
Tabela 2. Limity alokacji rezerw technicznych w Republice Czeskiej

Type of financial allocation	Total limit [%]
<b>Bonds</b>	
Issued by member states or their Central banks, guaranteed by member states	75
Issued by banks or similar credit-providing institutions with headquarters in member states	50
Issued by the EIB, ECB, EBRD, IBRD	75
Quoted on community level	20
Quoted issued by trading companies	20
<b>Real estates</b>	
On member states' territories	20
<b>Shares</b>	
Listed on quoted security markets of stock exchange	10
<b>Articles and masterpieces of artistic and cultural value</b>	
Assessed by minimum two surveyors, if these items are insured for the cases of damage, loss or theft with other insurance company	5
<b>Treasury bills</b>	75
<b>Mortgage debenture certificates</b>	50
<b>Deposits</b>	
Confirmed by deposit certificate or bank deposit certificates	50
<b>Bills of exchange</b>	
Those guaranteed by bank collateral	10
<b>Loans</b>	
Loans, credits and accounts receivable guaranteed by bank collateral	10
Loans to those insured clients who contracted life insurance policies with particular insurance companies	5
<b>Securities</b>	
Issued by collective investment unit	20
Re-insurance derivatives	5
Accounts receivable towards re-insurance companies	50

Source: Authors' research.

Źródło: Opracowanie własne.

- Deposits in each single bank – their value shall not exceed 20% of the total amount of technical reserves, whereas this category does not include current accounts that are used for settling operating costs.
- Re-insurance derivatives follow the rule that these instruments are allowed to re-insure all types of financial allocations with the exception of insured clients' loans as well as accounts receivable towards re-insurance companies.
- Financial allocation to all assets – with the exception of treasury bills, articles of artistic value, real estates, bonds issued by the EIB, EBRD, IBRD and member states or their respective Central banks or re-insured by member states – has been limited up to 5% of the total amount of technical reserves for each single issuer. However, it is possible to increase the limit up to 10% in the case that insurance company does not invest more than 40% of the total amount of technical reserves in financial allocation with those issuers where the insurance company had allocated more than 5% of its total amount of technical reserves.

The Table No 2 reflects those limits that insurance companies shall observe for allocating technical reserves, following the valid legislation.

## LIMITS FOR ALLOCATION OF TECHNICAL RESERVES IN HUNGARY

In Hungary, investment activities of insurance companies have been determined by the Insurance Act No 60/2003 [Act of the Republic of Hungary No LX/2003 on Insurance Companies and Insurance Business Activities, § 132–140]. The law strictly declares that allocation of insurance and technical reserves shall be carried out by insurance companies with regard to the particular insurance business sector. It shall also monitor the structure of liability maturities and follow both their safety and profitability with the final aim of preserving insurance agency's liquidity. For the sake of safe forms of investment, insurance company shall simultaneously select out of a number of investment forms and even within the given investment form it shall aim at minimizing investment risks by splitting them.

When investing insurance and technical reserves – insurance company's share in any other company shall not at all exceed 25% of company's underwritten capital and reserves. However, it is necessary to consider the liquidity, not only the mathematical reserves or those of life insurance policies that are connected with investment units.

Insurance companies are entitled to keep insurance and technical reserves in the following forms of assets [Act of the Republic of Hungary, No LX/2003 on Insurance Companies and Insurance Business Activities, § 134]:

- **Investments**

- documentary credits, bonds or any other credit instruments of financial and investment markets,
- loans,
- shares, any other share securities with flexible yields,
- shares in companies of collective investments or any other mutual funds,
- real estates, property rights connected with real estates.

- **Accounts receivable**

- re-insurer's accounts receivable including insurance and technical reserves accumulated by re-insurer for re-insurance risk purposes,

- deposits or other forms of accounts receivable resulting from insurance transactions having been taken over by re-insurer agency,
- accounts receivable resulting from both insurance and re-insurance transactions towards both insured clients and insurance brokers that are not older than three months,
- insurance premium advance payments,
- tax refunds,
- accounts receivable towards guarantee funds.
- **Other remedies**
  - tangible assets with the exception of real estates, considering the depreciated value following the prudence principle,
  - amounts of cash accessible on current bank accounts or in cash box, bank deposits or those in any other financial institutions,
  - future interests and rents,
  - future acquisition costs.

All insurance and technical reserve covers shall take place on the OECD or the EU member state territories. All assets to be utilized for covering insurance and technical reserves are subjects to certain limitations as follows in the Table No 3 [the Act of the Republic of Hungary, No LX/2003 on Insurance Companies and Insurance Business Activities].

Insurance company is entitled to invest up to 5% of its total gross insurance and technical reserves in those shares that had been issued by the same single issuer, credit-type

Table 3. Limits for allocation of technical reserves in Hungary  
Tabela 3. Limity alokacji rezerw technicznych na Węgrzech

Type of financial allocation	Limit [%]
<b>Bonds</b>	
Non-guaranteed neither by the government nor by any other type of insurance	25
Not listed on regulated security markets	10
<b>Shares</b>	
Shares and other securities with flexible yields	35
Non-quoted on regulated security markets	10
<b>Securities</b>	
Issued by collective investment unit	35
<b>Real estates</b>	
And real state rights added to them	10
<b>Cash</b>	
	3%
<b>Loans</b>	
Non-guaranteed loans	5
<b>Accounts receivable</b>	
Those of insurance and reinsurance transactions towards both the insured clients and insurance brokers, in case that they are not older than three months	5

Source: Authors' research.

Źródło: Opracowanie własne.

securities or other types of financial and capital market instruments. It is also allowed to invest in loans being provided to the above mentioned companies, with the exception of the loans having been provided to any member state, local or regional governments of any member state, nor international organization involving either one or more member states. This amount can be increased up to maximum 10% of the total gross insurance and technical reserves if the total share of both securities and loans does not exceed 40% of the gross insurance and technical reserves.

Supervisory authority is entitled to permit a certain deviation from stated assets and limit categories, determined by legislation, on insurance company's request and in exceptional situations, to a limited degree and for a limited period.

### LIMITS FOR ALLOCATION OF TECHNICAL RESERVES IN POLAND

In Poland, the 2002/83/EC Directive has been implemented into the legislation by the particular Act of the year 2003<sup>2</sup>. The Act had been amended in 2005 with the aim to achieve final harmonization between the national and European legislations.

The above mentioned Act exactly clarifies and limits all those assets where insurance companies are entitled to allocate their technical reserves.

Limits determined for insurance companies' investment activities are stated in the Table No 4<sup>3</sup>.

Table 4. Limits for allocation of technical reserves in Poland  
Tabela 4. Limity alokacji rezerw technicznych w Polsce

Type of financial allocation	Issuer's limit [%]	Total limits [%]
<b>Bonds</b>	–	10
<b>Accounts receivable</b>		
Towards companies, re-insurers or insurance brokers, as well as re-insurers' shares on technical reserves	–	25
<b>Shares</b>		
Enclosed mutual funds	5	10
Future rents and interests	–	3
Cash	–	3
<b>Loans</b>		
Non-guaranteed	5	
Guaranteed	5	
<b>Real estates</b>		
On member states' territories	10	25

Source: Authors' research.

Źródło: Opracowanie własne.

<sup>2</sup> The Act of the Republic of Poland on Insurance and its amendments of 22 May, 2003.

<sup>3</sup> Extracted from: the Act of the Republic of Poland on Insurance and its amendments of 22 May, 2003.

Apart from the limits presented in the table, insurance companies are obliged to observe the following limits:

- 40% of the total technical reserves for securities listed in regulated markets or shares in collective investment companies,
- 25% of technical reserves' values for real estates, shares in investment funds with the exception of real estates, as well as those loans that are guaranteed by mortgages,
- 5% of total technical reserves for those securities having been issued by a single issuer or a group of issuers, or loans by single debtor or a group of debtors,
- 10% of total technical reserves in deposit certificates, shares and stocks that have not been listed in regulated markets or other securities with both fixed or flexible yields under the condition that the insurance company's share in the security issuing company would not exceed 10% of its basic capital.

The above mentioned limits regarding bonds in the first three parts do not consider the following:

- securities issued or guaranteed either by the state treasury or by those international organizations where Poland has its membership,
- loans granted or guaranteed either by the state treasury or by international organizations where Poland has its membership,
- securities issued or guaranteed by regional self-governing authorities or regional unions, loans granted to self-governing or regional units.

## CONCLUSIONS

The EU Directives and their implementations into legislative regulations have occurred in all states compared, including the Slovak Republic. The EU Directives enable to determine certain variations in national limits that consider each country's specific conditions in their financial markets.

In the Slovak Republic – the highest limit is 75% for purchasing bonds and treasury bills issued either by the Slovak Republic or by the National Bank of Slovakia or those being guaranteed by the Slovak Republic, or those having been issued by member states or by their Central banks. The Slovak legislation's outstanding feature is that it specifies any insurance company's investments in time deposit accounts in banks with their headquarters in the EU member states.

The Czech Republic, similarly to the Slovak Republic, has determined the highest limit – 75% – both for bonds and treasury bills issued by member states or their Central banks as well as for those bonds issued by the EIB, EBRD and IBRD. As in Slovakia, so in the Czech Republic, there are neither determined categories nor limits for non-guaranteed loans. The Czech Republic demonstrates an exclusive Act, namely in the category of assets: masterpieces of outstanding artistic and cultural values as well as re-insurance derivatives – these do not occur in other countries in question.

The selected EU countries observe the limits determined by the EU Directive for a single subject. Within all countries in question, there is quite a huge diffusion between particular total limits (in specific categories – from 5–75%).

Insurance companies prefer those investments that are distinguished for their safety and they tend to restrict those with higher levels of risks. This has been clearly demonstrated by the declared limits for each particular assets category that is to be utilized for technical reserve covers.

The total limits for technical reserve allocations to real estate varies – in the Slovak Republic – 15%, in the Czech Republic – 20%, in Poland – 25% and for Hungary, the total limit reaches 10%.

The EU Directive on technical reserve allocations stresses the impact on careful asset investments in non-guaranteed loans. The investments in loans without bank guarantees present a high credit risk for insurance companies. Therefore, the EU Directive determines a low limit for this type of allocations. Comparing the limits within the selected countries, it results in the fact that Hungary and Poland strictly observe this limit within their legislations, while neither Slovakia nor the Czech Republic admit such a type of allocation.

The EU Guideline permits, apart from the 5% limit for guaranteed loans for a single debtor, to increase the limit up to 10%, under the condition that these investments would not exceed the 40% of the total technical reserves. This category of technical reserve allocations determines the same limit for all countries in question. Apart from this, both the Slovak and Czech Republics have a specifically stated limit of 5% – for those insured clients who signed life insurance contracts.

Another recommendation on the side of the EU Directive is – to limit investments in those securities that have not been traded on regulated markets. This type of investment creates high risky business for insurance companies. Hungary permits to consider this type of investments up to the limit of 10%. The same is true for Poland, under the condition that insurance company's share in the company issuing these securities would not exceed 10% of its basic capital.

Those securities that would be issued by collective investment units in Hungary are limited by 35%, while both in Slovakia and the Czech Republic, the limits are 20%. However, Poland declared the limits of 10% of total technical reserves that could be invested in mutual funds.

## REFERENCES

- Ducháčková E., 2003: Principy pojištění a pojišťovnictví. Praha Ekopress.
- Daňhel J. a kol, 2006: Pojistná teorie Praha: Professional Publishing.
- Kafková E., 2004: Technické rezervy a investičná činnosť komerčných poisťovní na Slovensku. In: Ekonomický časopis: časopis pre ekonomickú teóriu a hospodársku politiku, roč. 52, č. 2, s. 166–180.
- Majtánová A., Krátka Z., 2006: Investičná činnosť poisťovní a jej optimálna diverzifikácia. [In:] *Ekonomie a management: vedecký ekonomický časopis*: roč. 9, č. 3, s. 86–93.
- Zákon NR Slovenskej republiky č. 8/2008 Zb. o poisťovníctve.
- Zákon České republiky č. 363 /1999 Zb. z. o poisťovníctve v znení neskorších predpisov.
- Zákon Maďarskej republiky č. LX/2003 o poisťovníach a o poisťovacej činnosti.
- Výhláška Ministerstva financií Českej republiky č. 303/2004, ktorou sa upravujú náležitosti zákona o poisťovníctve.

Zákon Poľskej republiky z 22. mája 2003 o poisťovníctve v znení neskorších predpisov.

[www.nbs.sk](http://www.nbs.sk)

[www.mabisz.hu](http://www.mabisz.hu)

[www.cea.assur.org](http://www.cea.assur.org)

[www.eur-lex.europa.eu](http://www.eur-lex.europa.eu)

[www.nbp.pl](http://www.nbp.pl)

[www.mnb.hu](http://www.mnb.hu)

[www.ec.europa.eu](http://www.ec.europa.eu)

## **REZERWY TECHNICZNE W USŁUGACH UBEZPIECZENIOWYCH – PORÓWNANIA KRAJOWYCH LIMITÓW W WYBRANYCH PAŃSTWACH UE**

**Streszczenie.** W nowoczesnych gospodarkach, usługi ubezpieczeniowe stanowią specyficzny sektor skupiający się głównie na akumulacji, zarządzaniu oraz dystrybucji rezerw technicznych. Rezerwy techniczne przedsiębiorstwa ubezpieczeniowego definiowane są jako fundusze klientów, akumulowane jako proporcja składki ubezpieczeniowej oraz obliczone na podstawie aktuarialnej matematyki. Zarówno akumulacja rezerw technicznych, jak również formy i limity ich alokacji stanowią przedmiot specyficznych uwarunkowań prawnych w poszczególnych państwach Unii Europejskiej. Dyrektywy unijne wyznaczają minimalne standardy w tym zakresie, jednak państwa mogą zaostreżać kryteria we własnym zakresie. W artykule przedstawiono porównanie krajowych limitów rezerw technicznych w usługach ubezpieczeniowych w wybranych państwach UE.

**Słowa kluczowe:** rezerwy techniczne, alokacja rezerw technicznych, limity, dyrektywy, porównanie, Unia Europejska

Accepted for print – Zaakceptowano do druku: 23.03.2009



## **OCENA WYKORZYSTANIA ŚRODKÓW Z FUNDUSZY UNIJNYCH W WYBRANYCH GOSPODARSTWACH ROLNYCH W POLSCE W LATACH 2005–2007**

Jarosław Figurski, Edmund Lorencowicz

Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie

**Streszczenie.** Przeprowadzono analizę wybranej grupy 126 gospodarstw rolnych w aspekcie wykorzystania środków finansowych pochodzących z budżetu Unii Europejskiej, przeznaczonych na inwestycje w maszyny, infrastrukturę i wyposażenie techniczne. Ponad 75% badanych gospodarstw łączyło działalność w zakresie produkcji roślinnej i zwierzęcej, 20% zajmowało się produkcją roślinną a tylko dwa gospodarstwa wyłącznie produkcją zwierzęcą. Blisko 85% rolników korzystało z dopłat bezpośrednich. Program Sapard cieszył się zainteresowaniem jedynie 6% rolników z badanej grupy. Z Sektorowego Programu Operacyjnego skorzystało niespełna 17% rolników. Rolnicy finansowali z tych środków budowę zbiorników gnojowicy i płyt obornikowych, zakup ciągników i maszyn rolniczych oraz zakup ziemi rolnej.

**Słowa kluczowe:** fundusze unijne, dotacje, dopłaty obszarowe, inwestycje w gospodarstwach

### **WSTĘP**

Polska od początku lat 90. przygotowywała się do wstąpienia do Unii Europejskiej. W okresie przedakcesyjnym rolnicy dysponowali środkami pochodzącymi głównie z programów Phare i Sapard. Zainteresowanie programem Sapard okazało się bardzo duże, konieczne było zwiększenie puli środków przez Komisję Europejską [Sapard... 2006, Rogalska 2007]. W pierwszych latach członkostwa polskie gospodarstwa rolne otrzymywały niemal połowę wszystkich środków płynących z Unii Europejskiej do Polski [Bilans... 2008, Fedyszak-Radziejowska i in. 2004]. W latach 2004–2006 założenia Sapardu kontynuowane były w Sektorowym Programie Operacyjnym „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz obszarów wiejskich [Barwicki 2007].

---

Adres do korespondencji – Corresponding author: Edmund Lorencowicz, Jarosław Figurski, Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie, Katedra Eksploatacji Maszyn i Zarządzania w Inżynierii Rolniczej, ul. Głęboka 28, 20-612 Lublin, tel. 081 445 61 26, e-mail: edmund.lorencowicz@up.lublin, jaroslaw.figurski@up.lublin.pl

W 2007 roku, w ramach Strategii Rozwoju Kraju uruchomiono środki finansowe przeznaczone przez Unię Europejską na działania związane z poprawą sytuacji w sektorze rolnictwa krajów członkowskich. Cztery osie priorytetowe Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) obejmują między innymi pomoc dla młodych rolników rozpoczynających działalność, modernizację infrastruktury technicznej, poszerzanie działalności doradczej i szkoleniowej, działania mające na celu poprawę stanu środowiska naturalnego i poprawę jakości życia na wsi. Budżet PROW zamyka się kwotą 17,2 mld euro, w tym 13,2 mld euro ma pochodzić ze środków UE, natomiast 4 mld euro to środki krajowe [PROW 2007–2013]. Program na lata 2007–2013 ma w założeniu umożliwić na dostosowanie poziomu rolnictwa polskiego do wymagań stawianych przez Unię. Jednocześnie przyczynić ma się także, do rozwoju krajowego sektora rolniczego. Województwo lubelskie ma otrzymać ze środków krajowych i unijnych 636,2 mln euro [Fundusze unijne... 2008].

## MATERIAŁ I METODY

Badania przeprowadzono w okresie listopad 2007 – kwiecień 2008. Badaniami objęto grupę 126 gospodarstw rodzinnych z województw: lubelskiego (71%), mazowieckiego (9%), pomorskiego (8%) i warmińsko-mazurskiego (12%). Jak podaje Rudnicki [2007] jedynie rolnicy z województwa mazowieckiego charakteryzowali się dużą intensywnością w pozyskiwaniu funduszy UE (69 wniosków na 100 gospodarstw). W pozostałych województwach wskaźnik ten oscylował pomiędzy 27 a 37 wniosków/100 gospodarstw.

Dane gromadzono metodą wywiadu standaryzowanego, a ankiety wypełniane były przez rolników pod nadzorem pracowników doradztwa rolniczego. Zebrane materiały opracowano metodami statystycznymi i opisowymi oraz zestawiono w formie tabel. Celem badań była m.in. ocena stopnia wykorzystania funduszy unijnych oraz określenie sposobów ich wydatkowania.

Średnia powierzchnia użytków rolnych (UR) badanych gospodarstw wynosiła 16,7 ha. W przypadku jedenastu gospodarstw nie uzyskano informacji na temat powierzchni. Największe z gospodarstw miało powierzchnię 242,0 ha, natomiast najmniejsze prowadziło działalność na 1,6 ha. Niemal wszystkie gospodarstwa prowadziły produkcję roślinną, przy czym 23 z nich działało tylko w zakresie produkcji roślinnej, 80% było ukierunkowane na produkcję zwierzęcą, a 2 gospodarstwa zajmowały się wyłącznie tym kierunkiem produkcji (tab. 1). Dane zawarte w tabeli dotyczą 115 gospodarstw dla których uzyskano informacje na temat powierzchni użytków rolnych. Można wnioskować, że im większe gospodarstwa – tym szerszy zakres ich działalności.

Udział gospodarstw zajmujących się wyłącznie produkcją roślinną maleje wraz ze wzrostem powierzchni UR. W grupie powyżej 20 ha tylko trzy gospodarstwa prowadziły jeden kierunek produkcji.

Średni wiek właściciela gospodarstwa wynosił 41,8 lat. W grupie gospodarstw o powierzchni od 10,01 do 20 ha średnia wieku rolników była najwyższa i wynosiła 42,8 lat, natomiast najniższą wartość zanotowano dla grupy powierzchniowej do 10 ha (tab. 2).

Tabela 1. Charakterystyka badanych gospodarstw ze względu na kierunek produkcji  
 Table 1. The profile of studied farms with regard on production

Wyszczególnienie Specification	Jednostka Unit	Grupa obszarowa Area group			Ogółem Total
		≤ 10 ha	10,01–20 ha	> 20 ha	
Liczba analizowanych gospodarstw Number of analyzed farms	szt.	58	25	32	115
– udział – share	%	50,4	21,7	27,8	100,0
Średnia powierzchnia UR gospodarstwa The average arable area	ha	6,4	14,6	37,0	16,7
Mediana Median	ha	6,4	14,0	28,5	10,0
Odchylenie standardowe Standard deviation	ha	2,38	2,9	38,4	24,0
Gospodarstwa farms:					
– tylko z produkcją roślinną – with plant production only	szt.	15	6	2	23
– udział w grupie – share in group	%	25,9	24,0	6,2	20,0
– tylko z produkcją zwierzęcą – with animal production only	szt.	1	0	1	2
– udział w grupie – share in group	%	1,7	–	3,1	1,7
– z produkcją roślinną i zwierzęcą – with plant and animal production	szt.	42	19	29	90
– udział w grupie – share in group	%	72,4	76,0	90,6	78,3

Źródło: Obliczenia własne.  
 Source: Own calculations.

Najwięcej, bo aż 40% rolników miało wykształcenie zawodowe, niecałe 10% średnie ogólne. Najmniej badanych ukończyło studia wyższe. W grupie gospodarstw, których powierzchnia nie przekracza 10 ha największy udział mieli rolnicy legitymujący się wykształceniem zawodowym – 36,2%. W grupie tej najmniejszy udział mieli rolnicy po liceach ogólnokształcących i studiach.

Wśród rolników z grupy gospodarstw o powierzchni od 10,01 do 20 ha UR najczęściej było z wykształceniem zawodowym. Struktura wykształcenia rolników jest zbliżona do spotykanego także w innych badaniach [Figurski 2007, Kołyska 2007].

Tabela 2. Charakterystyka gospodarstw ze względu na wiek właściciela i jego wykształcenie  
 Table 2. The profile of farms with regard on owners age and education

Wyszczególnienie Specification	Jednostka Unit	Grupa obszarowa Area group			Ogółem Total
		≤ 10 ha	10,01–20 ha	> 20 ha	
Średni wiek właściciela Average age of owners	lata	39,8	42,8	42,4	41,8
Liczba osób z wykształceniem: Number of persons with education:					
podstawowym/primary	osoby	5	1	1	7
– udział w grupie – share in group	%	8,6	4,0	3,1	6,1
Zawodowym/vacational	osoby	21	7	11	39
– udział w grupie – share in group	%	36,2	28,0	34,4	33,9
średnim zawodowym secondary vocational	osoby	17	13	16	46
– udział w grupie – share in group	%	29,3	52,0	50,0	40,0
średnim ogólnym/secondary	osoby	5	2	2	9
– udział w grupie – share in group	%	8,6	8,0	6,3	7,8
Wyższym/ higher	osoby	5	2	0	7
– udział w grupie – share in group	%	8,6	8,0	–	6,1

Źródło: Obliczenia własne.  
 Source: Own calculations.

## WYNIKI BADAŃ

Traktat akcesyjny dawał polskim rolnikom możliwość uzyskiwania dopłat bezpośrednich do gruntów rolniczych. Środki finansowe przydzielane były proporcjonalnie do powierzchni prowadzonych upraw. Ponad połowa rolników z grupy obszarowej do 10 ha otrzymała w 2005 roku dopłaty do gruntów. W gospodarstwach o większej powierzchni wskaźnik wynosił ponad 70%. Jest to wskaźnik niski. Z badań Czubaka [2006] wynika, że jedynie 7% rolników nie uzyskało dopłat obszarowych. W 2007 roku mniej badanych gospodarstw uzyskało dopłaty, co można tłumaczyć faktem, że jeszcze nie wszyscy ankietowani rolnicy otrzymali wypłaty do czasu przeprowadzania badań (tab. 3).

Sapard był programem, który miał początkowo małą popularność wśród polskich rolników, jednak pod koniec 2003 i na początku 2004 roku nastąpiło duże zapotrzebowanie na fundusze z tego źródła [Rabsztyń 2007]. W badanej grupie tylko siedmiu spośród badanych rolników było beneficjentami programu Sapard. Trzech z nich reprezentowało grupę obszarową gospodarstw do 10 ha powierzchni. Zanonowano jednego beneficjenta tego programu w grupie obszarowej 10–20 ha oraz trzech w grupie gospodarstw największych pod względem powierzchni użytków rolnych (tab. 4).

Tabela 3. Wykorzystanie dopłat bezpośrednich w badanej grupie gospodarstw w latach 2005–2007  
 Table 3. Utilization of direct farming subsidies in studied group of farms in 2005–2007

Wyszczególnienie Specification	Jednostka Unit	Grupa obszarowa Area group			Ogółem Total
		≤ 10 ha	10,01–20,00 ha	> 20 ha	
Liczba rolników Number of farmers		53	24	31	108
<b>2005</b>					
Liczba beneficjentów dopłat Number of beneficiaries of subsidies		28	17	24	69
– udział w grupie – share in group	%	52,8	70,8	77,4	63,9
Średnia kwota dotacji na gospodarstwo The average subsidies per one farm	tys. zł	3,14	7,39	20,14	10,10
Odchylenie standardowe Standard deviation	tys. zł	1,69	3,07	29,71	18,91
<b>2006</b>					
Liczba beneficjentów dopłat Number of beneficiaries of subsidies		31	18	25	74
– udział w grupie – share in group	%	58,5	75,0	80,6	68,5
Średnia kwota dotacji na gospodarstwo The average subsidies per one farm	tys. zł	3,77	8,30	23,28	11,43
Odchylenie standardowe Standard deviation	tys. zł	2,59	3,20	35,83	22,40
<b>2007</b>					
Liczba beneficjentów dopłat Number of beneficiaries of subsidies		24	15	18	57
– udział w grupie – share in group	%	45,3	62,5	58,1	52,8
Średnia kwota dotacji na gospodarstwo The average subsidies per one farm	tys. zł	3,74	8,72	16,91	9,21
Odchylenie standardowe Standard deviation	tys. zł	2,15	2,93	9,73	8,05

Źródło: Obliczenia własne.

Source: Own calculations.

Program SPO cieszył się większym zainteresowaniem wśród respondentów. Skorzystało z niego dwudziestu jeden rolników. Największy odsetek beneficjentów programu zanotowano w grupie gospodarstw powierzchniowo najmniejszych (tab. 5). Najwyższe kwoty otrzymali rolnicy z grupy obszarowej powyżej 20 ha.

Działanie 1.1 Sektorowego Programu Operacyjnego miało na celu podnoszenie poziomu polskiego rolnictwa poprzez inwestycje w maszyny i wyposażenie. Rolnicy, zgodnie z wytycznymi programu, przeznaczali otrzymane w ramach SPO środki, między innymi na rozbudowę i modernizację infrastruktury gospodarstw. Dwudziestu trzech rolników sfinansowało budowę zbiorników gnojowicy i płyt obornikowych. Stanowili oni

Tabela 4. Beneficjenci programu SAPARD w badanej grupie gospodarstw w latach 2002–2006  
 Table 4. The number of beneficiaries of SAPARD in studied group of farms in 2002–2006

Wyszczególnienie Specification	Jednostka Unit	Grupy obszarowe Area group			Ogółem Total
		≤ 10 ha	10,01–20 ha	> 20 ha	
Liczba beneficjentów Number of beneficiaries		3	1	3	7
	%	5,2	4,0	5,2	6,1
Kwota dotacji razem The sum of subsidies	tys. zł	59,0	80,0	273,0	412,0
Średnia kwota dotacji na gospodarstwo The average subsidies per one farm	tys. zł	19,7	–	91,0	58,9
Maksimum Maximum	tys. zł	48,0	–	150,0	150,0
Minimum Minimum	tys. zł	5,0	–	53,0	5,0

Źródło: Obliczenia własne.  
 Source: Own calculations.

Tabela 5. Beneficjenci SPO w badanej grupie gospodarstw w latach 2004–2007  
 Table 5. The beneficiaries of SOP (Sectoral Operational Programme) in studied group of farms in 2004–2007

Wyszczególnienie Specification	Jednostka Unit	Grupy obszarowe Area group			Ogółem Total
		≤ 10 ha	10,01–20 ha	> 20 ha	
Liczba beneficjentów Number of beneficiaries		9	6	6	21
Udział w grupie Share in group	%	15,5	24,0	18,7	18,3
Kwota dotacji razem The sum of subsidies	tys. zł	73,0	279,5	331,5	684,0
Średnia kwota dotacji na gospodarstwo The average subsidies per one farm	tys. zł	10,4	55,9	66,3	40,2
Maksimum Maximum	tys. zł	34,4	96,0	190,0	190,0
Minimum Minimum	tys. zł	4,8	30,0	15,0	4,8
Mediana Median	tys. zł	5,0	55,0	46,5	32,0
Odchylenie standardowe Standard deviation	tys. zł	10,8	24,7	70,4	46,0
Współczynnik zmienności Coefficient of variation	%	103,7	44,1	106,2	114,3

Źródło: Obliczenia własne.  
 Source: Own calculations.

ponad 19% badanej populacji, co jest zbliżone do średniej dla Polski, wynoszącej 16% [Czubak 2007]. Dwunastu ankietowanych zakupiło ciągniki rolnicze (nowe lub używane). W trzynastu przypadkach za otrzymane środki unijne dokonano zakupów maszyn rolniczych (były to m.in.: sadzarka do ziemniaków, pługi, dwa kombajny do zbioru porzeczek, dojarki). Charakter tych zakupów był spotykany także w innych województwach [Małag-Tobola 2007]. Pięciu rolników z badanej grupy zakupiło ziemię, powiększyło swoje gospodarstwa, korzystając z tych środków.

## PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Z grupy 126 badanych gospodarstw 85,7% otrzymało środki w ramach dopłat bezpośrednich do gruntów rolnych. Ta forma wsparcia jest najmniej wymagająca z punktu widzenia wymogów formalnych jakie rolnik musi spełnić aby otrzymać środki, stąd też tak duża grupa rolników wśród beneficjentów dopłat. Wśród respondentów zanotowano stosunkowo niewielkie zainteresowanie programem Sapard. Rolnicy, którzy otrzymali środki z tego programu stanowili tylko 6,1% badanej populacji. Dwudziestu jeden rolników (16,7%) korzystało z funduszy uzyskanych z Sektorowego Programu Operacyjnego. Największym zainteresowaniem cieszyły się działania: 1.1 w ramach SPO („Inwestycje w gospodarstwach rolnych”) oraz działanie 6 w ramach PROW („Dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE”). Otrzymane środki pozwoliły na inwestycje w zakresie maszyn i urządzeń rolniczych oraz dostosowanie gospodarstwa do wymogów Unii Europejskiej. Konieczne jest dalsze motywowanie rolników i edukacja w zakresie pozyskiwania środków UE, szczególnie w województwach o niskim poziomie wykorzystania tych źródeł wsparcia rolnictwa [Błażejewska 2006].

## PIŚMIENNICTWO

- Barwicki J., 2007: Rolnictwo zrównoważone a wykorzystanie unijnych środków wsparcia infrastruktury wsi i produkcji rolnej w latach 2004–2006, *Problemy Inżynierii Rolniczej*, 1, 105–115.
- Bilans korzyści i kosztów przystąpienia Polski do Unii Europejskiej – pierwsza próba weryfikacji prognoz, przegląd wniosków z raportów sektorowych, *Urząd Komitetu Integracji Europejskiej*. [http://www.ukie.gov.pl/HLP/files.nsf/0/C6A78F416E7658F5C1256FF2003BA740/\\$file/3\\_x.pdf](http://www.ukie.gov.pl/HLP/files.nsf/0/C6A78F416E7658F5C1256FF2003BA740/$file/3_x.pdf) z dnia 4.12.2008 r.
- Błażejewska M., 2006: Uwarunkowania absorpcji środków unijnych na obszarach wiejskich. *Roczniki Naukowe Seria*, t. VIII, z. 4, 51–53.
- Czubak W., 2006: Ocena dopłat bezpośrednich w gospodarstwach indywidualnych. *Roczniki Naukowe Seria*, t. IX, z. 1, 77–82.
- Czubak W., 2007: Ocena dopłat bezpośrednich w gospodarstwach indywidualnych. *Roczniki Naukowe Seria*, t. VIII, z. 1, 27–31.
- Fedyszak-Radziejowska B. i inni, 2004: *Polska wieś po wejściu do Unii Europejskiej*, Fundacja na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, Warszawa.
- Figurski J., 2007: Wykorzystanie dotacji unijnych w wybranych gospodarstwach Lubelszczyzny w latach 2002–2006. [W:] *Uwarunkowania rozwoju regionalnego w Polsce Wschodniej*. WSAP Białystok, 351–365.

- Fundusze unijne dla województwa lubelskiego w latach 2007–2015. 2008. [http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl/NR/rdonlyres/DCBBF578-8E58-471B-A00D-D54B609FAC09/39051/Woj\\_Lubelskie1.pdf](http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl/NR/rdonlyres/DCBBF578-8E58-471B-A00D-D54B609FAC09/39051/Woj_Lubelskie1.pdf) z dnia 17.09.2008 r.
- Kołycka J., 2007: Ocena funkcjonowania Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w programowaniu i realizacji polityki rozwoju wsi i rolnictwa Polski. *Acta Sci. Pol. Oeconomia*, 6 (2) 2007, 53–60.
- Malaga-Tobola U., 2007: Analiza wykorzystania funduszy strukturalnych w wybranych gospodarstwach rolnych. *Inżynieria Rolnicza*, 6 (94), 143–150.
- PROW 2007–2013: Świętokrzyskie Biuro Rozwoju Regionalnego, [http://www.sbr.pl/index.php?option=com\\_content&task=view&id=14&Itemid=13](http://www.sbr.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=14&Itemid=13) z dnia 12.09.2008 r.
- Rabsztyń K., 2007: Program SAPARD w województwie małopolskim. Wykorzystanie środków w działaniu 2 – inwestycje w gospodarstwach rolnych. *Roczniki Naukowe Seria, t. IX, z. 2*, 317–321.
- Rogalska J., 2007: Wykorzystanie środków UE na obszarach wiejskich województwa świętokrzyskiego. [W:] *Uwarunkowania rozwoju regionalnego w Polsce Wschodniej. WSAP Białyłystok*, 339–349.
- Rudnicki R., 2007: Zróżnicowanie regionalnej aktywności gospodarstw rolnych w Polsce w zakresie pozyskiwania funduszy Unii Europejskiej w latach 2004–2006. *Roczniki Naukowe Seria, t. IX, z. 1*, 416–421.
- SAPARD – wybrane efekty realizacji pomocy przedakcesyjnej w Polsce. 2006. Departament Analiz Działalności i Rozwoju ARiMR, Warszawa.

#### **EVALUATION OF UTILIZATION OF THE EU FUNDS IN SELECTED FARMS IN POLAND IN 2005–2007**

**Abstract.** The analysis was conducted on chosen group of 126 agricultural farms in aspect of utilization of financial support from European Union budget, allocated on investments in machines, infrastructure and technical equipment. Over 75% of selected farms combine activity in the range of plant and animal production, one dealt with plant production and only two farms the animal production. The largest percentage of farmers used direct farming subsidies, 85% respondents used this kind of funds. Sapard program was interesting for only 6% of farmers from studied group. Less than 17% of farmers used the Sectoral Operational Programme. Farmers suffered from these funds the buildings of liquid manure reservoirs and manure plates, tractors, agricultural machines and agricultural land.

**Key words:** EU funds, subsidies, direct area subsidies, investments in farms

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 16.03.2009



## ELASTYCZNE WARUNKI UMOWY O PRACĘ JAKO FORMA REDUKCJI KOSZTÓW PRACY

Ryszard Jurkowski

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

**Streszczenie.** W artykule przedstawiono kwestie dotyczące elastycznego zatrudniania pracowników. Wykazano, że elastyczne zatrudnianie pracowników obejmuje możliwość ustalania przez pracodawcę miejsca wykonywania pracy oraz rozkładów czasu pracy, w dopuszczalnych normach czasu pracy, w dobie, w tygodniu oraz w okresie rozliczeniowym. Elastyczność tych elementów stosunku pracy umożliwia racjonalne kształtowanie kosztów pracy, bez naruszania przepisów prawa pracy. Poza rozważaniami tego artykułu pozostają kwestie elastycznych form prawnych podstaw zatrudniania, takich jak: samo zatrudnienie, umowy cywilnoprawne, praca tymczasowa.

**Słowa kluczowe:** koszty pracy, miejsce wykonywania pracy, czas pracy, elastyczne formy zatrudniania pracowników

### WSTĘP

Celem artykułu jest prezentacja możliwości uelastyczenia stosunku pracy w celu racjonalizowania kosztów pracy, jednakże bez narażania się pracodawcy na naruszenie przepisów prawa pracy i odpowiedzialność prawną z tym związaną.

Przyjęto, że pracodawca może elastycznie kształtować zatrudnianie pracownika ze względu na własne potrzeby technologiczne, organizacyjne czy kosztowe, oraz że uelastycznieniu może podlegać miejsce wykonywania pracy, a także czas pracy.

W artykule wykorzystano wyniki badań wykonanych metodą analizy treści literatury oraz analizy treści norm prawnych w przyjętym zakresie, a także analizy treści orzecznictwa sądowego dotyczącego przyjętego zakresu. Zastosowano również metodę dokumentacyjną w odniesieniu do dokumentacji pracowniczej, obejmującej treść umów o pracę oraz ewidencję czasu pracy, w tym harmonogramy pracy. Materiał badawczy pozyskano także poprzez wywiady z kierownikami jednostek i komórek organizacyjnych podmiotów objętych badaniami. Badania prowadzono w jednostkach transportu kolejowego dużej grupy kapitałowej w latach 2001–2002, w jednostkach organizacyjnych

---

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

podmiotu należącego do sektora finansów w 2008 roku oraz w trzech ogólnokrajowych sieciach hotelarskich, działających w Polsce w latach 2006–2009.

Treść artykułu podzielono na 3 zasadnicze części: koszty pracy, elastyczność miejsca wykonywania pracy i elastyczność czasu pracy.

## KOSZTY PRACY

Najogólniej koszty można określić, jako wyrażone w pieniądzu, zużyte środki i przedmioty pracy, wynagrodzenia oraz inne poniesione wydatki dla uzyskania określonego użytecznego efektu, poprzez wytworzenie produktu lub świadczenie usługi [Cebrowska 2005]. Koszty są to określone w jednostkach pieniężnych nakłady poniesione na realizację zadań przedsiębiorstwa [Pietraszewski 2003]. To wyrażone w pieniądzu, celowo zużyte rzeczowe składniki majątku i pracy ludzkiej oraz wykorzystane usługi obcych podmiotów, a także inne nakłady związane z prowadzeniem działalności gospodarczej w określonym czasie [Dębski, Dębski 1994]. Koszty (i straty) to zgodnie z ustawą o rachunkowości uprawdopodobnione zmniejszenie korzyści ekonomicznych w okresie sprawozdawczym, o wiarygodnie określonej wartości, w formie obniżenia wartości aktywów, albo zwiększenia wartości zobowiązań i rezerw, które doprowadzą do zmniejszenia kapitału własnego lub zwiększenia jego niedoboru, w inny sposób niż wycofanie środków przez udziałowców lub właścicieli. Kosztami uzyskania przychodów, według ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, są to koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów oraz wydatki poniesione przez pracodawcę na zapewnienie prawidłowej realizacji pracowniczego programu emerytalnego w rozumieniu przepisów o pracowniczych programach emerytalnych, a także odpisy z tytułu zużycia środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych (odpisy amortyzacyjne). Ustawodawca może wyłączać niektóre wydatki ze struktury kosztów, co prowadzi do zwiększenia podstawy wymiaru podatku dochodowego. Do kosztów zalicza się także określone wydatki na cele społeczne, w tym podatki o charakterze kosztowym czy ubezpieczenia, np. w postaci wpłat składek emerytalnych, rentowych, zdrowotnych [Naumiuk 2002]. Koszty stanowią podstawowy element dla ustalania racjonalności gospodarowania [Juszczak 2007]. Spośród kosztów szczególne znaczenie mają koszty pracy tj. koszty wynikające z zatrudniania pracowników, przede wszystkim wynagrodzenia, świadczenia na rzecz pracowników wynikające z przepisów ustawowych, koszty zapewniania właściwych warunków pracy.

Koszty pracy obejmują ogół wydatków, jakie ponosi firma w związku z pozyskiwaniem, utrzymaniem, przekwalifikowaniem i doskonaleniem pracowników oraz z tytułu obowiązkowych składek na ubezpieczenie społeczne [GUS 1997]. Koszty pracy mogą być ujmowane jako ogół wydatków podmiotu gospodarczego, ponoszonych na rzecz swoich pracowników i ich rodzin oraz uczniów [Michoń 1991].

Zgodnie z kodeksem pracy, pracownik ma prawo do godziwego wynagrodzenia za pracę. Zasada ta, rozwinięta w Europejskiej Karcie Społecznej, oznacza takie wynagrodzenie, które zapewni pracownikom i ich rodzinom godziwy (odpowiedni) poziom życia. Jest ono zwiększane w przypadku zwiększenia pracy, w tym pracy w godzinach nadliczbowych, spełnia zasadę równego traktowania w zatrudnieniu, w tym ze względu na płeć, a jego utrata jest poprzedzona rozsądnym okresem wypowiedzenia i podlega ochronie prawnej przed nielegalnym zmniejszaniem (potrącaniem). Wynagrodzenia obejmują

wypłaty pieniężne oraz wartość świadczeń w naturze bądź ich ekwiwalenty należne pracownikom z tytułu pracy [GUS 2005]. Wynagrodzenie za pracę powinno być tak ustalone, aby odpowiadało w szczególności rodzajowi wykonywanej pracy i kwalifikacjom wymaganych przy jej wykonywaniu, a także uwzględniało ilość i jakość świadczonej pracy. Wynagrodzenie przysługuje za pracę wykonaną, za czas niewykonywania pracy pracownik zachowuje prawo do wynagrodzenia tylko wówczas, gdy przepisy prawa pracy tak stanowią. Będą tu występowały wynagrodzenia lub świadczenia finansowe należne pracownikowi w przypadkach niewykonywania pracy, w tym, w razie płatnej przerwy w pracy oraz w razie nieobecności w pracy, gdy przepisy prawa pracy przewidują obowiązek wypłaty wynagrodzenia lub innego świadczenia.

Wynagrodzenie pracownika stanowi podstawę wymiaru świadczeń pracowniczych. Obciążenia z tych tytułów mogą być kształtowane jako bezpośrednie koszty pracodawcy, ale powinny być brane pod uwagę także wtedy, gdy obciążają wynagrodzenie wypłacane pracownikowi, gdyż w efekcie pracownik otrzyma wynagrodzenie obniżone (netto) i to wynagrodzenie stanowi jego przychód, służący utrzymaniu jego i jego rodziny. W szczególności dotyczy to składek na ubezpieczenie społeczne, które obciążają bezpośrednie koszty pracodawcy na poziomie ok. 20% podstawy wymiaru, a przy uwzględnieniu także obciążenia pracownika na łącznym przeciętnym poziomie ok. 38%, składki na fundusz pracy na poziomie 2,45% podstawy wymiaru, składki na fundusz gwarantowanych świadczeń pracowniczych w wysokości 0,10% podstawy wymiaru, opłaty na państwowy fundusz rehabilitacji osób niepełnosprawnych na przeciętnym poziomie ok. 2,5% podstawy wymiaru, a także odpisu na zakładowy fundusz świadczeń pracowniczych w wysokości podstawowej 37,5% podstawy wymiaru. Także obciążająca wynagrodzenie pracownika zaliczka na podatek dochodowy w wysokości co najmniej podstawowej tj. 18% podstawy wymiaru oraz składka na ubezpieczenie zdrowotne w wysokości 1,75% podstawy wymiaru.

Koszty zapewnienia właściwych warunków pracy obejmują w szczególności wydatki pracodawcy wynikające z obowiązku zapewnienia właściwych warunków bezpieczeństwa i higieny pracy (bhp), w tym koszty wyposażenia pracownika w ochrony indywidualne i zbiorowe, koszty szkoleń w dziedzinie bhp, ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska, koszty medycyny pracy, a także koszty wyposażenia stanowiska pracy i pracownika, koszty podróży służbowych, koszty szkoleń modyfikujących kompetencje zawodowe i osobiste.

W celu obniżenia kosztów pracy pracodawca może, w porozumieniu z pracownikiem, elastycznie ukształtować niektóre warunki pracy. Jednakże pracodawca powinien pamiętać, że elastyczne formy zatrudniania pracowników nie mogą naruszać bezwzględnie obowiązujących norm prawa pracy, praw podstawowych pracownika oraz zasad współżycia społecznego i społeczno-gospodarczego przeznaczenia prawa.

## **ELASTYCZNOŚĆ MIEJSCA WYKONYWANIA PRACY**

Miejsce wykonywania pracy powinno zostać określone w umowie o pracę, a to postanowienie umowne jest traktowane przez ustawodawcę, jako istotne. Miejsce wykonywania pracy powinno być tak ustalone, by pracownik miał możliwość wykonywania

zadań, wliczając w to czas dojazdu do miejsca, ich wykonywania, w ramach umówionej dobowej i tygodniowej normy czasu pracy w przyjętym okresie rozliczeniowym [Wyrok I PKN 350/00].

Ogólnie przez pojęcie miejsce pracy rozumie się stały punkt w znaczeniu geograficznym albo pewien oznaczony obszar, strefę określoną granicami jednostki administracyjnej podziału kraju lub w inny dostatecznie wyraźny sposób, w którym ma nastąpić dopełnienie świadczenia pracy [Wyrok I PR 19/85]. Stałym punktem geograficznym może być siedziba pracodawcy (miejsce położenia zakładu pracy) albo miejsce zamieszkania pracownika. Ustawodawca dopuszcza także wykonywanie pracy w miejscu swobodnie wybranym przez pracownika, w formie telepracy, gdy praca może być wykonywana z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej.

W przypadku, gdy miejscem wykonywania pracy będzie siedziba pracodawcy, pracodawca będzie zobowiązany do zapewnienia na własny koszt właściwych warunków pracy, w szczególności ze względu na wymogi w zakresie bhp, ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska, w tym wymogi dotyczące obiektów budowlanych i pomieszczeń. Ponadto pracownik powinien być poddawany badaniom lekarskim w zakresie występujących w środowisku pracy warunków pracy i zagrożeń. Pracodawca zapewnia także warunki dbałości o miejsce wykonywania pracy, w tym o stan techniczny, czystość i porządek.

W przypadku, gdy miejscem wykonywania pracy będzie miejsce zamieszkania pracownika pracodawca będzie zobowiązany do zapewnienia na własny koszt narzędzi wykonywania pracy, w szczególności ubezpieczonego sprzętu, a także pokryć koszty instalacji sprzętu i koszty szkoleń w zakresie jego obsługi. Pracodawca powinien także poddawać pracownika badaniom lekarskim, uwzględniającym specyfikę pracy w domu oraz poddawać szkoleniom bhp, uwzględniającym tę specyfikę. Pracodawca nie musi ponosić kosztów wynikłych z dbałości o bezpieczny i higieniczny stan pomieszczeń pracy, kosztów wynikłych z zapewnienia właściwego stanu obiektu budowlanego i pomieszczeń, kosztów wynikłych z zapewnienia odpowiednich urządzeń higieniczno-sanitarnych.

W przypadku, gdy miejscem wykonywania pracy będzie obszar geograficzny, pracodawca będzie miał obowiązek zapewnienia na własny koszt środków pracy (np. wyposażenie w samochód lub zwrot kosztów korzystania z pojazdu pracownika), kosztów tych elementów ochrony indywidualnej, które wynikają ze specyfiki pracy, a także badań lekarskich i szkoleń w zakresie bhp, uwzględniających specyfikę pracy. Natomiast pracodawca nie będzie miał obowiązku ponoszenia kosztów zapewnienia właściwego stanu obiektów budowlanych i pomieszczeń ze względu na to, że ich właściwy stan ma zapewnić dysponent tych obiektów lub pomieszczeń. Pracodawca nie będzie ponosił kosztów dbałości o bezpieczny i higieniczny stan pomieszczeń. Ponadto pracodawca nie będzie ponosił kosztów podróży, w tym diet, świadczeń rozłąkowych [Wyrok I PR 19/85], czy kosztów noclegu. Nie jest podróżą służbową stałe wykonywanie zadań w różnych miejscowościach i terminach, jeżeli ich wyboru dokonuje każdorazowo sam pracownik w ramach uzgodnionego rodzaju pracy [Wyrok I PKN 350/00].

Elastyczność miejsca pracy wykorzystywana jest w zasadzie do zatrudniania osób, których praca wymaga stałego przemieszczania się po znacznym terenie. Dotyczy to przede wszystkim przedstawicieli handlowych, wyposażanych z reguły w pojazd samochodowy oraz w środki łączności. Nie jest natomiast wykorzystana w stosunku do pracowników na

innych stanowiskach pracy, także w firmach wielozakładowych, nawet jeśli praca wymaga przemieszczania się pracownika (np. obchód pracownika kontrolującego stan szlaku kolejowego) lub umożliwia powierzenie wykonywania pracy w różnych obiektach (np. w poszczególnych hotelach). W badanych jednostkach nie wykorzystywano pracy domowej ze względu na specyfikę pracy, wymagającą obecności pracownika w siedzibie pracodawcy lub w terenie.

## ELASTYCZNOŚĆ CZASU PRACY

Czasem pracy jest czas, w którym pracownik pozostaje w dyspozycji pracodawcy w zakładzie pracy lub w innym miejscu wyznaczonym do wykonywania pracy. Obejmuje to czas, w którym pracownik faktycznie wykonuje pracę oraz czas, w którym pracownik pozostaje w gotowości do pracy, lecz pracy nie świadczy [Iwulski J., Sanetra W. 2000]. Czas pracy jest miernikiem pozostawania pracownika w dyspozycji pracodawcy oraz miarą ekstensywnego zakresu świadczenia pracy, decydującą o zakresie uprawnienia pracownika do wynagrodzenia za pracę i innych świadczeń związanych z pracą [Wyrok II PK 265/04]. Pozostawanie w dyspozycji pracodawcy oznacza stan fizycznej i psychicznej gotowości pracownika do wykonywania pracy w wyznaczonym miejscu [Jaśkowski, Maniewska 2004]. Organizowanie procesu pracy, w tym również ustalenie obowiązującego pracowników rozkładu czasu pracy należy do uprawnień dyspozycyjnych pracodawcy. Ustalona przez pracodawcę organizacja czasu pracy i późniejsze zmiany w tym zakresie wiążą pracowników bez potrzeby dokonywania przez pracodawcę wypowiedzenia warunków pracy lub płacy [Wyrok I PZP 60/76]. Ogólnie czas pracy nie może przekraczać 8 godzin na dobę i średnio 40 godzin w przeciętnie pięciodniowym tygodniu pracy w przyjętym okresie rozliczeniowym nieprzekraczającym 4 miesięcy, przy czym w niektórych przypadkach może być wydłużony do 6, a nawet 12 miesięcy. Tygodniowy czas pracy, łącznie z godzinami nadliczbowymi, nie może przekraczać przeciętnie 48 godzin w przyjętym okresie rozliczeniowym. Pracodawca, kształtując czas pracy pracownika, ma obowiązek zapewnić pracownikowi 11-godzinny wypoczynek w każdej dobie, w której przewiduje jego zatrudnienie (z wyłączeniem niektórych systemów wydłużonego czasu dobowego) oraz ma obowiązek zapewnienia 35-godzinnego wypoczynku tygodniowego (z wyłączeniem m.in. pracy zmianowej).

Czas pracy, jako podstawa kształtowania kosztów pracy, może być kwalifikowany jako efektywny – gdy w tym czasie powstają efekty pracy pracownika, oraz jako nieefektywny – gdy w czasie pracy lub w czasie zaliczanym do czasu pracy, efekty pracy nie powstają (najczęściej w przypadkach, gdy pracownik w sposób uzasadniony pracy nie wykonuje), a przysługuje pracownikowi wynagrodzenie lub inne świadczenie ze stosunku pracy.

Ustawodawca wymaga, aby czas pracy pracownika był ujęty systemowo, przy czym systemy czasu pracy pozwalają pracodawcy na elastyczne kształtowanie zaangażowania pracownika. Do systemowych elementów efektywnego czasu pracy, które mogą być wykorzystywane do wprowadzania elastycznych form pracy, należą:

- dostosowania w zakresie normatywnego czasu pracy:
  - rozkład czasu pracy w dobie, obejmujący w szczególności:
    - wydłużenie dobowego wymiaru czasu pracy,

- praca zmianowa,
- zadaniowy czas pracy,
- praca w porze nocnej,
- wprowadzenie ryczałtu za pracę w porze nocnej,
- przerywany czas pracy,
- przesunięcie godzin pracy wskutek przerwy na lunch;
- rozkład czasu pracy w tygodniu, obejmujący w szczególności:
  - wydłużenie tygodniowego wymiaru czasu pracy,
  - zmniejszenie liczby dni pracy w tygodniu (system skróconego tygodnia pracy),
  - praca weekendowa,
  - praca w niedziele i święta;
- dostosowania w zakresie ponadnormatywnego czasu pracy:
  - wydłużenie dopuszczalnej normy pracy w godzinach nadliczbowych,
  - wprowadzenie ryczałtu za pracę w godzinach nadliczbowych;
- dostosowanie okresu rozliczeniowego do warunków wykonywania pracy.

Dobowy wymiar czasu pracy pracownika może zostać wydłużony:

- do 12 godzin na dobę, jeżeli jest to uzasadnione rodzajem pracy lub jej organizacją (przyczyny techniczno-technologiczne),
- do 16 godzin na dobę przy pracach polegających na dozorze urządzeń lub związanych z częściowym pozostawianiem w pogotowiu do pracy,
- do 24 godzin na dobę w stosunku do pracowników zatrudnionych przy pilnowaniu mienia lub ochronie osób, a także pracowników zakładowych straży pożarnych i zakładowych służb ratowniczych.

Czas pracy w tych systemach, w wymiarze ponad 8 godzin, nie jest pracą w godzinach nadliczbowych i nie powoduje dodatkowych kosztów z tego względu [Wyrok II PK 241/04]. Wydłużony dobowy czas pracy jest równoważony czasem wolnym w innych dniach lub dniami wolnymi od pracy. Jednakże w zakresie, w jakim przedłużony czas pracy nie zostanie wyrównany skróceniem czasu pracy lub wolnymi dniami pracy w innych dniach lub tygodniach w okresie rozliczeniowym, pracę w tej części należy traktować, jako pracę wykonywaną w godzinach nadliczbowych i za pracę taką przysługuje pracownikowi dodatkowe wynagrodzenie [Wyrok I PRN 110/80]. Wprowadzenie takiego systemu skutkuje tym, że pracodawca ma zapewnioną obsługę stanowiska pracy w czasie wydłużonym, a przy równoczesnym zastosowaniu pracy zmianowej – przez całą dobę, natomiast pracownik ma z reguły większą liczbę dni wolnych od pracy. Jednakże pracodawca powinien pamiętać, że pracownik nie może mieć przeciwwskazań do wykonywania pracy w wydłużonym dobowym czasie pracy, oraz że pracownikowi należy zapewnić odpoczynek. Pracownikowi zatrudnionemu w równoważnym czasie pracy do 12 godzin – w każdej dobie pracy w wymiarze nie mniej niż 11 godzin odpoczynku, natomiast pracownikowi zatrudnionemu w równoważnym czasie pracy do 16 lub do 24 godzin – bezpośrednio po każdym okresie wykonywania pracy w przedłużonym dobowym wymiarze czasu pracy, przez czas odpowiadający co najmniej liczbie przepracowanych godzin, niezależnie od odpoczynku tygodniowego.

Praca zmianowa może być wprowadzona w każdym systemie czasu pracy, w tym także w niedziele i święta. Polega na ustaleniu zmiany pory rozpoczynania i kończenia pracy po upływie określonej liczby godzin, dni lub tygodni. Praca zmianowa oznacza, zgodnie

z dyrektywą 2003/88/WE, każdą formę organizacji pracy, zgodnie z którą pracownicy zmieniają się na tych samych stanowiskach pracy według określonego harmonogramu, łącznie z systemem następowania po sobie, który może mieć charakter nieprzerwany lub przerywany oraz pociąga za sobą konieczność wykonywania pracy przez pracownika o różnych porach w ciągu określonych dni lub tygodni. Praca zmianowa jest szczególnie przydatna w organizacjach pracy opartych na stałej pracy urzędów lub procesów, których funkcjonowanie nie może lub nie powinno być zatrzymane. Praca zmianowa, przy zachowaniu innych norm czasu pracy umożliwia zatrudnianie pracownika w niedziele i święta, umożliwia zatrudnianie pracownika we wszystkie godziny w czasie doby, a także umożliwia zatrudnianie pracownika we wszystkie dni tygodnia. Jednakże wprowadzając zmianowość pracy, pracodawca powinien pamiętać, że wskutek ustanowienia różnych godzin rozpoczynania i kończenia pracy w różnych dniach lub tygodniach, pracownik nie może zostać pozbawiony prawa do 11-godzinnego wypoczynku dobowego oraz co najmniej 24-godzinny wypoczynku tygodniowego. Naruszenie tych okresów skutkuje koniecznością oddania pracownikowi płatnego czasu wolnego. Także w przypadku, gdy system zmianowy prowadzi do ponownego zatrudnienia pracownika w okresie kolejnych 24 godzin, liczonych od podjęcia przez pracownika pracy w poprzedniej zmianie, powstaną dodatkowe koszty wskutek obowiązku zaliczenia tych godzin do godzin nadliczbowych i zapłaty dodatkowego wynagrodzenia wraz z dodatkiem za pracę w godzinach nadliczbowych. W przypadku pracy zmianowej możliwe są uzasadnione przekroczenia dopuszczalnych norm czasu pracy. Takie sytuacje mogą występować na stanowiskach pracy, na których praca nie może być przerwana (np. ruch pociągów lub obsługa recepcyjna w hotelu), a pracownik nie może opuścić miejsca pracy przed przybyciem zmiennika.

System zadaniowego czasu pracy może zostać wprowadzony w przypadkach uzasadnionych rodzajem pracy, jej organizacją lub miejscem jej wykonywania. System ten ustala pracodawca po porozumieniu z pracownikiem, przez ustalenie czasu niezbędnego do wykonania powierzonych zadań, uwzględniając wymiar czasu pracy wynikający z podstawowych norm czasu pracy. Zadania powinny być tak ustalone, aby pracownik, przy dołożeniu należytej staranności i sumienności, mógł je wykonać w ciągu 8 godzin na dobę i przeciętnie 40 godzin tygodniowo, w przeciętnie pięciodniowym tygodniu pracy, w przyjętym okresie rozliczeniowym [Jaśkowski, Maniewska 2006]. Stosowanie tego systemu nie powoduje naruszenia zasady równego traktowania [Wyrok I PK 377/03], jednak nie może prowadzić do przekroczenia dopuszczalnych norm czasu pracy, a przy ich zachowaniu nie wymaga prowadzenia ewidencji czasu pracy w godzinach, nie wymaga godzinowego rozliczania pracownika, jak również nie uprawnia pracownika do dodatku z tytułu pracy w godzinach nadliczbowych. Praca zmianowa jest wykorzystywana jako forma elastyczności pracy w szczególności dla osób zatrudnionych na stanowiskach kierowniczych, jeżeli ich podwładni byli zatrudnieni w systemie zmianowym, a także dla przedstawicieli handlowych. W przypadku kierowników taki system zatrudniania uzasadniano tym, iż funkcja kierownicza wymaga kontrolowania pracy podwładnych w różnych porach dnia i w różnych dniach w tygodniu, stąd trudności w należyтым prowadzeniu ewidencji czasu pracy kierownika. Natomiast w przypadku przedstawicieli handlowych uzasadnieniem było to, że osoby te, pracując w terenie, same organizują sobie pracę i czas pracy, nie ma nad nimi stałej kontroli i unika się trudności wynikających z prowadzenia ewidencji czasu pracy w godzinach oraz w godzinach nadliczbowych. W badanych jed-

nostkach nie wykorzystywano tego systemu do obejścia przepisów o czasie pracy w celu uniknięcia rejestrowania pracy w godzinach nadliczbowych, co mogłoby prowadzić do naruszenia praw pracowniczych.

Praca w porze nocnej obejmuje kolejne 8 godzin pomiędzy 21.00 a 7.00, wskazane w regulaminie pracy. Ustawodawca nie wymaga szczególnych warunków dla zatrudniania pracownika w porze nocnej. Co więcej, pracodawca może zatrudniać pracownika w porze nocnej w każdej dobie. Pracownik, którego rozkład czasu pracy obejmuje w każdej dobie co najmniej 3 godziny pracy w porze nocnej, lub którego co najmniej 1/4 czasu pracy w okresie rozliczeniowym przypada na porę nocną, jest pracującym w nocy. Na jego pisemny wniosek, pracodawca jest zobowiązany do powiadomienia inspektora pracy o takim zatrudnieniu. Tylko w przypadku, gdy pracownik wykonuje prace szczególnie niebezpieczne albo związane z dużym wysiłkiem fizycznym lub umysłowym, jego dobowy czas pracy nie może przekraczać 8 godzin. W pozostałych przypadkach pracodawca może stosować ogólne zasady. Powoduje to, iż pracodawca może, o ile wynika to z potrzeb organizacyjnych lub technologicznych, ustanowić taki system pracy, w którym obsługa stanowiska pracy trwa przez całą dobę wskutek pracy dwuzmianowej, gdzie jeden z pracowników obsługuje stanowisko pracy w porze dziennej (np. 12 godzin), a drugi obsługuje to stanowisko w porze nocnej (np. 12 godzin) albo trzymianowej, gdzie trzech pracowników obsługuje kolejno stanowisko pracy po 8 godzin, w tym jeden z nich pracuje w porze nocnej. Pracownikowi zatrudnionemu w porze nocnej przysługuje dodatek do wynagrodzenia za każdą godzinę pracy w porze nocnej w wysokości 20% stawki godzinowej wynikającej z minimalnego wynagrodzenia za pracę. W przypadku, gdy pracownik wykonuje pracę w porze nocnej stale poza zakładem pracy, dodatek może być zastąpiony ryczałtem, którego wysokość odpowiada przewidywanemu wymiarowi pracy w porze nocnej, przy czym wprowadzenie ryczałtu zwalnia pracodawcę od obowiązku prowadzenia szczegółowej ewidencji godzin pracy w porze nocnej. Zatrudniając pracownika w porze dziennej, pracodawca powinien pamiętać o ustalonej przez siebie porze nocnej, w tym o której godzinie kończy się pora nocna. Zatrudnienie pracownika przed godziną zakończenia pory nocnej skutkuje uznaniem, że został zatrudniony w porze nocnej, niezależnie od tego ile czasu w tej porze przepracował i rodzi konieczność zapłaty dodatku za pracę w każdej rozpoczętej godzinie pracy w porze nocnej. Przypadki takie zdarzają się m.in. w hotelarstwie i turystyce, gdy pracownik jest zatrudniony w godzinach wczesnoporannych (np. od godziny 5.00, przy porze nocnej kończącej się o godzinie 6.00) w celu przygotowania śniadania dla klientów.

System przerywanego czasu pracy może być wprowadzony w przypadkach uzasadnionych rodzajem pracy lub jej organizacją. W tym systemie rozkład czasu pracy, obejmujący nie więcej niż 8 godzin pracy w ciągu doby, przewiduje nie więcej niż jedną przerwę w ciągu doby, trwającą nie dłużej niż 5 godzin. System taki może być wprowadzony układem zbiorowym pracy, innym porozumieniem zbiorowym opartym na ustawie, regulaminem pracy, statutem lub umową o pracę, jeżeli nie jest to sprzeczne z zasadami prawa pracy [Uchwała III ZP 21/97]. Jednakże wprowadzenie przez pracodawcę przerwy w pracy bez związku z potrzebami ekonomiczno-organizacyjnymi, lecz na wyłączne życzenie pracownika i w jego interesie, nie uzasadnia zapłaty wynagrodzenia za czas przerwy, ani za czas świadczenia pracy po przerwie, zrekompensowany odpowiednim skróceniem czasu pracy przed przerwą [Wyrok I PK 476/02]. Zatrudnienie pracownika



w takim systemie skutkuje podzieleniem wykonywania czynności pracowniczych na dwa okresy obejmujące łącznie z przerwą do 13 godzin. Umożliwia to zatrudnienie pracownika, np. do obsługi potoków klientów spieszących do własnej pracy na 8 godzin, w okresach ich przemieszczania się. Może być stosowany w transporcie publicznym, w handlu, przy wykonywaniu usług. Czasu przerwy nie wlicza się do czasu pracy, jednakże pracownik zatrudniony w przerywanym czasie pracy ma prawo do wynagrodzenia w wysokości połowy wynagrodzenia należnego za czas przestoju. W badanych jednostkach ten system zatrudniania może znajdować uzasadnienie właściwe tylko dla kierowców obsługujących najwyższą kadrę kierowniczą. W pozostałych przypadkach istotą pracy jest ciągłość wykonywanych czynności.

Pracodawca może wprowadzić jedną przerwę w pracy niewliczaną do czasu pracy, w wymiarze nieprzekraczającym 60 minut, przeznaczoną na spożycie posiłku lub załatwienie spraw osobistych, popularnie nazywaną „przerwa na lunch”. Przerwa może być wprowadzona układem zbiorowym pracy, innym porozumieniem zbiorowym opartym na ustawie, regulaminem pracy, statutem lub umową o pracę, jeżeli nie jest to sprzeczne z zasadami prawa pracy [Uchwała III ZP 21/97]. Wprowadzenie tej przerwy dzieli wykonywanie czynności pracowniczych na dwa okresy, a co istotniejsze – pracownik uzyskuje możliwość odpoczynku i wzmocnienia sił witalnych organizmu, wskutek czego jego wydajność/produktywność/efektywność/sprawność może być większa. W badanych jednostkach ten system zatrudniania stosowany był tylko w sieciach hotelowych, a jednym z jego istotnych celów było doprowadzenie do zachodzenia na siebie zmian roboczych, co z kolei umożliwia pracownikom płynne przekazywanie sobie pracy, w tym narzędzi pracy, dokumentacji i informacji o sytuacji bieżącej.

System przedłużonego tygodniowego wymiaru czasu pracy może zostać wprowadzony przy pracach, które ze względu na technologię produkcji nie mogą być wstrzymane (praca w ruchu ciągłym) oraz gdy praca nie może być wstrzymana ze względu na konieczność ciągłego zaspokajania potrzeb ludności. Istotą systemu jest przedłużenie czasu pracy do 43 godzin przeciętnie na tydzień w okresie rozliczeniowym w ten sposób, że jednego dnia w niektórych tygodniach tego okresu dobowy wymiar czasu pracy może być przedłużony do 12 godzin. Pracownik nie może mieć przeciwwskazań do wykonywania pracy w wydłużonym dobowym czasie pracy. Do podstawowych korzyści tego systemu należy zapewnienie ciągłości procesu produkcyjnego oraz prawidłowej działalności urządzeń produkcyjnych przez 24 godziny na dobę i przez 7 dni w tygodniu [Wyrok I PRN 23/75], a także zapewnienie obsługi stanowiska pracy przez 12 godzin każdego dnia roboczego w tygodniu przy większej liczbie pracowników, np. pięciu. Skutkiem kosztowym tego systemu, obok racjonalizacji kosztów obsługi stanowiska pracy, jest uprawnienie pracownika do dodatku do wynagrodzenia za każdą godzinę pracy powyżej 8 godzin na dobę w dniu wykonywania pracy, w przedłużonym wymiarze czasu pracy, obliczanego jak dodatek za pracę w godzinach nadliczbowych, przypadających w dniu wolnym od pracy. W badanych jednostkach system ten nie był wykorzystywany ze względu na wprowadzenie systemu zmianowego, obejmującego wszystkie godziny w dobie i wszystkie dni w tygodniu (jednostki kolejowe i sieci hotelowe), lub jego użycie nie było zasadne (jednostki sfery finansowej).

System skróconego tygodnia pracy polega na wykonywaniu pracy przez pracownika przez mniej niż 5 dni w ciągu tygodnia, przy równoczesnym przedłużeniu dobowego

wymiaru czasu pracy nie więcej niż do 12 godzin, w okresie rozliczeniowym nieprzekraczającym 1 miesiąca. System ten może być wprowadzony na pisemny wniosek pracownika, w umowie o pracę. System ten zapewnia obsługę stanowiska pracy przez 12 godzin każdego dnia roboczego w tygodniu przy większej liczbie pracowników, np. pięciu. Natomiast pracownik uzyskuje większą liczbę dni wolnych od pracy. Pracownik nie może mieć przeciwwskazań do wykonywania pracy w wydłużonym dobowym czasie pracy. System ten nie był wykorzystywany w badanych jednostkach.

System pracy weekendowej polega na świadczeniu pracy wyłącznie w piątki, soboty, niedziele i święta, przy równoczesnym przedłużeniu dobowego wymiaru czasu pracy nie więcej niż do 12 godzin, w okresie rozliczeniowym nieprzekraczającym 1 miesiąca. System ten może być wprowadzony na pisemny wniosek pracownika w umowie o pracę. System ten zapewnia obsługę stanowiska pracy przez 12 godzin każdego dnia weekendu. System ten nie był wykorzystywany w badanych jednostkach.

Nie ma przeszkód prawnych dla wprowadzenia pracy w systemie skróconego tygodnia pracy z jednoczesnym wprowadzeniem pracy weekendowej. Połączenie systemów umożliwi zatrudnianie pracowników przez 12 godzin w ciągu doby (rozumianej, jako kolejne 24 godziny, poczynając od godziny, w której pracownik rozpoczyna pracę zgodnie z obowiązującym go rozkładem czasu pracy) w dniach roboczych oraz w dniach wolnych od pracy.

Za pracę w niedziele i święta, uważa się pracę wykonywaną między godziną 6.00 w tym dniu a godziną 6.00 w następnym dniu, chyba że u danego pracodawcy została ustalona inna godzina. Ustawodawca limituje pracę w niedziele i święta do przypadków wymienionych w kodeksie pracy. Jednakże wymienia wśród nich pracę ciągłą i pracę zmianową, co może zostać wykorzystane przez pracodawcę do kształtowania systemów pracy obejmujących pracę w niedziele i święta dla każdego pracownika. Co prawda ustawodawca wprowadził zakaz pracy w święta w placówkach handlowych, jednakże dopuścił tam pracę przy wykonywaniu prac koniecznych ze względu na ich użyteczność społeczną i codzienne potrzeby ludności. Pracownikowi wykonującemu pracę w niedziele i święta, pracodawca jest obowiązany zapewnić inny dzień wolny od pracy, przy czym w zamian za pracę w niedzielę – w okresie 6 dni kalendarzowych poprzedzających lub następujących po takiej niedzielę, natomiast w zamian za pracę w święto – w ciągu okresu rozliczeniowego. Ustawodawca dopuszcza udzielenie dnia wolnego w innym terminie, a nawet rozliczenie przez zapłacenie dodatku do wynagrodzenia, obliczanego jak dodatek za pracę w godzinach nadliczbowych, przypadających w niedziele i święta, jeżeli nie jest możliwe wykorzystanie dnia wolnego w zamian za pracę w niedzielę lub święto we wskazanych terminach. W razie nieudzielenia przez pracodawcę w okresie rozliczeniowym innego dnia wolnego od pracy w zamian za dozwoloną pracę świadczoną w niedzielę lub święto, pracownikowi przysługuje za każdą godzinę takiej pracy tylko jeden dodatek [Uchwała II PZP 11/05]. Pracownik pracujący w niedzielę powinien korzystać co najmniej raz na 4 tygodnie z niedzieli wolnej od pracy, przy czym wymóg ten nie dotyczy pracownika zatrudnionego do pracy weekendowej. Zatrudniając pracownika w dzień przypadający po niedzielę lub dniu świątecznym, pracodawca powinien pamiętać o ustalonej przez siebie definicji niedzieli (a w konsekwencji także dnia świątecznego), w tym o której godzinie kończy się niedziela (dzień świąteczny). Zatrudnienie pracownika przed godziną zakończenia niedzieli (dnia świątecznego) skutkuje uznaniem, że został

zatrudniony w niedzielę lub święto, niezależnie od tego ile czasu w tym dniu przepracował i rodzi konieczność udzielenia dnia wolnego od pracy. Przypadki takie zdarzają się m.in. w hotelarstwie i turystyce, gdy pracownik jest zatrudniony w godzinach wczesnoporannych (np. od godziny 5.00, w przypadku, gdy niedziela (dzień świąteczny) kończy się o godzinie 6.00) w celu przygotowania śniadania dla klientów. W jednostkach transportu kolejowego nieplanowane zatrudnianie pracownika w niedzielę lub święto było wynikiem oczekiwania tego pracownika na przybycie zmiennika. Natomiast w badanych jednostkach sektora finansów placówki nie były czynne w niedziele i święta oraz nie były czynne w pozostałe dni w takich godzinach, aby następował niekontrolowane zatrudnienie pracowników w niedziele lub święta.

Warto dodać, że w przypadku sieci hoteli, gdzie przyjęto, że pora nocna rozpoczyna się o godzinie 22.00 i kończy się o godzinie 6.00, niedziela zaczyna się o godzinie 6.00 w niedzielę i kończy się o godzinie 6.00 w poniedziałek, następowało zatrudnianie pracowników o godzinie 5.00 w poniedziałek, co skutkowało tym, że okres pracy pracownika przypadający pomiędzy godziną 5.00 a 6.00 w poniedziałek, powinien zostać uznany za pracę w porze nocnej oraz za pracę w niedzielę. Takie zatrudnienie mogło mieć także znaczenie dla ustalenia czy doszło do zatrudnienia w godzinach nadliczbowych oraz czy doszło do naruszenia dobowego i tygodniowego odpoczynku.

Praca wykonywana ponad obowiązujące pracownika normy czasu pracy, a także praca wykonywana ponad przedłużony dobowy wymiar czasu pracy, wynikający z obowiązującego pracownika systemu i rozkładu czasu pracy, stanowi pracę w godzinach nadliczbowych. Przy czym do norm czasu pracy pracownika wchodzi także przerwy zaliczane do czasu pracy, co powoduje, że korzystanie przez pracownika z przerwy zaliczanej do czasu pracy nie może pozbawiać go do uprawnień wynikających z pracy w godzinach nadliczbowych [Wyrok II PK 151/04]. Praca w godzinach nadliczbowych jest dopuszczalna w razie konieczności prowadzenia akcji ratowniczej w celu ochrony życia lub zdrowia ludzkiego, ochrony mienia lub środowiska albo usunięcia awarii, oraz w przypadku szczególnych potrzeb pracodawcy. Pracodawca może zatrudnić w godzinach nadliczbowych każdego pracownika, z wyłączeniem pracowników zatrudnionych na stanowiskach pracy, na których występują przekroczenia najwyższych dopuszczalnych stężeń lub natężeń czynników szkodliwych dla zdrowia. Ustawodawca ogranicza jednak możliwość zatrudniania pracowników w godzinach nadliczbowych przez wprowadzenie rocznego limitu pracy w tych godzinach. Limit ten wynosi 150 godzin nadliczbowych w roku kalendarzowym, jednakże może zostać wydłużony tak, aby łączna liczba godzin pracy nie przekraczała przeciętnie 48 godzin tygodniowo w przyjętym okresie rozliczeniowym. Praca w godzinach nadliczbowych pociąga za sobą konieczność wypłacania pracownikowi zwiększonego wynagrodzenia (pracownikowi, oprócz normalnego wynagrodzenia, przysługuje także dodatek obliczany od osobistego zaszerogowania pracownika albo od 60% wynagrodzenia pracownika, tj. nie od całości wynagrodzenia pracownika). Natomiast w stosunku do pracowników wykonujących stale pracę poza zakładem pracy wynagrodzenie wraz z dodatkiem może być zastąpione ryczałtem, którego wysokość powinna odpowiadać przewidywanemu wymiarowi pracy w godzinach nadliczbowych. Jednakże praca w godzinach nadliczbowych może być wykorzystywana do obniżenia kosztów pracy. Przede wszystkim dlatego, że – jako nienaruszająca przepisów kodeksu pracy – pozwala pracodawcy na niezatrudnianie dodatkowych osób do

wykonywania pracy. To – z kolei – ogranicza koszty pracodawcy w zakresie wdrożenia nowo zatrudnionych pracowników do pracy, w tym w zakresie szkoleń bhp, ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska, badań lekarskich, wyposażenia pracownika w narzędzia pracy, w ochronę osobistą. Nie pociąga za sobą odpisów na zakładowe fundusze celowe. W przypadku pracowników stale pracujących poza zakładem pracy także nie wymaga prowadzenia ewidencji czasu pracy w godzinach oraz nie wymaga godzinowego rozliczania pracownika. Pracodawca może także ograniczyć koszty z tytułu zwiększonego wynagrodzenia pracownika przez to, że w zamian za czas przepracowany w godzinach nadliczbowych, pracodawca udzieli mu czasu wolnego od pracy w tym samym wymiarze – na pisemny wniosek pracownika, w wymiarze o połowę wyższym niż liczba przepracowanych godzin nadliczbowych – bez wniosku pracownika. Ten ostatni przypadek nie może spowodować obniżenie wynagrodzenia należnego pracownikowi za pełny miesięczny wymiar czasu pracy. W badanych jednostkach zatrudnianie w godzinach nadliczbowych, uzasadniane szczególnymi potrzebami pracodawcy, było stosowane głównie jako alternatywa dla dodatkowego zatrudnienia. Przede wszystkim dotyczyło to przypadków konieczności zastępowania pracowników nieobecnych w pracy, przez pracowników, którzy w ramach swoich zmian roboczych osiągnęli normę czasu pracy. W jednostkach transportu kolejowego zatrudnianie w godzinach nadliczbowych było także przedmiotem ustaleń z partnerami społecznymi, w szczególności w zakresie dotyczącym pracowników zatrudnianych w systemie zmianowych w równoważnych normach czasu pracy, przez ustalanie tzw. „wskaźnika zatrudnienia w jednym cyklu zmian”. Na przykład – jeżeli jeden cykl zmiany wymaga zatrudnienia 4 pracowników, w zespole liczącym kilkunastu lub kilkudziesięciu pracowników, przyjmowano wskaźnik, np. 4,2 pracownika, zakładając że 0,2 pracownika na jeden cykl zmian pozwala na wykorzystanie dodatkowego pracownika jako zastępcy w wielu takich cyklach w okresie rozliczeniowym, tak aby nie było konieczności zatrudniania w godzinach nadliczbowych. Jeżeli nieobecności w pracy skutkowały przekroczeniem przyjętego wskaźnika, dopuszczano pracę w godzinach nadliczbowych. W przypadku, gdy liczba zatrudnionych jest równa wymogom wynikającym z norm pracy bez nadwyżki na przewidywane nieobecności w pracy, każda nieobecność będzie skutkowałą zatrudnieniem w godzinach nadliczbowych. Nieobecność, która zawsze będzie występowała jako brana pod uwagę w tym zakresie, to nieobecność spowodowana urlopem wypoczynkowym przysługującym każdemu pracownikowi już po okresie jednomiesięcznego zatrudnienia, jako prawo niezbywalne.

Okres rozliczeniowy jest to okres, w którym pracodawca może swobodnie zatrudniać pracownika według norm wynikających z ustalonego dla pracownika dobowego i tygodniowego rozkładu czasu pracy, wraz z jego upływem jest zobowiązany do rozliczenia w zakresie czasu pracy, godzin pracy, godzin i dni nieobecności w pracy, przerw w pracy, a także wynagrodzenia wynikającego ze struktury czasu pracy. Ustawodawca upoważnił pracodawcę do stosowania okresu rozliczeniowego trwającego do 4 miesięcy. Przy czym umożliwił także jego wydłużenie do 6 miesięcy (w rolnictwie i hodowli, a także przy pilnowaniu mienia lub ochronie osób), a nawet do 12 miesięcy, jeżeli jest to dodatkowo uzasadnione nietypowymi warunkami organizacyjnymi lub technicznymi mającymi wpływ na przebieg procesu pracy. Natomiast w przypadkach stosowania równoważnego lub przedłużonego systemu czasu pracy okres rozliczenia wynosi 1 miesiąc z możliwością wydłużenia do 3 miesięcy w niektórych przypadkach. Przyjęcie określonego okresu

rozliczeniowego skutkuje ustanawianiem normy czasu pracy na okres rozliczeniowy, uprawnia pracodawcę do dokonywania rozkładu czasu pracy w okresie rozliczeniowym, stosownie do własnych potrzeb technologicznych i organizacyjnych. Skutkuje także ustalaniem liczby dni pracy i dni wolnych od pracy w okresie rozliczeniowym. Ustalenie dłuższego okresu rozliczeniowego pozwala na zwiększanie wymiaru zatrudnienia pracownika w jakiejś części tego okresu, z jednoczesnym zmniejszeniem wymiaru jego zatrudnienia w innej części, z rozliczeniem czasu pracy pracownika wraz z upływem okresu rozliczeniowego. Jest to korzystne szczególnie w przypadkach, gdy zakres pracy wyznaczany jest przez czynniki zewnętrzne dla pracodawcy, np. przez sezonowość korzystania z produktów lub usług. We wszystkich badanych jednostkach przyjmowano wydłużone okresy rozliczeniowe, także w przypadku pracy w równoważnych normach czasu pracy, przy czym przeciętnie był to okres 3 miesięcy, stosowany dla wszystkich lub zdecydowanej większości zespołów pracowniczych.

## PODSUMOWANIE

Elastyczne zatrudnianie pracowników obejmuje możliwość ustalania przez pracodawcę miejsca wykonywania pracy oraz rozkładów czasu pracy w dopuszczalnych normach czasu pracy, w czasie doby, w tygodniu oraz w okresie rozliczeniowym. Elastyczność tych elementów stosunku pracy umożliwi racjonalne kształtowanie kosztów pracy, bez naruszania przepisów prawa pracy.

## PIŚMIENNICTWO

- Cebrowska T. (red.), 2005: Rachunkowość finansowa i podatkowa, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- Dębski S., Dębski M.D., 1994: *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstw*, Wyd. Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.
- Dyrektywa 2003/88/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 4 listopada 2003 r. dotycząca niektórych aspektów organizacji czasu pracy, Dz.U. UE.L.03.299.9.
- Europejska Karta Społeczna sporządzona w Turynie dnia 18 października 1961 r., Dz.U. z 1999 r. nr 8 poz. 67.
- Iwulski J., Sanetra W., 2000: *Kodeks pracy – komentarz*, Wydawnictwo LIBRATA, Warszawa.
- Jaśkowski K., Maniewska E., 2004: *Kodeks pracy. Komentarz*, Zakamycze, wyd. IV.
- Jaśkowski K., Maniewska E., 2006: *Kodeks pracy. Komentarz. Ustawy towarzyszące z orzecznictwem. Europejskie prawo pracy z orzecznictwem*, Tom I, Zakamycze, wyd. V.
- Juszczak S., 2007: Czy należy rozszerzyć zasadę racjonalnego gospodarowania – zaproszenie do dyskusji, *Acta Sci. Pol. Oeconomia* 6 (2) 2007, s. 37–52.
- Koszty pracy w gospodarce narodowej w 1996 r., GUS, Warszawa 1997.
- Mały rocznik statystyczny Polski 2005, GUS, Warszawa 2005.
- Michoń F., 1991: *Ekonomika pracy. Zarys problematyki i metod*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa-Kraków.
- Naumiuk T., 2002: *Koszty w rachunkowości finansowej*, Wyd. Prawno-Ekonomiczne INFOR, Warszawa.
- Pietraszewski M., 2003: *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstw*, Wyd. eMPi2, Poznań.
- Uchwała Sądu Najwyższego z 09.10.1997, III ZP 21/97, OSNP 1998/5/143.
- Uchwała Sądu Najwyższego z 15.02.2006, II PZP 11/05, OSNP 2006/11-12/170.

- Ustawa z 13 lipca 2006 r. o ochronie roszczeń pracowniczych w razie niewypłacalności pracodawcy, Dz.U. nr 158 poz. 1121, z późn. zm.
- Ustawa z 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych, tj. Dz.U. z 1998 r., nr 137 poz. 887, z późn. zm.
- Ustawa z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, tj. Dz.U. z 2000 r., nr 54 poz. 654, z późn. zm.
- Ustawa z 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. nr 99 poz. 1001, z późn. zm.
- Ustawa z 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, tj. Dz.U. z 1998 r., nr 21 poz. 94, z późn. zm.
- Ustawa z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, tj. Dz.U. z 2000 r. nr 14 poz. 176, z późn. zm.
- Ustawa z 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, Dz.U. nr 123 poz. 776, z późn. zm.
- Ustawa z 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych, Dz.U. nr 210 poz. 2135, z późn. zm.
- Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, tj. Dz.U. z 2002 r., nr 76 poz. 694, z późn. zm.
- Ustawa z 4 marca 1994 r. o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych, tj. Dz.U. z 1996 r., nr 70 poz. 335, z późn. zm.
- Wyrok Sądu Najwyższego z 01.04.1985, I PR 19/85, OSP 1986/3/46.
- Wyrok Sądu Najwyższego z 06.11.1980, I PRN 110/80, OSNC 1981/6/108.
- Wyrok Sądu Najwyższego z 10.03.2005, II PK 241/04, OSNP 2005/24/393.
- Wyrok Sądu Najwyższego z 11.04.2001, I PKN 350/00, OSNP 2003/2/36.
- Wyrok Sądu Najwyższego z 17.02.2004, I PK 377/03, OSNP 2004/24/422.
- Wyrok Sądu Najwyższego z 18.01.2005, II PK 151/04, OSNP 2005/17/262.
- Wyrok Sądu Najwyższego z 19.11.2003, I PK 476/02, OSNP 2004/22/382.
- Wyrok Sądu Najwyższego z 23.06.2005, II PK 265/04, Pr.Pracy 2005/9/32.
- Wyrok Sądu Najwyższego z 25.03.1977, I PZP 60/76, LEX nr 14372.
- Wyrok Sądu Najwyższego z 29.09.1975, I PRN 23/75, OSNC 1976/6/144.

## **ELASTIC CONDITIONS OF EMPLOYMENT AS THE FORM OF THE LABOUR COSTS REDUCTION**

**Abstract.** In the article concerning issues of elastic employing employees were presented. They showed that elastic employing employees included the possibility of establishing by the employer the place of performing the work and of disintegrations of the working time, in permissible norms of the working time, in twenty-four hours, during the week and in the accounting period. Rational shaping labour cost enables the elasticity of these elements of the employment, without infringing regulations of the labour law. Apart from deliberations of this article matters of flexible forms of legal bases of employing remain so as: very employment, civil law agreements, temporary work.

**Key words:** labours cost, place of performing the work, working time, flexible forms of employing employees

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 16.03.2009

## **AKTYWNA POLITYKA NA RYNKU PRACY W POLSCE**

Marzena Kacprzak

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

**Streszczenie.** W artykule skoncentrowano się na tej części polityki rynku pracy, która dotyczy pomocy dla osób bezrobotnych, zagrożonych bezrobociem, oraz osób młodych korzystających ze wsparcia w ramach poradnictwa zawodowego. Szczególnie ważną rolę do spełnienia w zakresie tych działań mają instytucje i organizacje wspierające działania służb zatrudnienia. Publiczne służby zatrudnienia odgrywają decydującą rolę w polskim systemie instytucji rynku pracy. Podstawowym celem działalności służb jest wysoka jakość pracy, rozwój zasobów ludzkich, pełne i produktywne zatrudnienie oraz wzmacnianie integracji i solidarności społecznej.

**Słowa kluczowe:** rynek pracy, usługi, doradztwo zawodowe, bezrobocie, pracodawcy

### **WSTĘP**

Dostępność usług rynku pracy dla bezrobotnych, poszukujących pracy i pracodawców zależy od potencjału instytucji rynku pracy i warunków prawnoorganizacyjnych w jakich działają. Aktualnie instytucje rynku pracy tworzone są przez Publiczne Służby Zatrudnienia, ochotnicze hufce pracy, agencje zatrudnienia, instytucje szkoleniowe oraz instytucje dialogu społecznego i partnerstwa społecznego. Wiodąca rola w świadczeniu usług pracy przypada publicznym służbom zatrudnienia [Krajowy Plan... 2008]. Staranne monitorowanie zjawisk rynku pracy oraz bliskie relacje z pracodawcami mogą służyć korzystnym zmianom dokonującym się na rynku pracy oraz umożliwić podejmowanie działań prewencyjnych.

Walka z negatywnymi następstwami bezrobocia połączyła różnego rodzaju podmioty i instytucje polityczne, społeczne i gospodarcze. Wśród nich elementarne znaczenie powinna mieć polityka państwa, w której kompetencjach znajduje się formułowanie prawnych podstaw działań i ustalanie instytucjonalnych ram jego funkcjonowania (chodzi tu o priorytety i cele strategiczne działań zwiększających zatrudnienie i przeciwdziałających bezrobociu) [Kacprzak 2008; Drejerska, Sawicka 2008].

W tym celu potrzebne są programy, których celem jest zwiększanie zatrudnienia oraz zapobieganie i zwalczanie bezrobocia. Polegają one na bezpośrednim oddziaływaniu na szanse znalezienia pracy przez objęte nimi osoby. Koncentrują się na zwiększaniu popytu na pracę – współtworzeniu nowych miejsc pracy oraz usprawnianiu funkcjonowania rynku pracy z zakresie doradztwa zawodowego, pośrednictwa pracy i szkoleń. Ułatwiają między innymi powrót na rynek pracy długotrwale bezrobotnym, osobom powracającym po okresie nieobecności oraz wspierają wchodzenie na rynek ludzi młodych. Niektóre z aktywnych polityk rynku pracy ukierunkowane są jednocześnie na realizację postulatów polityki społecznej, tzn. zapewnienie dochodu i przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu.

## BEZROBOTNI NA RYNKU PRACY

Poprawa sytuacji na polskim rynku pracy zapoczątkowana w 2003 roku wprowadziła ożywienie gospodarcze. Wzrost zatrudnienia i spadek bezrobocia przybrały na sile w 2006 roku i z dużą dynamiką postępowały w kolejnym roku. W rezultacie w pierwszych dwóch kwartałach 2007 roku, w Polsce pracowało przeciętnie 14 996 tys. osób, co o 5% przewyższało liczbę pracujących w analogicznym okresie 2006 roku i o 8,8% liczbę pracujących w 2002 roku, gdy zatrudnienie w Polsce sięgnęło najniższego poziomu w ostatnim piętnastoleciu. Równocześnie konsekwentnie zmniejszała się liczba bezrobotnych [Zatrudnienie... 2007].

Skala pozytywnych zmian na rynku pracy w ostatnich kilku latach jest znaczna i pozwoliła na osiągnięcie wskaźników zatrudnienia i bezrobocia, które należą do najlepszych od momentu rozpoczęcia transformacji.

Jak wynika z tabeli 1, osoby w wieku 25–34 lata pozostają najliczniejszą grupą bezrobotnych. Stanowią one 28,4% ogółu bezrobotnych. W porównaniu ze stanem z końca

Tabela.1. Liczba i struktura bezrobotnych według grup wieku w końcu grudnia 2007 roku oraz września 2008 roku

Table 1. Number and structure of unemployed by age groups on the end of December 2007 and September 2008

Grupy wieku	Liczba bezrobotnych			
	grudzień 2007		wrzesień 2008	
	tys.	%	tys.	%
Ogółem	1746,6	100,0	1376,6	100,0
Wiek w latach:				
18–24	332,7	19,0	284,5	20,7
25–34	485,2	27,8	391,7	28,4
35–44	336,9	19,3	254,5	18,5
45–54	443,7	25,4	325,5	23,6
55–59	124,6	7,1	101,8	7,4
60–64	23,5	1,4	18,6	1,4

Źródło: Informacja... 2008.

Source: Informacja... 2008.



2007 roku zmniejszył się odsetek osób w grupie wiekowej 35–44 lata (o 0,8 punktu procentowego), której udział pod koniec września 2008 roku stanowił 18,5% ogólnej liczby bezrobotnych. Na tym samym poziomie pozostał odsetek osób w wieku 60–64 lata, wynosząc w końcu września 2008 roku 1,4%.

Tabela 2. Liczba i struktura bezrobotnych według czasu pozostawania bez pracy w końcu grudnia 2007 roku i września 2008 roku

Table 2. Number and structure of unemployed by duration of unemployment on the end of December 2007 and September 2008

Czas pozostawania bez pracy	Liczba bezrobotnych			
	grudzień 2007		wrzesień 2008	
	tys.	%	tys.	%
Ogółem	1.746,6	100,0	1.376,6	100,0
Czas pozostawania bez pracy [w miesiącach]:				
do 1	160,6	9,2	205,1	14,9
1–3	313,5	17,9	223,3	16,2
3–6	244,2	14,0	176,8	12,8
6–12	241,1	13,8	231,4	16,8
pow. 12	787,2	45,1	540,0	39,3

Źródło: Informacja... 2008.

Source: Informacja... 2008.

W końcu września 2008 roku w urzędach pracy pozostawało 540 tys. osób, od ostatniego zarejestrowania których upłynęło ponad 12 miesięcy. Stanowili oni 39,3% ogółu bezrobotnych. W porównaniu do końca 2007 r. liczba osób tej najliczniejszej kategorii spadła o 247,2 tys., zmniejszył się również o 5,8 punktu procentowego jej udział w ogólnej liczbie bezrobotnych. Niższy, w odniesieniu do stanu z końca 2007 roku, był także odsetek bezrobotnych pozostających bez pracy od 1–3 miesięcy (o 1,7 punktu) oraz od 3–6 miesięcy (o 1,2 punktu). Osoby z wymienionych grup stanowiły w końcu września 2008 roku odpowiednio 16,2% i 12,8% bezrobotnych ogółem. Wzrósł natomiast udział procentowy oczekujących na pracę do 1 miesiąca (o 5,7 punktu), oraz od 6 do 12 miesięcy (o 3,0 punktu), do wysokości odpowiednio 14,9%, 16,8%. W odniesieniu do osób określonych w ustawie o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy [Ustawa o Promocji Zatrudnienia] jako „będące w szczególnej sytuacji na rynku pracy”, w końcu września 2008 roku w urzędach pracy zarejestrowanych było 284,5 tys. bezrobotnych do 25 roku życia, 297 tys. bezrobotnych powyżej 50 roku życia oraz 764,4 tys. długotrwale bezrobotnych. Osoby te stanowiły odpowiednio 20,7%, 21,6% i 55,5% w stosunku do bezrobotnych ogółem [Informacja... 2008].

Państwo w walce z bezrobociem powinno wykorzystywać zarówno instrumenty makro-, jak i mikroekonomiczne, a także bardziej bezpośrednio powiązane z samym rynkiem pracy – zarówno narzędzia polityki zatrudnienia, jak i polityki rynku pracy. Do instrumentów makroekonomicznych zaliczyć możemy politykę zatrudnienia, monetarną, dochodową itp., a do polityki mikroekonomicznej politykę rolną, politykę rynku pracy czy promowania przedsiębiorczości [Woźniak 2008].

## INSTYTUCJE WSPIERAJĄCE RYNEK PRACY W POLSCE

Podstawową funkcję regulującą dla obszaru bezrobocia spełnia ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy [Dz.U. z 2004 r., nr 99 poz. 1001, z późn. zm.]. Ustawa określa nowe zadania na rzecz promocji zatrudnienia, rozwoju zasobów ludzkich, wzmocnienia integracji oraz solidarności społecznej. Do instytucji wspomagających te procesy zaliczono przede wszystkim: publiczne służby pracy, agencje zatrudnienia, Ochotnicze Hufce Pracy, instytucje dialogu społecznego, instytucje partnerstwa lokalnego [Kacprzak 2007].

Publiczne służby zatrudnienia odgrywają decydującą rolę w polskim systemie instytucji rynku pracy. Większość zadań bezpośrednio związanych z obsługą osób bezrobotnych prowadzona jest przez Powiatowe Urzędy Pracy. Podstawowym celem działalności służb zatrudnienia jest pełne i produktywne zatrudnienie, rozwój zasobów ludzkich, wysokiej jakości praca oraz wzmocnienie integracji oraz solidarności społecznej. Zadania z zakresu polityki rynku pracy prowadzone są również przez niepubliczne służby zatrudnienia. Obecny kształt instytucji rynku pracy oraz zarządzania polityką rynku pracy jest w znacznej mierze efektem rewolucyjnych zmian, jakie miały miejsce po 1989 roku [Zatrudnienie... 2007].

Do 2000 roku podstawową instytucją rynku pracy były urzędy pracy. System urzędów pracy tworzył rządową administrację specjalną, złożoną z Krajowego Urzędu Pracy, wojewódzkich i rejonowych urzędów pracy. Następnie w wyniku reformy administracji publicznej rejonowe urzędy pracy zostały przekształcone w Powiatowe Urzędy Pracy. System ten funkcjonował od 1 stycznia 1993 roku do 31 grudnia 1999 roku. Od stycznia 2000 roku urzędy pracy zostały podporządkowane samorządom [Hybel 2003].

Zmiany doprowadziły do przeniesienia kompetencji w zakresie obsługi osób bezrobotnych i poszukujących pracy, nie dając samorządom terytorialnym możliwości wpływu na kształtowanie lokalnej polityki zatrudnienia. Jednocześnie konstytucyjnie zagwarantowana niezależność pomiędzy organami rządowej administracji centralnej a jednostkami samorządu terytorialnego doprowadziła do chaosu kompetencyjnego, utrudniając prowadzenie skutecznej polityki zatrudnienia. Z jednej strony kształtowanie polityki rynku pracy przypisane zostało ministrowi właściwemu ds. Pracy, z drugiej zaś strony jednym ze sposobów oddziaływania administracji centralnej na urzędy powiatowe i wojewódzkie było przydzielanie środków z Funduszu Pracy – przez odpowiednie kształtowanie algorytmu podziału środków z tego funduszu na poszczególne województwa i powiaty [Zatrudnienie... 2007].

Art. 4 ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy [Ustawa o promocji zatrudnienia], wskazuje obowiązki ministra właściwego ds. Pracy. Koordynuje on działania publicznych służb zatrudnienia, przez określanie instrumentów stymulujących rozwój kształcenia ustawicznego, łagodzenie skutków bezrobocia, podział środków Funduszu Pracy, tworzenie narzędzi i metod na rzecz poradnictwa zawodowego, pośrednictwa pracy, organizację szkoleń bezrobotnych, współpracę z partnerami zagranicznymi w ramach wspierania sieci Eures.

Oprócz środków z Funduszu Pracy, wsparcie finansowe łagodzenia skutków bezrobocia i aktywizacji zawodowej bezrobotnych może pochodzić z Europejskiego Funduszu Społecznego, który jest instrumentem współfinansującym działania krajów członkow-

skich w dziedzinie polityki zatrudnienia i rozwoju zasobów ludzkich. Ze środków Funduszu realizowane są wieloletnie projekty zawarte w programach operacyjnych [Sawicka 2004].

Badania przeprowadzone w ramach Projektu „Analiza i ocena sytuacji kobiet wiejskich na rynku pracy” przy wsparciu Europejskiego Funduszu Społecznego w Sektorowym Programie Operacyjnym „Rozwój zasobów ludzkich” w Katedrze Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW pokazują, iż Powiatowe Urzędy Pracy podejmują wiele działań przy współudziale lokalnych partnerów pracy. Systematyczna współpraca występuje przede wszystkim z firmami pracodawców, małymi i średnimi przedsiębiorstwami, Ośrodkami Doradztwa Rolniczego, szkołami, poradniami psychologiczno-pedagogicznymi, starostwem powiatowym czy urzędami miasta. Formy współpracy to targi edukacyjne, wymiana spostrzeżeń, szkolenia, kursy. Ważnym elementem kształcenia, szczególnie ludzi młodych jest poszerzanie ich horyzontów, rozwój osobowości, rozwijanie samodzielności i przedsiębiorczości, kreatywność, a także pomoc w poznaniu własnych możliwości kształcenia i przydatności do określonych prac [Kacprzak 2008].

Wymogiem konkurencyjności w nowoczesnej gospodarce jest m.in. adaptacyjność przedsiębiorstw oraz pracowników, dlatego też powinny być podejmowane działania na rzecz rozwoju uczenia się przez całe życie zarówno w systemie edukacji (oświata i szkolnictwo wyższe), jak i poza nim. Należy także wzbogacać ofertę programową szkół i instytucji edukacyjnych oraz tworzyć mechanizmy aktualizacji i rozwoju kwalifikacji zawodowych w miejscu pracy, szczególnie dla pracowników starszych i o niskich kwalifikacjach. Oferta edukacyjna powinna być adekwatna do potrzeb rynku pracy [Strategia Rozwoju Kraju 2007–2015]. Powinna ona także dotyczyć pracowników Publicznych Służb Zatrudnienia, którzy pracują na rzecz osób poszukujących pracy, bezrobotnych, osób bez kwalifikacji, osób niepełnosprawnych, osób do 25 roku życia itp.

Jedną z instytucji wspierających działania państwa w zakresie zatrudnienia oraz przeciwdziałania marginalizacji i wykluczeniu społecznemu młodzieży są Ochotnicze Hufce Pracy. Głównym celem działalności OHP jest stwarzanie młodzieży warunków prawidłowego rozwoju społecznego i zawodowego przez aktywne budowanie systemu pomocy dla grup najsłabszych, organizowanie i wspieranie form wychodzenia z ubóstwa, bezrobocia i patologii społecznych. Głównym celem działalności OHP jest stwarzanie młodzieży warunków prawidłowego rozwoju społecznego i zawodowego poprzez aktywne budowanie systemu pomocy dla grup najsłabszych, organizowanie i wspieranie form wychodzenia z ubóstwa, bezrobocia i patologii społecznych. Młodzież kształci się w 62 zawodach, a efektywność kształcenia zawodowego jest bardzo wysoka. Przygotowanie zawodowe młodocianych pracowników ma dwie formy i odbywa się jako nauka zawodu lub przyuczenie do wykonywania określonej pracy. Nauka zawodu przygotowuje młodocianego do pracy w charakterze wykwalifikowanego robotnika lub czeladnika i obejmuje praktyczną naukę zawodu organizowaną u pracodawcy oraz doksztalcenie teoretyczne [Charakterystyka OHP].

OHP świadczą podstawowe usługi rynku pracy: pośrednictwo pracy, organizację szkoleń, poradnictwo zawodowe i informację zawodową. Adresatami tej oferty jest młodzież do 25. roku życia – absolwenci szkół ponadgimnazjalnych i wyższych uczelni; młodzież wykształcona i posiadająca pewne kwalifikacje, jednak zagrożona bezrobociem lub bezrobotna. Ponadto z usług pośrednictwa pracy korzystają uczniowie szkół ponad-

gimnazjalnych i studenci, którzy chcą znaleźć zatrudnienie, zdobyć doświadczenie zawodowe i polepszyć swoją sytuację materialną, szczególnie w czasie wolnym od nauki. Pośrednictwem pracy zajmują się w OHP Młodzieżowe Biura Pracy, do których przez cały rok zgłasza się zwykle ok. 170 tys. młodzieży, z czego 140 tys. podejmuje pracę. Biura poszukują i gromadzą oferty pracy stałej i krótkoterminowej, prowadzą ewidencję osób bezrobotnych, tworzą banki informacji o zawodach, na które jest zapotrzebowanie na miejscowym rynku pracy, udzielają porad na temat możliwości zdobycia zawodu lub dokonania reorientacji zawodowych, kierują na kursy zawodowe lub przekwalifikowania zawodowego [Charakterystyka OHP].

## USŁUGI RYNKU PRACY

Usługami rynku pracy w Polsce objęte są przede wszystkim osoby bezrobotne. W 2006 roku stanowiły one około 90% uczestników form wsparcia, takich jak porady grupowe czy zajęcia aktywizacyjne [Zatrudnienie... 2007]. Dane usługi powinny być stosowane na jak najwcześniejszym etapie bezrobocia, gdyż wtedy są najbardziej skuteczne i lepiej możemy poznać warunki, które wpłynęły na powstanie bezrobocia u naszego kandydata.

Ważną rolę w tym zakresie odgrywają szkolenia, na które kierujemy osoby, które nie mają doświadczenia w poszukiwaniu pracy, osoby które nie są w stanie znaleźć zatrudnienia oraz tych, którzy powracają na rynek pracy po dłuższym okresie nieobecności, np. kobiety po urlopach wychowawczych. Szkolenia są prowadzone przez PUP zgodnie z zapotrzebowaniem rynku pracy oraz potrzeb osób szukających pomocy, a tematyka dotyczy nauki języków obcych, pozyskiwania środków z funduszy europejskich, promocji przedsiębiorczości, wizazu i stylizacji paznokci, księgowości w małej firmie czy szkoleń zawodowych dla hotelarstwa i gastronomii [Kacprzak 2008, Woźniak 2008].

Największą grupą osób korzystających z tych usług są osoby młode, korzystające ze wsparcia w ramach poradnictwa zawodowego lub dodatkowych możliwości wsparcia.

Ostatnio podkreśla się znaczenie problematyki poradnictwa zawodowego w rozwoju zasobów ludzkich. Wynika to z przekształcenia się gospodarki światowej z wielu odrębnych systemów gospodarczych, istniejących niezależnie w poszczególnych krajach, w system gospodarki globalnej. Dlatego też przed kadrą pracowników każdego kraju stają zupełnie nowe wyzwania. Zasadniczym bowiem czynnikiem wpływającym na zdolność danego kraju do konkurowania w warunkach gospodarki globalnej jest jakość zasobów ludzkich określona potencjałem zdolności, kompetencji zawodowych oraz poziomem motywacji w przyswajaniu wiedzy i umiejętności zdobywania zatrudnienia [Trzeciak 2004].

Pomoc udzielana w procesie poradnictwa zawodowego wymaga udostępnienia jednostce informacji o zawodach możliwych do wyboru, informacji o możliwościach zatrudnienia oraz poruszania się na rynku pracy [Lelińska 2006]. Warunkiem podstawowym w świadczeniu usług na rynku pracy jest jednak efektywne i skuteczne zarządzanie informacjami. Wymaga to od osób pracujących w służbach zatrudnienia szerokich kompetencji oraz określenia indywidualnych cech, aby te informacje przetworzyć i przekazać dalej osobom zainteresowanym. Jest to ważne w zależności od realizowanego zadania,

np. informacja grupowa, poradnictwo indywidualne, kontakty z przedsiębiorstwami jako przyszłymi pracodawcami i pracownikami.

Obecnie istnieje różnorodność mediów i systemów informacyjnych, które są przydatne w poradnictwie zawodowym. Można je podzielić na [Bednarczyk, Figurski, Żurek 2004]:

- banki danych o edukacji, możliwościach edukacyjnych, miejscach pracy i nauki zawodu, z opisami zawodu,
- programy przyporządkowywania (matching-system), przyporządkowujące cechy indywidualne (zdolności, zainteresowania) do określonych grup zawodowych,
- pomoc w podejmowaniu decyzji dla analizy i wspierania indywidualnych decyzji zawodowych,
- programy pośredniczące, pomagające w zdobyciu umiejętności sprzyjających znalezieniu pracy bądź miejsca nauki zawodu, samonaprowadzające programy do zbierania wniosków o zatrudnienie lub szkolenia,
- programy do samooceny, z reguły zawierające zestawy pytań, mających na celu określenie zainteresowań i uzdolnień zawodowych,
- testy psychometryczne dla określenia umiejętności, uzdolnień, zainteresowań i cech osobowości.

Staże oraz przygotowania zawodowe kierowane są do określonych grup osób, w tym tych, którzy szczególnie tej pomocy potrzebują. Jak pokazały wcześniej wspomniane badania, staże cieszą się dużym zainteresowaniem, np. w PUP w Bolesławcu z tego instrumentu w latach 2004–2006 skorzystało 1309 osób, 529 osób stanowili mieszkańcy wsi, w tym 282 kobiety. W powiecie wołomińskim na staże skierowano 1458 osób, 588 mieszkańców wsi, w tym 473 kobiety [Kacprzak 2008].

Działania z zakresu wsparcia zatrudnienia obejmują także prace interwencyjne, które skierowane są do wszystkich osób będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy. Są to: bezrobotni do 25. roku życia; długotrwale bezrobotni lub kobiety bezrobotne, które nie podjęły zatrudnienia po urodzeniu dziecka; bezrobotni powyżej 50. roku życia; bezrobotni bez kwalifikacji zawodowych, bez doświadczenia zawodowego lub bez wykształcenia średniego; bezrobotni samotnie wychowujący co najmniej jedno dziecko do 18. roku życia; bezrobotni, którzy po odbyciu kary pozbawienia wolności nie podjęli zatrudnienia, oraz bezrobotni niepełnosprawni [Usługi i instrumenty]. Wśród innych możemy wymienić refundacje kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy dla skierowanego bezrobotnego; refundacje składek na ubezpieczenie społeczne; dodatki aktywizacyjne są przyznawane osobom posiadającym prawo do zasiłku dla bezrobotnych, którzy z własnej inicjatywy lub ze skierowaniem PUP podjęły zatrudnienie; refundacje kosztów opieki nad dzieckiem lub osobą zależną przyznawane są jedynie samotnym rodzicom wychowującym dziecko do 7. roku życia lub osobom opiekującym się osobami zależnymi [Zatrudnienie w Polsce 2007].

Powiatowe Urzędy Pracy pośredniczą także lub współorganizują zatrudnienie za granicą. Współpraca jest rozwijana w ramach sieci EURES, którą utworzono w celu swobodnej wymiany pracowników w ramach Europejskiego Obszaru Ekonomicznego. W Polsce usługi EURES świadczone są przez doradców i asystentów EURES z wojewódzkich i powiatowych urzędów pracy [EURES 2007].

W Polsce kadra ta składa się z zespołu w Ministerstwie Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, 16 Kierowników Liniowych EURES, 13 doradców EURES oraz 19 woje-

wódzkich asystentów EURES z wojewódzkich urzędów pracy. W każdym powiatowym urzędzie pracy programem zajmuje się powiatowy asystent EURES, który bezpośrednio pomaga bezrobotnym i poszukującym pracy. W Urzędzie Pracy m.st. Warszawy również pracuje powiatowy asystent EURES. W Urzędzie Pracy m.st. Warszawy można uzyskać informacje dotyczące ofert pracy za granicą. Przekazywane są także informacje o warunkach życia w danym kraju, informacje dotyczące prawa pracy. Doradcy pomagają się kontaktować z instytucjami, które wydają niezbędne do wyjazdu dokumenty, przekazują też adresy internetowe, które mogą pomóc w zdobywaniu informacji. W przypadku wątpliwości, mogą pomóc w pisaniu CV i umieszczeniu go na międzynarodowej stronie Internetowej sieci EURES [Europejskie Służby Zatrudnienia].

Jak widać, jest wiele instrumentów aktywnej polityki rynku pracy w Polsce. Współczesny, globalizujący się rynek pracy wymaga od pracowników kwalifikacji, kompetencji zawodowych, umiejętności podejmowania decyzji zawodowych oraz odpowiedzialności i partnerstwa.

## PIŚMIENNICTWO

- Bednarczyk H., Figurski J., Żurek M. (red.), 2004: *Pedagogika pracy: doradztwo zawodowe*. Biblioteka Pedagogiki Pracy, tom 128, Wyższa Szkoła Pedagogiczna ZNP, Instytut Technologii Eksploatacji, Radom.
- Charakterystyka OHP [w:] [www.ohp.pl](http://www.ohp.pl)
- Drejerska N., Sawicka J., 2008: Unemployment of rural inhabitants as a disadvantageous factor of local and regional development. *Acta Sci. Pol. Oeconomia* 7 (1) 2008, Warszawa.
- EURES – Europejskie Służby Zatrudnienia, Wojewódzki Urząd Pracy w Warszawie, Informator 2007, Warszawa
- Europejskie służby zatrudnienia [w:] [www.up.warszawa.pl](http://www.up.warszawa.pl)
- Hybel J., 2003: *Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju rynku pracy w Polsce w perspektywie integracji z Unią Europejską*, Wyd. SGGW, Warszawa.
- Informacja o bezrobociu we wrześniu 2008, Ministerstwo Pracy i polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Warszawa 2008.
- Kacprzak M., 2008: *Aktywne formy rozwiązywania problemów bezrobocia na przykładzie działań powiatowych urzędów pracy*, [w:] Sawicka J., (red.) *Sytuacja kobiet wiejskich na rynku pracy, badania empiryczne*, Wyd. Wieś Jutra, Warszawa.
- Kacprzak M., 2007: *Poradnictwo zawodowe w działaniach Urzędu Pracy w Piszcu*, Roczniki Naukowe SERIA, Tom IX, Zeszyt 2, Poznań.
- Krajowy Plan Działań Na Rzecz Zatrudnienia na 2008 r., Wyd. Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2008.
- Lelińska K., 2006: *Zawodoznawstwo w planowaniu kariery*, Wyd. OHP, Warszawa.
- Sawicka J., 2004: *Polska w Unii Europejskiej – wybrane polityki sektorowe*, Wyd. SGGW, Warszawa.
- Strategia Rozwoju Kraju 2007–2015, Wyd. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006.
- Trzeciak W., 2004: *Modernizacja polskiego poradnictwa zawodowego*, [w:] Bednarczyk H., Figurski J., Żurek M. (red.): *Pedagogika pracy: doradztwo zawodowe*. Biblioteka Pedagogiki Pracy, tom 128, Wyższa Szkoła Pedagogiczna ZNP, Instytut Technologii Eksploatacji, Radom.
- Usługi i instrumenty rynku pracy [w:] [www.up.warszawa.pl](http://www.up.warszawa.pl)
- Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy Dz.U. z 2004 r. nr 99 poz. 1001, z późn. zm.

- Woźniak B., 2008: Bezrobocie równowagi i nierównowagi a polityka państwa wobec rynku pracy. Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Zatrudnienie w Polsce 2007, Bezpieczeństwo na elastycznym rynku pracy. Wyd. Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Departament Analiz Ekonomicznych i Prognoz, Warszawa 2008.

## **ACTIVE POLICY ON THE LABOUR MARKET IN POLAND**

**Abstract.** The study focused on this part of labour market policy, which considers support for unemployed, people with risk of unemployment as well as young people using support within the career advice services. Institutions and organizations supporting employment services play the special role within these activities. Public state employment services play the main role in the Polish system of labour market. The main goals of the services activity are high quality labour, human resources development, complete and effective employment as well as supporting social integration and solidarity.

**Key words:** labour market, services, job advisory service, unemployment, employers

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 16.03.2009





## **POLITYKA EKONOMICZNEJ I INSTYTUCJONALNEJ INTEGRACJI NOWYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH ZE STREFĄ EURO**

Sylwester Kozak

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

**Streszczenie.** Integracja nowych państw członkowskich ze strefą euro i pełna realizacja Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW) stwarza nowe możliwości gospodarczego rozwoju. Wymaga jednak wypełnienia kryteriów ekonomicznych i legislacyjnych, harmonizujących politykę fiskalną i monetarną oraz włączających krajowy bank centralny do prac Eurosystemu. Zmiany prawne i gospodarcze wymagają zaangażowania wszystkich sektorów gospodarki i administracji publicznej oraz poniesienia znacznych jednorazowych kosztów. Największe obciążenia ponoszą banki komercyjne i bank centralny. Stanowią one bowiem podstawowy kanał w zasilaniu społeczeństwa i przedsiębiorstw w walutę euro. Banki utracą również dochody z operacji walutowych. W całej gospodarce największy udział w kosztach przygotowań do wprowadzenia euro stanowią koszty dostosowania systemów informatycznych.

**Słowa kluczowe:** integracja europejska, Unia Gospodarcza i Walutowa, koszty wprowadzenia euro

### **WSTĘP**

Integracja nowych państw członkowskich ze strefą euro i pełna realizacja Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW) stwarza dla nich nowe możliwości rozwoju gospodarczego. Wymaga to jednak spełnienia przez całą gospodarkę kraju kandydującego określonych kryteriów ekonomicznych i legislacyjnych. Ich spełnienie pozwala krajom kandydującym na zharmonizowanie własnej polityki fiskalnej i monetarnej z obowiązującymi w strefie euro oraz umożliwia krajowemu bankowi centralnemu sprawne włączenie się w prace Eurosystemu. Przeprowadzenie czynności dostosowawczych wymaga poniesienia kosztów przez wszystkie sektory gospodarki. Dla rozpoznania obszarów, które generują te koszty w podmiotach sektora finansowego, realnego i publicznego niezwykle cenną wydaje się analiza aktów prawnych wydawanych przez instytucje wspólnotowe, a także analiza skorzystania z doświadczeń obecnych państw-członków strefy euro.

---

Adres do korespondencji – Corresponding author: Sylwester Kozak, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. (022) 593 40 60, e-mail: sylwester.kozak@nbp.pl

Wprowadzenie euro w największym stopniu dotknie swymi kosztami sektor finansowy, a szczególnie system bankowy. Jest on odpowiedzialny za produkcję banknotów i monet euro, a następnie dystrybucję do przedsiębiorstw i osób prywatnych przy wykorzystaniu rozległej sieci bankomatów i kas w oddziałach bankowych. Działania te wiążą się ze wzrostem kosztów pracy służb kasowo-skarbcowych i zespołów IT. Na podobne, choć znacznie mniejsze koszty narażony jest sektor handlu detalicznego. W przypadku sektora publicznego do najistotniejszych pozycji kosztowych należy modyfikacja systemu informatycznego obsługującego rozliczenia zobowiązań budżetowych osób indywidualnych i przedsiębiorstw, a także przeprowadzenie powszechnej kampanii publicznej skierowanej szczególnie do osób starszych i prezentującej praktyczne aspekty procesu wprowadzenia nowej waluty do gospodarki.

Celem niniejszego opracowania jest analiza kierunków działań organów UGW w stosunku do kandydujących nowych państw Unii Europejskiej, a także analiza obciążeń kosztowych, jakie kraje te muszą ponosić w momencie wchodzenia do strefy euro. Dla prezentacji tych zagadnień w pierwszej części zawarto krótki rys historyczny, prezentujący proces dochodzenia do UGW i kryteria jej utworzenia i członkostwa. W drugiej części zostaną przedstawione akty prawne, jakie są każdorazowo stosowane w trakcie przyjmowania nowych członków. Trzecia część została poświęcona analizie potencjalnych obszarów generujących koszty wprowadzenia euro w trzech sektorach gospodarki krajowej, tj. finansowym, realnym i publicznym. Całość zamyka podsumowanie.

## **PROCES TWORZENIA UNII GOSPODARCZEJ I WALUTOWEJ**

Koncepcja europejskiej integracji gospodarczej została zapoczątkowana już w 1950 roku, gdy francuski minister spraw zagranicznych Robert Schuman zaproponował, aby Francja i Niemcy, a także inne kraje połączyły swe sektory węgla i stali oraz podporządkowały je ponadnarodowemu organowi. Wspólna inicjatywa sześciu krajów zachodnioeuropejskich doprowadziła do podpisania w 1951 roku w Paryżu Traktatu ustanawiającego Europejską Wspólnotę Węgla i Stali, a następnie w 1957 roku w Rzymie kolejnych dwóch traktatów ustanawiających Europejską Wspólnotę Energii Atomowej i Europejską Wspólnotę Gospodarczą, i objęcia wspólnotową integracją wszystkich sektorów gospodarczych. Już w 1962 roku w Memorandum Marjolin'a państwa członkowskie EWG zauważyły potrzebę utworzenia unii walutowej. Potwierdziły to ponownie w planie dochodzenia do unii monetarnej, sporządzonym dla Rady Europejskiej przez Pierre'a Wenera w 1970 roku. Załamanie się w 1971 roku międzynarodowego systemu walutowego z Brenton Woods wstrzymało na kilka lat prace integracyjne, jednak uruchomiono je ponownie w 1979 roku, tworząc Europejski System Walutowy (ESW) i ustanawiając europejską jednostkę monetarną ECU (European Currency Unit).

ECU pełniło funkcję jednostki stosowanej w rozliczeniach międzybankowych, wyznaczaniu kursów walutowych, gromadzeniu rezerw walutowych i tworzeniu budżetu Komisji Europejskiej. Stanowiło ono również walutę, w której denominowano część dłużnych papierów wartościowych emitowanych przez instytucje Wspólnot Europejskich. Choć ESW i jednostka ECU nie zdołały wywrzeć silnego nacisku na politykę gospodarczą, gdyż EWS nie miał uprawnień do koordynowania polityki fiskalnej wśród krajów człon-

kowskich, a zastosowanie ECU ograniczało się do wąskiego zakresu czynności finansowych, to stały się one prekursorami unii gospodarczej i walutowej oraz wspólnej waluty euro. EWS miał duży wkład w podpisanie w 1987 roku w Luksemburgu Jednolitego Aktu Europejskiego (The European Single Act), zobowiązującego państwa członkowskie do utworzenia do końca 1992 roku jednolitego europejskiego rynku opartego na zasadzie wolnego przepływu osób, towarów i usług oraz kapitału i będącego podstawą do unii gospodarczej i walutowej.

Zapisy Aktu o potrzebie tworzenia obszaru gospodarczego pozbawionego wewnętrznych granic były wyrazem narastającej w tym czasie opinii, że tylko tak uwolniony rynek może przyspieszyć gospodarczy rozwój państw członkowskich, zintensyfikować ich wzajemną współpracę i podnieść integrację całej unii, prowadząc do ogólnej konwergencji polityki gospodarczej. Tak zdefiniowany obszar gospodarczy mógł efektywnie wypełnić stawiane przed nim cele tylko przy operowaniu jedną wspólną walutą. Dzięki niej możliwe jest szybkie porównywanie cen na całym obszarze wspólnotowym, wyeliminowanie operacji wymiany walut i zmniejszenie kosztów transakcyjnych. Wspólna waluta jest też instrumentem symbolizującym i integrującym Wspólnotę.

Oczekiwania te doprowadziły do reaktywowania idei wspólnej waluty i opracowania kalendarium dochodzenia do Unii Gospodarczej i Walutowej zapisanego w raporcie Komisji Delorsa z 1989 roku Podstawy prawne tworzenia i funkcjonowania UGW zostały zawarte w Traktacie ustanawiającym Wspólnotę Europejską, podpisanym w Maastricht w 1991 roku. Opracowany przez Komisję Delorsa proces dochodzenia do UGW rozłożono trzy etapy, którym przypisano następujące zadania:

- **pierwszy etap** (01.07.1990–31.12.1993) – usunięcie wszelkich wewnętrznych barier dla swobodnego przepływu osób, towarów, usług, kapitału dla powstania pan-europejskiej wolnej przestrzeni gospodarczej; zintegrowanie rynków finansowych, a także zacieśnienie współpracy pomiędzy bankami centralnymi i rządami krajów członkowskich dla wyeliminowania różnic w prowadzeniu polityki gospodarczej i polityki pieniężnej. Zwieńczeniem tych prac było podpisanie w 1992 roku w Maastricht Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską, stanowiącego podstawę prawną utworzenia UGW,
- **drugi etap** (01.01.1994–31.12.99) – przygotowanie regulacji prawnych określających warunki wejścia krajów członkowskich do UGW oraz przepisów wykonawczych niezbędnych do funkcjonowania systemu bankowego w strefie euro, a także za ujednoczenie założeń polityki gospodarczej państw członkowskich. Dla nadzorowania procesu tworzenia unii monetarnej w 1994 roku powołano Europejski Instytut Walutowy we Frankfurcie nad Menem. EIW koordynował wszelkie prace legislacyjne i organizacyjne wśród wszystkich krajów UE, ustalał precyzyjne kalendarium wprowadzenia euro do obiegu bezgotówkowego i gotówkowego. Po uchwaleniu aktów prawnych, niezbędnych do wprowadzenia euro, oraz zorganizowaniu Europejskiego Systemu Banków Centralnych<sup>1</sup> EIW został przekształcony w 1998 roku w Europejski Bank Centralny, nadzorujący politykę pieniężną w systemie bankowym strefy euro.

---

<sup>1</sup> ESBC składa się z EBC oraz z banków centralnych wszystkich państw Unii Europejskiej, przy czym tylko banki centralne krajów strefy euro mają prawo głosu w podejmowaniu decyzji dotyczących polityki pieniężnej systemu bankowego strefy euro. Tę grupę banków centralnych określa się terminem Eurosystem.

- **trzeci etap** (01.01.1999–28.02.2002<sup>2</sup>) – wprowadzenie 1 stycznia 1999 roku euro do obiegu bezgotówkowego w jedenastu krajach członkowskich i ustanowienie jednej polityki pieniężnej dla całego obszaru UGW<sup>3</sup>. W trakcie okresu przejściowego trwającego do końca 2001 roku ujednociono systemy obsługi rozliczeń, zaprzestano publikowania krajowych wskaźników – oprocentowań rynku międzybankowego<sup>4</sup>, a zastąpiono je stawkami EURIBOR, określającymi stopy procentowe na europejskim rynku międzybankowym w euro. W tym czasie wyprodukowano banknoty i monety, które w drugiej połowie 2001 roku zostały przekazane do systemu bankowego, a następnie wprowadzone do obiegu gotówkowego 1 stycznia 2002 roku. W trakcie dwumiesięcznego okresu podwójnego obiegu wycofano dotychczasowe waluty krajowe.

Od 1 marca 2002 roku na obszarze dwunastu krajów członkowskich euro stało się jedynym prawnym środkiem płatniczym, przy czym pozostawiono przez wiele lat możliwość wymiany dotychczasowej krajowej waluty w kasach banków centralnych. Obszar ten powiększył się o cztery nowe państwa członkowskie, które zostały włączone do Unii Europejskiej w maju 2004 roku. Aktualnie po przyjęciu euro w Słowenii (2007), na Cyprze i Malcie (2008) oraz w Słowacji (2009) strefa euro złożona jest z szesnastu krajów członkowskich.

## ASPEKTY PRAWNE PRZYSTĄPIENIA KRAJU CZŁONKOWSKIEGO DO STREFY EURO

Pełną realizację uczestnictwa w Unii Gospodarczej i Walutowej oraz przyjęcia wspólnej waluty przez kraje członkowskie regulują przepisy Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską, a w szczególności art. 105–124 wyznaczające założenia polityki pieniężnej i prezentujące instytucjonalne postanowienia realizacji unii gospodarczej i walutowej. Art. 122 ust. 2 Traktatu określa tryb zniesienia derogacji i włączenia państwa członkowskiego do strefy euro. Decyzję tę podejmuje Rada na wniosek Komisji Europejskiej, po konsultacjach z Parlamentem Europejskim. Natomiast w art. 121 Traktatu wyznacza kryteria, jakie powinny wypełniać państwa ubiegające się o członkostwo w UGW. Należą do nich:

- kryterium stabilności kursu walutowego – przewidujące, że przez okres co najmniej 2 lat wahania kursu waluty krajowej wobec euro nie mogą przekroczyć  $\pm 15\%$ ,
- kryterium inflacji – przewidujące, że średnia 12-miesięczna rocznych stóp inflacji w danym kraju nie może przekraczać o więcej niż 1,5 punkta procentowego średniej 12-miesięcznej rocznych stóp inflacji z trzech krajów członkowskich o najbardziej stabilnych cenach,

<sup>2</sup> Początkową datę zakończenia trzeciego etapu ustalono na 30 czerwca 2002 r., jednak ze względu na spodziewany wzrost kosztów wprowadzania euro do obiegu gotówkowego (w okresie podwójnego obiegu znacznie wyższe koszty obsługi kasowej w dwóch walutach) okres ten skrócono do 28 lutego.

<sup>3</sup> Pierwszymi krajami strefy euro były: Austria, Belgia, Finlandia, Francja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia i Włochy, a od 2001 r. Grecja.

<sup>4</sup> Ważniejszymi stawkami były: FIBOR i PIBOR odzwierciedlające poziom stóp rynku międzybankowego w Niemczech i we Francji.

- kryterium stopy procentowej – wskazujące, że w okresie jednego roku poprzedzającego moment dokonania oceny przez EBC i Komisję Europejską, średnia długoterminowa stopa procentowa nie może być wyższa niż 2 punkty procentowe od średniej z analogicznych stóp w trzech krajach członkowskich o najbardziej stabilnych cenach,
- kryterium fiskalne – stanowiące, że faktyczny i planowany deficyt sektora publicznego nie może przekraczać 3% PKB, a całkowity dług publiczny nie może przekraczać 60% PKB,
- kryterium zgodności legislacyjnej – przewidujące, że bank centralny posiada instytucjonalną, finansową i personalną niezależność oraz legislacja kraju członkowskiego jest zgodna z zapisami Traktatu i statutu Europejskiego Systemu Banków Centralnych.

Integralną częścią Traktatu jest Protokół nr 6 stanowiący Statut Europejskiego Systemu Banków Centralnych. Ustala on cele i zadania Europejskiego Banku Centralnego i krajowych banków centralnych uczestniczących w ESBC. Statut określa zakres instytucjonalnej, finansowej i personalnej niezależności EBC i krajowych banków centralnych oraz ustala organa zarządzające, jakimi są Rada Prezesów, Zarząd i Rada Ogólna. Ponadto Statut precyzuje zasady emisji banknotów, kształtowania i realizacji polityki pieniężnej, m.in. prowadzenia operacji otwartego rynku, operacji kredytowych i obowiązku odprowadzania rezerwy. Określa również wielkość kapitału EBC i procedurę wyznaczania procentowego i kwotowego udziału, jaki każdy krajowy bank centralny zobowiązany jest opłacić, a także zasady wpłacania do EBC rezerw walutowych i dalszego zarządzania nimi oraz system ustalania kursów walutowych. Procedury te nakładają na kraje wchodzące do strefy euro obowiązek wprowadzenia istotnych zmian w prawodawstwie krajowym, mających formę poprawek do konstytucji, czy zmian odpowiednich ustaw<sup>5</sup>.

Generalne kwestie związane ze statusem prawnym euro, a także wprowadzeniem tej waluty do obiegu bezgotówkowego i gotówkowego zostały zawarte w aktach wspólnotowego prawa wtórnego ustanowionego w latach 1997–1998 [Olszak i Porzycki 2008]. Do fundamentalnych regulacji zalicza się:

- rozporządzenie Rady (WE) nr 1103/97 [Dz.U. L 162 z 19.06.1997 r.] z dnia 17.06.1997 r. w sprawie określonych zasad wprowadzania euro z późn. zm. – potwierdza zasadę kontynuacji umów oraz instrumentów prawnych, a także określa regułę ustalania kursu wymiany walut krajowych wobec euro. Ponadto ustanawia zasady zaokrąglania kwot powstałych po przeliczeniu na euro do najbliższego eurocenta,
- rozporządzenie Rady (WE) nr 974/98 [Dz.U. L 139 z 11.05.1998 r.] z dnia 03.05.1998 r. w sprawie wprowadzania euro z późn. zm. – reguluje zasady wprowadzania euro do obiegu bezgotówkowego i gotówkowego oraz ustala, że dług państw członkowskich, a także rozliczenia pomiędzy bankami centralnymi będą realizowane w euro. Stanowi również, że w dniu wprowadzenia euro wszystkie instrumenty finansowe wyrażone w walutach narodowych zostaną obligatoryjnie przeliczone na euro, zgodnie nieodwołalnym kursem wymiany, a w okresie podwójnego obiegu krajowe banknoty i monety będą pełnoprawnymi środkami płatniczymi wyłącznie w obrębie granic danego państwa. Ponadto ustala tryb zastępowania walut narodowych przez euro, zasady

---

<sup>5</sup> W przypadku Polski niezbędna jest zmiana art. 227 Konstytucji RP stwierdzającego, że politykę pieniężną realizuje wyłącznie Narodowy Bank Polski oraz zmiana ustaw o NBP i prawo bankowe.

emisji banknotów i monet euro oraz procedury zapobiegania przestępstwom prania pieniędzy,

- rozporządzenie Rady (WE) nr 2866/98 [Dz.U. L 359 z 31.12.1998 r.] z dnia 31.12.1998 r. w sprawie kursów wymiany między euro i walutami państw członkowskich wprowadzających euro z późn. zm. – określa wartości nieodwołalnego kursu wymiany walut państw przyjmujących euro.

Dla usprawnienia działań związanych z wprowadzaniem nowej waluty do systemu finansowego Komisja Europejska wydaje zalecenia o charakterze fakultatywnym. Spośród wielu rekomendacji trzy zalecenia w największym stopniu odnoszą się do działań prowadzonych w trakcie wymiany waluty krajowej:

- zalecenie Komisji Europejskiej nr 98/286/WE [Dz.U. L 130 z 01.05.1998 r.] z dnia 23 kwietnia 1998 r. w sprawie opłat bankowych za konwersję na euro – zaleca, aby banki komercyjne nie pobierały opłat za wymianę waluty w okresie podwójnego obiegu oraz za przewalutowanie na euro kwot na rachunkach bankowych,
- zalecenie Komisji Europejskiej nr 98/287/WE [Dz.U. L 130 z 01.05.1998 r.] z dnia 23 kwietnia 1998 r. w sprawie podwójnego oznaczania cen i kwot – zachęca przedsiębiorstwa do przedstawiania cen w walucie krajowej i w euro, aby konsumenci mogli stopniowo przyzwyczajać się do nowej waluty, co ułatwi im porównywanie cen tych samych towarów w różnych krajach UGW oraz rekomenduje długość okresu obowiązywania tego wymogu,
- zalecenie Komisji Europejskiej nr 2008/78/WE [Dz.U. L 23 z 26.01.2008 r.] z dnia 10 stycznia 2008 r. w sprawie środków ułatwiających przyszłe przejście na euro – rekomenduje zasady prowadzenia kampanii informacyjnej na temat rozpoznawania banknotów i monet euro, szkolenia kasjerów, zaopatrywania w gotówkę i jej przechowywania w bankach i placówkach bankowych, dostosowania bankomatów i terminali płatniczych oraz zmiany zasad rachunkowości, niezbędne do przeprowadzenia ze względu na euro.

Całokształt zagadnień związanych z produkcją i dystrybucją gotówki regulują akty prawne Komisji Europejskiej i Europejskiego Banku Centralnego, spośród których wyróżnić należy:

- rozporządzenie Rady (WE) nr 975/98 [Dz.U. L 139 z 11.05.1998 r.] z dnia 03.05.1998 r. w sprawie nominalów i parametrów technicznych monet euro przeznaczonych do obiegu – ustala wartości nominalne i specyfikacje techniczne monet euro przeznaczonych do obiegu gotówkowego,
- decyzja Europejskiego Banku Centralnego nr 2001/15/EBC [Dz.U. L 337 z 20.12.2001 r.] z 6 grudnia 2001 r. w sprawie emisji banknotów euro – wyznacza zasady emisji banknotów euro,
- rozporządzenie Rady (WE) nr 1338/2001 [Dz.U. C 27 z 31.01.2008 r.] z dnia 28 czerwca 2001 r. w sprawie ustanowienia środków niezbędnych dla ochrony euro przed fałszowaniem z późn. zm. – określa niezbędne działania dla ochrony banknotów i monet euro przed ich fałszowaniem oraz ustanawia procedury zbierania i gromadzenia danych związanych z fałszywymi banknotami i monetami oraz dostępem do tych danych,
- wytyczne Europejskiego Banku Centralnego nr EBC/2006/10 [Dz.U. L 215 z 05.08.2006 r.] z 24 lipca 2006 r. w sprawie wymiany banknotów następującej po

ustaleniu kursu wymiany walut w związku z wprowadzeniem waluty euro – wyznaczają zasady oraz dzienne i wartościowe limity transakcji wymiany banknotów w bankach,

- wytyczne Europejskiego Banku Centralnego nr EBC/2006/9 [Dz.U. L 207 z 28.07.2006 r.] z dnia 14 lipca 2006 r. w sprawie niektórych przygotowań do wymiany pieniądza gotówkowego – określają sposoby zaopatrzenia wstępnych banków i wtórnego firm i gospodarstw domowych, zasady zabezpieczania finansowego porabanej waluty oraz transportu i przechowywania gotówki.

Dla ułatwienia przeprowadzenia procesu wprowadzenia euro w nowych krajach członkowskich nieznacznie zmodyfikowano procedury akcesyjne, tak, aby nie zmieniając podstawowych kryteriów, zaimplementować doświadczenia nabyte przez pierwsze kraje strefy euro. Jedną z najistotniejszych nowelizacji tych procedur było zezwolenie na jednoczesne wprowadzenie euro do obiegu gotówkowego i bezgotówkowego, zawarte w Rozporządzeniu Rady (WE) nr 2169/2005 [Dz.U. L 346 z 29.12.2005 r.] z dnia 21 grudnia 2005 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 974/98 w sprawie wprowadzania euro. Celem tej zmiany było obniżenie kosztów generowanych w okresie przejściowym, w trakcie którego funkcjonuje zasada „brak zakazu, brak nakazu”. Choć z jednej strony umożliwiała płynne przejście przedsiębiorstwom z rozliczeń w walucie krajowej na walutę unijną, jednak z drugiej strony generowała wysokie koszty operacyjne, gdyż wszystkie podmioty gospodarcze były zobowiązane do prowadzenia księgowości i rozliczeń handlowych w dwóch walutach, co prowadziło do rozbudowania systemów informatycznych i podniesienia kosztów ich opracowania i utrzymania.

W związku z wprowadzeniem euro jako prawnego środka płatniczego w państwie członkowskim konieczne jest dokonanie odpowiednich zmian w prawie krajowym. Ze względu na wagę tych zmian przybierają one charakter zróżnicowanych aktów prawnych. Uregulowania zasadnicze dla procesu wprowadzenia euro zawierane są zazwyczaj w jednej zbiorczej ustawie, określanej mianem ustawy horyzontalnej lub parasolowej. Kwestie o charakterze porządkującym polegające na zamianie nazwy waluty z krajowej na euro, czy też kwoty uprzednio wyrażonej w walucie krajowej na kwotę odnoszącą się do euro, regulowane są przy użyciu poprawek do odpowiednich aktów prawnych.

Celem ustawy horyzontalnej jest uregulowanie zasadniczych kwestii związanych z zamianą walut. Jej horyzontalny charakter wynika z faktu, że jednocześnie nowelizuje wiele aktów prawnych<sup>6</sup> [Górska i in. 2008]. Do zagadnień poruszanych przez nowe państwa członkowskie w tego typu ustawach należą:

- organizacja i zadania banku centralnego oraz jego niezależność w stosunku do instytucji administracji,
- funkcjonowanie nadzoru nad rynkami finansowymi oraz zasady funkcjonowania poszczególnych segmentów sektora finansowego,
- funkcjonowanie giełdy papierów wartościowych w okresie wymiany walut,
- przewalutowanie wartości udziałów, akcji, obligacji i innych papierów wartościowych, a także kapitału zakładowego spółki prawa handlowego i jego podziału pomiędzy udziałowców po denominacji na euro oraz zaksięgowania różnic w kwotach powstałych na skutek przeliczenia wartości kapitału itp.

<sup>6</sup> Zob. ustawa horyzontalna uchwalona w Słowenii: [Euro Adoption Act... 2006].

- tworzenie budżetu, rozliczenia podatkowe, ubezpieczenia społeczne, cła i inne zobowiązania budżetowe w okresie wymiany walut,
- metody prezentowania cen i wystawiania faktur w dwóch walutach w okresie obowiązkowej podwójnej ekspozycji cen i innych kwot pieniężnych,
- metody przeliczania kwot z waluty krajowej na euro i odwrotnie oraz zaokrąglania kwot powstałych po przeliczeniu,
- zasada zachowania ciągłości umów, gwarantująca, że wprowadzenie euro nie zmienia dotychczasowego charakteru umów i innych instrumentów prawnych,
- parametry stanowiące wielkości referencyjne w umowach handlowych, m.in. zamienna stawki krajowego rynku międzybankowego na stawkę EURIBOR, indeksy i kursy wymiany,
- długość obowiązkowego okresu podwójnego obiegu, podwójnej ekspozycji cen, okresu wymiany pozostawionych krajowych banknotów i monet na euro,
- limit dzienny gotówkowej wymiany waluty krajowej (dla zapobieżenia procederowi prania pieniędzy), a także wielkości kar za wcześniejsze wprowadzenie waluty euro do obiegu.

Kolejną kwestią jest dokonanie technicznych poprawek w aktach prawnych, najczęściej z dziedziny prawa finansowego i handlowego, prawa karnego, cywilnego i administracyjnego, w których konieczne jest zastąpienie kwoty w walucie krajowej odpowiednią kwotą wyrażoną w euro<sup>7</sup>.

W efekcie modyfikacji prawa wspólnotowego odnoszącego się do zasad wprowadzania euro, nowe kraje członkowskie mogą zastosować w tym względzie trzy podstawowe scenariusze [Schafer 2006]:

1. Scenariusz z okresem przejściowym (scenariusz madrycki), w którym w pierwszym etapie euro funkcjonuje wyłącznie w formie bezgotówkowej jako zapis księgowy (maksymalnie 3 lata), a następnie jest wprowadzane do obiegu gotówkowego w trakcie okresu podwójnego obiegu, trwającego nie dłużej niż 6 miesięcy.
2. Scenariusz „big-bang” zakładający jednoczesne przyjęcie euro do obiegu gotówkowego i bezgotówkowego z zastosowaniem okresu podwójnego obiegu, trwającego nie dłużej niż 6 miesięcy.
3. Scenariusz „big-bang” z opcją „phasing out” dający dodatkowo, w stosunku do scenariusza „big-bang”, możliwość stosowania odniesień do waluty krajowej w niektórych dokumentach prawnych i instrumentach finansowych (maksymalnie 1 rok po wprowadzeniu euro).

## **KOSZTY WPROWADZANIA EURO PONOSZONE PRZEZ NOWE KRAJE CZŁONKOWSKIE**

W zależności od rodzaju prowadzonej działalności przedsiębiorstwa proces wprowadzania euro w różnicowanym stopniu wpływa na ciągłość jego działania i poziom dodatkowych kosztów operacyjnych, ponoszonych z tego tytułu. Z tego też względu

---

<sup>7</sup> Według Olszak i Porzycki [2008] w prawie polskim występuje około osiem tysięcy odwołań do złotego, które trzeba będzie zamienić na euro.



należy osobno analizować poszczególne sektory, tj. finansowy, przedsiębiorstw i publiczny. W literaturze przedmiotu nie istnieje zbyt wiele prac prezentujących aspekty kosztowe procesu przystąpienia kraju członkowskiego do strefy euro, odnoszące się do przedsiębiorstw sektora finansowego [Cabral i in. 2002; Cappelletto 2006; Górska i in. 2003; Kozak 2009, McCauley and White 1997; Pawłowska i Kozak 2009; Rehman 2000] i realnego [Dirschmid i in. 2001, Folkertsma 2002, Puchalska 2008] oraz instytucji sektora publicznego [European Commission 2008; Ministerstwo Finansów 2005]. Według wiedzy autora dotychczasowe badania były prowadzone przez nieliczną grupę banków centralnych [Bank of Austria Hubmer 1997 i 1999, Dirschmid i in. 2001, Gruber and Ritzbeger-Grunwald 2005; Bank of Slovakia 2006; Bank of Slovenia 2007; ECB 1999; Narodowy Bank Polski 2004], instytucji badawczych [Deutsche Bank 2001, Johnson 1996] i firm konsultingowych [Bannock Consulting 2001; Bugie 1996; Deloitte 2007; Salomon Brothers 1996], przy czym większość z nich powstawała w okresie przygotowania lub w trakcie wprowadzania wspólnej waluty przez pierwszych jedenaście państw-członków UGW. Celem tej części analizy jest zaprezentowanie obszarów działania poszczególnych sektorów, w których w trakcie wprowadzania euro generowane są istotne koszty operacyjne.

## SEKTOR FINANSOWY

Sektor finansowy jest podstawowym środowiskiem funkcjonowania waluty euro i w największym stopniu ponosi koszty jego wprowadzenia do systemu rozliczeń płatniczych i finansowania przedsiębiorstw. Ze wszystkich kategorii przedsiębiorstw tego sektora najwyższy udział w kosztach przyjęcia euro przypada na banki. Firma konsultingowa Deloitte [2007], prowadząc analizę kosztów wprowadzenia euro w Słowenii wskazuje, że duży bank komercyjny ponosi pięćdziesięciokrotnie większe koszty euro niż duży zakład ubezpieczeń. W Polsce regułą tę uzasadnia również fakt, że banki są najważniejszym ogniwem systemu finansowego, posiadając około 70% jego aktywów [Raport... 2008]. Zakres czynności bankowych sprawia, że koszty dostosowawcze są generowane w dwóch najważniejszych obszarach:

- operacje obrotu gotówkowego,
- operacje obrotu bezgotówkowego.

**Wprowadzenie euro do obrotu gotówkowego** wymaga poniesienia istotnych kosztów przez banki na przebrojenie sprzętu liczącego i sortującego banknoty i monety, a także na transport i przechowywanie nowej waluty oraz wycofanie z obiegu dotychczasowej krajowej waluty. Ponadto tak częste przemieszczanie gotówki wymaga ochrony fizycznej oraz ubezpieczenia finansowego. Istotnym czynnikiem kosztowym jest również konieczność okresowego zwiększenia obsady kasjerów oraz wydłużenia ich czasu pracy. Dotychczasowe doświadczenia krajów strefy euro wskazują, że największe koszty przyjęcia euro powstają w okresie czterech ostatnich miesięcy roku bezpośrednio poprzedzającego „Dzień €” oraz w pierwszych tygodniach okresu podwójnego obiegu.

Koszty modernizacji urządzeń obsługujących obrót gotówkowy wiążą się z koniecznością przebrojenia bankomatów i wpłatomatów oraz wyposażenia kas bankowych w urządzenia do obsługi waluty euro. Z tego też względu przy doborze nominałów bank-

notów euro wprowadzanych w pierwszym etapie do obiegu bierze się pod uwagę dwa główne czynniki:

1. Poziom cen na danym rynku po ich denominacji w euro i związana z tym częstość stosowania niektórych nominałów banknotów.
2. Zbieżność wymiarów zewnętrznych z wymiarami dotychczasowych banknotów.

Powoduje to, że w pierwszych tygodniach do obiegu wprowadzane są najczęściej dwa lub trzy rodzaje banknotów euro z grupy najniższych nominałów oraz o wymiarach najbardziej zbliżonych do banknotów wycofywanej waluty krajowej. W trakcie wprowadzania euro na Słowacji, w pierwszych tygodniach obieg gotówkowy zasilany był wyłącznie banknotami o dwóch nominałach: €10 i €20. Dla obniżenia obciążeń banków komercyjnych z tytułu wprowadzania euro niektóre banki centralne refundują bankom komercyjnym część kosztów transportu i przechowywania nowej i wycofywanej waluty. System refundacji w największym stopniu premiuje przechowywanie dużych gabarytowo zapasów monet, a także długość okresu przechowywania. Tego rodzaju premie stosowały centralne banki Belgii, Hiszpanii, Holandii, Irlandii i Niemiec. Skalę problemu przechowywania waluty odzwierciedla fakt, że w styczniu i lutym 2002 roku do banków komercyjnych skierowano około 7,5 mld sztuk banknotów euro o wartości 248,9 mld euro oraz około 35,8 mld sztuk monet o wartości 11,5 mld euro. W tym samym czasie banki komercyjne, według stanu na koniec 2001 roku miały do zebrania i wycofania z obiegu około 116 mld sztuk monet walut krajowych o łącznej wartości 16,3 mld euro [ECB 2002].

Kolejne obciążenie dla banków wynika z konieczności złożenia przez nich prawnego zabezpieczenia banknotów i monet euro pobranych z banku centralnego w ramach zapotrzenia pierwotnego, przed dniem oficjalnego wprowadzenia euro do obiegu. Zgodnie z wytycznymi EBC banki przekazują w formie zabezpieczenia aktywa kwalifikowane (najczęściej papiery skarbowe i bony pieniężne) o wartości co najmniej równej równowartości pobranej waluty euro [Guideline... 2001]. W ten sposób ponoszą straty finansowe, zamrażając okresowo część funduszy przeznaczonych na bardziej dochodową działalność kredytową.

Dodatkowe koszty obsługi kasowej w największym stopniu tworzą się w okresie podwójnego obiegu obu walut. Dla zminimalizowania tych strat ostatnie cztery kraje strefy euro skróciły ten okres nawet do 14 dni (Słowenia). Konieczność prowadzenia obsługi kasowej w dwóch walutach zwiększa w sposób istotny koszty działania, m.in. wymaga zatrudnienia dodatkowych kasjerów oraz wydłużenia czasu pracy służb skarbowych, stanowiących bezpośrednie zaplecze obsługi kasjerskiej. Wydłuża to również czas przeprowadzenia operacji płatniczych i zwiększa prawdopodobieństwo popełnienia błędów przez kasjerów. Zgodnie z badaniami ankietowymi przeprowadzonymi przez Komisję Europejską wśród dużych sieci sprzedaży detalicznej, stosowanie w kasach dwóch walut powoduje wydłużenie czasu obsługi klientów o 25–100% [EC 2008].

**Wprowadzenie euro do obiegu bezgotówkowego** ma zbliżony charakter w bankach i niebankowych instytucjach finansowych. Przygotowanie systemów rozliczania płatności, obsługi produktów finansowych oraz rejestru operacji do funkcjonowania w wersji dwuwalutowej jest w bankach i instytucjach finansowych źródłem istotnych kosztów operacyjnych. Wielkość tych kosztów wzrasta wraz z podnoszeniem się stopnia złożoności oferowanych produktów finansowych oraz rozległością sieci placówek operacyjnych [Hubmer 1997]. Zasada ta aktualna jest zarówno dla banków, jak i niebankowych insty-

tucji finansowych, m.in. zakładów ubezpieczeń, towarzystw i funduszy inwestycyjnych i emerytalnych, czy domów maklerskich.

Oprócz specyficznych wyłącznie dla sektora bankowego zadań dostosowawczych polegających na modernizacji systemu rozliczeń płatności i konwersji rachunków depozytowych i kredytowych klientów, wszystkie instytucje sektora finansowego zobligowane są w trakcie wprowadzania euro do wykonania w systemach informatycznych następujących prac:

- modernizacja systemów rejestracji oferowanych produktów finansowych,
- przeszacowanie papierów wartościowych własnego portfela inwestycyjnego i zarejestrowanie na rachunkach inwestycyjnych klientów,
- modernizacja systemu internetowej i telefonicznej obsługi klientów,
- generowanie dwuwalutowych wyciągów i informacji o stanie kont klientów,
- modernizacja systemu rachunkowości i rozliczeń wewnętrznych.

Poza stopniem złożoności usług finansowych, na wielkość kosztów wprowadzania euro do obiegu bezgotówkowego istotny wpływ ma również długość okresów, w których istnieje obligatoryjny wymóg stosowania dwóch walut. Największe komplikacje i koszty operacyjne wprowadza konieczność dostosowania systemów do wymogów okresu przejściowego, w którym rozliczenia handlowe, a także rachunki bankowe prowadzone są zarówno w euro, jak i w walucie krajowej. Salomon Brothers [1996] szacuje, że w przypadku banków prowadzenie rozliczeń w dwóch walutach w okresie przejściowym generuje dodatkowe koszty operacyjne o wartości od 1% do 1,5% dochodów z działalności bankowej.

Kolejnym czynnikiem kosztotwórczym jest wymóg podwójnego prezentowania cen i wszelkich kwot pieniężnych. Rozpoczyna się on niezwłocznie po ustaleniu nieodwołalnego kursu wymiany waluty krajowej wobec euro i trwa do dwunastu miesięcy po dacie wprowadzenia euro [Zalecenie... 2008]. W tym czasie banki i inne instytucje finansowe zobowiązane są do przeprowadzenia konwersji na euro kwot znajdujących się na rachunkach i kontach klientów. Ponadto wymagane jest powiadomienia klientów o stanach tych kont wyrażonych w euro na ostatni dzień przed „Dniem €”. Przez cały okres podwójnej prezentacji cen system informatyczny musi generować wyciągi w obu walutach. Choć przewalutowanie rachunków bankowych klientów indywidualnych i małych przedsiębiorstw nie jest skomplikowaną operacją, to konwersja rachunków dużych przedsiębiorstw może stwarzać większe problemy. Wynika to z faktu, że duże korporacje posiadają wiele zaprogramowanych wcześniej zleceń, rozliczeń z kontrahentami handlowymi i innymi bankami [Gruber 2005].

## SEKTOR PUBLICZNY

W sektorze publicznym najistotniejszym czynnikiem kosztowym procesu wprowadzania euro jest modernizacja systemów informatycznych. Wszystkie jednostki tego sektora muszą przekształcić systemy księgowe i płacowe oraz inne systemy finansowe do rejestracji operacji w euro. W zmianach tych jest uwzględniany wymóg podwójnej ekspozycji cen i innych wartości pieniężnych powodujący, że wynikowe kwoty przedstawiane przez administrację publiczną osobom indywidualnym, przedsiębiorstwom i innym instytucjom są prezentowane w euro i walucie krajowej. Szczególnie ważnym obszarem modyfikacji systemów informatycznych jest system naliczania podatków, ubezpieczeń

społecznych, ceł i innych zobowiązań budżetowych. Złożoność tych procedur wpływa na podwyższenie kosztów informatycznych ponoszonych przez sektor publiczny.

Oprócz modernizacji systemów informatycznych, wprowadzenie euro oznacza konieczność dodatkowej pracy służb finansowych, wydłużenia obsługi kasowej i informacyjnej w urzędach skarbowych, oddziałach ubezpieczeń społecznych i instytucjach pomocy społecznej, a także konieczność wymiany dotychczas stosowanych formularzy i blankietów. W działalności indywidualnych instytucji dodatkowymi kosztami są m.in.: przewalutowanie pracowniczych umów o pracę i kontraktów z podmiotami wykonującymi outsourcing, prace zlecone lub roboty remontowe i inwestycyjne.

Największym kosztem sektora publicznego jest przeprowadzenie publicznej kampanii informacyjnej, szczególnie skierowanej do osób starszych, niepełnosprawnych i mniejszości narodowych. Jej celem jest pokazanie praktycznej strony wymiany walut, m.in. rozpoznawanie nowych banknotów i monet, metody przeliczania kwot z i na euro oraz zasady zaokrąglania kwot powstałych po przeliczeniu.

## SEKTOR PRZEDSIĘBIORSTW

W ramach sektora przedsiębiorstw wprowadzenie euro do obiegu gotówkowego i bezgotówkowego w największym stopniu wpływa na działalność handlu detalicznego. Przedsiębiorstwa handlowe muszą dostosować do euro systemy informatyczne obsługujące ich działalność, a także systemy ewidencji księgowej i płac. Wymóg podwójnej ekspozycji cen powoduje, że wszystkie oznaczenia cen muszą być wyrażone w euro i walucie krajowej, co w wielu wypadkach zmienia grafikę opakowań, katalogów reklamowych, ulotek informacyjnych i zestawień ofertowych. Bardzo ważnym problemem dla przedsiębiorstw handlowych jest zapewnienie sprawnej obsługi kasowej. Jego największe natężenie pojawia się w okresie podwójnego obiegu obu walut. Przed „Dniem €” przedsiębiorstwa handlowe szkolą kasjerów pod kątem umiejętności rozpoznawania banknotów i monet euro. Muszą również zgromadzić, w ramach gotówkowego zaopatrzenia wtórnego, banknoty i monety niezbędne do wydawania reszt klientom. Istnieje bowiem zasada, że w okresie podwójnego obiegu klienci mogą płacić walutą krajową, natomiast reszta wydawana im jest wyłącznie w euro.

Zasilenie się firm handlowych w gotówkę euro wymaga złożenia przez nie zabezpieczenia finansowego w bankach komercyjnych w postaci papierów wartościowych bądź zablokowania depozytów na rachunkach bankowych. W dalszej kolejności firmy handlowe ponoszą koszty transportu i ubezpieczenia gotówki oraz jej przechowywania i zapewnienia odpowiedniej ochrony we własnych placówkach. Kolejnym kosztem obiegu gotówkowego w firmach handlowych jest zwiększona okresowo obsada kasjerów i dodatkowe wyposażenie stanowisk kasowych.

Druga grupa najsilniej dotknięta wymianą waluty to firmy utrzymujące sieci automatów sprzedających żywność oraz inne dobra i usługi. Postępująca automatyzacja sprzedaży sprawia, że jest to istotny czynnik kosztowy dla całego sektora przedsiębiorstw. Za pośrednictwem automatów sprzedawane są słodycze, napoje, ciastka, bilety, paliwo samochodowe, a także wnoszone są opłaty za parkowanie, mycie samochodów, rozmowy telefoniczne i inne. W funkcjonowaniu automatów sprzedających należy oczekiwać

nawet kilkudniowej przerwy, niezbędnej dla modernizacji urzędów rozpoznających banknoty i monety euro.

Dla przedsiębiorstw spoza sektora handlowego wprowadzenie euro nie wiąże się z poniesieniem szczególnie istotnych kosztów. Przedsiębiorstwa są zobligowane do przestrzegania standardowych procedur, które ograniczają się do przewalutowania systemu księgowego i płacowego z waluty krajowej na euro, zapewnienia umieszczenia w dwóch walutach kwot końcowych przedstawianych pracownikom, kontrahentom handlowym i urzędowi publicznym oraz zestawień ofertowych. Jednak pomimo pojawienia się w firmach niehandlowych dość ograniczonej kwoty dodatkowych kosztów, raport firmy Deloitte [2007] wskazuje, że największe problemy z przystosowaniem się do funkcjonowania w strefie euro mogą pojawić się w mikroprzedsiębiorstwach<sup>8</sup>.

Do podobnych wniosków prowadzą też wyniki badań ankietowych przeprowadzonych wśród polskich przedsiębiorstw w 2008 roku [Puchalska 2008]. Wskazują one, że firmy oczekują pojawienia się kilku źródeł kosztów związanych z operacją wymiany złoto na euro, tj.: operacji wynikających z obowiązku podwójnej ekspozycji cen, dostosowanie systemów księgowych, dostosowanie systemów informatycznych i przeszkolenie pracowników. Również w przypadku polskich przedsiębiorstw oczekuje się, że mikroprzedsiębiorstwa poniosą największe, w relacji do rocznej sprzedaży, koszty dostosowania się do euro.

## PODSUMOWANIE

1. Integracja nowych państw członkowskich ze strefą euro i pełna realizacja Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW) stwarza dla nich nowe możliwości rozwoju gospodarczego. Wymaga to jednak spełnienia przez całą gospodarkę kraju kandydującego określonych kryteriów ekonomicznych i legislacyjnych. Wypełnienie kryteriów ekonomicznych pozwala krajom kandydującym na zharmonizowanie kierunków polityki fiskalnej i monetarnej z obowiązującymi w strefie euro standardami. Natomiast wypełnienie kryteriów legislacyjnych umożliwi sprawne włączenie się krajowego banku centralnego do prac Eurosystemu, odpowiedzialnego za politykę monetarną w strefie euro.
2. Należy podkreślić, że proces włączania się państwa członkowskiego do strefy euro jest niezwykle skomplikowany i absorbujący wszystkie sektory gospodarcze i całe społeczeństwo. Choć regulacje wspólnotowe dają trzy zasadnicze opcje wprowadzenia euro, to ostatnie cztery kraje wykorzystują wyłącznie scenariusz big-bang z bardzo krótkim okresem podwójnego obiegu. Uzasadniają to potrzebą minimalizacji całkowitych kosztów wprowadzenia euro. Przy czym niezależnie od wybranego scenariusza przyjmowania euro rząd zawsze troszczy się o powstrzymanie fali nieuzasadnionych podwyżek cen przez ich okresową prezentację w euro i w walucie krajowej.
3. Organizacja procesu wprowadzenia euro jest zabiegiem kosztownym. Największe obciążenia ponosi system bankowy. Krajowy bank centralny odpowiedzialny jest za produkcję banknotów i monet euro, a następnie zaopatrzenie gotówkowe banków komer-

---

<sup>8</sup> Opartych na samozatrudnieniu właściciela lub zatrudniających od 1 do 9 pracowników.

cyjnych. Banki komercyjne ze swoją siecią bankomatów i kas bankowych, stanowią podstawowy kanał zasilania społeczeństwa i przedsiębiorstw w walutę euro. Wszystkie instytucje systemu bankowego narażone są na poniesienie istotnych kosztów dostosowania do nowej waluty systemów informatycznych obsługujących rejestrację złożonych produktów finansowych i operacji księgowych, a także kosztów zapewnienia sprawnej obsługi kasowej w okresie dwuwalutowego obiegu gotówkowego.

4. Sektor przedsiębiorstw, a przede wszystkim firmy handlowe i obsługujące automaty sprzedające ponoszą koszty podobne do występujących w bankach, choć znacznie mniejszej wielkości. W przypadku sektora publicznego do najistotniejszych pozycji kosztowych należy modyfikacja systemu informatycznego obsługującego rozliczenia zobowiązań budżetowych osób indywidualnych i przedsiębiorstw, a także przeprowadzenie powszechnej kampanii publicznej skierowanej szczególnie do osób starszych i prezentującej praktyczne aspekty procesu wprowadzenia nowej waluty do gospodarki.

## PIŚMIENNICTWO

- Bank of Slovenia, 2007: Financial Stability Review. Bank of Slovenia.
- Bannock Consulting, 2001: An estimate of the one-off transaction costs to the UK of joining the euro. Bannock Consulting, London.
- Bugie S., 1996: EMU and the banks: costs vs. opportunities. Standard & Poor's CreditWeek, 13th November.
- Cabral I., Dierick F., Vesala J., 2002: Banking Integration in the Euro Area. ECB Occasional Paper Series No 6, December.
- Cappiello L., Hordahl P., Kadareja A., Manganelli S., 2006: The Impact of the Euro on Financial Markets. ECB Working Paper No 598, March.
- Deloitte, 2007: Review of the Slovenian changeover to the euro. Deloitte Consulting, Brussels. August 27, 2007.
- Deutsche Bank, 2001: The Euro Changeover, Deutsche Bank Global Markets Research. Economic Special Report, 21 July 2001.
- Dirschmid W., Fluch M., Gnan E., 2001: Economic Aspects of the Euro Cash Changeover in Austria. Oesterreichische Nationalbank Focus on Austria No 2/2001, pp. 194–216.
- Euro Adoption Act (ZUE) adopted on 26 October 2006 and published on 9 November 2006 in the Official Gazette of RS, No 114/06.
- European Central Bank, 1999. Possible Effects of EMU on the EU Banking Systems in the Medium to Long Term. EBC Special Report, February.
- European Central Bank, 2002. Evaluation of the 2002 Cash Changeover. EBC Special Report, April.
- European Commission, 2008. Preparing the introduction of the euro. A short handbook. EC Directorate-General for Economic and Financial Affairs.
- Folkertsma C., van Renselaar K.C., Stokman A.C.J., 2002: Smooth euro changeover, higher prices? Results of a survey among Dutch retailers. De Nederlandsche Bank, Research Memorandum WP No 682.E, April.
- Górska A., Jakubiec S., Leżańska H., Siemaszko M., 2003: Analiza wpływu wprowadzenia euro na polski system bankowy. NBP Materiały i Studia, Nr 169.
- Gruber, T., Ritzbeger-Grünwald D., 2005: The Euro Changeover in the New Member States – A. Preview. Oesterreichische Nationalbank Focus on European Integration No 1/2005, pp. 52–75.

- Guideline of the European Central Bank of 10 January 2001 adopting certain provisions on the 2002 cash changeover, (ECB/2001/1).
- Hubmer G., 1997: Impact of the euro on the Austrian financial market. Oesterreichische Nationalbank, Report of a study carried out within the scope of the OeNB masterplan in preparation for Stage Three of EMU, May.
- Hubmer G., 1999: Effects of the Euro on the Stability of Austrian Banks. Oesterreichische Nationalbank Focus on Austria No 3/1999, pp. 62–78.
- Johnson Ch., 1996: In with the Euro, Out with the Pond. London, Penguin Books.
- Kozak S., 2009: Analiza kosztów działania oraz dochodów z operacji wymiany walut w sektorze bankowym z tytułu wprowadzenia euro. NBP, Materiały i Studia, Nr 235.
- McCauley R., White W., 1997: The euro and European financial markets. Bank for International Settlements, Working Papers No 41, May.
- Ministerstwo Finansów, 2005: Integracja Polski ze strefą euro. Ministerstwo Finansów, Warszawa, sierpień.
- Narodowy Bank Polski, 2001: Narodowy Bank Polski o przygotowaniach do wprowadzenia gotówkowej postaci euro w państwach Unii Gospodarczej i Walutowej, NBP, Warszawa, maj.
- Narodowy Bank Polski, 2004: Raport na temat korzyści i kosztów przystąpienia Polski do strefy euro. NBP, Warszawa, luty.
- Narodowy Bank Polski, 2008: Raport o stabilności systemu finansowego. Czerwiec 2008. NBP, Warszawa, czerwiec.
- National Bank of Slovakia, 2006: The effects of euro adoption on the Slovak economy. NBS Research Department, March.
- Olszak M., Poprzycki M., 2008: Prawne przygotowania do wejścia Polski do strefy euro. NBP, Warszawa, Opracowanie w ramach „Raportu na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej”.
- Pawłowska M., Kozak S., 2009: Określenie wpływu przystąpienia Polski do strefy euro na efektywność, poziom konkurencji oraz na wyniki polskiego sektora finansowego. NBP, Materiały i Studia, Nr 228.
- Puchalska K., 2008: Koszty dostosowawcze oraz korzyści z wprowadzenia euro dla sektora polskich przedsiębiorstw niefinansowych. NBP, Warszawa, Opracowanie w ramach „Raportu na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej”.
- Rehman S., 2000: Euro Changeover Costs for International Banks. The George Washington University, The European Union Research Center, Occasional Paper Series, December.
- Raport o stabilności systemu finansowego. Czerwiec 2008, Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- Salomon Brothers, 1996: What EMU Might Mean for European Banks. European Equity Research, October 29, 1996.
- Schafer T., 2006: The legal framework for the enlargement of the euro area. European Commission, Occasional Papers No 23, April.
- Zalecenie Komisji Europejskiej nr 2008/78/WE z dnia 10 stycznia 2008 r. w sprawie środków ułatwiających przyszłe przejście na euro (Dz.U. L 23 z 26.01.2008 r.).

## **POLICY OF THE ECONOMIC AND MONETARY INTEGRATION OF THE NEW MEMBER STATES WITH THE EURO ZONE**

**Abstract.** Integration of the New Member States with the euro zone and full realization of the Economic and Monetary Union (EMU) provides new economic opportunities. However, it requires fulfilment of the economic and legal convergence criteria, which harmonize fiscal and monetary policies and incorporate the domestic central bank into

the Eurosystem operations. Legal and economic adjustments require involvement of all sectors of the economy and public administration, and generate significant adoption costs. The banking sector, as a main channel of transmission of euro currency to households and corporations incurs the highest costs. Additionally banks are expected to loss foreign exchange incomes. For the entire economy the largest share of the euro introduction costs constitute the costs of the IT adoption.

**Key words:** European integration, Economic and Monetary Union, costs of euro change-over

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 16.03.2009



## OCENA WSPÓŁPRACY Z HIPERMARKETAMI – OPINIE PRODUCENTÓW OWOCÓW I WARZYW

Aleksandra Lubańska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

**Streszczenie.** Pojawienie się zagranicznych sieci wielkopowierzchniowych w Polsce w latach 90. spowodowało przemiany w systemach dystrybucji żywności. Nastąpiło skrócenie niektórych kanałów, szczególnie w zakresie artykułów FMCG. Zagraniczne koncerny handlowe, dążąc do optymalizacji transakcji, a jednocześnie dysponując dużym potencjałem ekonomicznym nawiązują kontakty bezpośrednio z producentami, także z producentami rolnymi, pomijając szczebel hurtu. Interesującym elementem współpracy są korzyści i zagrożenia, które dostrzegają producenci owoców i warzyw. W artykule przedstawiono opinie producentów owoców i warzyw dostarczających swoje produkty do hipermarketów. Z przeprowadzonych badań wynika, iż dostawcy dostrzegają znacznie więcej aspektów pozytywnych niż negatywnych. Największymi zaletami współpracy z hipermarketami okazały się być stabilność zbytu dużych partii towaru oraz pewność zapłaty. Najistotniejszymi przeszkodami we współpracy z tym odbiorcą są zbyt niskie ceny podczas promocji oraz zbyt wysokie opłaty z tytułu dostarczenia.

**Słowa kluczowe:** hipermarkety, współpraca, producenci, owoce, warzywa

### WSTĘP

Ekspansję zachodnich korporacji handlowych w Polsce i w Europie Środkowo-Wschodniej obserwuje się od początku lat 90. W tej części kontynentu w ciągu kilkunastu lat rozpoczęły działalność niemal wszystkie czołowe, międzynarodowe firmy handlu detalicznego. Z roku na rok hipermarkety, supermarkety oraz sklepy dyskontowe zwiększają swój udział w sprzedaży żywności. Obecnie mają one ponad 46% udziału w rynku artykułów FMCG<sup>1</sup>, a prognozy na najbliższe lata przedstawiają jeszcze dalszy wzrost znaczenia sklepów wielkopowierzchniowych w polskim handlu.

---

Adres do korespondencji – Corresponding author: Aleksandra Lubańska, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Inżynierii Produkcji, Katedra Organizacji i Inżynierii Produkcji, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa,  
e-mail: [aleksandra\\_lubanska@sggw.pl](mailto:aleksandra_lubanska@sggw.pl), [aleksandra.13@wp.pl](mailto:aleksandra.13@wp.pl)

<sup>1</sup> FMCG (Fast Moving Consumer Goods) – artykuły pierwszej potrzeby; artykuły szybkozbywalne; szybkorotujące: artykuły żywnościowe, podstawowe kosmetyki, papierosy i alkohol.

Pojawienie się handlu wielkopowierzchniowego w Polsce spowodowało zmiany w organizacji sprzedaży żywności. Zmiany te dotyczyły zarówno konsumentów, jak i dostawców artykułów żywnościowych, którzy musieli się dostosować do nowej formy zbytu. Nowoczesne obiekty handlowe stosunkowo szybko i łatwo zdobyły akceptację klientów. Konsumenti coraz częściej wybierają hipermarkety<sup>2</sup>, supermarkety<sup>3</sup> oraz sklepy dyskontowe<sup>4</sup> jako źródło zaopatrzenia się w artykuły pierwszej potrzeby. Nabywców przyciąga bogactwo asortymentowe, atrakcyjne promocje, godziny otwarcia i niższe ceny. Handel wielkopowierzchniowy poprawia również sprawność łańcucha dystrybucji artykułów żywnościowych. Przez wyeliminowanie ogniwa hurtu sieci wielkopowierzchniowe zaczęły tworzyć załączki zintegrowanych łańcuchów podaży.

Zagadnienie warunków współpracy producentów krajowych z hipermarketami wzbudza wiele emocji i kontrowersji, często stając się tematem wielu dyskusji.

Z jednej strony uważa się, że zagraniczne sieci wielkopowierzchniowe wniosły ogromny wkład w ekonomiczną sferę naszej gospodarki ze względu na tworzenie miejsc pracy, know-how technologiczny i marketingowy, czy przyczyniły się do wzrostu konkurencji w handlu detalicznym. Ich przewaga konkurencyjna przejawia się m.in. w oferowaniu nowoczesnych produktów, innych niż dotychczas sposobach zaspokajania potrzeb, czy świadczeniu usług na wysokim poziomie.

Można jednak usłyszeć krytyczne opinie, że zagraniczne sieci handlowe stwarzają zagrożenie dla rodzimego handlu i wywierają presję na krajowych producentów i dystrybutorów, dążąc do obniżenia cen zakupu. Wśród zarzutów wobec sieci wielkopowierzchniowych wymieniane są takie, jak: wymuszanie na dostawcach niekorzystnych warunków dostaw towarów, stosowanie cen dumpingowych, przerzucanie na dostawców kosztów promocji czy merchandisingu. Sieci handlowe są także krytykowane za obowiązek odbioru niesprzedanego towaru przez dostawców, wymaganie wysokich opłat za wejście do sieci czy wydłużanie terminów płatności [Witek, Frankowska 1999].

Czy powszechnie panujące opinie na temat współpracy z hipermarketami dzielą producenci (dostawcy) owoców i warzyw? Jakie są zalety oraz wady dostarczania do sklepów wielkopowierzchniowych?

---

<sup>2</sup> Hipermarket – to sklep o powierzchni przekraczającej 2500 m<sup>2</sup>, prowadzący sprzedaż w systemie samoobsługowym, oferujący szeroki i pogłębiony asortyment artykułów żywnościowych, a także innych towarów konsumpcyjnych i artykułów przemysłowych, łącznie ponad 20 tys. pozycji asortymentowych; zazwyczaj z parkingiem samochodowym [Krawczyk 2005].

<sup>3</sup> Supermarkety to sklepy o powierzchni sprzedażowej od 400 m<sup>2</sup> do 2499 m<sup>2</sup> prowadzące sprzedaż głównie w systemie samoobsługowym, oferujące szeroki asortyment artykułów żywnościowych i nieżywnościowych częstego zakupu. Najczęściej supermarkety umiejscowione są w wolno stojących pawilonach, a także w domach towarowych [Chwałek 1993].

<sup>4</sup> Sklep dyskontowy to sklep o powierzchni 300–1000 m<sup>2</sup> oferujący w większości żywność i ograniczony asortyment produktów chemiczno-kosmetycznych, łącznie 1–2 tys. artykułów. Dobra lokalizacja, minimalizacja kosztów, niskie ceny oraz rozsądnie dobrany asortyment – to główne zasady działania tego obiektu. Sklepy dyskontowe wyróżnia duża szybkość obrotu towarowego, ograniczony zakres obsługi oraz niższe marże [Urban, Szlachta 2000].

## METODA BADAŃ

Badania empiryczne<sup>5</sup> przeprowadzono w 2006 roku, z 49 dostawcami owoców i warzyw współpracujących z następującymi sieciami hipermarketów: Auchan, Carrefour, Hypernova, Geant, Real oraz Tesco. Wywiady kierowane przeprowadzono (w sposób bezpośredni) z producentami owoców i warzyw zaopatrującymi przynajmniej jedną z wyżej wymienionych placówek handlowych (w aglomeracji warszawskiej<sup>6</sup>) w latach 2003–2004 (przez okres dłuższy niż 7 miesięcy w roku<sup>7</sup>). Wśród badanej grupy podmiotów znalazło się: 30 gospodarstw indywidualnych, 7 grup producenckich (sadowniczych) oraz 12 przedsiębiorstw produkcyjno-handlowych (sprzedających warzywa).

## WYNIKI BADAŃ

Badani producenci owoców i warzyw traktują hipermarkety jako zasadniczy rynek zbytu dla swoich produktów (tab. 1). Dla prawie połowy badanych podmiotów (49%) hipermarket jest właściwie jedynym odbiorcą (udział sprzedaży do hipermarketów w sprzedaży ogółem przekraczał 90%). Znacznie większy udział sprzedaży towarów do hipermarketów zaznacza się u producentów warzyw, a przede wszystkim w gospodarstwach indywidualnych. Przedsiębiorstwa produkcyjno-handlowe korzystały równolegle

Tabela 1. Udział sprzedaży owoców i warzyw do hipermarketów w badanych podmiotach  
Table 1. Share of sale of fruits and vegetables through hypermarkets

Wyszczególnienie	Udział sprzedaży do hipermarketów		
	powyżej 90%	50–90%	poniżej 50%
Wszyscy producenci	24	13	12
Wszyscy producenci (%)	49%	26,5%	24,5%
<b>Producenci owoców (13)</b>	<b>23,2%</b>	<b>38,4%</b>	<b>38,4%</b>
w tym:			
gospodarstwa sadownicze (6)	50%	50%	–
grupy producenckie (7)	–	28,5%	71,5%
<b>Producenci warzyw (36)</b>	<b>58,3%</b>	<b>22,2%</b>	<b>19,4%</b>
w tym:			
gospodarstwa (24)	90%	10%	–
przedsiębiorstwa produkcyjno-handlowe (12)	18,7%	37,5%	43,8

Źródło: Badania własne.  
Source: Author's research.

<sup>5</sup> Badania zostały przeprowadzone w ramach projektu KBN 2 PO6R 04329 pt. „Warunki i przesłanki współpracy producentów owoców i warzyw z sieciami hipermarketów”.

<sup>6</sup> Według danych GUS, w 2003 r. w Polsce prowadziło sprzedaż 213 hipermarketów. W województwie mazowieckim zlokalizowanych było 34 hipermarketów, w śląskim – 36, dolnośląskim – 20 i łódzkim – 20. (Raport o stanie handlu wewnętrznego: Polska 2003” Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2003.) W rejonie Warszawy zlokalizowana jest największa liczba hipermarketów w Polsce (w porównaniu do pozostałych miast).

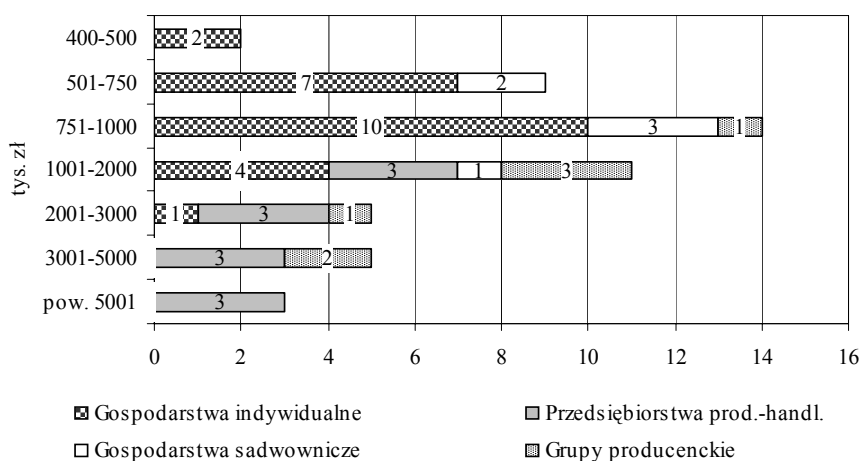
<sup>7</sup> Celowo wyeliminowano dostawców sezonowych, chcąc skupić się na relacji długookresowej pomiędzy hipermarketem a producentem rolnym.

z kilku kanałów dystrybucji. Hipermarket był jednak ważnym odbiorcą, któremu sprzedawano co najmniej 40% towarów.

W przypadku sprzedaży owoców, udział sprzedaży do hipermarketów jest mniejszy. Tylko dla połowy gospodarstw sadowniczych hipermarket jest wyłącznym odbiorcą. Grupy producenckie za pośrednictwem hipermarketów sprzedawały co najmniej 40% swoich produktów.

Wyższy udział sprzedaży towaru do hipermarketów zaznaczył się w gospodarstwach indywidualnych, a dość niski udział sprzedaży do hipermarketów jest w grupach producenckich. Pomimo iż grupy byłyby w stanie sprzedawać znacznie więcej hipermarketom, sieci współpracują z kilkoma dostawcami jabłek jednocześnie uniezależniając się w ten sposób od wąskiej grupy dostawców.

Przychody (netto) ze sprzedaży owoców i warzyw do hipermarketów w badanej grupie podmiotów były zróżnicowane (rys. 1).



Rys. 1. Roczna wielkość obrotów netto z sieciami hipermarketów (tys. zł)

Fig. 1. Yearly revenues generated from the sale through hypermarkets (thousands PLN)

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

Najwięcej dostawców (28%) generowało przychody ze sprzedaży od 751 000 zł do 1 000 000 zł. Najniższymi przychodami ze sprzedaży do sieciami hipermarketów charakteryzowały się gospodarstwa, przychodami poniżej 1 mln zł odznaczało się ponad 80% gospodarstw. Grupy producenckie oraz przedsiębiorstwa produkcyjno-handlowe uzyskiwały przychody powyżej 1 mln zł, a 33% przedsiębiorstw generowało przychody (netto) ze sprzedaży do hipermarketów powyżej 5 mln zł.

### Wybrane aspekty współpracy

Hipermarkety są bardzo wymagającym odbiorcą. Przy doborze dostawców zwracają szczególną uwagę na możliwość zapewnienia dużych partii towaru przy zachowaniu ciągłości dostaw (przez cały rok). Dostawca sieci hipermarketu musi charakteryzować się

również wysoką sprawnością realizacji zamówień (częstotliwość, terminowość i kompletność dostaw). Niezbędne jest także zapewnienie powtarzalnej oraz wysokiej jakości oferowanych produktów.

Sieci hipermarketów, niemal od początku funkcjonowania w Polsce, narzuciły swoim dostawcom/ producentom wysokie wymagania jakościowe obejmujące kwestie właściwości organoleptycznych, fizyko-chemicznych, dotyczących zakresu klasyfikacji, opakowania oraz prezentacji. Sieci hipermarketów realizują politykę jakości na podstawie własnych standardów zbliżonych do norm unijnych. Coraz więcej sieci super- i hipermarketów w Polsce (Metro, Tesco, Carrefour) preferuje dostawców posiadających certyfikat Integrowanej Produkcji lub EUREPGAP. Certyfikat EUREPGAP jest wymagany przy dostawach świeżych owoców i warzyw do wszystkich większych sieci wielkopowierzchniowych na świecie [Kurek 2007].

**Okres obowiązywania umowy.** Umowy we wszystkich sieciach podpisywane są zazwyczaj na początku roku kalendarzowego i obowiązują przez okres 12 miesięcy. Jednakże umowy określają jedynie warunki handlowe, nie gwarantując dostawcy ilości zamówionego towaru..

**Ceny płacone przez hipermarkety.** Stosunek cen płaconych przez hipermarkety do cen rynkowych w latach 2003–2005 wahał się w przedziale –10% do +15% w zależności od sieci oraz produktu. Ceny na poszczególne produkty ustalane są zazwyczaj raz w tygodniu.

**Częstotliwość dostaw.** Częstotliwość dostaw wykazuje duże zróżnicowanie w zależności od sieci oraz od rodzaju produktu. Dostawy realizowane bezpośrednio do sklepów odbywają się zazwyczaj 6 dni w tygodniu. Przy zaopatrywaniu centrum dystrybucyjnego częstotliwość waha się pomiędzy 3–7 dni tygodniowo.

**Terminy płatności za dostarczone towary.** Terminy płatności wynoszą od 21 do 35 dni.

**Oplaty.** Pierwsze hipermarkety w Polsce miały duże trudności ze stworzeniem bazy niezawodnych dostawców owoców i warzyw, dlatego też nie stosowały opłat za wejście do sieci. Jednak następne placówki wymuszały nieznaczne opłaty za możliwość dostarczenia do konkretnego sklepu. Początkowo były to kwoty około 3 tysięcy zł do 5 tysięcy zł za dostarczenie do jednego sklepu i nie wzbudzały wielu negatywnych emocji wśród dostawców. Według dostawców „wejście” do zagranicznej sieci to obecnie koszt nawet 50 000 zł. Najbardziej powszechną opłatą stosowaną przez sieci jest opłata marketingowa. Jej wysokość jest różna w każdej z sieci hipermarketów i waha się od 3–8% (od obrotu netto). Obecnie przy centralizacji dostaw w niektórych sieciach obowiązują opłaty logistyczne w wysokości od 3–13% wartości sprzedaży. Również niektóre sieci narzuciły dostawcom dodatkowe opłaty z tytułu nowo otwieranych sklepów<sup>8</sup>. Wysokość tej opłaty waha się od 100–10 000 zł w zależności od sieci oraz od „wielkości” dostawcy.

## Opinie dostawców

Przeprowadzone badania pokazują, że większość dostawców owoców i warzyw jest zadowolona ze współpracy z hipermarketami. Co piąty producent wyraził zdecydowane

---

<sup>8</sup> Opłaty od nowo otwieranych placówek handlowych zostały w 2006 roku zniesione przez sieci wielkopowierzchniowe.

zadowolenie, a ponad 60% badanych dostawców jest umiarkowanie zadowolonych z dostarczania do hipermarketu. Jedynie 8% producentów owoców i warzyw wykazywało umiarkowane niezadowolenie ze współpracy z tym partnerem.

Stożenie zadowolenia lub niezadowolenia ze współpracy z hipermarketami wykazywał nieznacne zależności. Największy odsetek zadowolonych producentów był u dostawców:

- oferujących produkty bezpieczne o wysokiej jakości, popartej certyfikatem,
- charakteryzujących się uzależnieniem od jednego odbiorcy-hipermarketu (udział hipermarketu w sprzedaży przekracza 90%),
- którzy podwoili sprzedaż dzięki obsłudze hipermarketów w stosunku do okresu sprzed współpracy,
- którzy podjęli współpracę z hipermarketami przed 2000 rokiem.

Nie zauważono w zasadzie zależności pomiędzy rodzajem oferowanego produktu, (niemal identyczny odsetek producentów owoców oraz producentów warzyw zadowolonych oraz niezadowolonych ze współpracy), jak również formy działalności (nieznacznie wyższy odsetek zadowolonych respondentów był w przypadku grup producenckich oraz przedsiębiorstw).

Niezadowolenie producentów owoców i warzyw było widoczne niemal wyłącznie u dostawców z jednej sieci hipermarketów.

### **Pozytywne aspekty współpracy z hipermarketami**

Z przeprowadzonych badań wynika, że krajowi producenci (dostawcy) owoców i warzyw są świadomi wielu korzyści wynikających ze współpracy w kanale dystrybucji z zagranicznymi sieciami handlowymi.

Badani producenci zostali poproszeni o wskazanie maksymalnie 3 głównych korzyści dostarczania do hipermarketów (zaczynając od najważniejszej). Łącznie udzielono 147 odpowiedzi.

Dla potrzeb analizy korzyściom przypisane zostały wagi. Korzyściom wymienionym na pierwszym miejscu przypisano 6 punktów, na drugim miejscu 3 punkty, a na trzecim 1 punkt. Na tej podstawie został stworzony ranking korzyści ze współpracy z hipermarketem.

Hierarchizacja korzyści poprzez przypisanie im odpowiedniej punktacji podkreśliła jeszcze mocniej znaczenie najważniejszej korzyści. Zapewnienie sprzedaży dużych partii towaru uzyskało sumę ważoną 192, regularność sprzedaży – 65 punktów, a stabilność sprzedaży – 56 punktów (tab. 2).

Ocena pozytywnych aspektów współpracy z hipermarketami różni się nieznacznie w zależności od dostarczanych produktów oraz od wielkości sprzedaży do hipermarketu.

Producenci owoców znacznie bardziej niż dostawcy warzyw doceniają we współpracy z hipermarketami zapewnienie stabilności sprzedaży przez cały rok. Producenci warzyw zwracają większą uwagę na możliwość dodatkowych promocji (wprowadzanych na życzenie dostawcy). Zaproponowanie niższej ceny przez producenta zazwyczaj ma miejsce, gdy dostawcy bardzo zależy na sprzedaży większej partii towaru w bardzo krótkim okresie. Może to być spowodowane nadmierną ilością produktów o krótkim okresie przydatności do spożycia (np. pomidory, kalafior, brokuły), oznakami obniżania

Tabela 2. Hierarchia korzyści ze współpracy z hipermarketem według opinii producentów owoców i warzyw

Table 2. Hierarchy of advantages of cooperation with hypermarkets in opinion of fruits and vegetables producers

Lp.	Wyszczególnienie	Liczba „głosów” oddanych na poszczególne korzyści			Liczba wskazań	Suma ważona	% producentów wskazujących daną korzyść
		na I miejscu	na II miejscu	na III miejscu			
1	Sprzedaż dużych partii towaru	22	23	0	45	192	91,8
2	Regularne dostawy przez cały rok	6	5	11	22	62	44,8
3	Stabilność sprzedaży	5	6	8	19	56	38,7
4	Pewność sprzedaży	6	4	6	16	54	32,6
5	Pewność płatności za dostarczone towary	4	4	2	10	38	20,4
6	Przewidywalność sprzedaży	5	2	0	7	36	14,2
7	Regularność płatności	1	3	3	7	18	14,2
8	Sprzedaż towaru w jedno miejsce (centrum dystrybucyjne)	0	1	6	7	9	14,2
9	Umocnienie własnej marki	0	1	5	6	8	12,2
10	Możliwość wprowadzenia własnych promocji	0	0	4	4	4	8,1
11	Możliwość planowania wydatków	0	0	2	2	2	4,1
12	Otrzymanie wysokiej ceny za wysoką jakość	0	0	1	1	1	2,0
13	„Lepszy zarobek” niż na rynku (poza sezonem)	0	0	1	1	1	2,0
	Razem	49	49	49	147	490	X

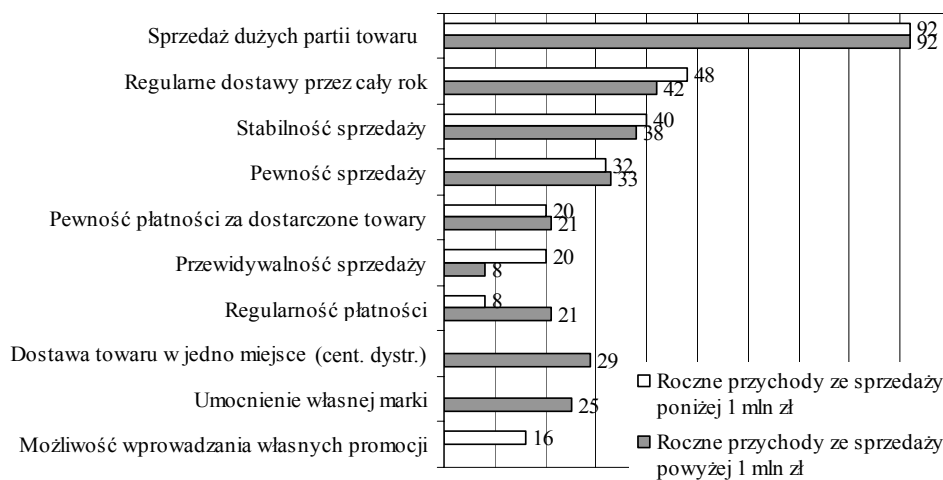
Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

nia jakości produktów przez np. rozpoczęty proces kiełkowania, gnicia, pleśnienia czy psucia, nadmiernego przesuszenia, czy stwierdzenia zbyt dużej miękkości produktów.

Pozytywnymi elementami we współpracy z hipermarketami, do których znacznie większą wagę przywiązują więksi dostawcy (osiągający przychody ze sprzedaży do hipermarketów powyżej 1 miliona zł) są: scentralizowanie dostaw (dostawa w jedno miejsce), regularne płatności oraz umocnienie własnej marki (rys. 2).

Korzyści, które podkreślali badani producenci to przede wszystkim korzyści ekonomiczne, tj. sprzedaż dużych partii towaru, możliwość sprzedaży przez cały rok, stabilność sprzedaży, gwarancją sprzedaży oraz pewność zapłaty. Na dalszym planie pozytywnych aspektów współpracy znalazły się korzyści marketingowe: związane z wizerunkiem firmy, np. umocnienie własnej marki na rynku czy możliwość wprowadzenia własnych promocji. Badane podmioty wskazały również na korzystne elementy współpracy, które pojawiły się stosunkowo niedawno, a mianowicie dostawa dużych partii towaru w jedno miejsce, jakim jest centrum dystrybucyjne.



Rys. 2. Główne korzyści ze współpracy z hipermarketami – opinie dostawców owoców i warzyw w zależności od wielkości sprzedaży do hipermarketów (%)

Fig. 2. Main advantages of cooperation with hypermarkets in opinion of fruits and vegetable producers depending on revenues

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

### Negatywne aspekty dostarczania do hipermarketów

Oprócz korzyści producenci dostrzegają również uciążliwości we współpracy z zagranicznymi sieciami hipermarketów.

Podczas wywiadu producenci mogli wskazać maksymalnie 3 najważniejsze wady dostarczania do hipermarketów. Łącznie udzielono 133 odpowiedzi. Dla potrzeb analizy również negatywnym aspektom przypisane zostały wagi. Wadom wymienionym na pierwszym miejscu przypisano 6 punktów, na drugim miejscu 3 punkty, a na trzecim 1 punkt. Na tej podstawie został stworzony ranking negatywnych aspektów współpracy z hipermarketem, który przedstawia tabela 3.

Najbardziej krytykowanym działaniem hipermarketów jest stosowanie wielu form opłat oraz ich podnoszenie przy podpisywaniu kolejnych umów (47% wskazań). Duża część dostawców uznała, iż negatywne aspekty współpracy handlowej z hipermarketami przejawiają się w braku partnerstwa i zrozumienia oraz dominującej pozycji hipermarketu w negocjacjach. Wśród innych negatywnych elementów producenci ponadto zauważają:

- zbyt dużą rotację kupców, mającą niekorzystny wpływ na układającą się współpracę,
- zbyt wysokie koszty związane z rosnącymi wymaganiami jakościowymi sieci (w tym certyfikacja).

Dostawcy krytykują także wymóg ciągłej dyspozycyjności oraz brak komfortu psychicznego, mające swe podłoże w regularnych dostawach przez cały rok.

Dla dokładniejszego zbadania pozytywnych i negatywnych aspektów współpracy z hipermarketami zastosowano gotowy zestaw 26 czynników<sup>9</sup>. Badani producenci oce-

<sup>9</sup> Czynniki znajdujące się w zestawie zostały dobrane na podstawie badań pilotażowych przeprowadzonych z 10 dostawcami warzyw i owoców.



Tabela 3. Negatywne aspekty współpracy z hipermarketem według opinii producentów owoców i warzyw

Table 3. Disadvantages of cooperation with supermarkets in opinion of fruits and vegetable producers

Lp.	Wyszczególnienie	Liczba „głosów” oddanych na poszczególne korzyści			Liczba wskazań	Suma ważona	% producentów wskazujących daną wadę
		na I miejscu	na II miejscu	na III miejscu			
1	Zbyt wysokie opłaty za współpracę	16	6	1	23	115	46,94
2	Brak partnerstwa i zrozumienia	9	2	3	14	63	28,57
3	Dominująca pozycja hipermarketu	9	2	1	12	61	24,49
4	Dyktowanie warunków sprzedaży	6	4	0	10	48	20,41
5	Wymóg pełnej dyspozycyjności	4	4	3	11	39	22,45
6	Stosowanie zbyt częstych promocji	3	5	0	8	33	16,33
7	Coraz trudniejsze negocjacje	0	7	3	6	24	12,24
8	Nakłanianie do obniżania cen	1	4	4	9	22	18,37
9	Zbyt duża rotacja „kupców”	0	3	5	8	14	16,32
10	Zbyt wysokie koszty związane z podnoszeniem jakości	0	4	1	13	5	10,20
11	Zbyt duża częstotliwość dostaw	0	3	1	10	4	8,16
12	Nieuczciwe umowy handlowe	1	1	2	11	4	8,16
13	Brak komfortu psychicznego	0	1	4	7	5	10,20
14	Pogarszające się relacje z „kupcem”	0	1	3	6	4	8,16
15	Zwroty towarów	0	2	1	7	3	6,12
16	Zbyt długie terminy płatności	0	0	2	2	2	4,08
17	Trudności z rozliczaniem opakowań	0	0	1	1	1	2,04
	Razem	49	49	35	133	476	X

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

niali każdy czynnik w skali -5 do +5, gdzie ocena od -5 do -1 oznaczała czynnik zniechęcający do współpracy handlowej z hipermarketem, ocena od 1 do 5 oznaczała czynnik zachęcający do wymiany handlowej z tym partnerem.

Dostawcy oceniali następujące aspekty współpracy:

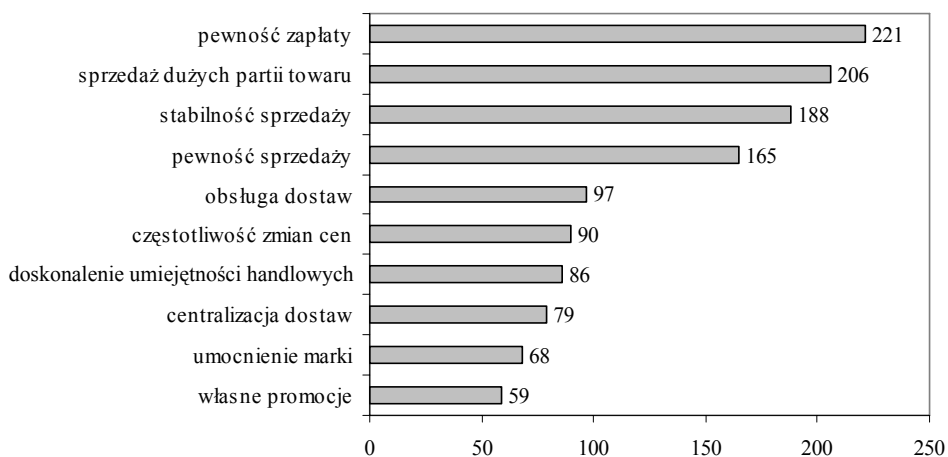
1. Wysokość cen (płaconych przez hipermarket).
2. Częstotliwość zmiany cen.
3. Częstotliwość promocji.
4. Wysokość cen podczas promocji.
5. Częstotliwość zwrotów.
6. Częstotliwość dostaw.
7. Obsługa i organizacja dostaw.
8. Centralizacja dostaw.
9. Sprzedaż dużych partii towaru.
10. Pewność sprzedaży.
11. Stabilność sprzedaży.

12. Pewność zapłaty za dostarczone towary.
13. Terminy zapłaty.
14. Wymagania jakościowe.
15. Wysokość (poniesionych) opłat wejścia do sieci.
16. Wysokość opłaty logistycznej.
17. Wysokość opłaty marketingowej.
18. Wysokość opłat od otwarcia nowego sklepu.
19. Okres obowiązywania umowy.
20. Atmosfera podczas negocjacji umów.
21. Relacje z menadżerem ds. zakupów.
22. Skłonność sieci do kompromisu.
23. Podnoszenie kwalifikacji.
24. Doskonalenie umiejętności handlowych.
25. Umocnienie marki (producenta).
26. Wprowadzenie własnych promocji.

Można stwierdzić, że badani producenci w hipermarketach dostrzegają znacznie więcej aspektów pozytywnych niż negatywnych. Ocena poszczególnych aspektów współpracy przez producentów (w skali od -5 do +5) pokazała, że suma czynników zachęcających do współpracy z hipermarketem (1518) dwukrotnie przewyższała sumę czynników zniechęcających (770).

Znaczącą przewagę największych 10 sił zachęcających do współpracy z hipermarketami nad 10 zniechęcającymi siłami przedstawiają również rysunki 3 oraz 4.

Z badań wynika, iż dostawcy najbardziej cenią w hipermarketach pewność zapłaty za dostarczone towary (średnia ocena 4,51). Na dalszych miejscach uplasowały się czynniki dotyczące pewności i stabilności oraz sprzedaży dużych partii towaru. Wysoko ocenio-

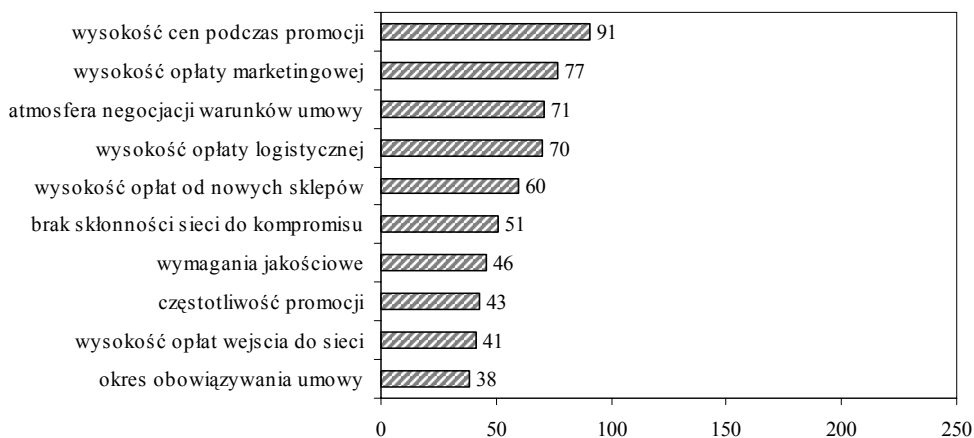


Rys. 3. Główne siły zachęcające do współpracy z hipermarketami (suma ocen pozytywnych)

Fig. 3. Main encouraging forces to cooperate with hypermarkets (sum of positive notes)

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.



Rys. 4. Główne siły zniechęcające do współpracy z hipermarketami (suma ocen negatywnych)

Fig. 4. Main discouraging forces to cooperate with hypermarkets (sum of negative notes)

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

ne zostały również aspekty takie, jak: doskonalenie umiejętności handlowych, obsługa, organizacja oraz centralizacja dostaw (rys. 3).

Do największych sił zniechęcających do współpracy z hipermarketem zakwalifikowano: wysokość cen podczas promocji, wysokość opłat marketingowych i logistycznych, niemiłą atmosferę podczas negocjacji, częstotliwość promocji.

## PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Wyniki badań upoważniają do sformułowania następujących wniosków:

1. Badani producenci owoców i warzyw traktowali hipermarkety jako zasadniczy rynek zbytu dla swoich produktów. Dla prawie połowy badanych podmiotów hipermarket był właściwie jedynym odbiorcą. Znacznie większy udział dostaw hipermarketów w sprzedaży ogółem zaznaczył się u producentów warzyw, głównie z gospodarstw indywidualnych.
2. Dostawcy owoców i warzyw do hipermarketów byli w większości zadowoleni ze współpracy z tym odbiorcą. Największym zadowoleniem odznaczyli się producenci, którzy nawiązali współpracę z siecią handlową od początku jej funkcjonowania. Dostrzegali oni znacznie więcej aspektów pozytywnych niż negatywnych.
3. Po stronie korzyści najwięcej wskazań dotyczyło takich aspektów współpracy, jak stabilność i możliwość sprzedaży dużych partii towaru, pewność zapłaty. Wielu dostawców korzystnie oceniło centralizację dostaw (dostawy do centrów logistycznych).
4. Jako negatywne aspekty współpracy najczęściej wymieniane były przede wszystkim: zbyt niskie ceny podczas promocji, zbyt wysokie opłaty z tytułu dostarczania do sieci, częstotliwość promocji.

## PIŚMIENNICTWO

- Chwałek J., 1993: Nowoczesny sklep. WSiP, Warszawa.
- Grochulski L., 2003: Raport Strategiczny FMCG 2003: Coraz więcej sklepów. *Poradnik Handlowca* 4/03.
- Krawczyk A., 2005: Zagraniczne sieci handlowe i sklepy wielkopowierzchniowe na rynku artykułów żywnościowych w Polsce. *Zeszyty Naukowe Seria, Zeszyt 3*, Warszawa.
- Kurek A., 2007: EUREPGAP – zasady certyfikacji i ich realizacja w praktyce. *Acta Sci. Pol. Oeconomia* nr 6 (3) 2007, Warszawa.
- Urban S., Szlachta K., 2000: *Ekonomika i organizacja handlu żywnością*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Witek J., Frankowska M., 1999: Dyktatura sieci handlowych a kształtowanie współpracy w kanałach dystrybucji [w:] *Materiały Konferencyjne V Międzynarodowej Konferencji sieci Krajów Grupy Wyszehradzkiej. Konsument i przedsiębiorstwo w przestrzenie europejskiej – etnocentryzm czy globalizacja?* Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego w Katowicach, Katowice.

## EVALUATION OF COOPERATION WITH HYPERMARKETS CHAINS IN OPINION OF FRUITS AND VEGETABLES PRODUCERS

**Abstract.** Emergence of foreign chains of super- and hypermarkets in Poland in 1990's resulted in major changes in food distribution systems. Several channels, especially concerning FMCG were shortened. Foreign trade chains, aspiring to optimize transactions and possessing great economic potential, established direct contacts with producers, including agricultural producers, passing over the wholesale level. Opportunities and threats perceived by fruits and vegetables producers are an interesting element of the cooperation. This research shows that the main advantages for fruits and vegetables producers to deliver to hypermarkets are: certainty of payment, sale of large batches of goods as well as certainty and stability of the market. Main disadvantages are: low prices during promotions and high charges.

**Key words:** hypermarkets, cooperation, producers, fruits, vegetables

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 23.03.2009

## **ZNACZENIE FUNDUSZY UNII EUROPEJSKIEJ WE WSPIERANIU ROZWOJU LOKALNEGO**

Łukasz Satoła

Uniwersytet Rolniczy w Krakowie

**Streszczenie.** W artykule przedstawiono rolę, jaką odgrywają fundusze strukturalne UE w kreowaniu rozwoju lokalnego. Do pomiaru znaczenia funduszy UE wprowadzono wskaźnik partycypacji inwestycyjnej. Określono również udział wykorzystanych przez gminy środków finansowych pochodzących z funduszy strukturalnych UE, w prowadzonych przez nie przedsięwzięciach rozwojowych. Badania wykazały, że relatywnie więcej środków finansowych na inwestycje przeznaczają gminy wiejskie. Na podstawie uzyskanych wyników badań dowiedziono, że średni udział środków finansowych pochodzących z funduszy UE, w prowadzonych inwestycjach służących rozwojowi lokalnemu, wyniósł 14,85%.

**Słowa kluczowe:** finanse gmin, fundusze strukturalne, rozwój lokalny, Unia Europejska

### **WSTĘP**

Wraz z przystąpieniem do struktur Unii Europejskiej Polska uzyskała większy dostęp do wspólnotowych instrumentów polityki regionalnej [Białek 2006; Borowy, Sawicka 2007]. Polityka ta, czasem zwana również strukturalną, jako jeden z głównych celów ma wyrównywanie poziomu rozwoju pomiędzy regionami państw członkowskich. Dążenie do konwergencji związane jest z przeznaczaniem na ten cel odpowiednich wydatków z budżetu Wspólnoty, najczęściej w formie funduszy strukturalnych, które stanowią źródło finansowania dla przedsięwzięć realizowanych w ramach programów operacyjnych, czyli zestawów działań służących rozwojowi danego regionu lub określonej dziedziny gospodarki.

Kreowanie warunków dla lokalnego rozwoju jest w świetle przyjętych w Polsce rozwiązań prawno-ustrojowych zadaniem własnym gmin [Ustawa... 1990]. Realizacja tego zadania odbywa się głównie przez prowadzenie inwestycji samorządowych, które dzieli się według rodzaju na inwestycje infrastrukturalne (drogi, sieć wodociągowa, kanalizacyjna, oczyszczalnie ścieków itp.) oraz dotyczące infrastruktury społecznej (m.in. szkoły, placówki kulturalne lub służące ochronie zdrowia), przy czym – jak twierdzą Swianie-

wicz i Dziemianowicz – inwestycje w infrastrukturę techniczną są w większym stopniu związane ze wzrostem atrakcyjności jednostek samorządu terytorialnego dla potencjalnych inwestorów niż inwestycje w infrastrukturę społeczną [Swianiewicz, Dziemianowicz 2001].

Celem artykułu jest ocena stopnia wpływu wykorzystanych funduszy, pochodzących z budżetu Unii Europejskiej, na prowadzone w gminach inwestycje służące rozwojowi lokalnemu. W tym celu dokonano analizy wydatków z budżetów gmin ze szczególnym uwzględnieniem grupy wydatków majątkowych inwestycyjnych, traktowanych jako te, które w największym stopniu związane są z tworzeniem warunków do rozwoju gospodarczego w skali lokalnej.

## MATERIAŁ I METODY

Badaniami objęto okres od 2002 do 2007 roku. Taki zakres czasowy umożliwił przeprowadzenie analizy wykorzystania przez samorządy gmin środków finansowych pochodzących z trzech programów operacyjnych: SAPARD (w okresie przedakcesyjnym) oraz Sektorowego Programu Operacyjnego – Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich (SPO ROL) i Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (ZPORR) w pierwszym okresie członkostwa Polski w UE. Prowadzona w opracowaniu analiza została ograniczona do gmin wiejskich i miejsko-wiejskich z obszaru województwa małopolskiego.

Materiał empiryczny został pozyskany w wyniku przeprowadzonych przez autora w urzędach gmin badań ankietowych, a stanowiły go głównie dane finansowe dotyczące wartości udzielonego poszczególnym gminom dofinansowania w ramach każdego z wymienionych wcześniej programów operacyjnych. Do analizy wydatków z budżetów gmin posłużono się również danymi wtórnymi Banku Danych Regionalnych GUS.

Celem zaprezentowania znaczenia środków finansowych pochodzących z funduszy strukturalnych dla prowadzonych w gminach przedsięwzięć służących rozwojowi lokalnemu skonstruowano **wskaźnik partycypacji inwestycyjnej**. Dla każdej jednostki obliczono go według następującej formuły:

$$W_{PI} = \frac{W_{WPF}}{W_{MI}} \times 100$$

gdzie:

$W_{PI}$  – wskaźnik partycypacji inwestycyjnej [%],

$W_{WPF}$  – wartość wykorzystanej pomocy finansowej [zł],

$W_{MI}$  – wartość wydatków majątkowych inwestycyjnych z budżetu gminy [zł].

Wskaźnik ten informuje, jaki jest udział pozyskanych i wykorzystanych przez poszczególne jednostki samorządu terytorialnego środków finansowych, pochodzących z funduszy strukturalnych UE, w ponoszonych przez nie wydatkach związanych z prowadzeniem inwestycji rozwojowych. W prowadzonych analizach przyjęto, że jako środki finansowe pochodzące z budżetu UE traktowane są wyłącznie te, które zostały rzeczywiście wydatkowane oraz w pełni zrefundowane z kont programowych, a nie jedynie

przyznane decyzją właściwej instytucji prowadzącej nabór projektów i ocenę wniosków aplikacyjnych. Kwoty wydatków majątkowych inwestycyjnych z gminnych budżetów są również wartościami rzeczywistymi, gdyż pochodzą ze sprawozdań z wykonania budżetów, a nie z planów (uchwał budżetowych).

## WYNIKI I DYSKUSJA

Nałożone na samorządy gminne zadania sprowadzają się głównie do zaspokajania zbiorowych potrzeb mieszkańców. Aby sprostać wynikającym stąd wyzwaniom, gminy podejmują się realizacji zróżnicowanych przedsięwzięć [Babuchowska, Kisiel 2006]. Jedne z nich oddziałują w sposób bezpośredni na sytuację osób zamieszkujących obszar danej jednostki terytorialnej, a ich pozytywne efekty są odczuwalne w codziennym funkcjonowaniu wielu podmiotów świadczących rozmaite usługi publiczne. Celem zapewnienia właściwego ich działania, a przez to wypełniania swojej roli, konieczne jest ponoszenie wydatków ze środków budżetowych w określonej wysokości. Zgodnie z przyjętą w Polsce klasyfikacją budżetową ten rodzaj wydatków określany jest mianem bieżących [Owsiak 2005].

Ponoszenie wydatków mających na celu zaspokojenie bieżących, najbardziej podstawowych potrzeb mieszkańców z reguły nie wystarcza, aby na danym terytorium zachodziły procesy pozytywnych zmian, które oznaczałyby trwały rozwój. Brak podjęcia perspektywicznych przedsięwzięć służących rozwojowi lokalnemu może wraz z upływem czasu spowodować, że także poziom zaspokojenia podstawowych potrzeb w opinii mieszkańców ulegnie obniżeniu. Stanie się tak w przypadku relatywnego wzrostu poziomu świadczenia usług komunalnych w sąsiednich gminach, w przypadku, gdy inwestują one w przedsięwzięcia służące poprawie standardu usług komunalnych.

W takiej sytuacji konieczne jest wydatkowanie z budżetu gminy środków z przeznaczeniem ich na realizację przedsięwzięć rozwojowych. W analizie struktury wydatkowej strony budżetów lokalnych takiemu celowi odpowiadają głównie wydatki majątkowe [Strzelecki 2007]. Obok absolutnej wartości środków pieniężnych alokowanych na wydatki majątkowe istotny jest także ich udział w ogólnej sumie funduszy wydatkowanych z budżetu gminy. Prowadząc obserwacje z perspektywy zapewnienia danemu podmiotowi terytorialnemu warunków dla rozwoju w dłuższym okresie pożądanym stanem jest wysoki odsetek wydatków majątkowych inwestycyjnych w ich sumie [Czyszkiewicz 2003].

Średnia wartość wydatków majątkowych inwestycyjnych w objętych w opracowaniu analizą jednostkach (tab. 1) nieznacznie przekroczyła 4 mln zł. W ujęciu bezwzględnym przeciętnie ponaddwukrotnie więcej na inwestycje wydawały jednostki o statusie miejsko-wiejskim, aniżeli gminy wiejskie. Uwzględniając jednak ogólną wartość budżetu zarówno jednostek wiejskich, jak i miejsko-wiejskich widoczne staje się, że relatywnie to gminy wiejskie wydały na inwestycje większą część swoich funduszy. Różnica ta wprawdzie nie była duża, gdyż nie przekroczyła jednego punktu procentowego (w gminach wiejskich – 18,44%, wobec 17,57% w podmiotach o statusie miejsko-wiejskim), to jednak daje dowód bardziej proinwestycyjnego nastawienia budżetów gmin wiejskich w stosunku do małych miast.

Tabela 1. Zestawienie średnich wartości wykonanych wydatków gmin województwa małopolskiego w latach 2002–2007

Table 1. Specification of average values of expenditures carried out in communes of the Małopolska Province in 2002–2007

Rodzaj gminy	Wydatki ogółem z budżetu gminy [zł]	Wydatki majątkowe inwestycyjne [zł]	Udział wydatków majątkowych inwestycyjnych w wydatkach ogółem [%]
Wiejska	16 062 023,90	3 142 198,44	18,44
Miejsko-wiejska	37 153 710,33	6 652 465,75	17,57
Ogółem	21 240 222,37	4 004 000,59	18,22

Źródło: Obliczenia własne na podstawie BDR GUS.

Source: Own calculation based on RDB CSO data

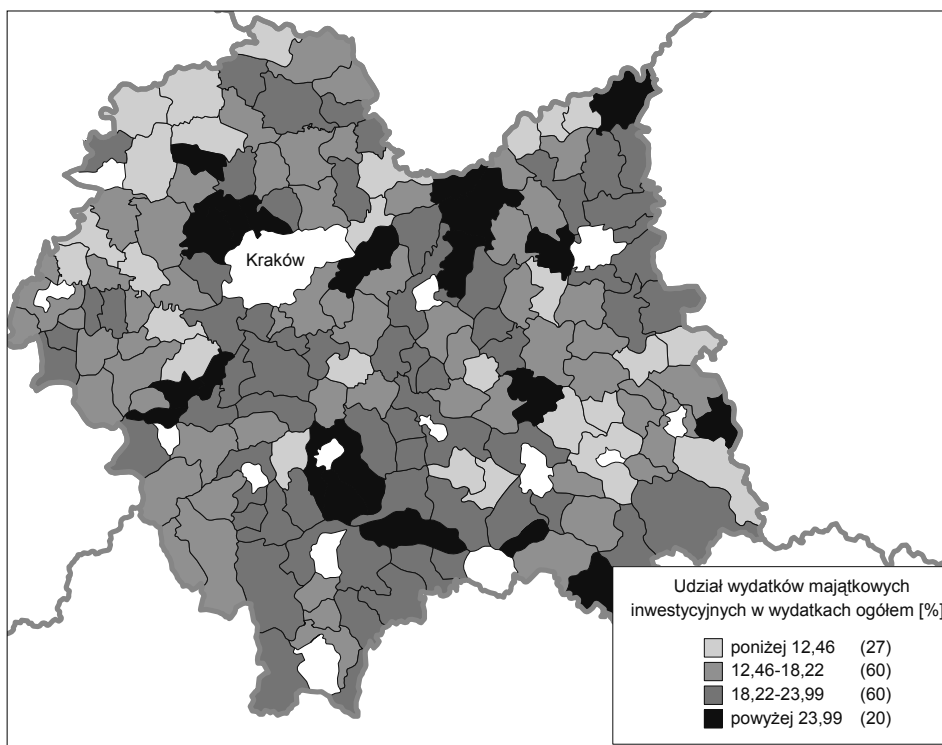
W celu oceny skali terytorialnego zróżnicowania gmin ze względu na udział wydatków majątkowych inwestycyjnych w ogólnej sumie wydatków budżetowych analizowaną zbiorowość podzielono na 4 grupy. Jako kryterium podziału przyjęto takie miary statystyczne, jak średnia arytmetyczna i odchylenie standardowe. Jako, że średnia wartość udziału wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem ukształtowała się na poziomie 18,22%, a wartość odchylenia standardowego wyniosła 5,77, wyodrębniono następujące grupy:

- A. O najniższym udziale wydatków majątkowych inwestycyjnych – poniżej 12,46%,
- B. O niskim odsetku wydatków inwestycyjnych – wartość mieszcząca się w przedziale od 12,46 do 18,22%,
- C. O średnich wydatkach majątkowych, gdzie na inwestycje wydawano pomiędzy 18,22 a 23,99%,
- D. O najwyższym udziale wydatków inwestycyjnych w ogólnej ich sumie – przedział powyżej 23,99%.

Terytorialne rozmieszczenie gmin, które znalazły się w poszczególnych grupach zostało zilustrowane na mapie 1. Jej analiza nie pozwala na stwierdzenie istotnego zróżnicowania na obszarze województwa. Jednostki samorządowe z każdej grupy występowały ze zbliżoną częstotliwością zarówno w części wschodniej, jak i na zachodzie regionu, w bliskim sąsiedztwie stolicy województwa oraz na jego peryferiach.

Do nieco odmiennych wniosków prowadzi obserwacja rodzajowego zróżnicowania gmin prowadzona ze względu na udział inwestycji w ogólnych wydatkach. Jakkolwiek w trzech pierwszych grupach udział gmin wiejskich i miejsko-wiejskich był zbliżony do ich liczebności w populacji generalnej (z niewielką „nadreprezentacją” jednostek miejsko-wiejskich), to w ostatniej grupie, gdzie na cele inwestycyjne z budżetów wydatkowano relatywnie najwięcej, zdecydowanie dominowały gminy wiejskie. Było ich dziewięciokrotnie więcej niżeli jednostek o statusie miejsko-wiejskim. Prowadzi to do wniosku, że najbardziej proinwestycyjne nastawienie budżetów było charakterystyczne dla gmin wiejskich. Taki stan może być interpretowany jako rezultat większych zapóźnień inwestycyjnych występujących na obszarach wiejskich w stosunku do miast i związanych z nimi potrzeb inwestowania, szczególnie w podstawowe urządzenia i sieci infrastrukturalne.





Mapa 1. Przestrzenne zróżnicowanie gmin województwa małopolskiego ze względu na udział wydatków majątkowych inwestycyjnych w wydatkach ogółem w latach 2002–2007

Map 1. Spatial differentiation of Małopolska Province communes considering the share of investment expenditures in total expenses in 2002–2007

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych BDR GUS.

Source: Own elaboration based on RDB CSO data.

## WYKORZYSTANIE FUNDUSZY UNII EUROPEJSKIEJ

W analizowanym okresie gminy z terenu województwa małopolskiego zakończyły realizację 704 projektów inwestycyjnych wspieranych finansowo środkami pochodzącymi z funduszy Unii Europejskiej. Łączna kwota dofinansowania ze środków wspólnotowych, którą wykorzystano do przeprowadzenia tych inwestycji wyniosła 370 775 367,52 zł, co oznacza wsparcie pojedynczego projektu kwotą ok. 526 670 zł. Nie wszystkie jednostki zdołały w równym stopniu skorzystać z pomocy UE, gdyż w przypadku aż 16 gmin podjęte starania o uzyskanie dofinansowania zakończyły się niepowodzeniem, natomiast jedna gmina w ogóle nie ubiegała się w tym czasie o środki unijne. Grupa jednostek, którym udało się pozyskać dofinansowanie i przeprowadzić planowane inwestycje również nie była homogeniczna, tak pod względem liczby zrealizowanych projektów, jak i na wartość udzielonego im dofinansowania. Wartość wykorzystanej zewnętrznej pomocy

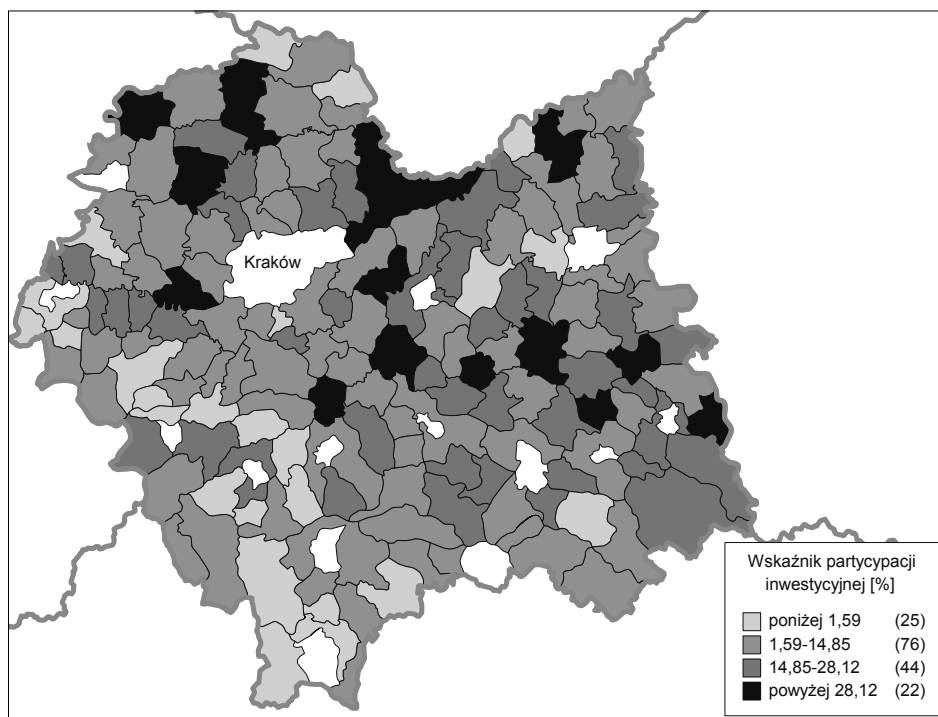
finansowej była zatem silnie zróżnicowana i uzależniona od częstotliwości korzystania przez gminy z funduszy UE, jak i od całkowitej wartości realizowanych przedsięwzięć inwestycyjnych i uzyskanego w poszczególnych programach operacyjnych poziomu dofinansowania.

Przeprowadzona analiza wykazała, że statystycznie ujmując przeciętna gmina zdołała wykorzystać wsparcie w kwocie 2 220 211,78 zł, przy czym zanotowana rozpiętość była tutaj bardzo wysoka i zawierała się w przedziale od 0 zł do 7 249 075,06 zł w najlepszej pod tym względem gminie. Rozkład populacji gmin charakteryzował się prawostronną asymetrią, co oznaczało liczebną przewagę gmin, które wykorzystały wsparcie finansowe o relatywnie niewielkiej wartości (niższej od obliczonej dla całego regionu średniej arytmetycznej). Zauważalne, aczkolwiek nieduże były różnice w wartościach wykorzystanego dofinansowania pomiędzy gminami wiejskimi, a miejsko-wiejskimi. Przeciętnie gmina wiejska zdołała pozyskać i rozliczyć wsparcie w kwocie 2 139 745,68 zł, natomiast jednostki miejsko-wiejskie skorzystały z nieco wyższej pomocy finansowej w kwocie średnio 2 467 497,84 zł. W tym miejscu warto jednak pamiętać o wyraźnie wyższym potencjale ekonomicznym gmin miejsko-wiejskich w porównaniu do jednostek wiejskich.

Ocena wykorzystania przez gminy środków finansowych, pochodzących z funduszy europejskich, prowadzona w sposób nieuwzględniający zróżnicowania ich potencjału ekonomicznego prowadziła do błędnych wniosków. Chcąc, aby prowadzone obliczenia były rzetelne, a uzyskane dzięki nim wyniki miarodajne, aby w ten sposób mogły stać się podstawą do porównań, nie można było pominąć pewnych cech, które świadczyły o wielkości gmin. Z uwagi na fakt, że prowadzone rozważania dotyczą sfery finansowej posłużono się danymi zaczerpniętymi z lokalnych budżetów. W tym celu zastosowano wprowadzony w części metodycznej niniejszego opracowania wskaźnik partycypacji inwestycyjnej (terytorialne zróżnicowanie gmin ze względu na osiągniętą przez nie wartość tego wskaźnika zaprezentowano na mapie 2).

Średnia wartość tego wskaźnika obliczona dla wszystkich objętych analizą gmin wyniosła 14,85%, co może być interpretowane jako sytuacja, gdzie ponad 1/7 wydatków inwestycyjnych samorządów, a więc rozwojowych było finansowane z funduszy Unii Europejskiej. Pozornie taki wynik może wydawać się niski, w rzeczywistości tak jednak nie jest. Fundusze europejskie, stanowiąc bowiem kluczowy instrument realizacji polityki regionalnej UE muszą wypełniać jej zasady, w tym między innymi zasadę dodatkowości, która mówi, że środki strukturalne Wspólnoty mają być jedynie uzupełnieniem dla środków własnych beneficjentów (w tym państw członkowskich, regionów itp.), a nie mają za zadanie je zastępować w realizacji przedsięwzięć służących osiągnięciu spójności społeczno-gospodarczej na terytorium całej UE. Środki finansowe wydatkowane w ramach wspólnotowej polityki strukturalnej mają stać się również zachętą do mobilizacji własnych zasobów i spożytkowania ich w celu zdynamizowania procesów rozwoju w regionalnej i lokalnej skali.

Obliczenia dokonane przy użyciu wskaźnika partycypacji inwestycyjnej wykazały istnienie silnego zróżnicowania pomiędzy jednostkami wiejskimi, a tymi o statusie miejsko-wiejskim. Okazało się bowiem, że pozyskane środki strukturalne z UE miały dużo większe znaczenie dla inwestycji prowadzonych w gminach wiejskich w stosunku do realizowanych przez jednostki miejsko-wiejskie. Wskaźniki ukształtowały się na poziomie



Mapa 2. Przestrzenne zróżnicowanie gmin ze względu na wartość wskaźnika partycypacji inwestycyjnej

Map 2. Spatial differentiation of communes considering the investment participation indicator

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Own elaboration.

odpowiednio 16,24% wobec 10,61%. Mając na uwadze wspomniane już wcześniej dane traktujące o tym, że małe miasta w bezwzględnym ujęciu wykorzystywały więcej pieniędzy ze środków finansowych UE, to jednak udział tych środków w podejmowanych przez nie przedsięwzięciach rozwojowych był zdecydowanie niższy aniżeli w gminach wiejskich. Takie wyniki stały się zachętą do przeprowadzenia pogłębionej analizy, której wyniki zaprezentowano poniżej.

Nawiązując do przeprowadzonego poprzednio grupowania gmin ze względu na udział wydatków majątkowych inwestycyjnych w wydatkach ogółem, dokonano obliczeń średnich wartości wskaźników partycypacji inwestycyjnej. Wyniki tych kalkulacji zostały zamieszczone w tabeli 2.

Pozyskane i wykorzystane przez gminy środki finansowe pochodzące z budżetu UE miały największe znaczenie dla inwestycji realizowanych w gminach grupy A, czyli tych, które najmniejszą część swoich wydatków przeznaczają na cele rozwojowe. W tych jednostkach zdecydowanie największą część budżetu pochłaniały wydatki bieżące. Można wobec tego stwierdzić, że w gminach, gdzie dotychczas z uwagi na ograniczenia budżetowe gros środków finansowych wydatkowano na zaspokojenie bieżących potrzeb,

Tabela 2. Średnie wartości wskaźnika partycypacji inwestycyjnej ze względu na udział wydatków majątkowych inwestycyjnych w wydatkach ogółem z budżetów gmin wiejskich i miejsko-wiejskich w latach 2002–2007

Table 2. Average values of investment participation indicator considering the share of investment expenditures in total expenses in rural and urban-rural communes in 2002–2007

Grupa gmin	Średnia wartość wskaźnika partycypacji inwestycyjnej [%]		
	gminy wiejskie	gminy miejsko-wiejskie	ogółem
A	20,05	14,16	18,52
B	16,31	11,47	15,10
C	14,62	8,63	12,92
D	15,67	8,52	14,95
Razem	16,24	10,61	14,85

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Own elaboration.

fundusze europejskie odgrywały istotną rolę w prowadzonych tam, choć w niewielkiej skali, przedsięwzięciach inwestycyjnych. Wraz ze wzrostem udziału wydatków inwestycyjnych w ogólnych wydatkach gmin (grupa B i C) obniżeniu ulegała ta ich część, której źródłem finansowania były fundusze strukturalne UE. Ponowny wzrost znaczenia środków pomocowych UE, w sytuacji gdy analiza dotyczyła całej populacji, zaobserwowano wśród jednostek, które wydawały na inwestycje najwięcej (grupa D).

Zbliżoną, w porównaniu do populacji generalnej, tendencję zaobserwowano w grupie gmin wiejskich. W tym wypadku również największe znaczenie środki europejskie miały dla przedsięwzięć rozwojowych realizowanych przez jednostki, które ze swych budżetów stosunkowo najmniej przeznaczają na inwestycje. W grupie gmin wiejskich, w których inwestowano relatywnie najmniej, więcej niż co piąta alokowana na inwestycje złotówka pochodziła z budżetu UE, natomiast w następnych grupach (B i C) ten udział malał (do 14,62% w grupie C), by w grupie inwestującej najwięcej wzrosnąć do 15,67%.

Wśród jednostek o statusie miejsko-wiejskim zaobserwowano stałą tendencję spadku znaczenia pozyskanych środków finansowych z funduszy europejskich w miarę „przechodzenia” od podmiotów wydatkujących najwięcej na cele bieżące w kierunku tych, dla których przeznaczeniem większej części środków budżetowych są przedsięwzięcia zwiększające wartość środków trwałych, a zatem inwestycje. Środki pomocowe z analizowanych programów operacyjnych odgrywały znaczącą rolę jedynie w tych małych miastach, które niewiele publicznych środków przeznaczają na inwestycje. Potwierdziła to również przeprowadzona analiza korelacji zmiennych, którymi były: średnie wartości wydatków majątkowych inwestycyjnych z budżetów gmin miejsko-wiejskich z lat 2002–2007 oraz uzyskane przez nie w tym okresie wartości wskaźnika partycypacji inwestycyjnej z funduszy strukturalnych UE. Obliczony współczynnik korelacji liniowej Pearsona ukształtował się na poziomie  $-0,483$ , co oznacza odwrotną zależność o umiarkowanej sile pomiędzy badanymi cechami.

Warto w tym miejscu zauważyć, że najwyższa wartość zanotowana dla podgrupy A gmin miejsko-wiejskich (14,16%) była niższa od najniższej wartości obliczonej dla podgrupy C gmin wiejskich (14,62%). Świadczy to o tym, że dla jednostek o statusie wiej-

skim wyraźnie większe znaczenie w realizacji zadań służących rozwojowi lokalnemu miały fundusze europejskie.

Przyczyn takiego stanu rzeczy może być wiele. W tym miejscu wskazane zostaną wyłącznie te, które, zdaniem autora, wydają się być najistotniejsze. Po pierwsze gminy wiejskie dysponują w porównaniu do jednostek miejsko-wiejskich zdecydowanie niższymi dochodami własnymi. Skutkuje to tym, że charakteryzują się ograniczoną swobodą co do możliwości ich realokowania. Gminy wiejskie, chcąc przeznaczać więcej pieniędzy na inwestycje, zmuszone są niejako do aktywnego poszukiwania źródeł ich sfinansowania poza własnym budżetem. Takim źródłem w ostatnich latach okazały się być programy operacyjne współfinansowane z funduszy strukturalnych UE, z których z każdym rokiem korzystało coraz więcej jednostek samorządu terytorialnego.

Gminy miejsko-wiejskie cechowały się natomiast relatywnie wyższym udziałem dochodów własnych, co w konsekwencji powodowało, że były one bardziej niezależne w ich wydatkowaniu, a zatem nie występowała w ich przypadku równie silna (jak w gminach wiejskich) presja na poszukiwanie dodatkowych źródeł finansowania inwestycji komunalnych. Prowadzenie przedsięwzięć inwestycyjnych z udziałem środków pochodzących z funduszy europejskich trwa, z uwagi na przebieg procedury oceny wniosków aplikacyjnych, z reguły znacznie dłużej w porównaniu do inwestowania bazującego wyłącznie na środkach własnych gmin, co w zestawieniu z pilnymi potrzebami artykułowymi przez społeczności lokalne mogło być również przesłanką skłaniającą władze gmin do podjęcia decyzji o pokryciu kosztów inwestycji wyłącznie z własnych środków budżetowych. Zyskiwano wówczas na czasie, gdyż realizacja przedsięwzięć nie była uwarunkowana oczekiwaniem na ogłoszenie o naborze projektów oraz czasem koniecznym na dokonanie szczegółowej ich weryfikacji przez instytucje wdrażające poszczególne programy operacyjne.

Drugą istotną przyczyną, która mogła różnicować wyniki gmin wiejskich i miejsko-wiejskich był zakres rodzajowy przedsięwzięć kwalifikujących się do wsparcia funduszami pomocowymi UE. W poszczególnych działaniach programów operacyjnych był on wprawdzie zróżnicowany, co umożliwiło udzielenie pomocy finansowej dla szerokiego kręgu inwestycji komunalnych. Wspólną ich cechą było jednak to, że ogniskowały się one wokół elementów tzw. infrastruktury podstawowej. Różnice w rozwoju obszarów wiejskich i miejskich w zakresie tych właśnie elementów infrastruktury są znaczące, przy zdecydowanej przewadze miast. Oznacza to, że potrzeby inwestycyjne obszarów miejskich są w wydatnie mniejszym stopniu utożsamiane z budową podstawowych sieci i urządzeń infrastrukturalnych. Dotyczą natomiast w większym stopniu innych obszarów, w tym m.in. obiektów służących zagospodarowaniu czasu wolnego mieszkańców, czy urządzeń służących rekreacji oraz zaspokojeniu potrzeb kulturalnych. Alokacje środków finansowych zaplanowane w dokumentach programowych na tego typu inwestycje były zdecydowanie niższe od zarezerwowanych na przedsięwzięcia związane z infrastrukturą podstawową, dlatego też szanse na pozyskanie funduszy na dofinansowanie ich realizacji były mniejsze. Prowadzenie tego typu inwestycji oparte było zatem, niejako z konieczności, na innych niż fundusze strukturalne UE środkach, w tym głównie własnych budżetach gmin oraz ewentualnie na krajowych programach wsparcia finansowanych np. ze środków Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego, Ministerstwa Sportu oraz samorządu województwa.

## WNIOSKI

Uzyskane wyniki badań oraz przeprowadzone analizy skłaniają do postawienia następujących wniosków:

1. Znaczenie funduszy europejskich w kreowaniu warunków dla rozwoju lokalnego w gminach jest uzależnione od umiejętności ich pozyskiwania oraz efektywnego i sprawnego wykorzystania.
2. Rola funduszy strukturalnych UE we wspieraniu inwestycji służących rozwojowi lokalnemu i regionalnemu nie ogranicza się tylko do wartości przekazanych na ten cel środków finansowych, lecz polega również na mobilizacji lokalnych zasobów w celu bardziej efektywnego ich wykorzystania.
3. Środki finansowe pochodzące z budżetu Unii Europejskiej stanowiły największą część wydatków majątkowych w jednostkach samorządu terytorialnego, które znajdowały się w dwóch skrajnych grupach ze względu na udział nakładów inwestycyjnych w ogólnych wydatkach budżetowych.
4. Fundusze europejskie odgrywały większą rolę w inwestycjach rozwojowych prowadzonych przez gminy wiejskie w porównaniu do gmin miejsko-wiejskich.
5. W grupie gmin miejsko-wiejskich proinwestycyjne nastawienie budżetów było ujemnie skorelowane z wartością wykorzystanych środków finansowych pochodzących z funduszy strukturalnych UE.

## PIŚMIENNICTWO

- Babuchowska K., Kisiel R., 2006: Wpływ samorządu gminnego na lokalny rozwój gospodarczy na przykładzie gmin województwa warmińsko-mazurskiego, *Acta Sci. Pol. Oeconomia*, 5 (2) 2006, s. 5–15.
- Białek J., 2006: Fundusze UE jako forma wsparcia dla przedsiębiorstw na inwestycje służące ochronie środowiska w Polsce, *Acta Sci. Pol. Oeconomia*, 5 (1) 2006, s. 5–14.
- Borowy M., Sawicka J., 2007: Działania wspierające ochronę krajobrazu kulturowego i przyrodniczego w Polsce na przykładzie pilotażowego programu Leader+, *Acta Sci. Pol. Oeconomia*, 6 (1) 2007, s. 5–14.
- Czyszkiewicz R., 2003: Wskaźnik rozwoju wspólnot terytorialnych – koncepcja o praktycznym zastosowaniu, *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 2(12)/2003, Wyd. Naukowe „Scholar”, s. 80.
- Owsiak S., 2005: *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa, s. 26.
- Strzelecki A., 2007: Finansowe instrumenty zarządzania budżetami jednostek samorządu terytorialnego w podregionie wrocławskim, „*Współczesne Zarządzanie*”, nr 2, Białystok, s. 174.
- Swianiewicz P., Dziemianowicz W., 2001: Atrakcyjność inwestycyjna miast, „*Wspólnota*”, nr 2, s. 4–8.
- Ustawa o samorządzie gminnym z dnia 8 marca 1990 r., Dz.U. z 2001 r. Nr 142, poz. 1591, z późn. zm.

## THE ROLE OF THE EUROPEAN UNION FUNDS IN THE LOCAL DEVELOPMENT SUPPORT

**Abstract.** The paper presents the role of the EU structural funds in conducted in communes investment projects. Creating local development was the main objective of these investments. In order to the measurement of the EU structural funds meaning for the local

development, the indicator of investment participation (% of the EU funds in total value of investments) was used. Also the share of the EU funds utilized by the communes in total costs of development projects was described. The conducted examinations showed that rural communes were allocating for investments relatively more financial resources from their budgets than the urban-rural ones. Basing on the research results, it is proved, that average share of co-financing coming from EU-funds in conducted so far investments serving the local development had amounted 14.85 percent.

**Key words:** communes finances, European Union, local development, structural funds

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 16.03.2009





## LIVING STANDARD AND QUALITY OF LIFE IN THE EU AND THE MEMBERSHIP CANDIDATE COUNTRIES

Bernd-Joachim Schuller

University of Skövde, Sweden

**Abstract.** In this paper living standards and quality of life in 32 European countries are described and discussed. To express living standards, both Gross domestic product per head of population in purchasing power parities (GDPpcPPP) and the Human development index (HDI) from the UNDP, consisting of GDPpcPPP, life expectancy at birth and an education index are used. Quality of life is expressed by the Quality of life index (QLI) from the Economist and consists of 9 different aspects. Furthermore, the author investigated the possible importance of the income distribution for GDP pc and HDI. The results of some statistical calculations showed that there are high and positive correlations between GDP pc, life expectancy at birth and an education variable. Because of the construction of HDI, even the correlations between these variables and the index are high. Furthermore the rankings between the 32 countries, regarding HDI, GDP pc PPP and QLI have high and positive correlations. How important is income distribution? While the correlations between different income distribution variables are high and have the expected signs, the correlations between income distribution on one hand and GDP pc and HDI on the other hand had the expected signs, but are not significant.

**Key words:** Living standard, quality of life, Human Development Index, Quality of Life Index, rankings of countries, income distribution, correlation coefficients

### INTRODUCTION

Both the level and growth of GDP are in the international public debate often used as expressions of performance of national economies. Though GDP is a measure of production<sup>1</sup> and not of welfare [e.g. Wolf & Vogel 2004], usually – at least implicitly – a parallel development of GDP and welfare is assumed [Johnson 1990]. Furthermore,

---

Corresponding author – Adres do korespondencji: Bernd-Joachim Schuller, University of Skövde, School of Technology and Society, Box 408, S-54128 Skövde, Sweden, tel. 0046-500-448706, e-mail: bernd-joachim.schuller@his.se, private: schuller.akbj@telia.com

<sup>1</sup> Only production which is sold and bought on markets or produced in the public sector and therefore measured with the help of National Accounts, is included in GDP.

GDP, divided by the number of inhabitants and measured in purchasing power parities (GDPpcPPP) is used to express average living standards in a country [European Economy, No 54, 1993]. According to the World Economic Forum [WEF, 2002, p. 2] high and rising standards of living for the citizens can be seen as one of the consequences of a country's international competitiveness. One of the goals of the Lisbon Agenda for the European Union is "... to become the most competitive... economy in the world..." [Presidency... 2000].

The purpose of this paper, which is strongly inspired and influenced by Koreleski [2007], is firstly to investigate the level of average living standard in the member countries of the EU, completed with the membership candidate countries and some potential future candidates (in total 32 countries). With other words, the paper has a European perspective<sup>2</sup>. Average living standard is expressed by GDP per head of population, measured in purchasing power parities (GDP pc). Secondly, even the Human Development Index (HDI), which is a summary of GDP pc, life expectancy at birth and an education index, is presented. According to the author of this paper, HDI can be seen as a measure of living standard, perhaps in a more comprehensive form than GDP pc. While GDP pc can be seen as an absolute measure, the HDI is more of a relative method of comparison between countries [Koreleski 2007, Schuller 2008]. Because GDP pc is included in HDI, it is expected that some relations between these two variables can be found.

Thirdly we will even have a look at the Quality of Life Index (QLI) presented by The Economist [Koreleski 2007, The Economist... 2006, 2007]. Finally, we will compare the above mentioned countries with respect to the following three variables regarding their mutual rankings: (1) GDP pc, (2) HDI, and (3) QLI, and investigate whether some statistical relations are existing.

Assume that two countries have the same level of GDP pc. Yet depending on the income distribution between citizens, the average standard of living, expressed in HDI can be different. Probably even the QLI can be different between countries with the same level of GDP pc, but different income distributions. Later on in this paper we will have a look at some variables which can describe the income distribution. We will even investigate, whether relations between standard of living and income distribution can be found.

The method of this paper consists of the quantitative presentation of the above mentioned variables and its interpretation. Furthermore, some correlations are estimated and discussed. To describe the variables quantitatively, two main sources have been used: The Human Development Report [United Nations Development Programme 2007–2008; UNDP 2007] and The Economist Intelligence Unit [2007]. Even OECD statistics have been used as a completion; only 19 of the 32 countries are members of the OECD.

The paper is organized in the following way. After the introduction, in section 2 the countries and variables are presented. Section 3 shows the figures for GDP pc and HDI. Section 4 presents the Quality of life index. In section 5, rankings for the 32 countries regarding HDI, GDP pc and QLI are presented. Section 6 shows some variables to describe the income distribution. Finally, section 7 consists of the conclusions.

---

<sup>2</sup> This can even be seen as a limitation.

## COUNTRIES AND VARIABLES

Having a European perspective and depending on the access to quantitative figures, the following countries are included in the sample:

- (1) EU 27<sup>3</sup>,
- (2) Membership candidate countries: Croatia, Macedonia, Turkey,
- (3) Future candidate countries: Bosnia & Hercegovina, Albania<sup>4</sup>.

The following variables, describing living standard and life quality, are used.

- *GDP pc in purchasing power parities (GDPpcPPP)*. A common method to compare average standard of living in different countries is to make use of GDPpcPPP<sup>5</sup>. Purchasing power parities are used to eliminate price level differences between countries. In countries with low GDP pc (poor countries), goods and services produced for domestic consumption – and not traded internationally – have usually low prices, compared with richer countries. Therefore, there are often large differences in poor countries between GDP measured in exchange rates and measured in PPP<sup>6</sup>. Yet there are some problems. At least a part of the differences in price levels depends on different levels of quality. Furthermore, when countries have different levels of economic openness – defined as exports and imports relative to GDP – PPP could be misleading: imports have to be paid in exchange rates and not in PPP.
- *The Human Development Index (HDI)*, presented by the United Nations Development Programme [UNDP 2007]. This index consists of three different parts: (1) Life expectancy at birth, (2) A summary of the Adult literacy rate (%) and the Combined gross enrolment ratio (%), and (3) GDP per capita (PPP US\$). To calculate the HDI, some limitations are introduced for the different variables: Life expectancy has a maximum value of 85 years and a minimum value of 25<sup>7</sup>. There is no country in our sample which has higher maximum or lower minimum value. The Adult literacy rate and the Combined gross enrolment ratio have maximum values of 100% and minimum values of 0%. While there is no country in our sample regarding the Adult literacy rate and the Gross enrolment ration with a minimum value of 0%, for many countries it is assumed schematically that the Adult literacy rate is 99%. Regarding the Combined gross enrolment ratio, in our sample Finland and Denmark are above 100%. Finally, for GDP pc a maximum value of 40 000 and a minimum value of 100 is set. In our

<sup>3</sup> Ireland, Sweden, Netherlands, France, Finland, Spain, Denmark, Austria, United Kingdom, Belgium, Luxembourg, Italy, Germany, Greece, Slovenia, Cyprus, Portugal, Czech Republic, Malta, Hungary, Poland, Slovakia, Lithuania, Estonia, Latvia, Bulgaria, Romania.

<sup>4</sup> Even Serbia, Montenegro and Kosovo can be mentioned as future membership candidates. In our sources quantitative figures could not be found. In total, the sample consists of 32 European countries, which are ranked in the tables according to the HDI.

<sup>5</sup> In the paper, GDP pc is always measured in purchasing power parities.

<sup>6</sup> In 2005, in Poland, GDP in exchange rates was 303,2 billion US\$, while GDP in PPP was 528,5 billion US\$ [UNDP 2007]. Though Poland belongs in the statistics of the UNDP to the countries with high human development, in a European perspective it is seen as “poor”.

<sup>7</sup> Furthermore, the GDP pc are expressed in log terms.

sample, Luxembourg is above the maximum level (with 60 228)<sup>8</sup>. In the HDI, each of the three parts has a weight of 1/3<sup>9</sup>.

- *The Quality of Life Index (QLI)*, presented by The Economist (2006, 2007). The QLI is a summary of 9 different aspects. (1) Cost of living, (2) Leisure and culture, (3) Economy, (4) Environment, (5) Freedom, (6) Health, (7) Infrastructure, (8) Risk and safety, (9) Climate.

Both GDP pc and HDI give a picture of the average standard of living. The populations in two countries with the same level of GDP pc could have different standards of living, if the income distributions are different. The following variables express the income distributions in our countries: (1) the Gini coefficient, (2) the relation between the 10 percent richest and the 10 percent poorest regarding income or consumption, (3) female income relative to male income, and (4) female economic activity relative to male economic activity.

Some comments can be mentioned regarding the nature of GDP and GDP pc. While journalists and politicians often see GDP pc as a measure of welfare and construct welfare rankings between countries based on relative positions regarding GDP pc, economists usually see GDP and GDP pc in a different way [Vogel, Wolf 2004]. These measures are calculated within National Accounts and show the value of total production, total value added and total national income [OECD... 2008]. Furthermore, all production and incomes which are not registered in National Accounts<sup>10</sup>, are not included in GDP. When a country is in transition from production for own use to market production, high rates of growth of GDP can be observed because what was produced before in the private households and farms now is produced for markets. On the other hand, GDP pc, expressed in PPP, is often used as a measure of – average – standard of living [European Economy 1993]. Probably though the relation between *material* standard of living and welfare is not straight forward, it is possible that on average people with high standard of living even perceive a relative high level of personal welfare.

Some member countries in the EU, like Ireland and Luxembourg, have large capital inflows. As a consequence, capital returns are flowing from these countries to the rest of the world, which means that national income should be described as GNI<sup>11</sup>. In 2006, GNI in Ireland was 18 percent lower than GDP, while in Luxembourg GNI was 14 percent lower than GDP [OECD, National Accounts, 2008]. World Economic Forum [2007] describes Irish national income as GNI.

Finally, including even health and education aspects, perhaps HDI is a more comprehensive measure of average standard of living and even individual welfare than GDP pc. Furthermore, the Quality of life Index is in this paper used as a relative measure of personal welfare. Probably, the QLI is more subjective than both HDI and GDP pc.

<sup>8</sup> No country in the total sample (177 countries) has a value of 100 US\$ PPP or lower.

<sup>9</sup> For a detailed presentation of the calculations, see UNDP (2007), p. 356. For a discussion of the HDI in its earlier versions, see Trabold-Nübler, 1991.

<sup>10</sup> E.g. the "informal" economy and what is produced in private households for own consumption.

<sup>11</sup> GNI is defined as GDP + net factor incomes from abroad (wages and capital return), which in the case of these countries is negative.

## GDP PC AND HDI

Because the figures for GDP pc and HDI are both chosen from UNDP (2007), in this section we present figures for these variables. The 32 countries are ranked according to the HDI within the EU, including the candidate and the future candidate countries.

Table 1. Human Development Index (HDI) and Gross Domestic Product per capita (GDP pc) for 27 EU members, 3 candidate countries and 2 future candidate countries, 2005

Tabela 1. Wskaźnik Rozwoju Społecznego oraz Produkt Krajowy Brutto per capita dla 27 państw członkowskich UE, 3 państw kandydackich oraz 2 przyszłych państw kandydackich, w 2005 roku

Country	HDI	Rank HDI EU	GDPpc PPP	Rank GDP pc EU
Ireland	0.959	1	38 505	2
Sweden	0.956	2	32 525	7
Netherlands	0.953	3	32 684	6
France	0.952	4	30 386	10
Finland	0.952	5	32 153	8
Spain	0.949	6	27 169	13
Denmark	0.949	7	33 973	3
Austria	0.948	8	33 700	4
UK	0.946	9	33 238	5
Belgium	0.946	10	32 119	9
Luxembourg	0.944	11	60 228	1
Italy	0.941	12	28 529	12
Germany	0.935	13	29 461	11
Greece	0.926	14	23 381	14
Slovenia	0.917	15	22 273	16
Cyprus	0.903	16	22 699	15
Portugal	0.897	17	20 410	18
Czech Republic	0.891	18	20 538	17
Malta	0.878	19	19 189	19
Hungary	0.874	20	17 887	20
Poland	0.870	21	13 847	24
Slovakia	0.863	22	15 871	21
Lithuania	0.862	23	14 494	23
Estonia	0.860	24	15 478	22
Latvia	0.855	25	13 646	25
Croatia	0.850	26	13 042	26
Bulgaria	0.824	27	9 032	28
Romania	0.813	28	9 060	27
Bosnia+Herzegovina	0.803	29	7 032	31
Albania	0.801	30	5 316	32
Macedonia	0.801	31	7 200	30
Turkey	0.775	32	8 407	29

Rank HDI EU: The countries are ranked compared with the EU 27, the candidates and the future candidates. In the total ranking of the UNDP (177 countries), Ireland is on position 5.

Rank GDP pc EU: Even here the countries are ranked within the EU, the candidates and the future candidates.

Source: UNDP, 2007.

Źródło: UNDP, 2007.

As Table 1 illustrates, the relative differences between the countries regarding the HDI are much smaller than the ones regarding the GDP pc. This could be explained in part by the method of calculating the HDI, where GDP pc is expressed in log terms, but not the other variables.

The UNDP has divided the 177 countries in three groups: (1) High Human Development (70 countries), (2) Medium Human Development (85 countries), and (3) Low Human Development (22 countries). While Turkey is ranked in the group of countries with medium human development, all other EU members, candidates and future candidates can be found in the group of high human development.

As mentioned above, GDP pc is one of the variables in the HDI. In the Table 2, the Pearson correlation coefficients between HDI, GDP pc, Life expectancy at birth and Combined gross enrolment ratio are presented.

Table 2. Pearson correlation coefficients: Human Development Index, GDP pc, Life Expectancy at Birth, Combined Gross Enrolment Ratio

Tabela 2. Współczynniki korelacji Pearsona: Wskaźnik Rozwoju Społecznego, PKB per capita, oczekiwana długość życia, wskaźnik skolaryzacji brutto

	HDI	GDPpc	Life Expectancy at Birth (LEB)
GDPpc	0.874		
p-value	0		
LEB	0.834	0.709	
p-value	0	0	
CGER	0.846	0.639	0.513
p-value	0	0	0.003

The correlation coefficients are calculated with the figures presented in table 1 as the base.

CGER: Combined gross enrolment ratio.

The Adult literacy rate was omitted, because for many countries no exact figures are presented in the source.

Source: Author's research.

Źródło: Opracowanie własne.

The high and positive correlation coefficients between HDI, GDP pc and Life expectancy at birth are of course no surprise. More interesting are the relative high correlation coefficients between GDP pc on one hand and Life expectancy at birth and Combined gross enrolment ratio. In our sample of countries, those ones with high GDP pc have even a long life expectancy at birth and a high level of education. Seeing life expectancy at birth as a variable, which expresses the health of the population, two interpretations are possible: (1) In a country with a high level of GDP pc the population can afford a good level of health and education (2) When the population in a country is healthy and well educated, human capital and productivity will be high and therefore even GDP pc.

## THE QUALITY OF LIFE INDEX

In this section we present the figures, describing the Quality of Life index (QLI).

A visual inspection of Table 3 shows, that countries like Malta and Croatia are ranked on unexpected high positions. On the other hand, Ireland has a quite low position in the QLI ranking.

Table 3. The Quality of Life Index, 27 EU members, 3 candidate and 2 future candidate countries, 2006

Tabela 3. Wskaźnik Jakości Życia dla 27 państw członkowskich UE, 3 państw kandydackich oraz 2 przyszłych państw kandydackich, w 2006 roku

	QLI	QLI 2	Rank		QLI	QLI 2	Rank
France	88	100	1	Greece	71	81	17
Denmark	85	97	2	Slovenia	71	81	18
Austria	83	94	3	Czech Republic	70	80	19
Sweden	81	92	4	Poland	70	80	20
Finland	80	91	5	Hungary	69	78	21
Italy	79	90	6	Ireland	68	77	22
Netherlands	78	89	7	Lithuania	68	77	23
Luxembourg	78	89	8	Romania	67	76	24
Malta	78	89	9	Slovakia	67	76	25
Spain	78	89	10	Bulgaria	66	75	26
Portugal	77	88	11	Estonia	66	75	27
UK	76	86	12	Latvia	65	74	28
Belgium	75	85	13	Albania	64	73	29
Germany	74	84	14	Macedonia	63	72	30
Croatia	73	83	15	Turkey	62	70	31
Cyprus	71	81	16	Bosnia and Herzegovina	58	66	32

QLI: Quality of Life Index.

QLI2: Quality of Life index with France = 100

Source: The Economist, 2006 and 2007.

Źródło: The Economist, 2006 and 2007.

## RANKINGS FOR GDP PC, HDI AND QLI

Because GDP pc, HDI and QLI are expressed in very different dimensions, in this section we compare the rankings of the countries regarding the three variables (Table 4). The 32 countries are ranked according to the HDI.

Table 4. Rankings for Human Development Index (HDI), Gross Domestic Product per capita in PPP (GDP pc), and Quality of Life Index (QLI), 27 EU members, 3 candidate, 2 future candidate countries

Tabela 4. Rankingi dla Wskaźnika Rozwoju Społecznego, Produktu Krajowego Brutto per capita oraz Wskaźnika Jakości Życia dla 27 państw członkowskich UE, 3 państw kandydackich oraz 2 przyszłych państw kandydackich

	HDI Rank	GDP pc Rank	QLI Rank
1	2	3	4
Ireland	1	2	22
Sweden	2	7	4
Netherlands	3	6	7
France	4	10	1

Table 4 – continued

	1	2	3	4
Finland		5	8	5
Spain		6	13	10
Denmark		7	3	2
Austria		8	4	3
UK		9	5	12
Belgium		10	9	13
Luxembourg		11	1	8
Italy		12	12	6
Germany		13	11	14
Greece		14	14	17
Slovenia		15	16	18
Cyprus		16	15	16
Portugal		17	18	11
Czech Republic		18	17	19
Malta		19	19	9
Hungary		20	20	21
Poland		21	24	20
Slovakia		22	21	25
Lithuania		23	23	23
Estonia		24	22	27
Latvia		25	25	28
Croatia		26	26	15
Bulgaria		27	28	26
Romania		28	27	24
Bosnia and Herzegovina		29	31	32
Albania		30	32	29
Macedonia		31	30	30
Turkey		32	29	31

Source: See tables 1 and 3.

Źródło: Jak w tabelach 1 i 3.

With some exceptions, it seems that countries which are on a high position, regarding HDI are even highly ranked, regarding GDP pc and QLI. In the next table, we present the Pearson correlation coefficients for the rankings of the 32 countries in the three variables.

Table 5. Pearson correlation coefficients: HDI rank, GDP pc rank, QLI rank, 32 countries

Tabela 5. Wskaźniki korelacji Pearsona: Wskaźnik Rozwoju Społecznego, Produkt Krajowy Brutto, Wskaźnik Jakości Życia dla 32 państw

	HDI Rank	GDP pc Rank
GDP pc Rank	0.941	
QLI Rank	0.829	0.807

Source: See tables 1–4.

Źródło: Jak w tabelach 1–4.



The correlation coefficients can be interpreted in the following way: (1) countries which are highly ranked in HDI, are even highly ranked in GDP pc and QLI, (2) Countries, which are on low ranking positions regarding HDI, are even on low ranking position regarding GDP pc and QLI. Of course, the high correlation coefficient of HDI and GDP pc is no surprise, because GDP pc is included in HDI.

Relating to the discussion in which way GDP pc can express welfare or not [Vogel, Wolf 2004; Beyond GDP 2007], the high correlation coefficient for GDP pc and QLI is somewhat of a surprise. Countries with a high ranking position in GDPpc, are even highly ranked in QLI<sup>12</sup>.

## DOES INCOME DISTRIBUTION MATTER?

Obviously, GDP pc is measuring the arithmetic average national income per head of population. Nothing, yet, is said about the income distribution. It could be possible, that two countries with the same GDP pc have different levels of life expectancy and education, so that there are differences between the HDI of the countries. One way of describing the differences in income distribution would be to present besides of the average (mean) even the median (for a discussion of the importance of income distributions between countries for economic level and development, see e.g. Weil, 2009).

While the USA in 2005 had the second highest GDP pc [UNDP 2007], many countries – both European and non-European had higher life expectancy at birth<sup>13</sup>. Even the education index in quite a few European and non-European countries is higher than in the USA [UNDP 2007]. This situation cannot be explained with expenditures; according to the UNDP [2007] in 2004 the USA had the highest expenditures for health care among 177 countries [UNDP 2007]. Even regarding public expenditures for education, the USA is on a quite high level [UNDP 2007]. An explanation for the not very impressive performance of the USA regarding health and education could be the more unequal income distribution compared with Europe<sup>14</sup>.

Having no data for the median, in this section we will describe the income distribution in the 32 countries by presenting the Gini coefficient (Gini) and the relation between income or consumption of the 10 percent richest to the 10 percent poorest (10R–10P). Furthermore, we will even present figures describing some gender aspects of the income distribution: the relation between female and male incomes (F/Minc) and the relation between female and male economic activity (F/M%). The figures are presented in Table 6<sup>15</sup>.

<sup>12</sup> The author yet does not want to overexploit this statistical relation. A possible explanation could be the choice of year. Even the sample of countries can be a possible explanation.

<sup>13</sup> Regarding the HDI, the USA is on position 12. QLI gives the USA a rank of 13 (2005) and of 7 (2006), respectively.

<sup>14</sup> The Gini coefficient in the USA is 40.8, while the relation income or consumption of the 10 percent richest to the 10 percent poorest is 15.9. These figures can be compared with the ones in Table 6.

<sup>15</sup> If the relation between F/Minc and F/M% is – as can be shown by using the figures in Table 6 – below 1, this could be interpreted as a sign of female discrimination in the economy.

Table 6. Income distribution in 32 countries in Europe  
 Tabela 6. Rozkład dochodów w 32 państwach europejskich

Rank EU HDR	Country	HDI	GDP pc	Gini	10R-10P	F/Minc	F/M%
1	Ireland	0.959	38 505	34.3	9.4	0.53	74
2	Sweden	0.956	32 525	25.0	6.2	0.81	87
3	Netherlands	0.953	32 684	30.9	9.2	0.64	77
4	France	0.952	30 386	32.7	9.1	0.64	79
5	Finland	0.952	32 153	26.9	5.6	0.71	86
6	Spain	0.949	27 169	34.7	10.3	0.50	66
7	Denmark	0.949	33 973	24.7	8.1	0.73	84
8	Austria	0.948	33 700	29.1	6.9	0.46	76
9	UK	0.946	33 238	36.0	13.8	0.66	80
10	Belgium	0.946	32 119	33.0	8.2	0.55	73
11	Luxembourg	0.944	60 228	30.8	7.7	0.51	69
12	Italy	0.941	28 529	36.0	11.6	0.47	62
13	Germany	0.935	29 461	28.3	6.9	0.58	77
14	Greece	0.926	23 381	34.3	10.2	0.55	67
15	Slovenia	0.917	22 273	28.4	5.9	0.61	80
16	Cyprus	0.903	22 699	xxx	xxx	0.60	76
17	Portugal	0.897	20 410	38.5	15.0	0.59	79
18	Czech Republic	0.891	20 538	25.4	5.2	0.51	77
19	Malta	0.878	19 189	xxx	xxx	0.50	49
20	Hungary	0.874	17 887	26.9	5.5	0.64	73
21	Poland	0.870	13 847	34.5	8.8	0.6	78
22	Slovakia	0.863	15 871	25.8	6.7	0.58	76
23	Lithuania	0.862	14 494	36.0	10.4	0.69	82
24	Estonia	0.860	15 478	35.8	10.8	0.62	80
25	Latvia	0.855	13 646	37.7	11.6	0.65	77
26	Croatia	0.850	13 042	29.0	7.3	0.67	74
27	Bulgaria	0.824	9 032	29.2	7.0	0.65	78
28	Romania	0.813	9 060	31.0	7.5	0.69	80
29	Bosnia+Herzegovina	0.803	7 032	26.2	5.4	0.66	86
30	Albania	0.801	5 316	31.1	7.2	0.54	70
31	Macedonia	0.801	7 200	39.0	12.5	0.48	63
32	Turkey	0.775	8 407	43.6	16.8	0.35	36

xxx: No figures for Malta and Cyprus

While HDI and GDP pc are from 2005, the income distribution figures are from different years.

Gini: Gini coefficient, here expressed as figures between 0 and 100.

10R-10P: the relation between the income or consumption of the 10 percent richest to the 10 percent poorest.

F/Minc: the relation of female to male incomes; here expressed as figures between 0 and 1.

F/M%: the relation of female economic activity to male economic activity; here expressed as figures between 0 and 100.

Source: UNDP, 2007.

Źródło: UNDP, 2007.

Though it is not easy to see systematic tendencies, it seems that poorer countries often have somewhat more unequal income distributions than richer ones<sup>16</sup>, e.g. Turkey has the most unequal income distribution, both measured with the Gini coefficient and the relation 10R–10P. The Northern EU members have quite high GDP pc and equal income distributions and relatively high female incomes and economic activities.

In the next table (Table 7) the Pearson correlation coefficients between the HDI, GDP pc and the income distribution variables are presented.

Table 7. Pearson correlation coefficients: HDI, GDP pc, Gini, 10R–10P, Female income, percent of male (F/Minc), Female economic activity, percent of male (F/M%)

Tabela 7. Wskaźniki korelacji Pearsona: Wskaźnik Jakości Życia, Produkt Krajowy Brutto per capita, Gini, stosunek 10 najbogatszych do 10 najbiedniejszych, R–10P, dochód kobiet, udział mężczyzn, aktywność zawodowa kobiet, udział procentowy mężczyzn

	HDI	GDPpc	Gini	10R–10P	F/Minc
GDPpc	0.874				
p-value	0				
Gini	-0.245	-0.196			
p-value	0.191	0.3			
10R - 10P	-0.145	-0.108	<b>0.918</b>		
p-value	0.444	0.569	<b>0</b>		
F/Minc	0.148	0.004	<b>-0.498</b>	-0.396	
p-value	0.417	0.983	<b>0.005</b>	<b>0.03</b>	
F/M%	0.296	0.147	<b>-0.612</b>	<b>-0.562</b>	<b>0.807</b>
p-value	0.1	0.422	<b>0</b>	<b>0.001</b>	<b>0</b>

Significant (at least on the 5% level) coefficients in **bold figures**.

Explanations of variables and source: see table 6 and before.

Source: See tables 1–4.

Źródło: Jak w tabelach 1–4.

As table 7 illustrates, the correlation coefficient between GDP pc and HDI is the same as before. The signs of both the correlation coefficients for HDI and the Gini coefficient and the 10R–10P relations are certainly negative, but not significant. The correlation coefficients between HDI and F/Minc and F/M% are positive but not significant either.

The signs of the correlation coefficients between GDP pc and the income distribution variables are the same as between the last mentioned variables and HDI, but the levels of significance are even lower.

Regarding the correlation coefficients between the income distribution variables, the following observations can be made. All coefficients are significant. The correlation coefficient between Gini and 10R–10P is very high and positive. The correlation coefficients between F/Minc and F/M%, respectively, and Gini are negative, which could be interpreted in the following way: Relatively high (low) female incomes means a more equal (unequal) income distribution. Relatively high (low) female economic activity means a more equal (unequal) income distribution. Even the correlation coefficients between 10R–10P and F/Minc and F/M%, respectively, are negative, which is no surprise because

<sup>16</sup> "Poor" and "Rich" is expressed by GDP pc.

of the strongly positive correlation coefficient for Gini and 10R–10P. Finally the correlation coefficient between F/Minc and F/M% is strongly positive, which is no surprise: As higher the female economic activity, relative to the one of males, as higher female incomes, relative to males.

## CONCLUSIONS

The paper describes the economic situation of the populations in 32 European countries (27 EU members, 3 EU candidates and 2 future EU candidates) with the help of three main variables: (1) Gross domestic product per head of population in purchasing power parities (GDPpcPPP), (2) the Human development index (HDI), and (3) the Quality of life index (QLI). GDP pc can be seen as an absolute measure of the standard of living in material terms, including the absolute differences between countries. While some critical points of view can be mentioned in connection with this measure, one of the advantages of it is the fact that many comparable calculations can be found in National accounts, both from national and international organisations. Even the HDI consists of quite objectively calculated variables. HDI gives yet a more relative measure of living standards in different countries. As the UNDP [2007] shows, the differences are quite small. There are at least three explanations for this. Firstly, the differences between countries regarding life expectancy and education are much smaller than the ones in GDP pc. Secondly, it is not sure, that countries with higher GDP pc even have higher life expectancy and more education than countries with lower GDP pc. Thirdly, the way of including GDP pc in the HDI seems to lead to a quite low valuation of this part of the HDI.

While both GDP pc and HDI are based on quantitatively measurable figures, the QLI can be seen as a subjective measure of personal welfare in a country and therefore a suitable completion of the other two variables. The Quality of Life Index (QLI), published by the Economist, consists of 9 different aspects. This index compares countries in a relative way.

Depending on the method of calculation, there is a high and positive statistical correlation between GDP pc and HDI. Of course, even life expectancy at birth and education is highly correlated with HDI, because of the construction of this index. More interesting are the high and positive correlations between GDP pc on one hand and life expectancy and education on the other hand. This can be interpreted in two different ways: (1) countries with high GDP pc can afford a high level of health and education. (2) In countries with a high level of health and education, human capital and productivity are high and therefore even GDP pc.

The countries are ranked according to the three variables HDI, GDP pc and QLI. The correlation coefficients are positive and quite high, which can be interpreted in the following way. Countries, which are on high (low) ranks in the HDI, are even on high (low) ranks in the GDP pc and the QLI.

While the USA has a very high ranking in GDP pc (2 among 177 countries)<sup>17</sup>, in HDI (12) and in QLI (13 in 2005 and 7 in 2006) the position of this country is lower. Therefore

---

<sup>17</sup> Often the high level of economic performance in the USA is explained with high productivity, defined as yearly output per worker. Another explanation is the fact that employment as percent of

we even had a look at the income distributions in the 32 countries. With the exception of Turkey, practically all countries in our sample have more equal income distributions than the USA. While correlations coefficients between different income distribution variables are quite high and have expected signs, no significant correlations could be found between income distribution and HDI and GDP pc, respectively.

The author wants to thank Ms. Marie Lundgren, lecturer in statistics at the University of Skövde, Sweden, for her help with the calculation of the statistical coefficient. The author is yet alone responsible for the interpretations of the coefficients.

## REFERENCES

- Beyond GDP (2007) Measuring progress, true wealth, and the well-being of nations, International Conference, Brussels 2007.
- European Commission, European Economy, different years.
- European Commission (1993), European Economy, no 54, Luxembourg.
- European Economy, No 54, 1993.
- Johnson C., 1990: Measuring the Economy, Penguin Books, London.
- Koreleski D., 2007: Living Standard VS Life Quality, Acta Sci. Pol. Oeconomia 6 (3) 2007.
- OECD (2007), Labour Force Statistics 1986–2006, Paris.
- OECD (2008), Fact Book Economic, Environmental and Social Statistics, Paris.
- OECD (2008), National Accounts of OECD Countries Volume I, Main Aggregates 1995–2006, Paris.
- Porter M.E., Sala-i-Martin X., Schwab K., 2007: The Global Competitiveness Report 2007–2008, World Economic Forum, Geneva (quoted as WEF, 2007).
- Presidency Conclusions (2000), Lisbon European Council, 23 and 24 march 2000.
- Schuller, B.-J., 2008: Living Standard VS Life Quality By Dariusz Koreleski – A Comment, Acta Sci. Pol. Oeconomia 7 (1) 2008.
- The Economist (2006 and 2007), The Economist Intelligence Unit's quality-of-life index.
- Trabold-Nübler H., 1991: The Human Development Index – A New Development Indicator? Inter-economics, September/October 1991.
- United Nations Development Programme (UNDP) (2007), Human Development Report 2007/2008.
- Vogel J., Wolf M., 2004: Sverige i täten, Index för internationella välfärdsjämförelser, SCB, Stockholm (Sweden at the top, Index for international comparisons of welfare, Swedish Statistics).
- Von Hagen J. e.a. 2002: The Lisbon Review 2002–2003, An Assessment of Policies and Reforms in Europe, World Economic Forum, Geneva (quoted as WEF, 2002).
- Weil D.N., 2009: Economic Growth, 2nd edition, Boston, Pearson International Edition.

---

the population between 15 and 64 is quite high in the USA, compared with the EU15. Furthermore, an average employed person in the USA works almost 200 hours more a year than in the EU15. This means, too, that productivity calculated as GDP per worked hour is not much lower in EU15 than in the USA (see more details in OECD, Factbook 2008). In fact, several EU15 countries have higher productivity per worked hour than the USA.

## STANDARD I JAKOŚĆ ŻYCIA W UNII EUROPEJSKIEJ I KRAJACH STOWARZYSZONYCH

**Streszczenie.** W artykule poddano dyskusji i analizie standard życia oraz jakość życia w 32 państwach europejskich. W celu wyrażenia standardu jakości życia zastosowano Produkt Krajowy Brutto per capita wyrażony parytetem siły nabywczej oraz Wskaźnik Rozwoju Społecznego z UNDP, zawierający wspomniany wyżej wskaźnik PKB oraz oczekiwaną długość życia wraz ze wskaźnikiem solaryzacji. Jakość życia została wyrażona Wskaźnikiem Jakości Życia i zawiera 9 różnych aspektów. Co więcej, zbadano możliwy wpływ rozkładu dochodów na PKB per capita oraz Wskaźnik Rozwoju Społecznego. Wyniki obliczeń statystycznych wskazują wysokie i pozytywne korelacje pomiędzy zmiennymi: PKB per capita, oczekiwaną długością życia oraz wskaźnikiem skolaryzacji. Także rankingi 32 państw dotyczące Wskaźnika Rozwoju Społecznego, PKB per capita wyrażonego parytetem siły nabywczej oraz Wskaźnika Jakości Życia cechowały wysokie i pozytywne korelacje. Jak wysoce ważny jest rozkład dochodów? Podczas, gdy korelacje pomiędzy różnymi zmiennymi rozkładu dochodów są wysokie, korelacje pomiędzy rozkładem dochodów oraz PKB per capita i Wskaźnikiem Rozwoju Społecznego nie okazały się istotne.

**Słowa kluczowe:** standard życia, jakość życia, Wskaźnik Rozwoju Społecznego, Wskaźnik Jakości Życia, ranking państw, rozkład dochodów, wskaźniki korelacji

Accepted for print – Zaakceptowano do druku: 23.03.2009

## **OCENA WARTOŚCI RYNKU OBOWIĄZKOWYCH UBEZPIECZEŃ UPRAW W ROLNICTWIE POLSKIM W ŚWIELE USTAWY O DOPLATACH DO UBEZPIECZEŃ UPRAW ROLNYCH I ZWIERZĄT GOSPODARSKICH**

Aleksandra Wicka

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

**Streszczenie.** Jedną z metod zarządzania ryzykiem jest ubezpieczenie upraw i produkcji zwierząt, które dotychczas było ubezpieczeniem dobrowolnym. Od lipca 2008 roku charakter ubezpieczeń upraw zmienił się na obowiązkowy w odniesieniu do rolników korzystających z dopłat bezpośrednich. W niniejszym artykule podjęto próbę przedstawienia potencjalnej wielkości składek ubezpieczeniowych związanych z ubezpieczeniem upraw, które mogą zostać zebrane przez zakłady ubezpieczeń w związku z wprowadzeniem obowiązku ubezpieczenia. Oszacowano przypuszczalną wielkość składek ubezpieczeniowych pozyskiwanych przez zakłady ubezpieczeniowe przy minimalnym zakresie wykorzystania ochrony ubezpieczeniowej przez rolników. Przedstawiono także przestrzenne zróżnicowanie zapotrzebowania na ochronę ubezpieczeniową w przekroju województw. W podsumowaniu podkreślono potrzebę prowadzenia dalszych badań opisywanego problemu ze względu na fakt wprowadzenia w życie w ubiegłym roku nowych regulacji prawnych dotyczących ubezpieczenia upraw.

**Słowa kluczowe:** ubezpieczenia w rolnictwie, ubezpieczenia obowiązkowe upraw, wartość rynku ubezpieczeń upraw, składka ubezpieczeniowa

### **WSTĘP**

Produkcja rolnicza podlega różnym ryzykom czyniącym wynik gospodarowania w rolnictwie niepewnym. Spośród wielu rodzajów ryzyka, które mają wpływ na prowadzenie działalności rolniczej za szczególnie ważne uważa się ryzyko cenowe i produkcyjne [Klimkowski 2004].

---

Adres do korespondencji – Corresponding author: Aleksandra Wicka, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: [aleksandra\\_wicka@sggw.pl](mailto:aleksandra_wicka@sggw.pl)

W 2007 roku wprowadzono w Polsce obowiązek ubezpieczania części produkcji roślinnej [Ustawa... 2007]. Zamierzeniem ustawodawcy było zwiększenie odpowiedzialności producentów za uzyskiwane przez nich wyniki gospodarowania oraz zmniejszenie zaangażowania państwa w sytuacji występowania klęsk żywiołowych, a rozłożenie wydatków równomierniej na poszczególne okresy ubezpieczenia. Państwo, w myśl wspomnianej ustawy, w dalszym ciągu rekompensuje niektóre straty ponoszone w produkcji rolniczej z budżetu, gdyż składki wpłacane w związku z ubezpieczeniem upraw są w 50% finansowane z budżetu państwa. Poza tym zakładom ubezpieczeń refundowane ma być 60% wypłaconych odszkodowań związanych ze wspomnianymi ubezpieczeniami, o ile będą one przekraczały kwoty składek zebranych od rolników w danym okresie.

Przepisy o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich [Ustawa 2005] precyzują zakres obowiązkowej ochrony ubezpieczeniowej w odniesieniu do produkcji roślinnej. Każdy producent rolny musi ubezpieczyć co najmniej 50% powierzchni produkcji następujących upraw: zbóż, kukurydzy, rzepaku, rzepiku, chmielu, tytoniu, warzyw gruntowych, drzew i krzewów owocowych, truskawek, ziemniaków, buraków cukrowych lub roślin strączkowych. Ochroną objęte jest wystąpienie ryzyka szkód spowodowanych przez powódź, suszę, grad, ujemne skutki przezimowania i przymrozki wiosenne. Można ubezpieczać pojedyncze z wymienionych ryzyk.

Jak dotychczas zainteresowanie rolników takimi formami ubezpieczeń było niewielkie [Sikorska 2008]. W latach 2006 i 2007 nie więcej niż 50 tysięcy rolników wykupiło polisy. Oznacza to, że w myśl ustawy wprowadzającej obowiązek zakupu polisy przynajmniej 1,4 mln rolników będzie zobowiązanych skorzystać z ubezpieczenia. Tytu rolników zarejestrowane jest w ARiMR i otrzymuje płatności bezpośrednie.

## CEL, MATERIAŁ I METODA

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie potencjalnej wielkości składek ubezpieczeniowych związanych z ubezpieczeniem upraw, które mogą być zebrane przez zakłady ubezpieczeń w związku z funkcjonowaniem przepisów o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich. W artykule nie podjęto analizy w zakresie dobrowolnych, dotowanych ubezpieczeń produkcji zwierzęcej.

Dane wykorzystane w artykule pochodzą ze statystyk Głównego Urzędu Statystycznego. Wykorzystano dane dotyczące powierzchni uprawy poszczególnych roślin objętych obowiązkiem ubezpieczenia, uzyskiwanych plonów oraz cen produktów rolniczych. Zakres czasowy danych obejmuje informacje dla 2007 roku i dotyczy powierzchni oraz informacje o plonach i cenach produktów rolnych w okresie 2005–2007. Wykorzystano dane dotyczące poszczególnych województw.

Oszacowanie potencjalnej składki w niniejszym opracowaniu wynika z przyjęcia następujących założeń. Po pierwsze założono, że ubezpieczeniu podlegać będzie 50% powierzchni produkcji każdej z roślin wymienionych w ustawie o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich i podlegających obowiązkowemu ubezpieczeniu<sup>1</sup>. Po

---

<sup>1</sup> W rzeczywistości rolnik może zdecydować o ubezpieczeniu 100% powierzchni produkcji zbóż i rezygnacji z ubezpieczenia innych upraw, np. ziemniaków i buraków cukrowych, spełniając przy



drugie, suma ubezpieczenia została policzona jako iloczyn średnich plonów poszczególnych roślin w latach 2005–2007 (średnia trzyletnia) oraz średnich cen skupu obserwowanych w latach 2005–2007 (średnia trzyletnia). Przyjęcie średniej z trzech lat dla plonów podyktowane jest przepisami ww. ustawy oraz w ogólnych warunkach ubezpieczenia poszczególnych zakładów ubezpieczeń, a przyjęcie średnich cen miało na celu uniknięcie dokonania oszacowania bazując na cenach z jednego roku, które mogły znacząco różnić się od wielkości uzyskiwanych w innych latach. Suma ubezpieczenia została uśredniona dla każdego gatunku w każdym z województw. Po trzecie ustalono, że składka ubezpieczeniowa będzie płacona od jednego wybranego ryzyka w wysokości 1% dla roślin, dla których maksymalna stawka ustawowa wynosi 3,5% oraz w wysokości 2%, dla tych gatunków, dla których stawka maksymalna została ustalona na poziomie 5%. Przyjęcie niższych niż dopuszczalne stawek ubezpieczenia wynikało z chęci ostrożnego oszacowania łącznej wysokości składek, co ma na celu odzwierciedlenie niskiego dotychczas zainteresowania rolników ubezpieczeniami upraw.

## WYNIKI

Powierzchnia użytków rolnych w Polsce przekracza 16 mln ha, z czego około 11,5 mln ha stanowi powierzchnia zasiewów na gruntach ornych. Powierzchnia produkcji gatunków roślin, które powinny być objęte obowiązkowym ubezpieczeniem wynosi łącznie 11 mln ha, z czego około 700 tys. ha stanowi powierzchnia sadów, na pozostałej powierzchni produkuje się warzywa i owoce z krzewów. Największy udział w powierzchni stanowią zboża – łącznie około 9 mln ha (tab. 1). Około 4 mln ha użytków rolnych niepodlegających ochronie stanowią trwałe użytki zielone, odłogi oraz niektóre mało znaczące w produkcji gatunki roślin.

Powierzchnia produkcji gatunków dla których przewidziano wyższą – 5% maksymalną składkę ubezpieczeniową (np. rzepak, chmiel, tytoń, owoce miękkie) wynosi około 1,5 mln ha. Jest to około 14% ogólnej powierzchni podlegającej ubezpieczeniom.

Oszacowane sumy ubezpieczenia na 1 ha produkcji przedstawiono w tabeli 2. Są to wielkości średnie uzyskane dla wszystkich województw. Występowało znaczne zróżnicowanie regionalne związane ze zróżnicowaniem plonowania. Przeciętnie między wielkościami najwyższymi i najniższymi różnica wynosiła 50–70%, niemniej w produkcji ogrodniczej różnice są znacznie większe, nawet trzykrotne. Żadna z oszacowanych wielkości nie przekraczała maksymalnych wielkości przedstawionych w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi [Rozporządzenie... 2007].

Biorąc pod uwagę przedstawione w tabeli kwoty ubezpieczenia, można stwierdzić, że wielkość składek w dużej mierze będzie podlegała wahaniom wynikającym ze zmian cen. W 2007 roku ceny produktów rolnych były o 50–70% wyższe niż w 2005 roku. W drugiej połowie 2008 roku można zaobserwować znaczący spadek cen, nawet do poziomu z 2005 roku. W związku z tym zakłady ubezpieczeń mogą mieć trudności ze skalowaniem właściwych kwot sum ubezpieczenia. Może to prowadzić do zwiększonej

---

tym obowiązek ubezpieczenia 50% powierzchni produkcji, do których otrzymuje dopłaty bezpośrednie.

Tabela 1. Powierzchnia głównych upraw w Polsce w 2007 roku  
Table 1. Area of the major crops production in Poland in 2007

Gatunek	Powierzchnia [w tys. ha]
Pszenica ozima i jara	2 111,9
Jęczmień ozimy i jary	1 232,4
Żyto	1 316,2
Owies	582,6
Pszenżyto ozime i jare	1 260,2
Mieszanki zbożowe	1 505,2
Kukurydza na ziarno	262,0
Kukurydza na kiszonkę	367,5
Rzepak i rzepik	796,8
Ziemniaki	569,6
Buraki cukrowe	247,4
Rośliny strączkowe	35,2
Warzywa gruntowe	217,1
Drzewa owocowe	374,8
Plantacje krzewów owocowych	72,9
Razem	10 951,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Source: Author's calculation based on CSO statistical data.

Tabela 2. Średnie sumy ubezpieczenia dla najważniejszych gatunków roślin  
Table 2. Sum insured per on hectare for major field crops

Gatunek	Suma ubezpieczenia [w zł na 1 ha]			Relacja maksimum do minimum
	średnio	minimum	maksimum	
Pszenica ozima	2089	1531	2713	1,77
Pszenica jara	1572	1389	2079	1,50
Jęczmień ozimy	1804	1332	2253	1,69
Jęczmień jary	1478	1115	1955	1,75
Żyto	1015	885	1424	1,61
Owies	958	814	1371	1,68
Pszenżyto ozime	1430	1129	1817	1,61
Pszenżyto jare	1151	941	1486	1,58
Mieszanki zbożowe ozime	1184	942	1460	1,55
Mieszanki zbożowe jare	1055	779	1359	1,74
Kukurydza na ziarno	2785	2134	3227	1,51
Kukurydza na kiszonkę	4757	3468	5633	1,62
Rzepak i rzepik	2340	1672	2734	1,64
Ziemniaki	5025	4568	6167	1,35
Buraki cukrowe	5636	4784	6750	1,41
Rośliny strączkowe	1571	1209	2041	1,69
Warzywa gruntowe	18354	15530	24098	1,55
Drzewa owocowe	8121	3062	10517	3,43
Plantacje krzewów owocowych	6472	5099	10001	1,96
Średnia wartość sumy ubezpieczenia na 1 ha	3620,89	2757	4688,68	–

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

odpowiedzialności państwa za wypłacone odszkodowania w związku z ustawowym obowiązkiem refundacji części wypłaconych odszkodowań.

Oszacowaną wartość składek wynikających z ubezpieczenia obowiązkowego upraw przedstawiono w tabeli 3. Łączna kwota składek wynikająca z obowiązku ubezpieczenia została określona na 184 mln złotych. Najwyższe kwoty składek wiążą się z ubezpieczaniem takich grup gatunków roślin, jak owoce i warzywa, następnie zboża oraz rzepak. Należy pamiętać, że przedstawione wielkości wynikają z metodyki obliczeń zakładających równomierny rozkład ochrony ubezpieczeniowej na poszczególne gatunki roślin oraz ubezpieczenie 50% powierzchni upraw.

Tabela 3. Łączna wartość składki ubezpieczeniowej dla poszczególnych gatunków  
Table 3. Total insurance premiums for major crops in Poland

Wyszczególnienie	Wartość składki [w mln zł]
Pszenica ozima	18,56
Pszenica jara	2,63
Jęczmień ozimy	1,56
Jęczmień jary	7,83
Żyto	6,68
Owies	2,79
Pszonżyto ozime	8,11
Pszonżyto jare	0,73
Mieszanki zbożowe ozime	0,51
Mieszanki zbożowe jare	7,49
Kukurydza na ziarno	3,65
Kukurydza na kiszonkę	8,74
Rzepak i rzepik	18,64
Ziemniaki	14,31
Buraki cukrowe	6,97
Rośliny strączkowe	0,55
Warzywa gruntowe	39,85
Drzewa owocowe	30,44
Plantacje krzewów owocowych	4,72

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

Rozkład geograficzny popytu na ochronę ubezpieczeniową zawiera tabela 4, która przedstawia wielkość składek w przekroju województw. Największe składki ubezpieczeniowe mogą być zebrane w takich województwach, jak mazowieckie, wielkopolskie i lubelskie. Wynika to z dużego udziału sadów i plantacji owoców oraz warzyw w tych województwach. Takie województwa, jak lubuskie, śląskie i podkarpackie charakteryzują się małym potencjałem w zakresie pozyskiwania składek ubezpieczeniowych. W niektórych z tych województw opłacalność działalności ubezpieczeniowej może zwiększać duża skala produkcji rolniczej w pojedynczych gospodarstwach obniżająca koszty akwizycji.

Dopłaty z budżetu do obowiązkowych ubezpieczeń upraw ustawowo stanowiące 50% składki mogą wynosić około 92 mln złotych rocznie. Pozostałą część będą musieli

Tabela 4. Łączna wartość składek ubezpieczeniowych  
w poszczególnych województwach  
Table 4. Total value of insurance premium in provinces

Województwo	Składka [w mln zł]
Dolnośląskie	12,2
Kujawsko-pomorskie	14,9
Lubelskie	20,5
Lubuskie	4,1
Łódzkie	14,3
Małopolskie	9,9
Mazowieckie	25,6
Opolskie	7,3
Podkarpackie	6,1
Podlaskie	6,5
Pomorskie	8,0
Śląskie	4,5
Świętokrzyskie	10,0
Warmińsko-mazurskie	6,2
Wielkopolskie	23,1
Zachodniopomorskie	9,4

Źródło: Badania własne.  
Source: Author's research.

wpłacić rolnicy. Z prostego rachunku wynika, że przeciętne obciążenie rolnika składką ubezpieczeniową wynosić może około 16 złotych na 1 ha powierzchni uprawy objętej ubezpieczeniem. W przypadku, gdyby rolnicy korzystali powszechnie z pełnego zakresu ochrony ubezpieczeniowej, płacąc najwyższą przewidzianą w ustawie składkę (3,5% oraz 5%), składka ta wzrosłaby do 45 złotych na 1 ha, przy łącznej kwocie składek ubezpieczeniowych należnych od 50% powierzchni upraw wynoszącej 495 mln złotych.

## PODSUMOWANIE

Przeprowadzony rachunek symulacyjny dotyczący obowiązkowych ubezpieczeń upraw w polskim rolnictwie pozwolił określić przypuszczalną wielkość składek ubezpieczeniowych pozyskiwanych przez zakłady ubezpieczeniowe z tego tytułu. Zostały one określone na 184 mln złotych, przy minimalnym zakresie wykorzystania ochrony ubezpieczeniowej. Przy pełnym jej wykorzystaniu w odniesieniu do 50% upraw kwota składek rośnie do 495 mln zł.

Największe kwoty składek uzyskiwane mogą być z tytułu ubezpieczenia produkcji owoców i warzyw. Stanowią one około 40% łącznych kwot składek. Drugą pozycję stanowią składki z tytułu ubezpieczeń zbóż – 32%. Ze względu na koncentrację produkcji owoców i warzyw w niektórych województwach oraz różne wielkości województw, występuje znaczne zróżnicowanie między województwami co do potencjalnych wpływów ze składek ubezpieczeniowych. Około 14% składek może być pozyskane w wojewódz-

twie mazowieckim, 12% w województwie wielkopolskim, natomiast w województwie lubuskim tylko 2,2%.

Dokonane w niniejszym opracowaniu analizy mogą stanowić co najwyżej przyczynek do dalszych rozważań. Pytania, na które nie można obecnie dać odpowiedzi dotyczą popytu na ubezpieczenia ze strony rolników, wywiązywania się przez nich z obowiązku wykupywania polis, a także wybieranych zakresów ochrony ubezpieczeniowej. Mając na uwadze dotychczasowe doświadczenia dotyczące ubezpieczeń upraw w rolnictwie należy się spodziewać, że określone wielkości są najbardziej prawdopodobne.

## PIŚMIENNICTWO

- Klimkowski C., 2004: Perspektywy rynku ubezpieczeń produkcji rolniczej w Polsce i Unii Europejskiej, IERiGŻ Warszawa, z. 498.
- Sikorska A., 2008: Ubezpieczenia w rolnictwie indywidualnym, IERiGŻ-PIB Warszawa, z. 532.
- Ustawa z dnia 7 lipca 2005 r. o dopłatach do ubezpieczeń upraw rolnych i zwierząt gospodarskich (Dz.U. z 2007 r., Nr 150, poz. 1249, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 7 marca o zmianie ustawy o dopłatach do ubezpieczeń upraw rolnych i zwierząt gospodarskich oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2007 r., Nr 49, poz. 328).

## ASSESSMENT OF THE VALUE OF COMPULSORY INSURANCE OF CROPS IN POLISH AGRICULTURE IN THE LIGHT OF THE ACT ON SUBSIDIES TO INSURANCE OF CROPS AND FARM ANIMALS

**Abstract.** The agricultural production in Poland is influenced by many risks, which make the effects of such activity uncertain. One of the methods used to manage such a risk is to insure plant and animal production. Such an insurance was used on a voluntary basis. Since July 2008 the crop protection is compulsory with regard to the farmers who use the direct payments. The paper aims to present the potential value of insurance premium connected to plant production, which might be collected by the insurers due to the compulsory insurance. There was also assessed the conjectural value of insurance premiums collected by the insurers under the minimal protection level of farmers. Moreover, the regional differences of demand for insurances were presented. The paper argues that due to new regulations that are come in force in 2009 there is an urgent need for further researches on agricultural insurances in Poland.

**Key words:** compulsory crop insurance in agriculture, value of insurance market, insurance in agriculture, insurance premiums, Poland

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 16.03.2009



## CONTENTS SPIS TREŚCI

<b>Mária Bláhová, Anna Majtánová</b>	
Technical reserves in the insurance services – comparison of national limits in the selected EU countries .....	5
Rezerwy techniczne w usługach ubezpieczeniowych – porównanie krajowych limitów w wybranych państwach UE	
<b>Jarosław Figurski, Edmund Lorencowicz</b>	
Ocena wykorzystania środków z funduszy unijnych w wybranych gospodarstwach rolnych w Polsce w latach 2005–2007 .....	17
Evaluation of utilization of the EU funds in selected farms in Poland in 2005–2007	
<b>Ryszard Jurkowski</b>	
Elastyczne warunki umowy o pracę jako forma redukcji kosztów pracy .....	25
Elastic conditions of employment as the form of the labour costs reduction	
<b>Marzena Kacprzak</b>	
Aktywna polityka na rynku pracy w Polsce .....	39
Active policy on the labour market in Poland	
<b>Sylwester Kozak</b>	
Polityka ekonomicznej i instytucjonalnej integracji nowych państw członkowskich ze strefą euro .....	49
Policy of the economic and monetary integration of the new member states with the euro zone	
<b>Aleksandra Lubańska</b>	
Ocena współpracy z hipermarketami – opinie producentów owoców i warzyw .....	65
Evaluation of cooperation with hypermarket's chains in opinion of fruit and vegetables producers	
<b>Łukasz Satola</b>	
Znaczenie funduszy Unii Europejskiej we wspieraniu rozwoju lokalnego .....	77
The role of the European Union funds in the local development support	
<b>Bernd-Joachim Schuller</b>	
Living standard and quality of life in the EU and the membership candidate countries .....	89
Standard i jakość życia w Unii Europejskiej i krajach stowarzyszonych	
<b>Aleksandra Wicka</b>	
Ocena wartości rynku obowiązkowych ubezpieczeń upraw w rolnictwie polskim w świetle ustawy o dopłatach do ubezpieczeń upraw rolnych i zwierząt gospodarskich .....	103
Assessment of the value of compulsory insurance of crops in Polish agriculture in the light of the act on subsidies to insurance of crops and farm animals	

