

**Wiktor Szydło**

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

## **DZIAŁANIA ZBIOROWE W POLSCE NA PRZYKŁADZIE GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH ORAZ BANKOWOŚCI SPÓŁDZIELCZEJ**

### **1. Wstęp**

Celem artykułu jest analiza stanu obecnego i ocena uwarunkowań rozwoju grup producentów rolnych oraz bankowości spółdzielczej. Ze względu na szeroki zakres poruszanych zagadnień autor skupił się na aspekcie praktycznym działań zbiorowych, choć aspekty teoretyczne w kontekście działań tych dwóch grup są niewątpliwie interesujące.

Z teorii działań zbiorowych wynika, że zanim grupa rozpocznie wspólne działanie, musi ustalić swoje cele oraz wybrać najlepszy sposób prowadzenia wspólnego działania w celu osiągnięcia wyznaczonych celów. Największym wyzwaniem, jakie stoi przed grupą, jest przeniesienie preferencji poszczególnych jednostek na preferencje grupy. Na podstawie literatury przedmiotu można jednak przypuszczać, że w wypadku grup producentów i bankowości spółdzielczej zachowania jednostki nastawione na maksymalizację własnego zysku (*homo economicus*), np. problem wolnego jeźdźca (*free riding*), które mogłyby prowadzić do zaprzestania działania zbiorowego, nie należą do powszechnych. Członków tych dwóch grup łączy nie tylko wspólny interes ekonomiczny, lecz także zbiór norm przestrzeganych na wsi. Silne są również więzi między osobami należącymi do tych grup (mieszkają z reguły na tym samym terenie, łączą ich częste kontakty, kilkupokoleniowe więzi, a niekiedy pokrewieństwo). Powoduje to, że udział osób z zewnątrz (obcych) jest w tym wypadku bardzo ograniczony, co niewątpliwie sprzyja jedności grupy i przekłada się na powodzenie działania zbiorowego. Czynnikiem sprzyjającym powstawaniu silnych grup producentów oraz rozwojowi bankowości spółdzielczej jest postępująca liberalizacja handlu żywnościowego (kolejne rundy negocjacji w ramach WTO) oraz członkostwo Polski w UE, co prowadzi do większej konkuren-

cyjności w sektorze. Coraz większe wymagania (przede wszystkim jakościowe i ilościowe) stawiane producentom żywności oraz ustalanie długookresowych kontraktów z silnymi odbiorcami sprzyjają szybkiemu podziałowi na gospodarstwa rozwojowe i produkujące na własne potrzeby. W tym wypadku zwycięzca zgarnia całą pulę (*winner-takes-all*). Tak więc, biorąc pod uwagę małą siłę ekonomiczną polskich rolników, działanie w pojedynkę często skazane będzie na niepowodzenie. Zatem rozwój krajowego rolnictwa w większym stopniu będzie zależeć od rozwoju grup producentów oraz bankowości spółdzielczej.

Poprawa konkurencyjności polskiego rolnictwa po 1 maja 2004 r. uwarunkowana jest wieloma czynnikami; należałoby tu wymienić jak największe wykorzystanie środków unijnych z tytułu płatności bezpośrednich, Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006 oraz Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich”. W obliczu dużego zainteresowania płatnościami bezpośrednimi (złożono 1,4 mln wniosków) i uruchomionymi działaniami z PROW i SOP (np. renty strukturalne) wydaje się jednak, że większy nacisk powinien zostać położony na działania zbiorowe rolników, którzy wspólnie mogą lepiej spożytkować otrzymane środki, a ich siła przetargowa w konfrontacji z odbiorcami produktów rolnych i środków do produkcji rolnej byłaby znacznie większa. Brak odpowiedniej polityki wspierającej działania zbiorowe jeszcze bardziej uwidocznił się w 2004 r., kiedy to ceny uzyskiwane przez producentów owoców miękkich utrzymywały się na dramatycznie niskim poziomie, który nie pozwalał na pokrycie kosztów produkcji. Wyższa dochodowość rolnictwa w krajach Piętnastki jest więc po części wynikiem daleko posuniętej współpracy między rolnikami na płaszczyźnie gospodarczej, przejawiającej się istnieniem silnych grup producentów rolnych oraz wyspecjalizowanych instytucji finansowych obsługujących producentów rolnych. Dlatego też w artykule skoncentrowano się przede wszystkim na aspekcie prawno-finansowym rozwoju grup producentów rolnych oraz bankowości spółdzielczej, która ma znaczącą pozycję na polskiej wsi.

Hipotezy badawcze:

- obecny poziom wsparcia grup producentów rolnych nie pozwala na ich szybki rozwój,
- siła przetargowa rolników na rynku pierwotnym będzie dalej maleć,
- wzrost inwestycji w rolnictwie będzie bardzo utrudniony w obecnej sytuacji ekonomicznej rolnictwa oraz z powodu niewielkiej siły grup producentów rolnych,
- strategia dobrowolnego zrzeszania się BS-ów z wybranym przez siebie bankiem zrzeszającym oraz dobrowolnych połączeń między bankami zrzeszającymi przyczynia się do rozwoju bankowości spółdzielczej.

Najpierw przeanalizowana zostanie bieżąca sytuacja omawianych podmiotów (liczba i dynamika rozwoju). W wypadku grup nieco szczegółowiej zostaną przedstawione uwarunkowania finansowe ich działalności, dotyczy to zwłaszcza wspar-

cia z budżetu państwa. Zbadanie tych uregulowań pozwoli na zweryfikowanie wysuniętych hipotez badawczych.

## **2. Sytuacja polskiego rolnictwa na przełomie XX i XXI wieku a konieczność tworzenia grup producentów rolnych**

Polskie rolnictwo w dalszym ciągu odbiega od średniego unijnego poziomu. Na to zapóźnienie ma wpływ wiele czynników.

Po pierwsze, rozdrobnienie struktury agrarnej nie pozwala na szybkie procesy restrukturyzacji i konsolidacji w sektorze. Mimo znacznego zapóźnienia tempo spadku liczby gospodarstw jest niższe niż w wielu krajach UE (np. Danii, Belgii, Szwecji i Finlandii). W latach 1988-1996 spadek liczby krajowych gospodarstw wyniósł mniej niż 1% rocznie (Kołodziej 2002). Wyniki najnowszego spisu rolnego pokazują korzystną tendencję przemian agrarnych (polaryzacja gospodarstw na duże, towarowe oraz na małe produkujące w większości na samozaopatrzenie). Jednak w obliczu konkurencji z producentami unijnymi przemiany nie są dostatecznie szybkie.

Według poprzedniego spisu rolnego z 1996 r. w Polsce istniało 1130 tys. gospodarstw o obszarze 1-5 ha użytków rolnych (nieco ponad 55% łącznej liczby gospodarstw), które prowadziły działalność na blisko 17% użytków rolnych kraju. W następnych 6 latach udział tych gospodarstw wzrósł o 3,4 punktu procentowego, tj. do ok. 59%, a ich udział w zagospodarowaniu użytków pozostał bez zmian (Józwiak i in. 2003). Na podstawie danych z PSR 2002 oszacowano, że w dalszym ciągu aż ¾ tego typu gospodarstw prowadziło produkcję rolną (wydaje się jednak, że w większości jest to produkcja na własne potrzeby). Z kolei liczba gospodarstw średnich uległa znacznemu obniżeniu (o 135 tys., czyli o 16,3%) w stosunku do rezultatów z PSR 1996. Niemniej jednak w 2002 r. gospodarstwa te stanowiły ok. 35% łącznej liczby gospodarstw i dysponowały prawie 41% łącznej powierzchni użytków rolnych. Według badań (Józwiak i in. 2003) w latach 1996-2002 liczba gospodarstw największych (ponad 20 ha) wzrosła o 27,6 tys., czyli o 31%. Tak więc w 2002 r. ich liczba stanowiła 6% ogółu gospodarstw. W 1999 r. udział areału gruntów zajmowanych przez gospodarstwa o powierzchni 20 ha i więcej w ogólnej powierzchni gospodarstw rolnych wyniósł w Polsce 36%, podczas gdy w krajach UE-15 aż 78,9% (Poczta 2000).

Dane te wyraźnie pokazują, że duża część producentów jest zbyt słaba, aby móc obronić się przed międzynarodową konkurencją. O skali problemu świadczy fakt, że tylko niecała połowa produkcji towarowej (wielkość produkcji po odjęciu produkcji na własne potrzeby) pochodzi z gospodarstw stosunkowo dużych (powyżej 20 ha). W takiej sytuacji wzmocnienie siły rolników przez tworzenie grup producentów rolnych wydaje się konieczne.

Po drugie, niski poziom cen produktów rolnych. Dane GUS pokazują, że w latach 90. ceny produktów rosły znacznie wolniej niż ceny wyrobów przemysłowych, a w szczególności usług. Niski poziom cen niejednokrotnie nie wystarcza na pokrycie kosztów produkcji. Świadczy to o tym, że dynamika wzrostu cen produktów sprzedawanych przez rolnika jest niższa niż dynamika towarów i usług zakupywanych (malejący wskaźnik nożyc cen).

Tabela 1. Wskaźnik nożyc cen produktów rolnych w latach 1992-2000

Wskaźnik relacji cen produktów rolnych sprzedawanych do cen towarów i usług zakupywanych (wskaźnik nożyc cen)										
rok poprzedni = 100									2000	
1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1990=100	1995=100
115,5	97,6	108,9	101,8	96,0	95,8	91,4	91,5	103,0	74,0	79,3

Źródło: Rocznik Statystyczny GUS z 2001 r. i 1999 r. (dane internetowe).

Niestety, jak dowodzą dane GUS-u, poprawa wskaźnika w 2000 r. była tylko jednorazowa, gdyż w 2001 r. nożyce obniżyły się do 97,5, rok później do 90,9, a według wstępnych informacji w 2003 r. wyniosły 97,2. Przyczyn tego stanu rzeczy jest wiele. Z jednej strony, spadający wskaźnik nożyc cen może wynikać z niskiego poziomu cen produktów rolnych spowodowanego wejściem na rynek krajowy taniej, często wysoko dotowanej, żywności głównie z UE lub aprecjacją złotówki na początku obecnej dekady, co istotnie zwiększyło opłacalność importu. Z drugiej strony, szybki wzrost cen towarów i usług zakupywanych przez rolników przy jednoczesnej niskiej dynamice cen produktów rolnych dowodzi, że siła przetargowa rolników jest znacznie ograniczona, a pozycja dostawców silna.

W coraz większym stopniu odbiorcami produktów rolnych są super- i hipermarkety, najczęściej o zasięgu międzynarodowym, które żądają dużych, systematycznych dostaw o wysokiej i stabilnej jakości. Szacuje się, że udział sieci supermarketów w handlu żywnością wynosi obecnie 25% (Bielski 2004, s. 22). W krajach wysoko rozwiniętych ich pozycja rynkowa jest jeszcze wyższa, można się więc spodziewać ich dalszej ekspansji na krajowym rynku. Jak podają W. Boguta i C. Siekierski, handel detaliczny w USA i w większości państw europejskich jest zdominowany przez supermarkety. Ich udział w rynku waha się od 51% w Niemczech do 80% we Francji i niemal 100% w Szwajcarii (Boguta i in. 2001, s. 51). Rynek zbytu dla gospodarstw małej i średniej wielkości, działających samodzielnie, będzie się dalej kurczył. W takiej sytuacji promocja rozwoju grup producentów jest bezwzględnie konieczna.

Z jednej strony rolnictwo należy do najbardziej kapitałochłonnych dziedzin gospodarki, a z drugiej – w Polsce mamy do czynienia z postępującą dekapitalizacją w sektorze. Zużycie środków trwałych w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie znacznie przewyższa i tak wysoki poziom notowany dla całej gospodarki – według stanu

z 31 stycznia 2001 r. zużycie budynków i budowli wyniosło: ok. 62% dla maszyn, ok. 77,5% dla urządzeń technicznych i narzędzi oraz aż 93,5% dla środków transportu (Mały Rocznik Statystyczny 2003). Przy obecnym poziomie dynamiki nakładów inwestycyjnych (zob. tab. 2) nie ma szans na poprawę sytuacji.

Tabela 2. Dynamika nakładów inwestycyjnych w polskim rolnictwie w latach 1996-2001 (ceny stałe)

Wyszczególnienie	1996	1997	1998	1999	2000	2001	
	rok poprzedni = 100					1995 = 100	
Ogółem	119,2	122,2	115,3	105,9	101,4	90,5	163,3
Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	129,5	96,5	83,1	102,2	96,4	89,8	92,0

Źródło: Mały Rocznik Statystyczny GUS 2003, 2002, 2001, 2000 (dane internetowe).

Niestety, dane za 2002 r. są równie niekorzystne – według najnowszych szacunków GUS-u realny spadek nakładów inwestycyjnych ogółem wyniósł aż 10%. Wzrostowi inwestycji nie pomogła stopniowa obniżka stóp procentowych i będący jej konsekwencją spadek oprocentowania kredytów preferencyjnych oraz kredytów inwestycyjnych.

Wydaje się więc, że tworzenie grup producentów powinno znacznie ułatwić przeprowadzenie inwestycji w gospodarstwach rolnych. Samodzielne ponoszenie kosztów zakupu drogiego sprzętu bądź rozbudowy budynków gospodarskich lub stada jest niezmiernie trudne. Dla przykładu zrównanie kosztów eksploatacji własnego kombajnu Bizon Rekord (za ok. 200 tys. zł) z opłatą za usługę uzyskuje się dopiero przy 100 ha (Bielski 2004). Z tego powodu inwestycja w kombajn staje się opłacalna (jak na nasze warunki) tylko dla bardzo dużych gospodarstw. Wspólne użytkowanie maszyny przez członków grupy daje więc możliwość rozłożenia kosztów inwestycji oraz eksploatacji.

### 3. Uregulowanie prawne grup producentów rolnych

Działalność grup producentów rolnych reguluje Ustawa z 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (DzU 2000 nr 88, poz. 983) oraz Ustawa z 29 listopada 2000 r. o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego (DzU 2003 nr 223, poz. 2221). Wraz z wejściem w życie Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 4 lipca 2003 r. w sprawie wykazu produktów i grup produktów, dla których mogą być tworzone grupy producentów rolnych, minimalnej rocznej wielkości produkcji towarowej oraz minimalnej liczby członków grupy producentów rolnych (DzU 2003 nr 138, poz. 1319) straciło moc rozporządzenie z 15 marca 2001 r. (DzU 2001 nr 26, poz. 292).

## 4. Pomoc finansowa dla grup producentów

Warunkiem wsparcia jest uzyskanie u wojewody właściwego ze względu na siedzibę grupy wpisu do rejestru grup producentów rolnych. Jest to decyzja administracyjna, od której przysługuje odwołanie do ministra właściwego do spraw rolnych.

Zgodnie z art. 8 ustawy wspomniany wniosek o wpis do rejestru powinien zawierać:

- 1) nazwę i siedzibę wnioskodawcy,
- 2) dane osobowe osób upoważnionych do reprezentowania grupy zgodnie z jej aktem założycielskim,
- 3) oznaczenie produktu lub grupy produktów,
- 4) wypis z rejestru sądowego dotyczący wnioskodawcy,
- 5) akt założycielski wnioskodawcy,
- 6) listę członków wnioskodawcy,
- 7) plan działania grupy, opracowany na okres co najmniej 3 lat, zgodnie ze statutem.

Wsparcie grup producentów rolnych z budżetu za pośrednictwem ARiMR wynosi ([www.arimr.gov.pl/docs/edukacja/gpr\\_umowa.doc](http://www.arimr.gov.pl/docs/edukacja/gpr_umowa.doc)): w pierwszym roku – 5%, w drugim – 4%, w trzecim – 3%, w czwartym – 2%, a w piątym – 1% udokumentowanych rocznych przychodów netto ze sprzedaży produktów, ze względu na które grupa została utworzona, i wytworzonych w gospodarstwach jej członków. Ponadto istnieją dwa ograniczenia wielkości wsparcia. Po pierwsze, pomoc nie może być wyższa niż koszt działalności administracyjnej grupy producentów rolnych. Po drugie, nie może przekroczyć ([www.arimr.gov.pl/docs/edukacja/gpr\\_umowa.doc](http://www.arimr.gov.pl/docs/edukacja/gpr_umowa.doc)): w pierwszym roku – 80-krotności, w drugim – 64-krotności, w trzecim – 48-krotności, w czwartym – 32-krotności, w piątym – 16-krotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia bez wypłat z zysku, którego wysokość jest ogłaszana przez prezesa GUS w Dzienniku Urzędowym RP „Monitor Polski” za ostatni kwartał roku poprzedzającego przyznanie pomocy. W czwartym kwartale 2003 r. przeciętne wynagrodzenie wynosiło 2274,96 zł (Komunikat... 2004).

Grupy producentów rolnych mogą ubiegać się również o kredyt preferencyjny, którego oprocentowanie wynosi obecnie 1,94% w skali roku. Dodatkowym atutem jest możliwość uzyskania 2-letniej karencji w spłacie kredytu. Kredyt udzielany jest maksymalnie na 8 lat. Zgodnie z obecnymi przepisami do 70% wartości nakładów inwestycyjnych na przedsięwzięcia można finansować z kredytu (maksymalnie do 8 mln zł, a na przetwórstwo mięsa do 16 mln zł). Kredyt ma dość szerokie zastosowanie. Może być przeznaczony m.in. na: zakup, modernizację, adaptację, budowę i rozbudowę budynków i budowli gospodarczych, zakup i montaż maszyn, urządzeń i narzędzi wykorzystywanych do produkcji rolnej, zakup stada podstawowego, ciągników, przyczep rolniczych i samochodów ciężarowych, maszyn i

urządzeń wykorzystywanych do uboju, chłodzenia lub mrożenia mięsa, suszenia liści tytoniu, suszenia chmielu, zakup, budowę, adaptację i modernizację elewatorów i silosów.

Warunkiem otrzymania pomocy jest dokumentowanie sprzedaży. Jak podaje Z. Czerniak, uregulowania zarówno polskie, jak i unijne, uzależniają wysokość pomocy od wielkości udokumentowanej fakturami sprzedaży przez grupę w roku poprzedzającym rejestrację grupy. Ponadto należy udokumentować tę część sprzedaży bezpośredniej od członków grupy, na którą pozwalają zapisy w akcie założycielskim (Czerniak 2003).

Udzielaniem pomocy finansowej na założenie i wsparcie działalności administracyjnej grup producentów rolnych zajmuje się Departament Pomocy Krajowej ARiMR, a dokładniej – Wydział Wsparcia Grup Producentów. W związku z akcesją do UE wydział zajmuje się przygotowaniem procedur wdrożeniowych i autoryzacji płatności dla grup producentów owoców i warzyw w ramach WPR oraz bierze udział w przygotowywaniu systemu informowania beneficjentów o warunkach uzyskania pomocy.

Wsparcie dla grup w ramach środków unijnych pochodzić będzie z Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich w ramach działania 7, którego indykatywny budżet przedstawiono w tab. 3.

Tabela 3. Indykatywny budżet działania 7 – „Grupy producentów rolnych” (mln euro)

Rok	Kwota ogółem	Udział UE (80%)	Udział Polski (20%)
2004	6,3	5,0	1,3
2005	8,8	7,0	1,8
2006	10,2	8,2	2,0
Ogółem	25,3	20,2	5,1

Źródło: *Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006*, projekt, MRiRW, Warszawa, listopad 2003, s. 125.

## 5. Liczba grup producentów rolnych

Na początku 2002 r. w Polsce było zarejestrowanych zaledwie 7 grup producentów rolnych, a następnych 50 oczekiwało na rejestrację w urzędach wojewódzkich. Mimo wzrostu ich liczby – pod koniec października 2003 r. w rejestrze było 50 grup – program wzmocnienia polskiego rolnictwa przez ustawę z 15 września 2000 r. należy uznać za nieudany. Najwięcej zarejestrowanych grup działało w województwie małopolskim i kujawsko-pomorskim, odpowiednio 8 i 7, co i tak jest niewystarczające. Dane dla pozostałych województw przedstawiono w tab. 4.

Można więc wywnioskować, że przewidziana pomoc jest zbyt mała, aby zachęcić do ich tworzenia.

Tabela 4. Grupy producentów rolnych w Polsce (wg danych MF z 30.10.2003 r.) oraz przeciętna powierzchnia użytków rolnych indywidualnych gospodarstw rolnych według województw w 2002 r. w ha

Województwo	Liczba grup	Pow. w ha	Województwo	Liczba grup	Pow. w ha
Dolnośląskie	6	9,59	podkarpackie	3	3,46
Kujawsko-pomorskie	7	12,32	podlaskie	1	11,07
Lubelskie	5	6,57	pomorskie	2	12,9
Lubuskie	1	9,84	śląskie	1	3,93
Łódzkie	1	6,73	świętokrzyskie	1	4,74
Małopolskie	8	3,2	warmińsko-mazurskie	1	17,07
Mazowieckie	3	7,4	wielkopolskie	6	10,81
Opolskie	2	9,31	zachodniopomorskie	2	16,22

Źródło: G.J. Leśniak, *Pewna strata dla budżetu*, „Rzeczpospolita”, nr 259, 6.11.2003 oraz wyniki Powszechnego spisu rolnego 2002 (dane internetowe).

## 6. Szczególny charakter bankowości spółdzielczej

Obecnie status prawny banków spółdzielczych reguluje *Prawo bankowe* oraz *Prawo spółdzielcze*, a także ustawa o restrukturyzacji banków spółdzielczych i Banku Gospodarki Żywnościowej. Wynika z tego wiele różnic między bankami spółdzielczymi a pozostałymi bankami będącymi spółkami akcyjnymi. Po pierwsze, wymagania kapitałowe w BS-ach są niższe niż w pozostałych bankach. W chwili obecnej BS-y muszą mieć fundusze własne w wysokości co najmniej 300 tys. euro, do końca 2005 r. mają one wzrosnąć do 500 tys. euro, a do końca 2010 r. do 1 mln euro. Po drugie, w bankach spółdzielczych istnieje fundusz udziałowy, który pełni podobną funkcję co kapitał akcyjny w spółkach akcyjnych. Po trzecie, członkowie (udziałowcy spółdzielni) posiadają równe prawa – decyzje na zebraniu przedstawicieli lub walnym zgromadzeniu podejmowane są większością głosów bez względu na wielkość udziału danej osoby lub grupy. Bankowość spółdzielcza ma charakter działania zbiorowego. W spółkach akcyjnych natomiast nie liczy się osoba, lecz jej udział w kapitale akcyjnym. Po czwarte, udział w bankach spółdzielczych nie podlega wtórnemu obrotowi – udziały mogą być wycofane, ale nie można ich sprzedać osobie trzeciej. Z tych różnic wynika, że członkowie BS-ów z reguły nie są zainteresowani zwiększeniem kapitału banku. Ponieważ udział ich jest niezbywalny, nie mogą odnieść korzyści z poprawy kondycji banku. Zysk kapitałowy jest w tego typu organizacji niemożliwy, a korzyściami są tylko dywidendy

dy. Dlatego nasila się presja na ich wypłatę. Przy niskich funduszach własnych banków i rosnących pod tym względem wymaganiach (o czym była już mowa) praktyka ta nie jest zbyt korzystna. Uważa się, że zwiększenie funduszu udziałowego powinno odbywać się przez wzrost liczby udziałowców, a nie przez powiększanie liczby zgromadzonych przez jedną osobę jednostek udziałowych lub jej wysokość. Cena jednostki udziałowej z kolei powinna zostać ustalona na takim poziomie, aby była dostępna dla szerszego grona ludzi – chodzi tu głównie o mieszkańców wsi (w tym i rolników), przez co zdołaliby zwiększyć swój wpływ na politykę banków spółdzielczych działających na ich terenie. Kolejną cechą odróżniającą BS-y od innych banków jest ich lokalny, gminny, powiatowy charakter oraz to, że są nastawione przede wszystkim na obsługę finansowo-kredytową rolników oraz niewielkich firm na wsi. Wynika to z niewielkich kapitałów własnych oraz ograniczenia koncentracji kredytu – 10% tychże funduszy. Przy niezmiennych regulacjach najmniejszy BS w 2005 r. będzie mógł udzielić maksymalnego kredytu zaledwie na 50 tys. euro, czyli 235 tys. zł (przy kursie 4,7 zł/euro). Ta kwota może okazać się niewystarczająca dla dużych gospodarzy. Tak więc byłiby zmuszeni do finansowania się w BGŻ SA.

Zalety banków spółdzielczych to:

- znajomość warunków lokalnych,
- zaufanie i przywiązanie klientów,
- dobra znajomość specyfiki obsługiwanej branży rolnej,
- chłonny rynek – konieczność przekształceń w rolnictwie i na terenach wiejskich,
- możliwość terytorialnego rozszerzenia działalności (według proponowanego przez Ministerstwo Finansów projektu ustawy, bank spółdzielczy posiadający ponad 1 mln euro funduszy własnych będzie mógł działać na terenie województwa, w którym ma siedzibę, a gdy jego fundusze przekroczą 5 mln euro – na obszarze całej Polski).

Do głównych wad banków spółdzielczych zaliczyć należy:

- niewielkie kapitały,
- możliwość obsługiwania tylko małych klientów,
- mała dywersyfikacja (zróżnicowanie) klientów i wynikające z tego większe ryzyko bankructwa w wypadku długotrwałej dekonunktury na rynku rolnym,
- wysoka pracochłonność w obsłudze klientów,
- ograniczony zasięg terytorialny – z reguły do jednego bądź kilku powiatów.

Jednocześnie z prowadzoną w latach 90. restrukturyzacją przebiegał intensywny proces łączenia się banków spółdzielczych, z tym że w późniejszym okresie – pod koniec lat 90. – proces ten raczej nie był wynikiem przejmowania zadłużonych BS-ów i nie przebiegał oddolnie, z własnej woli banków. Przyczyną były proponowane projekty ustaw, które znacznie podwyższały wymagania kapitałowe stawiane BS-om. Niektóre z takich ustaw restrukturyzacyjnych nakazywały bardzo szybkie (szybsze niż wcześniej cytowane, obecnie obowiązujące wymogi) osią-

gnięcie określonych limitów. I tak do końca 2001 r. fundusze własne banku spółdzielczego miały osiągnąć równowartość 300 tys. euro, do końca 2003 – 500 tys. euro, a do końca 2006 roku – 1 mln euro. Z tego powodu w sektorze musiał nastąpić szybszy niż do tej pory proces łączenia, co pokazano w tab. 5.

Tabela 5. Liczba banków spółdzielczych w Polsce (stan na koniec roku)

Rok	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Liczba banków	1653	1612	1510	1394	1295	1189	781

Źródło: „Rzeczpospolita” 21.03.2000 oraz dane BGŻ SA (dane internetowe).

Jednak mimo postępującej konsolidacji sytuacja kapitałowa nadal nie była zbyt dobra. Na koniec 1999 r. wysokość kapitałów w największym pod względem kapitałów banku spółdzielczym BSR Kraków wyniosła 23,22 mln zł. Największy zysk netto natomiast wypracował BS Katowice – 3,94 mln zł. Nawet w warunkach polskich, gdzie banki komercyjne nie są zbyt duże, przytoczone wyżej wielkości są raczej niewielkie. Aktywa wszystkich BS-ów wynosiły 4,1% całości aktywów sektora bankowego. Z pewnością jest to sytuacja niekorzystna, zwłaszcza że dane (Grzegorzczak 2002) świadczą, iż liczba połączeń stopniowo maleje. Spadła ona z 406 w 2000 r. (był to rekord) do 99 w 2001 r. i 35 w pierwszym półroczu 2002 r. Z najnowszych informacji wynika, że w 2002 liczba BS-ów zmniejszyła się o 39 (z 644 do 605 na koniec 2002 r.). Jest to jednak niepełny obraz kondycji sektora banków spółdzielczych.

Wydaje się, że stagnacja w sektorze finansowym w znacznie mniejszym stopniu dotknęła banki spółdzielcze. Ich, jak na obecne warunki, dynamiczny rozwój w 2002 r. dobrze pokazuje poniższe zestawienie (Grzegorzczak 2003):

- aktywa BS-ów wzrosły o 8,8%, a banków komercyjnych obniżyły się o 1%,
- fundusze własne banków spółdzielczych wzrosły o 13,5%, osiągając na koniec 2002 r. 2078,8 mln zł,
- zysk brutto powiększył się o 0,5% do 504,7 mln zł, natomiast zysk netto o 11,5% do 364,5 mln zł, podczas gdy wg wstępnych danych NBP zysk netto sektora bankowego w 2002 r. zmniejszył się o 35,7% w stosunku do 2001 r., osiągając 2722,7 mln zł,
- funduszami wartości ponad 500 tys. euro mogło się pochwalić aż 412 banków, z tego fundusze 186 banków przekraczały 1 mln euro,
- liczba banków zrzeszających zmniejszyła się z 10 do zaledwie 3.

Mimo znacznie mniejszych rozmiarów niż nastawione przede wszystkim na zysk banki komercyjne, BS-y wykazały się w 2002 r. znacznie większym zwrotem z aktywów. Przyjmując, że posiadały 5% aktywów całego sektora, a banki komercyjne pozostała część, łatwo obliczyć tę różnicę. Przy tych założeniach ROA (zysk netto/aktywa) jest aż 2,54 raza większe niż w bankach komercyjnych. Świadczy to niewątpliwie o ich znacznie lepszym przystosowaniu do trudnych warunków, czyli

o większej elastyczności. Jest to również potwierdzenie tego, że dotychczasowa strategia dobrowolnego zrzeszania się BS-ów z wybranym przez siebie bankiem zrzeszającym oraz dobrowolnych połączeń między bankami zrzeszającymi w pełni zdaje egzamin. W dalszym ciągu jednak wielkość aktywów banków spółdzielczych jest niewielka w porównaniu z bankami komercyjnymi (zob. tab. 6).

Tabela 6. Udział spółdzielczości w aktywach sektora bankowego ogółem (w %); stan na 30.09.1999 r.

BGŻ	Banki spółdzielcze	Banki regionalne i zrzeszające
4,7	4,1	1,7

Źródło: *Trzy projekty*, „Rzeczpospolita” 21.01.2000 r. (dane internetowe).

Wraz z poprawą sytuacji ekonomicznej banków spółdzielczych oraz ich wzmocnieniem kapitałowym przez proces dobrowolnej konsolidacji instytucje te mogą stopniowo zwiększać swoją aktywność także w innych sektorach gospodarki. Pokazuje to przykład krajów unijnych, gdzie dzięki procesom koncentracyjnym i liberalizującym powstawały bardzo silne spółdzielcze grupy finansowe, w większości działające już w globalnych przepływach kapitału (Kulawik 1997). Jednocześnie istnieją tam dość spore zaangażowanie innych instytucji na rynku kredytu rolnego, przyczyniające się do większej konkurencji. W wielu krajach UE udział banków spółdzielczych w kredytowaniu rolnictwa jest dość niski, co pokazuje tab. 7.

Tabela 7. Udział banków spółdzielczych w rynku kredytów rolnych w 1994 r. (dane w %)

Kraj	A	B	DK	SF	F	NL	S	D	L	P	I
Udział	30,5	6	0,5	34,3	31,9	25	3,1	19,6	25	2	7,1

Źródło: (Kleer 1995; Kulawik 1997).

Większe zaangażowanie innych podmiotów w analizowanym sektorze może być podyktowane wzrastającą opłacalnością tego typu działalności. Wynika to nie tylko z większego zapotrzebowania na kredyt rolników w UE (z racji rosnącego potencjału tamtejszych gospodarstw), lecz także ze stabilizacji dochodów rolniczych, z czym łączy się mniejsze ryzyko niespłacenia kredytu.

Z racji konieczności postępującego procesu liberalizacji rynków oraz integracji ze strukturami europejskimi przez okres lat 90. oraz w latach 2000-2002 trwała dyskusja skupiająca się na wybraniu przyszłego modelu bankowości spółdzielczej. Proponowano rozmaite struktury, tj. dotychczasowy model trójszczeblowy, koncepcję opartą na współdziale Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju, wariant podzielenia BGŻ SA, koncepcję grupy kapitałowej banków spółdzielczych oraz strukturę dwustopniową (Alińska 2000, s. 121). Na Forum Prezesów Banków Spółdzielczych w Mikołajkach w marcu 2000 r. spółdzielcy opowiedzieli się za tym ostatnim rozwiązaniem – strukturą dwuszczeblową (dwustopniową) w wariant

cie, w którym banki spółdzielcze miałyby swobodę wyboru banku zrzeszającego (Grzegorzcyk 2000). W tym też kierunku poszły przekształcenia. BGŻ SA został oddzielony od BS-ów, które mogą wybierać podmiot zrzeszający. Około 2/3 banków spółdzielczych zdecydowało się pozostać poza strukturą BGŻ-u i zrzeszać się w ramach banków spółdzielczych i regionalnych. Pierwotna propozycja rządu, aby banki spółdzielcze uzyskały dominujący udział w kapitale akcyjnym BGŻ SA początkowo zyskała uznanie wśród BS-ów. Później jednak banki odrzuciły taką możliwość, gdyż udział w walnym zgromadzeniu zaproponowany BS-om przez rząd był niższy niż postulowane minimum 76%.

Sytuacja prawno-organizacyjna banków spółdzielczych ciągle nie jest ustabilizowana. Wysuwane są propozycje nowych uregulowań. Ostatni projekt nowelizacji ustawy o bankach spółdzielczych i zrzeszających przygotowany przez Ministerstwo Finansów zakłada ponowną konsolidację finansową zrzeszeń. Dokument ten przewiduje solidarną odpowiedzialność za swoje finanse wszystkich BS-ów znajdujących się w grupie oraz wzajemne gwarantowanie płynności. Dobrą stroną tego rozwiązania jest wzmocnienie banków słabszych. Złą natomiast jest to, że odbędzie się to kosztem banków silniejszych, bardziej dynamicznych, których rozwój może przez tę zmianę ucierpieć. Z tego powodu proponowany projekt nowelizacji ustawy nie znalazł poparcia w Krajowym Związku Banków Spółdzielczych, który argumentuje, że w razie jego przyjęcia utrzymywanie progów kapitałowych traci swoją zasadność. Mimo trudnej sytuacji ekonomicznej w Polsce oraz niestabilności prawa działalność banków spółdzielczych przynosi wiele korzyści zarówno ich członkom, jak i społeczności wiejskiej.

## 7. Zakończenie

Przedstawiona analiza pozytywnie zweryfikowała sformułowane hipotezy we wprowadzeniu. Poziom wsparcia oraz inne zachęty do zakładania grup producentów rolnych są niewystarczające. Należy zwiększyć pomoc, a także zakres towarów i usług, na jaki pomoc ta może być przeznaczona. Banki spółdzielcze powinny w dalszym ciągu mieć możliwość dobrowolnego zrzeszania się w bankach zrzeszających, a regulacje prawne sektora powinny być bardziej stabilne.

## Literatura

- Alińska A. (2000), *Propozycje docelowego modelu funkcjonowania bankowości spółdzielczej w Polsce*, „Wieś i Rolnictwo”, nr 1(106).
- Bielski J. (2004), *Chcesz zwiększyć swój dochód, wstąp do grupy producenckiej*, „Agro Serwis”, nr 2.
- Boguta W. i in. (2001), *Ekonomia i organizacja gospodarki żywnościowej*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, nr 43.

- Czerniak Z. (2003), *Nowe informacje na temat grup producenckich*, „Rolniczy Rynek”, nr 12, RCDDRRiOW, Wrocław.
- Grzegorzczak W. (2000), *Więcej BGŻ dla spółdzielców*, „Rzeczpospolita”, 21 III.
- Grzegorzczak W. (2002), *Wraca pomysł konsolidacji*, *Ekonomia*, „Rzeczpospolita”, 25 VI.
- Grzegorzczak W. (2003), *Odzyskiwanie rynku*, *Ekonomia i Rynek*, „Rzeczpospolita”, 19 II.
- Józwiak W. i in. (2003), *Ewolucja gospodarstw rolnych w latach 1996-2002*, GUS, Warszawa.
- Kleer J. (1995), *Banki spółdzielcze mogą być potęgą. Stuletnia kasa*, „Polityka”, nr 47.
- Kołodziej A. (2002), *Struktura agrarna, perspektywy przebudowy*, „Agroprzemiany”, lipiec/sierpień, AWRSP, Warszawa.
- Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 10 lutego 2004 r. w sprawie przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia, bez wypłat nagród z zysku w czwartym kwartale 2003 r.
- Kulawik J. (1997), *Kredyt rolny w krajach Unii Europejskiej*, „Wieś i Rolnictwo”, nr 1 (94).
- Leśniak G.J. (2003), *Pewna stawka dla budżetu*, „Rzeczpospolita”, nr 256.
- Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006*, projekt, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, listopad 2003.
- Poczta W. (2000), *Konkurencyjność rolnictwa polskiego na rynku europejskim*, materiały seminarium nt. *Przyszłość wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w Unii Europejskiej*, MRiRW. Rolnictwo w 2001 r., GUS, Warszawa, czerwiec 2002.
- Van Winden F. (2002), *Experimental investigation of collective action*, [w:] *Political Economy and Public Finance: the Role of Political Economy in the Theory and Practice of Public Finance*, red. S.L. Winer, H. Shibata, Edward Elgar, Cheltenham.

## COLLECTIVE ACTIVITY IN POLAND – THE CASE OF PRODUCER GROUPS AND COOPERATIVE BANKS

### Summary

The analysis presented in the article shows that both producer groups and cooperative banks are the examples of positive collective activity. In the case of the former insufficient funding and in the case of the latter instability of the law cause the improper use of the potential for development.