



Wydawnictwo
Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej
w Płocku

NAUKI EKONOMICZNE

tom XVI

**Konkurencyjność przedsiębiorstw
i rozwój lokalny w gospodarce rynkowej**

pod red. Jacka Grzywacza i Sławomira Kowalskiego

PŁOCK 2012

**REDAKCJA NACZELNA WYDAWNICTWA
PAŃSTWOWEJ WYŻSZEJ SZKOŁY ZAWODOWEJ
W PŁOCKU**

REDAKTOR NACZELNY
prof. zw. dr hab. Krzysztof A. Kuczyński

SEKRETARZ REDAKCJI
mgr Katarzyna Atemborska

RECENZENT
prof. dr hab. Krzysztof Marecki

REDAKCJA NAUKOWA TOMU
prof. dr hab. Jacek Grzywacz
doc. dr inż. Sławomir Kowalski

ISSN 1644-888X

Skład, druk i oprawa:
Agencja Reklamowa TOP
87-800 Włocławek, ul. Toruńska 148
tel. 54 423 20 40, fax: 54 423 20 80
agencja.top@agencjatop.pl
www.agencjatop.pl

SPIS TREŚCI

EKONOMIA, ZARZĄDZANIE I FINANSE

- 1. Jacek Grzywacz** 6
Czynniki wpływające na strukturę kapitału
w przedsiębiorstwie
- 2. Monika Burżacka, Elżbieta Gąsiorowska** 21
Fuzje i przejęcia jako strategia zwiększania
konkurencyjności przedsiębiorstw
- 3. Mariola Szewczyk-Jarocka**..... 31
Analiza wybranych wydatków na rzecz osób
niepełnosprawnych realizowanych przez powiatowe
centrum pomocy rodzinie w Wyszkanie w latach 2006-2009
- 4. Elżbieta Romiszewska**..... 46
Bezpośrednie inwestycje zagraniczne
- 5. Paweł Kaczmarczyk**..... 56
Wybrane metody statystyczne w analizie działalności
przedsiębiorstwa telekomunikacyjnego
- 6. Anna Nowacka** 68
Determinanty popytu na usługi ubezpieczeniowe w Polsce
- 7. Ewa Jagodzińska**..... 77
Działalność międzynarodowego funduszu walutowego
w dobie kryzysu finansowego

POLITYKA REGIONALNA I ROLNICTWO

- 1. Ludmiła Będzikowska** 89
Aspiracje edukacyjne młodzieży wiejskiej a rozwój
obszarów wiejskich na przykładzie gminy Staroźreby
- 2. Sławomir Kowalski** 99
Wybrane aspekty funkcjonowania rynku mleka w Polsce

- 3. Piotr Michalik..... 109**
Wypadki w rolnictwie na obszarze działania placówki
terenowej kasy rolniczegoubezpieczenia społecznego
w Gostyninie

WSPÓŁPRACA MIĘDZYNARODOWA

- 1. Рибчак О.С. 127**
Організаційно-економічний механізм детінізації
грошово-кредитної сфери України
- 2. Рибчак В.І. 135**
Аналіз рівня конкурентоспроможності підприємств
малого бізнесу в Україні
- 3. Нестерчук Ю.О. 141**
Генезис інтеграційних процесів в аграрно-промисловому
виробництві
- 4. Kurmaev P.Y. 148**
Modern trends of economic policy on macro and regional
level in Ukraine

**EKONOMIA
ZARZĄDZANIE
I FINANSE**

Jacek Grzywacz

CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA STRUKTURĘ KAPITAŁU W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Wprowadzenie

Kluczowym aspektem działań przedsiębiorstwa jest poszukiwanie różnorodnych źródeł finansowania i umiejętne kształtowanie struktury posiadanego kapitału w taki sposób, aby miała ona korzystny wpływ na rentowność. Jest to bowiem podstawowy warunek rozwoju i realizowania głównego celu, którym jest wzrost wartości rynkowej, bez względu na to, w jaki sposób ta wartość jest definiowana. Nie ma przy tym stałych, jednolitych metod kształtowania tej struktury, chociaż warto w procesie podejmowania decyzji finansowych kierować się pewnymi zasadami, wśród których należy zwrócić przede wszystkim uwagę na problem ryzyka finansowego, w tym głównie płynności finansowej.

Struktura kapitałowa w przedsiębiorstwie kształtowana jest pod wpływem wielu czynników i uwarunkowań. Znaczenie tych czynników jest różne i warto je rozpatrywać oddzielnie dla każdego przypadku. Ogólnie jednak można przyjąć, że występują tu dwie grupy: uwarunkowania o charakterze mikroekonomicznym i makroekonomicznym. W ramach tych grup można mówić o czynnikach wewnętrznych i zewnętrznych, chociaż niekiedy przyjmuje się, że dotyczą one głównie uwarunkowań o charakterze zewnętrznym.

I. Uwarunkowania mikroekonomiczne

1. Wielkość przedsiębiorstwa i jego rentowność

Jak potwierdza praktyka, duże przedsiębiorstwa zadłużają się w większym stopniu, niż mniejsze jednostki. Zdolność obsługi większego długu może wynikać m.in. z ugruntowanej pozycji na rynku, wysokiej reputacji i ustabilizowanej sytuacji finansowej. Często SA to przedsiębiorstwa o zasięgu międzynarodowym, ze zdywersyfikowaną geograficznie działalnością i większym dostępem do światowych

rynków.¹ Fakt większego zadłużenia tłumaczy również tzw. *teoria kosztów bankructwa*. Firmy duże są bowiem bardziej skłonne do zadłużenia się, gdyż w tym przypadku relacja tego rodzaju kosztów do wartości przedsiębiorstwa jest niższa niż dla firm małych, co z kolei powoduje, że koszt ewentualnego bankructwa będzie relatywnie niższy. Poza tym, duże jednostki mogą łatwiej zabezpieczyć się przed bankructwem przez szeroką dywersyfikację produkcji.²

Odnosząc z kolei strukturę kapitału do problemu rentowności należy zauważyć, że funkcjonujące teorie (głównie teoria hierarchii źródeł finansowania oraz teoria sygnalizacji) nie są zgodne i w różny sposób postrzegają to zagadnienie.

Dosyć łatwo można natomiast dojść do wniosku, że przedsiębiorstwa charakteryzujące się wysoką rentownością aktywów będą przyciągały potencjalnych inwestorów zainteresowanych zakupem papierów dłużnych danej firmy. W przeciwnym razie, gdy osiągnięta rentowność jest niższa od wartości oczekiwanej, możliwości dopływu kapitału zewnętrznego do firmy są znacznie mniejsze.

Należy wreszcie zauważyć, że wysoka rentowność aktywów stwarza realne szanse na efektywne wykorzystywanie długu, np. kredytu, w finansowaniu przedsięwzięć rozwojowych. Chodzi głównie o efekty dźwigni finansowej i wzrost rentowności kapitałów własnych, co ma oczywiście miejsce, gdy spełnione są określone wymogi, związane przede wszystkim z relacją pomiędzy rentownością całkowitą przedsiębiorstwa i kosztem długu, wyrażonym głównie przez wysokość stopy procentowej.

2. Specyfika branży i produktu

Jest to czynnik pośrednio wpływający na kształtowanie się struktury kapitału w przedsiębiorstwie, poprzez strukturę aktywów. Powszechnie wiadomo, że istnieją tu między gałęziowe różnice, istnieją bowiem gałęzie posiadające duży udział majątku rzeczowego, jak choćby przemysł maszynowy czy budowlany, które charakteryzują się z reguły większym zadłużeniem. Natomiast w branżach z dużym udziałem wartości niematerialnych i prawnych, np. branża farmaceutyczna, zadłużenie jest relatywnie niższe.

Ponadto sugeruje się niekiedy, że firmy w ramach jednej branży powinny mieć podobną strukturę finansowania, ponieważ mają zbliżone warunki gospodarowania. Dlatego w opiniach części teoretyków i praktyków średnia zadłużenia przedsiębiorstw z określonej branży wyznacza poziom struktury kapitałowej, do której powinny dążyć

¹ M. Kędzior, *Międzynarodowa struktura kapitału przedsiębiorstw*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 165

² J. Grzywacz, *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*, SGH, Warszawa 2008, s. 177

przedsiębiorstwa działające w tej branży.³

Dosyć istotny wpływ na strukturę kapitału ma z kolei rodzaj produkowanego produktu, a w szczególności jego unikalność. W przypadku bowiem likwidacji przedsiębiorstwa koszty bankructwa będą wzrastać wraz ze wzrostem stopnia unikalności produktu. W konsekwencji firmy oferujące takie produkty w mniejszym stopniu wykorzystują kapitał obcy w porównaniu do jednostek wytwarzających dobra standardowe.

3. Rodzaj aktywów

Wagę tego czynnika potwierdza wiele teorii z zakresu struktury kapitałowej, w szczególności zaś teoria kosztów bankructwa (kosztów trudności finansowych) i teoria sygnalizacji.

W zależności od struktury aktywów wierzyciele są w różnym stopniu narażeni na straty w przypadku ewentualnego bankructwa dłużnika. Aktywa stanowią bowiem zabezpieczenie długu, a co za tym idzie – większe możliwości korzystania z kapitału obcego dla przedsiębiorstwa. Zgodnie z teorią kosztów bankructwa im większy udział w majątku przedsiębiorstwa ma grupa wartości niematerialnych i prawnych, tym wyższe potencjalne koszty bankructwa, w porównaniu do podmiotu wyposażonego przede wszystkim w majątek rzeczowy.⁴ Możliwość zamiany na gotówkę tego rodzaju wartości jest bowiem znacznie niższa, w porównaniu ze składnikami rzeczowymi. W związku z tym przedsiębiorstwa te utrzymują znacznie niższe wskaźniki długu.

Odmienne podejście do tej kwestii prezentuje teoria sygnalizacji: przedsiębiorstw o przeważającym udziale aktywów niematerialnych i prawnych mają relatywnie wyższy poziom zadłużenia. Spółki takie mają bowiem większe trudności z przesłaniem do otoczenia sygnału o swojej atrakcyjności, gdyż nie mogą się wykazać odpowiednim zabezpieczeniem rzeczowym, postrzeganym jako czynnik stymulujący stabilność jednostki oraz jej siłę.

Bez względu na sposób wyjaśniania relacji pomiędzy strukturą aktywów a finansowaniem przedsiębiorstwa nie ulega wątpliwości, że priorytetem jest konieczność zapewnienia płynności finansowej. Pomocne w tym wypadku są modele prowadzenia przez firmy strategii finansowania aktywów. Ilustruje to tabela 1.

³ M. Kędzior, *Międzynarodowa struktura...*, op. cit., s. 166

⁴ A. Dulinić, *Finansowanie przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 91.

Tabela 1. Strategie finansowania aktywów

Strategia konserwatywna (zachowawcza, bezpieczna)	Celem jest minimalizacja ryzyka finansowego i utraty płynności. Aktywa trwale i większość środków obrotowych finansowana jest kapitałem stałym, czyli środkami własnymi lub długoterminowym kapitałem obcym. Warto zaznaczyć, że finansowanie ze źródeł długoterminowych jest droższe od wykorzystywania środków krótkoterminowych. Zatem akceptacja tej strategii skutkuje wzrostem kosztów finansowania. Jednak równocześnie zapewnia utrzymanie płynności finansowej
Strategia umiarkowana (harmonijna, równowagi)	Jest to strategia pośrednia, która postuluje, że stałą część majątku obrotowego należy finansować kapitałem stałym, a część zmienną zobowiązaniami bieżącymi. Zastosowanie tej strategii umożliwi optymalizację relacji między ponoszonym ryzykiem finansowym a osiąganym zyskiem
Strategia agresywna (dynamiczna)	Motywem przyjęcia tej strategii jest maksymalizacja zwrotu na kapitale własnym. Wygospodarowanie większego zysku jest możliwe dzięki obniżce kosztów finansowania aktywów. Dlatego strategia ta zakłada finansowanie aktywów trwałych kapitałem stałym. Natomiast aktywa obrotowe powinny być pokryte zobowiązaniami bieżącymi. Taka koncepcja niesie ze sobą wysoki stopień ryzyka finansowego i zagrożenie utraty płynności finansowej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s.275-276; J. Grzywacz, *Kapitał...*, op. cit., s.179.

Gdy część środków trwałych finansowania jest zobowiązaniami krótkoterminowymi (np. kredytami) jest to oceniane negatywnie przez wierzycieli, gdyż firma jest narażona na utratę płynności finansowej. Należy jednak zauważyć, że ostateczne decyzje przedsiębiorstwa zależą od aktualnej sytuacji w jakiej się znajduje i przyjętych preferencji, zaś opisane modele stanowią jedynie pewien punkt odniesienia dla zachowań kierownictwa.

4. Polityka właścicielska

Wielu naukowców zajmujących się tematyką struktury kapitałów podkreśla dużą wagę polityki właścicielskiej. W rozważaniach nad spółkami akcyjnymi wskazuje się, że to walne zgromadzenie ustala skalę kapitalizacji zysków, czy też kwestię podwyższenia kapitału zakładowego.⁵

Niejednokrotnie są to decyzje trudne, wymagające wypracowania kompromisu między odmiennymi interesami poszczególnych grup akcjonariuszy. Ponadto może wystąpić konflikt między kadrą kierowniczą, a inwestorami, który prowadzi do powstania kosztów monitorowania zgodności działań menedżerów z interesami właścicieli.

⁵ J. Ostaszewski, T. Czirko, *Finanse Spółki Akcyjnej*, Difin, Warszawa 2009, s. 218.

Określa się je jako koszty przedstawicielstwa.⁶ Konflikt ten ma swoje źródło w różnych celach menedżerów i właścicieli. Właściciele dążą bowiem przede wszystkim do maksymalizowania wartości posiadanych udziałów, podczas gdy menedżerowie dążą zwykle do ekspansji firmy poprzez duże przedsięwzięcia inwestycyjne, które nie zawsze zwiększają wartość udziałów.

II. Czynniki o charakterze makroekonomicznym (zewnętrznym)

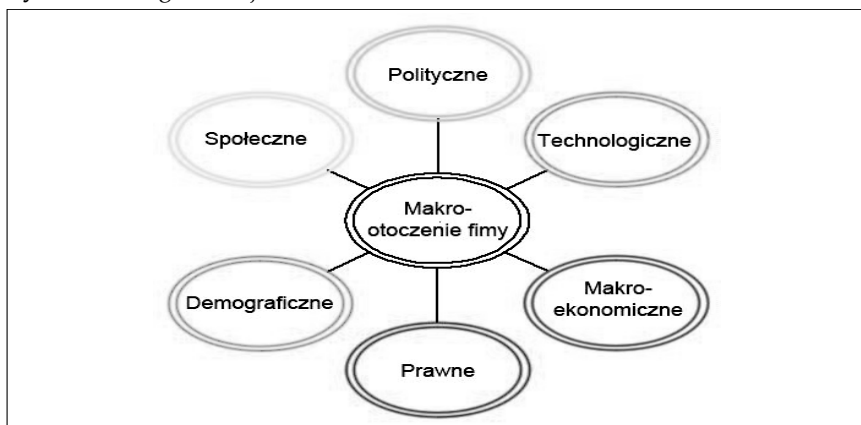
1. Segmentacja makrootoczenia

Czynniki te określane są przez zespół warunków, które wynikają z systemu społeczno-gospodarczego państwa i mają wpływ na funkcjonowanie firmy na rynkach krajowych i zagranicznych. System gospodarczy tworzy bodźce, które dla poszczególnych podmiotów mogą stanowić szanse bądź zagrożenia.

Makrootoczenie w literaturze definiowane jest jako zbiór warunków działania wszystkich przedsiębiorstw funkcjonujących w danym miejscu i czasie. Jak zauważa M. Romanowska, przedsiębiorca tylko raz wybiera makrootoczenie – kiedy decyduje się, gdzie założyć swoją firmę.⁷

Analizując makrootoczenie można podzielić go na różnorodne segmenty, jednoznacznie określające specyfikę każdego z nich. Ilustruje to rysunek 1.

Rysunek 1. Segmentacja makrootoczenia



Źródło: M. Romanowska, *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.

6 J. Grzywacz, *Kapitał...*, op. cit., s. 180 – 181.

7 M. Romanowska, *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, s. 33

Segmenty te w różny sposób wpływają na funkcjonowanie przedsiębiorstwa i na decyzje menedżerów w zakresie kształtowania struktury kapitałowej.

Tabela 2. Cechy charakterystyczne poszczególnych segmentów makrootoczenia

Segment	Charakterystyka
Otoczenie polityczne	<ul style="list-style-type: none"> • zalicza się do niego przede wszystkim politykę zagraniczną, politykę wewnętrzną rządu i stosunki międzynarodowe • w przypadku polityki wewnętrznej największe znaczenie mają wyniki wyborów parlamentarnych. W zależności od rządzącej opcji politycznej, różne są priorytety np. w kwestii wspierania działalności przedsiębiorstw, czy poziomu ochrony socjalnej pracowników firm, • odnośnie polityki zagranicznej największe znaczenie dla przedsiębiorstw mają postępy w integracji międzynarodowej, która z kolei związana jest z otwieraniem nowych rynków zbytu, rozwojem inwestycji zagranicznych oraz eksportu, • zmiany zachodzące w otoczeniu politycznym określają tempo globalizacji światowej gospodarki, tworząc nowe warunki funkcjonowania przedsiębiorstw na całym świecie.
Otoczenie technologiczne	<ul style="list-style-type: none"> • definiowane jest jako stan techniki lub technologii, funkcjonujący w danym kraju lub regionie, • stan ten przekłada się na stan infrastruktury gospodarczej, nauki, czy edukacji, a także wpływa na innowacyjność gospodarki.
Otoczenie makroekonomiczne	<ul style="list-style-type: none"> • jest segmentem naj silniej wpływającym na funkcjonowanie firm, • najważniejszymi czynnikami, oddziałującymi na przedsiębiorstwa są: krajowa i światowa koniunktura gospodarcza, tendencje wzrostu dochodu narodowego, stopy procentowe, relacje waluty krajowej do walut zagranicznych, stopa inflacji, bezrobocie.
Otoczenie prawne	<ul style="list-style-type: none"> • zaliczane są do niego treść prawa, instytucje prawa i przestrzeganie go w praktyce, • największy wpływ na przedsiębiorstwa mają następujące gałęzie: prawo gospodarcze, prawo pracy, prawo cywilne i prawo karne, • segment ten silnie połączony jest z polityką, przez co oddziałuje na kształtowanie procesów ekonomicznych i technologicznych.
Otoczenie demograficzne	<ul style="list-style-type: none"> • otoczeniem tym określane są procesy dotyczące migracji ludności, kształtowania się struktury wiekowej społeczeństw, kierunków migracji wewnątrz kraju i poza nim, • jest to najbardziej przewidywalny segment makrootoczenia, ponieważ prognozy zmian w populacji można tworzyć z wyprzedzeniem kilku lub kilkadziesiąt lat.
Otoczenie społeczne	<ul style="list-style-type: none"> • mianem tym określane są zjawiska społeczne, mające trwały charakter i silnie oddziałujące na gospodarkę, • przykładem mogą być: kształtowanie modelu życia obywateli, modelu rodziny czy priorytetów konsumpcyjnych, które mają ogromny wpływ na wymierne zjawiska ekonomiczne.

Źródło: opracowanie własne

2. Dostępność i koszt kapitału

Dostępność kapitału jest zróżnicowana i uzależniona w istotnym stopniu od wybranego źródła finansowania. W przypadku podwyższenia kapitału np. w spółce akcyjnej, uznaje się, że jest to forma ogólnodostępna. Natomiast fundusze *privet equity* wciąż nie cieszą się dużym zainteresowaniem.

Samofinansowanie z kolei zaliczane jest do jednych z najbardziej powszechnych form finansowania, gdyż praktycznie zależy ono w największym stopniu od wielkości wypracowanego zysku i sposobu jego podziału.

W przypadku kapitału dłużnego polskie przedsiębiorstwa sięgają głównie po kredyty bankowe. Możliwość dostępu do nich jest jednak zróżnicowana i wiele zależy od wielkości przedsiębiorstwa, jego charakteru i pozycji kapitałowej. Ograniczoną dostępnością charakteryzują się kredyty dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw i wynika to w dużej mierze z wysokiego – w opinii banku – ryzyka udostępniania kapitału tym jednostkom. Liczy się bowiem przede wszystkim wielkość posiadanego kapitału własnego, możliwości dysponowania wiarygodnym i skutecznym zabezpieczeniem kredytu, a także doświadczenie przedsiębiorstwa i staż rynkowy.

Franczyza i leasing należą obecnie do źródeł o stosunkowo dużym stopniu dostępności. Poza tym szczególną popularnością cieszą się kredyty kupieckie. Relatywnie łatwe jest również uzyskanie dostępu do pożyczek i krótkoterminowych papierów dłużnych. Inaczej jest natomiast w przypadku dostępności do finansowania hybrydowego (np. emisja obligacji zamiennych na akcje). W tym wypadku jest ona znacznie ograniczona.

Dostępność do różnych źródeł kapitału ze względu na stadium rozwoju firmy ilustruje tabela 3.

Tabela 3. Dostępność do kapitału w zależności od stadium rozwoju firmy

Stadium rozwoju	Kredyt	Leasing	Faktoring	Venture capital	Emisja akcji
Koncepcja przedsięwzięcia	-	-	-	+	-
Rozruch firmy	+	++	-	+	-
Mała firma	++	+++	++	++	-
Średnia firma	+++	+++	+++	+	+

- źródło niedostępne; + trudnodostępne; ++ średnio dostępne; +++ łatwo dostępne

Źródło: *Źródła finansowania działalności gospodarczej i montaż finansowy*, Fundacja Edukacji Europejskiej, Wałbrzych 2006, s. 5

Duży wpływ na decyzje dotyczące kształtowania struktury kapitału ma jego koszt, zarówno w odniesieniu do poszczególnych składników, jak też zaangażowanego kapitału ogółem. Częstym błędem popełnianym przez przedsiębiorców jest pomijanie kosztu własnego przy kalkulacji całkowitego kosztu kapitału. Tymczasem, kapitał własny nie jest darmowym źródłem finansowania, wręcz przeciwnie, jego koszt okazuje się w wielu przypadkach wyższy, niż koszt kapitału obcego. Czynnikiem decydującym o tym są wysokie wymagania właścicieli wobec oczekiwanego dochodu (stopy zwrotu), jaki otrzymują oni od zaangażowanego kapitału. Wynika to z faktu, że ponoszą oni większe ryzyko aniżeli wierzyciele, których interesy zabezpieczone są w sposób prawny. Drugim czynnikiem mogącym decydować o niższym koszcie kapitału obcego są korzyści podatkowe, związane z faktem jego wykorzystania.

Uwagi na fakt, że podstawowym źródłem pozyskiwania kapitału obcego jest kredyt warto nieco przybliżyć **zasady szacowania jego kosztu**. Głównym elementem kosztu są oczywiście w tym wypadku odsetki płacone wierzycielowi (bankowi), ustalone w oparciu o stopę procentową.

Najczęściej spotykaną i podawaną jest stopa nominalna oprocentowania. Należy jednak zauważyć, że szczegółowa kalkulacja kosztu kredytu wymaga uwzględnienia m.in. stopy **realnej** występującej po wyeliminowaniu skutków inflacji oraz stopy **efektywnej**, uwzględniającej stopę podatku dochodowego.

Jeżeli przedsiębiorstwo rozważy możliwość skorzystania z kredytu o nominalnej stopie procentowej wynoszącej 12%, zaś wskaźnik inflacji wynosi 3%, to realny poziom oprocentowania można wyliczyć wg następującej formuły:

$$r_r = \frac{(r_n - i)100}{100 + 1}$$

gdzie:

r_n - stopa procentowa nominalna

i - poziom inflacji

Realna stopa procentowa kredytu wyniesie zatem:

$$\frac{(12 - 3)100}{100 + 1} = 8,73\%$$

Efektywną stopę procentową wylicza się natomiast następująco:

$$r_e = \frac{[r_n(1-v)-i]100}{100+1}$$

gdzie:

v – oznacza stopę podatku dochodowego

Przyjmując podatek w wysokości 19% efektywna stopa procentowa wyniesie:

$$\frac{[12(1-0,19)-3]100}{100+3} = 6,52\%$$

Często używa się również pojęcia „efektywny bądź rzeczywisty koszt długu” i oblicza się go następująco:

$$K=k(1-V)$$

gdzie:

K – efektywny koszt długu,

k – koszt kredytu, uwzględniający wszelkie prowizje, marże kapitalizacji.

Koszt kredytu pomniejsza się zatem o stopę podatku dochodowego. Jest to możliwe, ponieważ odsetki są odejmowane od podstawy opodatkowania, zmniejszając zatem kwotę należną organowi podatkowemu. Oszczędności z tego tytułu można obliczyć według formuły:

$$TP=v \times O$$

TP – oszczędności dzięki tarczy podatkowej (*Tax Shield*),

v – stopa podatku dochodowego

O – suma odsetek

Analiza kosztów kredytu wymaga uwzględnienia szeregu istotnych elementów, często niestety pomijanych w praktyce gospodarczej przedsiębiorstw. Na przykład, poza różnymi „odmianami” stopy procentowej, ważna jest częstotliwość naliczania odsetek oraz sam moment, od którego bank zaczyna je naliczać.

Duże znaczenie ma również sposób spłaty kredytu. Dla przedsiębiorstwa kluczowe znaczenie ma, jak szybko i w jakiej kwocie będzie musiało zacząć spłacać udzielany przez bank kredyt, ponieważ na początku inwestuje się otrzymane środki, nie osiągając przy tym jesz-

cze odpowiednich przychodów. Niekorzystny system spłat może np. wpłynąć na konieczność zaciągnięcia kredytu w wyższej kwocie, aby sfinansować również pierwsze raty.

W swojej praktyce kredytowej banki stosują różne systemy spłacania kredytów, przy czym z reguły proponują równe bądź malejące raty.

Przykład

Przedsiębiorstwo zaciągnęło kredyt w wysokości 1 200 000 na okres 5 lat i spłaca go co kwartał, czyli w 15 ratach. Oprocentowanie kredytu (wraz z marżą) wynosi 7,62%. Zakładając, że stopa procentowa kredytu nie zmienia się przez cały okres kredytowania, końcowy efekt spłat w systemie malejących i stałych rat wygląda następująco (Tabela 4)

Tabela 4. Metoda malejących i stałych kwot płatności

	Metoda malejących kwot płatności			Metoda stałych kwot płatności		
	rata kapitałowa	rata odsetkowa	rata całkowita	rata kapitałowa	rata odsetkowa	rata całkowita
Wysokość pierwszej raty	80 000,00	22 920,00	102 920,00	69 842,92	22 920,00	92 762,92
Wysokość ostatniej raty	80 000,00	1 528,00	81 528,00	91 024,35	1 738,57	92 762,92
Suma spłat	1 200 000,00	183 360,00	1 383 360,00	1 200 000,00	191 443,79	1 391 443,79

Źródło: Opracowanie własne

Kredyt spłacany w równych ratach charakteryzuje się tym, że kredytobiorca przez cały okres kredytowania spłaca taką samą ratę składającą się z części kapitałowej i odsetek. Na początku spłaty w ujęciu nominalnym udział raty kapitałowej jest mniejszy i zwiększa się stopniowo wraz z upływem czasu. W rzeczywistości, realne obciążenie kredytobiorcy dzięki wzrostowi inflacji maleje. System malejących spłacanych rat to większe obciążenie dla kredytobiorcy na początku okresu kredytowania, co może być dla niego niekorzystne, jeśli nie osiąga on wystar-

czających dochodów, aby pokryć tę spłatę. Wartość raty kapitałowej jest w ujęciu nominalnym stała, a nominalna wartość płaconych odsetek maleje. System ten odznacza się jednak mniejszym kosztem dla kredytobiorcy, gdyż obciążenie odsetkami jest niższe niż w przypadku spłaty kredytu w stałych ratach płatności. Dla przedsiębiorstwa ważny jest fakt, że przyjęty system spłat rat kredytowych wpływa na osiągnięty przez niego zysk netto; zysk netto w przypadku stałych rat płatności jest niższy, niż w przypadku rat malejących - powstaje większa tarcza podatkowa.

Podsumowując, wykorzystując metodę rat całkowitych malejących płaci się mniej, ale wcześniej, a przy ratach stałych płaci się więcej, lecz później. Wniosek ten jest jednak nie do końca prawdziwy, ponieważ w rachunku nominalnym nie uwzględnia się wartości pieniądza w czasie.

3. Uwarunkowania prawne i podatkowe

Działające na rynku przedsiębiorstwa o różnych formach organizacyjno-prawnych w różny sposób pozyskują kapitał. Wynika to zarówno z uwarunkowań prawnych, jak i dostępności różnych form finansowania dla poszczególnych rodzajów przedsiębiorstw. Kierownictwo przedsiębiorstw funkcjonuje zatem w konkretnym otoczeniu prawnym, które wywiera wpływ na podejmowane decyzje.

Przepisy prawne regulują przede wszystkim kwestie kapitału założycielskiego, wysokości kapitałów rezerwowych oraz zapasowych, jak również metody podwyższania kapitału własnego. W przypadku przedsiębiorstw jednoosobowych, jak również spółek osobowych, nie ma określonego przepisami wymogu, co do minimalnej kwoty kapitału założycielskiego. Kwestia ta jest natomiast uregulowana w przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółek akcyjnych.

Forma prawna przedsiębiorstwa wpływa również na dostępność kapitału obcego, co związane jest między innymi z bazą gwarancyjną. Wynika, ona nie tylko z wielkości zgromadzonego majątku, lecz również z odpowiedzialności wobec wierzycieli. Im wyższa jest zatem „baza gwarancyjna, tym większy dostęp do kapitału obcego

Możliwości pozyskiwani kapitału na rynku finansowym uzależnione są m.in. także od formy prawnej jednostki. Nie wszystkie instrumenty są bowiem w tym samym stopniu dostępne dla wszystkich rodzajów przedsiębiorstw, czego przykładem może być emisja akcji lub obligacji dostępna dla spółek akcyjnych, niedostępna natomiast dla spółek osobowych.

Z kolei system podatkowy ma istotny i jednocześnie złożony wpływ na decyzje kształtujące w przedsiębiorstwie strukturę kapitału. Wiadomo powszechnie, że zwiększenie udziału długu prowadzi do zmniejszenia podstawy opodatkowania, a tym samym kwoty płaconego po-

datku, gdyż koszt kapitału obcego zaliczany jest do kosztów uzyskania przychodu. Zjawisko to jest jak wiadomo nazywane efektem tarczy podatkowej. W oczywisty zatem sposób rozwiązanie przyjęte w systemie podatkowym - a dokładniej to, które koszty korzystania z kapitału obcego zalicza się do kosztów uzyskania przychodów - wpływają na strukturę kapitału w przedsiębiorstwie. Często zdarza się, że firmy w sposób sztuczny tworzą „nadmuchane” koszty, tylko po to, aby uniknąć wysokiego opodatkowania. Takie działania prowadzi jednak niejednokrotnie do tak zwanej niedostatecznej kapitalizacji. Podmioty gospodarcze ograniczają wówczas swój kapitał zakładowy do minimum wymaganego przez przepisy prawne, finansują się natomiast głównie kapitałem obcym. W ten sposób firma ucieka w koszty, które obniżają zysk, a tym samym podstawę opodatkowania.

Większość państw stara się przeciwdziałać takim praktykom, wprowadzając odpowiednie przepisy, które nakazują utrzymywanie minimalnego wskaźnika minimalizacji lub udziału kapitału własnego, wynoszącego najczęściej 3:1 (kapitał obcy/kapitał własny). Odsetki od części przekraczającej ten wskaźnik nie są zaliczane do kosztów uzyskania przychodów.

Podsumowanie

Nie ulega wątpliwości, że wyniki kształtujące w przedsiębiorstwie strukturę kapitału mają nader obszerny i zróżnicowany charakter. Poza tym bogate doświadczenia teoretyczne w tym zakresie zdają się potwierdzać różnorodność poglądów i opinii, często zresztą sprzecznych. Sama praktyka gospodarcza również nie daje jednoznacznej odpowiedzi dotyczącej możliwości stworzenia jednego, uniwersalnego modelu służącego kreowaniu optymalnego udziału poszczególnych form kapitału, w finansowaniu działalności jednostki. Warto w tym miejscu posłużyć się spostrzeżeniami A. Dulinięca dotyczącymi czynników mających wpływ na decyzje przedsiębiorców odnoszących się do problemu zadłużenia. Ilustruje to tabela 5.

Tabela 5. Czynniki zachęcające i zniechęcające do zwiększania zadłużania w przedsiębiorstwie

Czynniki zachęcające	Czynniki zniechęcające e
do zwiększenia zadłużenia	
<ul style="list-style-type: none"> • korzyści podatkowe (tarcza podatkowa), • wzrost rentowności kapitału własnego będący efektem działania dźwigni finansowej, • przeciwdziałanie przeinwestowaniu przez zwiększenie dyscypliny w gospodarowaniu środkami pieniężnymi oraz redukcja kosztów agencyjnych związanych z kapitałem własnym, • utrzymanie kontroli nad firmą przez obecnych właścicieli i obrona przed wrogimi przejęciami, • przeciwdziałanie niedowartościowaniu akcji na rynku kapitałowym poprzez redukcję kosztów informacyjnych związanych z pozyskiwaniem kapitału, • niskie rynkowe stopy procentowe. 	<ul style="list-style-type: none"> • ryzyko bankructwa • koszty trudności finansowych • utrzymywanie elastyczności finansowej i ratingu kredytowego przez zachowanie zdolności do zaciągania zobowiązań, • przeciwdziałanie niedoinwestowaniu przez zmniejszenie kosztów agencyjnych związanych z kapitałem obcym, • utrzymanie zdolności do wypłat stałych dywidend, • wysokie rynkowe stopy procentowe.

Źródło: A. Duliniec, *Finansowanie przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.

Opisany problem jest cały czas inspirujący i zmusza wręcz zarówno przedsiębiorców jak i teoretyków do ciągłych analiz i poszukiwań skutecznych rozwiązań kapitałowych, służących realizacji głównych celów jednostek gospodarczych przy zachowaniu rozsądnego ryzyka finansowego, którego głównym wyznacznikiem jest płynność finansowa. W każdym razie nie ma tu złotego środka, chociaż warto zwracać uwagę na pewne istotne zasady wypracowane przez lata w procesach gospodarczych. Dotyczą one np. relacji pomiędzy kapitałem własnym i obcym czy też właśnie utrzymania bezpiecznego poziomu współczynników w procesie doboru struktury kapitału.

Bibliografia:

1. Dębski W., *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
2. Duliniec A., *Finansowanie przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
3. Grzywacz J., *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*, SGH, Warszawa 2008.
4. Kędzior M., *Międzynarodowa struktura kapitału przedsiębiorstw*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2011.
5. Ostaszewski J., Cicirko T., *Finanse Spółki Akcyjnej*, Difin, Warszawa 2009.
6. Romanowska M., *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.
7. *Źródła finansowania działalności gospodarczej i montaż finansowy*, Fundacja Edukacji Europejskiej, Wałbrzych 2006, s. 5

FACTORS AFFECTING THE STRUCTURE OF CAPITAL IN THE ENTERPRISE

Key words: *structure of capital, microeconomic factors, macroeconomic factors, equity, outside capital*

Summary

An increase in the market value is a main purpose of every enterprise, irrespective of it, in what way this value is being defined. And so enterprises are seeking diverse source of finances and are trying competently to shape the structure of held capital this way so that she has a beneficial effect to the profitability. They assume that in the enterprise factors are shaping the capital structure about microeconomic and macroeconomic character. In frames of these groups it is possible to talk about intrinsic factors and outside, they at least sometimes assume that they concern conditioning mainly about outside character.

Elżbieta Gąsiorowska, Monika Burżacka

FUZJE I PRZEJĘCIA JAKO STRATEGIA ZWIĘKSZANIA KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Wprowadzenie

Wzrost wymagań nabywców oraz nieuchronny spadek cen w połączeniu z agresywnym wyścigiem technologicznym to skutki procesu globalizacji. W efekcie następuje wzrost kosztów ekspansji, skracanie cyklu życia produktu i technologii, czego niejednokrotnie nie są w stanie udźwignąć pojedyncze, nawet prężne przedsiębiorstwa. Sukcesywny spadek rentowności w połączeniu z problemami w sferze utrzymania płynności finansowej oznaczają w rezultacie upadłość. Z tego względu, fuzje i przejęcia stają się alternatywną strategią rozwojową, a nierzadko wręcz ratunkiem dla tej grupy przedsiębiorstw.

Z całą pewnością jednak, proces integracji przedsiębiorstw jest dalece trudnym przedsięwzięciem we wszystkich jego aspektach, dlatego sytuacje porażki, a co za tym idzie upadku łączonych podmiotów zdarzają się w praktyce dość często.

1. Istota fuzji i przejęć

Fuzja (ang. *merger*) czyli łączenie się przedsiębiorstw to jedna z form współpracy między aktualnymi lub potencjalnymi konkurentami oraz dostawcami, producentami i klientami, którzy podjęli decyzję o wspólnym realizowaniu przedsięwzięcia lub rodzaj działalności. Innymi słowy, fuzja to dobrowolne połączenie majątku dwóch lub kilku przedsiębiorstw w jeden organizm, które zakładają, że w wyniku połączenia ich sytuacja się polepszy.¹Cechą charakterystyczną fuzji jest zasadniczo zgodne, dobrowolne działanie partnerów, często podobnej wielkości.

¹ P. J. Szczepankowski, *Kreowanie wartości dla właścicieli w strategii przedsiębiorstwa*, Wydawnictwa Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2002, s. 228.

Za przejęcie natomiast (ang. *acquisition, takeover, buy back*) uznaje się zdobycie kontroli przez firmę (najczęściej silniejsza ekonomicznie) nad inną firmą przez nabycie jej akcji (udziałów) w liczbie wystarczającej do kontroli i zarządzania. Dotychczasowi akcjonariusze (udziałowcy) nabytego przedsiębiorstwa tracą niezależność na rzecz kontroli kapitałowej objętej przez spółkę nabywającą. Niekiedy, przejmowane przedsiębiorstwo po pewnym czasie traci osobowość prawną i jest przyłączane do przedsiębiorstwa nabywcy².

Połączenie lub łączenie się przedsiębiorstw dotyczy przypadków, w których następuje transfer kontroli poprzez³:

- zakup istniejących akcji (udziałów),
- zakup przedsiębiorstwa lub części jego majątku (aktywów),
- uczestnictwo w podniesionym kapitale własnym w przedsiębiorstwie - w celu nabycia i objęcia nowych akcji prowadzące do przejęcia,
- wystąpienie spółki wspólnika przez umorzenie kapitału, co może skutkować objęciem kontroli nad przedsiębiorstwem przez pozostałych właścicieli,
- zakup zobowiązań przedsiębiorstwa - co oznacza, że grupa akcjonariuszy (udziałowców) lub jeden z nich uzyskuje większościowe prawo głosu na walnym zgromadzeniu (zgromadzeniu udziałowców) w imieniu udzielających pełnomocnictwa
- prywatyzację polegającą na tym, że mała grupa inwestorów, składająca się zwykle z przedstawicieli kierownictwa danego przedsiębiorstwa i inwestorów zewnętrznych, wykupuje notowane na giełdzie akcje i wycofuje firmę z obrotu publicznego, przejmując nad nią kontrolę,
- dzierżawę z uprawnieniem do wykonywania praw wynikających z posiadania akcji (udziałów), a zwłaszcza głosownia na walnym zgromadzeniu (zgromadzeniu wspólników) w sprawach istotnych dla przedsiębiorstwa, w tym dotyczących polityki rozwojowej i podziału zysku, wspólne przedsięwzięcie, polegające na tym, że z wydzielonych przez obu partnerów aktywów tworzy się wspólne przedsiębiorstwo, przy czym jeden z nich obejmuje pozycję akcjonariusza (udziałowcy) większościowego, jeśli chodzi o prawo głosu.

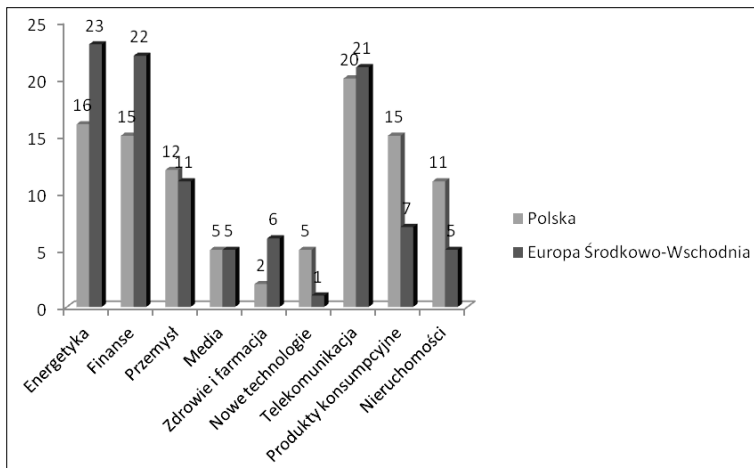
Główną grupę podmiotów uczestniczących w procesie fuzji i przejęć stanowią przedsiębiorstwa handlowe, usługowe oraz produkcyjne. To one należą do najaktywniejszej grupy, która zainteresowana jest transakcjami typu M&A. Z drugiej strony, coraz większą rolę w tym aspekcie zaczyna odgrywać szeroko pojmowany sektor finansowy. Najaktywniejszą populację w tym gronie tworzą firmy telekomu-

2 W. Frąckowiak, *Fuzje i przejęcia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, s.26.

3 Ibidem, s.27.

nikacyjne oraz sektor energetyczny (rysunek 1).

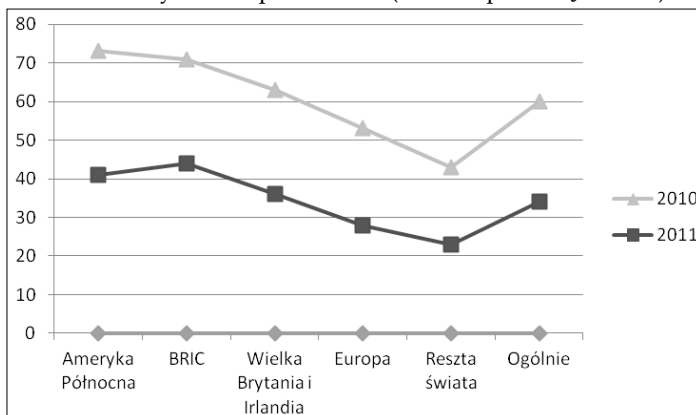
Rysunek 1. Udziały poszczególnych sektorów w transakcjach M&A w Europie Środkowo-Wschodniej i w Polsce (pod względem wartości transakcji) w 2011 roku



Źródło: Rynek fuzji i przejęć w Polsce – podsumowanie 2011 roku i perspektywy na rok 2012, <http://inwestor.msp.gov.pl> [za:] Bank BZ WBK, Rraport „Rynek M&A. Struktura, zmienność, premie akwizycyjne” z listopada 2011 roku

Liczba ta może jeszcze wzrosnąć, jeśli optymizm dotyczący ożywienia gospodarczego będzie się powiększać i zmniejszą się ograniczenia w dostępie do rynku kredytowego. Większość z ankietowanych (62%) uważa, że nastąpiło już ożywienie gospodarcze, co świadczy o coraz lepszych nastrojach inwestycyjnych (rysunek 2).

Rysunek 2. Planowany wzrost przez M&A (odsetek przedsiębiorstw)



Źródło: G. Thornton, *Fuzje i przejęcia: perspektywy poprawy koniunktury na świecie*, Międzynarodowy Raport Biznesowy 2011, s. 4, <http://gtfr.pl>

Przeprowadzone badania sugerują, iż w 2011 nastąpi poprawa na rynku fuzji i przejęć. Aż 34% ankietowanych firm twierdzi, że planuje rozwijać się poprzez nabycia. Jest to znacząca poprawa w kontekście analogicznego badania przeprowadzonego w 2010 roku.

Podmioty wydają się wykazywać większy optymizm w działaniu, co przejawia się w większej liczbie planowanych M&A. Liderem są tutaj Kraje BRIC (Brazylia, Rosja, Indie i Chiny) z 44% twierdzących, że zamierzają rozwijać się przez fuzje i przejęcia – co jest znaczącym wzrostem w stosunku do ubiegłego roku, gdy tylko 27 % odpowiedziało w ten sposób. W Ameryce Północnej 41 % przedsiębiorstw prywatnych rozważyło przejęcia (2010: 32 %), podobnie jak 36 % przedsiębiorstw prywatnych w Wielkiej Brytanii (2010: 26 %).⁴

Polski rynek M&A na przestrzeni ostatnich lat wykazuje dużą dynamikę, można nawet mówić o swoistych rekordach. Największą transakcją roku 2011 było kupno 100 % akcji Polkomtela przez spółkę Spartan Capital Holdings należącą do Zygmunta Solorza-Żaka. Całkowita wartość tej transakcji wyniosła 18,1 mld zł. Ponadto, istotne znaczenie dla kształtu poszczególnych sektorów gospodarki miały: sprzedaż udziałów w spółkach BZ WBK Żabka, Emitel Dialog, TVN oraz Aster.⁵

2. Motywy fuzji i przejęć

Można pokusić się o stwierdzenie, że motywów fuzji lub przejęć jest prawie tyle samo co transakcji. W głównej mierze, stanowią kierunek dla skrupulatnie opracowanej strategii działania przedsiębiorstwa. Zasadniczo można je podzielić na cztery grupy⁶:

- techniczne i operacyjne, czyli dążenie do zwiększenia efektywności działania przedsiębiorstwa.
- rynkowe i marketingowe, chęć zwiększenia siły rynkowej przedsiębiorstwa nabywcy.
- finansowe, to najczęstsze motywy skłaniające firmy do podjęcia decyzji o fuzji lub przejęciu. Menedżerowie oczekują, iż w wyniku tych procesów nastąpi polepszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw uczestniczących w nabyciu, lub też w ocenie inwestorów wzrośnie wartość rynkowa przedsiębiorstwa. Jednakże w praktyce okazuje się, iż ten najbardziej pożądaný re-

⁴ G. Thornton, *Fuzje i przejęcia: perspektywy poprawy koniunktury na świecie*, Międzynarodowy Raport Biznesowy 2011, s. 4, <http://gtfr.pl>

⁵ *Rynek fuzji i przejęć w Polsce – podsumowanie 2011 roku i perspektywy na rok 2012*, <http://inwestor.msp.gov.pl>

⁶ M. Szczepkowska, *Przejęcia i połączenia na rynku narodowych funduszy inwestycyjnych*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Szczecin 2003, s. 191

zultat dokonuje się dość rzadko.

- menedżerskie - kadra kierownicza, zwłaszcza najwyższego szczebla ma wiele powodów, szczególnie osobistych, aby angażować się w procesy fuzji i przejęć. Otrzymują oni ogromne premie i dodatkowe wynagrodzenia za przeprowadzone fuzje.

W latach dziewięćdziesiątych, kiedy miało miejsce widoczne nasilenie się procesów fuzji i przejęć w skali globalnej odnotowywano dominację defensywnego motywu zabezpieczenia pozycji rynkowej poprzez fuzje i przejęcia, co prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Motywy inwestycyjne fuzji i przejęć w 19987 roku

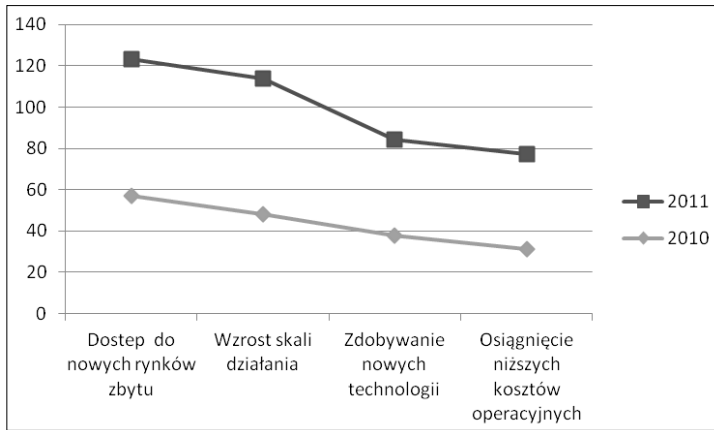
Motywy	Udział w %
Zabezpieczenie pozycji rynkowej	20
Zdobycie nowych rynków	16
Ulgi podatkowe i celne	15
Motywy z grupy <i>goodwill</i>	14
Niskie płace	13
Zabezpieczenie dostaw surowców	6
Stworzenie lepszych możliwości zbytu produktów	6
Motywy czysto prywatne	5
Niedobór taniej lub fachowej siły roboczej w macierzystej firmie	3
Niskie ceny surowców i materiałów do produkcji	2

Źródło: P.J. Szczepankowski, *Kreowanie wartości ...* op.cit., s. 240 [za:] H. Heinen, *Motives of Mergers and Acquisitions*, „Survey of Current Business”, 1998, s. 203-206.

Przyczyną takiego stanu rzeczy był z całą pewnością spadek eksportu, na skutek wprowadzenia restrykcji handlowych w różnych krajach i kryzysów walutowych, zaostrzenie konkurencji na rynku oraz panujące przeświadczenie o możliwości efektywnej redukcji kosztów poprzez fuzje i przejęcia. W praktyce, w 78% badanych projektów, koszty produkcji zwiększały się nawet o 30% w stosunku do strategii rozwoju wewnętrznego.

Badania pokazują, że obecne motywy, którymi kierują się przedsiębiorcy nie zmieniły się znacząco (rysunek 3).

Rysunek 3. Główne przesłanki planowanych fuzji i przejęć (odsetek badanych przedsiębiorstw) w latach 2010 i 2011



Źródło: G. Thornton, *Fuzje i przejęcia: perspektywy poprawy koniunktury na świecie*, Międzynarodowy Raport Biznesowy 2011, s. 5, <http://gtfr.pl>

Widać zatem jednoznacznie, że dla tych, którzy są chętni do przejęć, największymi czynnikami skłaniającymi do M&A jest dostęp do nowych rynków i skala rozwoju. Ponadto odsetek tych, którzy powołują się na dostęp do obniżenia kosztów działalności jako głównego czynnika wzrósł z 27% w 2009 do 31 % w tym roku. Wydaje się, że to efekt coraz trudniejszych warunków rynkowych, w tym skutków kryzysu z 2008 roku.

W roku 2010 – 2011, większość przedsiębiorstw dokonujących przejęć koncentrowała się na osiągnięciu efektów synergii w aspekcie dostępu do nowych rynków zbytu i możliwości wzrostu skali działania. Nie bez znaczenia pozostaje nadal aspekt redukcji kosztów, by móc łatwiej prosperować w wyjątkowo trudnym, objętym kryzysem gospodarczym. Wydaje się jednak, że jawiący się optymizm w kwestii przyszłego wzrostu gospodarczego powoduje, iż wzrost strategiczny, a nie cięcie kosztów i chęć przetrwania, wysuwają się na pierwszy plan.

Z przeprowadzonego badania wynika⁷, że z przedsiębiorstw prywatnych, skłonnych do przejęć, około 66 procent twierdzi, że jednym z kluczowych czynników w ich planie rozwoju jest dążenie do rozwijania skali: tylko 48 % wymieniło ten powód w 2010 r. 66 % wymienia również dostęp do nowych rynków w porównaniu do 57 % w roku ubiegłym. Dla gospodarek BRIC, nabycie nowych technologii lub umacnianie marki jest równie ważne skoro 63 % wymieniło je jako bodziec rozwoju (2010: 44%).

⁷ G. Thornton, *Fuzje i przejęcia: perspektywy poprawy koniunktury na świecie*, Międzynarodowy Raport Biznesowy 2011, s. 5, <http://gtfr.pl>

3. Uwarunkowania efektywności procesu fuzji i przejęć

M&A stanowią atrakcyjny sposób rozwoju przedsiębiorstw, sposób alternatywny w porównaniu do powolnego, zmułnego i niepewnego rozwoju organicznego, dając niemalże natychmiastowe rezultaty. Duże oczekiwania, jakie z tymi transakcjami wiążą partnerzy, nie zawsze się jednak spełniają. Osiągnięcie zamierzonego celu uwarunkowane jest starannym przygotowaniem procesu, umiejętnym i sprawnym jego przeprowadzeniem, a co za tym idzie uniknięciem w jego trakcie błędów, które potrafią być niezwykle kosztowne.

Po pierwsze, nie zawsze transakcja może dojść do skutku. Trudności w realizowaniu przeprowadzenia transakcji w przypadku przejęć to zbyt niska zaoferowana cena odsprzedaży, inny podmiot konkurujący w zdobyciu kontroli nad spółką zgłosi ofertę cenową, której „przebicie” nie będzie możliwe. Spekulacyjne działania na rynku doprowadza do takiego wzrostu cen spółki przejmowanej, że operacja integracji stanie się nieopłacalna. W razie połączenia lub przyłączenia można mieć do czynienia z zagrożeniem utraty płynności akcji obecnie posiadanych, a także nie osiągnięcie zakładanych efektów synergicznych, co może prowadzić do obniżenia wartości posiadanych akcji.⁸

Po drugie, powodem niepowodzenia może być brak skonkretyzowanej, jasnej strategii.

Brak pomysłu na rozwój przedsiębiorstwa i próba rozwoju drogą przejęć – niejako przy okazji – w oparciu o nadarzącą się okazję rynkową lub ambicje kierownictwa, w niewielu przypadkach ma szansę na zakończenie się sukcesem. Strategia musi uwzględniać zarówno kierunek rozwoju przedsiębiorstwa, jak i odpowiedni sposób zasilenia w kapitał.

Po trzecie, może nastąpić zbyt optymistyczne określenie potencjału rynku. Ryzyko towarzyszące procesowi fuzji podmiotów jest związane ze zbyt optymistycznym oszacowaniem potencjału rynku w analizach przedintegracyjnych. Niebezpieczeństwo to dotyczy także sytuacji, w której każdy z potencjalnych uczestników transakcji działałby osobno.

Po czwarte, synergii znacznie łatwiej oszacować niż osiągnąć. Należy pamiętać, że na osiągnięcie tego efektu potrzeba czasu i stosownych działań. Nadmierny optymizm w tym zakresie może przełożyć się na zapłacenie w procesie wygórowanej ceny, która może zadecydować o tym, że transakcja nie zbudowała wartości dla właścicieli spółki inwestującej, co powinno być nadrzędnym celem, a co za tym idzie, nie dołączy do grupy akwizycji zakończonych sukcesem.

Po piąte, samo posiadanie zaufanego i doświadczonego kierownictwa spółki i takich doradców nie gwarantuje jeszcze powodzenia. Ze-

⁸ A. Szablewski, R. Tuzimek [red.], *Wycena i zarządzanie wartością firmy*, op. cit, s.363

spół zaangażowany w transakcję musi być związany wspólnym interesem w pomyślnym przeprowadzeniu transakcji.

Po szóste, fakt podpisania umowy inwestycyjnej, zamknięcie transakcji i zapłata wynagrodzenia nie kończy całego procesu. Nawet najlepiej technicznie przeprowadzona transakcja wymaga sprawnej i efektywnej integracji nabytego podmiotu ze strukturami inwestora. Pierwsze kilkadziesiąt dni (mówi się obrazowo o pierwszych 100 dniach) jest krytyczne dla rzeczywistego powodzenia procesu. Działania te wymagają głębokiej analizy, przygotowania, zaplanowania oraz czynnego zaangażowania pracowników na każdym praktycznie szczeblu podlegających integracji podmiotów.⁹

Po siódme, nigdy nie wolno mieć absolutnego zaufania do liczb. Należy się tylko nimi posiłkować. W procesach transakcyjnych poza ich przygotowaniem z zegarmistrzowską precyzją, które powinno być standardem, ważne jest również przedsiębiorcze przecucie inwestora.

Analiza powyższych uwarunkowań pozwala na sformułowanie kluczowego wniosku: tylko dobrze zaplanowany i na bieżąco kontrolowany proces łączenia przedsiębiorstw ma szansę powodzenia i uzyskania efektów synergii. Z tego względu, znajomość kluczowych czynników sukcesu fuzji i przejęć jest istotnym elementem powodzenia procesu fuzji lub przejęcia. Oto kilka kluczowych zasad zwiększających prawdopodobieństwo osiągnięcia sukcesu w tym obszarze:¹⁰

- Upewnienie się, czy łączące się firmy mają „wspólny rdzeń tożsamości”
- Nabywcy powinni być świadomi, jakie kompetencje wnosi przejmowanej, a nie brać pod uwagę wyłącznie korzyści dla siebie, które pochodzą z firmy nabywanej.
- Firma przejmująca powinna respektować produkty, rynki i klientów firmy przejmowanej.
- Zapewnienie w krótkim czasie fachowego kierownictwa dla nabytego przedsiębiorstwa
- Nabywca powinien dokonać kilka inwestycji silnie integrujących przedsiębiorstwa
- Należy wystrzegać się inwestycji bazujących na naśladownictwie i szukaniu okazji.
- Cele przejmującego są uczciwie i otwarcie komunikowane menadżerom i pracownikom firmy przejmowanej.

Dzięki dotychczasowym rozważaniom, zauważalnym staje się to że, jeżeli oczekiwania postawione przed fuzją lub przejęciem są racjonalne, założenia korzyści realne, to połączenie przedsiębiorstw może istotnie doprowadzić do wzrostu konsolidujących się

⁹ Rynek fuzji i przejęć. Polska na tle Europy Środkowej. Edycja 2010, KPMG, DEALWATCH, s. 19, <http://www.spedycje.pl>

¹⁰ P. Szczepankowski, *Fuzje i przejęcia*, op. cit., s. 151

podmiotów. Warunkiem sukcesu jest odpowiednie przeprowadzenie całego procesu, unikanie barier oraz wrogich transakcji. Bardzo ważne jest też przestrzeganie zasad zarządzania wartością w całym procesie połączenia przedsiębiorstw.

Z całą pewnością, prawdopodobieństwo powodzenia transakcji zwiększa się w sytuacjach, gdy łączą się przedsiębiorstwa z tej samej lub pokrewnej branży, kultura organizacyjna przedsiębiorstw jest zbliżona, między partnerami istnieje duża różnica potencjałów ekonomicznych, przedsiębiorstwo kupujące ma bardzo dobrą kondycję ekonomiczną. To jednak sytuacje wyjątkowe, daleko odbiegające od realiów gospodarczych, zwłaszcza w dobie niezwykle trudnych warunkowań rynkowych.

Podsumowanie

Oczywistą korzyścią postępującego procesu globalizacji jest możliwość ekspansji na nowe rynki zbytu. Nie jest on jednak pozbawiony swoistych zagrożeń, takich jak wzrost konkurencji pomiędzy przedsiębiorstwami oraz presji na kreację nowych przewag. Wszystkie te elementy przyczyniają się do poszukiwania rozwiązań przez właścicieli firm. Rozwój organiczny niejednokrotnie już nie wystarcza. Należy więc być firmą bardziej ekspansywną i silną, a M&A stwarzają w tym obszarze szereg potencjalnych możliwości. Rozwiązania tego rodzaju, z uwagi na specyficzny efekt synergii, z założenia przyczyniają się do wzrostu konkurencyjności podmiotów na rynku. Powodzenie tego typu transakcji uzależnione jest jednak koniecznością spełnienia szeregu istotnych warunków, o czym świadczy fakt, iż szereg transakcji tego typu kończy się niepowodzeniem.

Bibliografia:

1. Frąckowiak W., *Fuzje i przejęcia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.
2. Hooke J. C., *Fuzje i przejęcia*, Liber, Warszawa 1998.
3. Romanowska M., *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne Warszawa 2009.
4. *Rynek fuzji i przejęć. Polska na tle Europy Środkowej*. Edycja 2010, KPMG, DEAL-WATCH, <http://www.spedycje.pl>
5. *Rynek fuzji i przejęć. Polska na tle Europy Środkowej*. Edycja 2011, KPMG, DEAL-WATCH, <http://www.spedycje.pl>
6. Szczepankowski P.J., *Kreowanie wartości dla właścicieli w strategii przedsiębiorstwa*, Wydawnictwa Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2002.
7. Thornton G., *Fuzje i przejęcia: perspektywy poprawy koniunktury na świecie*, Międzynarodowy Raport Biznesowy 2010.

MERGERS AND ACQUISITIONS AS A STRATEGY TO INCREASE COMPETITIVENESS

Keywords: *strategy development, competition, the effect of synergy*

Summary

The current market more and more sophisticated requirements mean that only the most efficient in all areas of operation and the most flexible entities will be successful. This means that companies are constantly looking for ways to increase the level of competitiveness. Merger of companies into larger entities, by accompanying them to the synergy effect, certainly create such opportunities. They become an alternative development strategy, and often the hope for companies that are no longer able to withstand market pressures. It should be noticed, however, that the integration process of companies is an extremely difficult undertaking in all its aspects, therefore failure situations, and thus the combined company bankruptcies, unfortunately, are not incidental.

Mariola Szewczyk – Jarocka

ANALIZA WYBRANYCH WYDATKÓW NA RZECZ OSÓB NIEPEŁNOSPRAWNYCH REALIZOWANYCH PRZEZ POWIATOWE CENTRUM POMOCY RODZINIE W WYSZKOWIE W LATACH 2006-2009

Wprowadzenie

Powiat jest jedną z trzech jednostek samorządu terytorialnego. Na szczególną uwagę zasługują zadania realizowane na rzecz osób niepełnosprawnych. Zadania powiatu wobec osób niepełnosprawnych zaliczają się do zadań własnych o charakterze ponadgminnym w zakresie: pomocy społecznej, promocji i ochrony zdrowia, wspierania osób niepełnosprawnych¹. Ponadto zadania powiatu w zakresie pomocy osobom niepełnosprawnym obejmują podjęcie procedury związanej z wydaniem orzeczenia o niepełnosprawności, tworzenie odpowiednich warunków do rehabilitacji medycznej, społecznej i zawodowej, podejmowanie działań zmierzających do likwidacji barier utrudniających osobom niepełnosprawnym prawidłowe funkcjonowanie w społeczeństwie, aktywizację na rynku pracy oraz łagodzenie wykluczenia społecznego tych osób.

W powiatach działają między innymi Powiatowe Centra Pomocy Rodzinie, które podporządkowane są zarządowi powiatu. Zadania PCPR obejmują m.in.²:

- rehabilitację osób niepełnosprawnych,
- podejmowanie działań zmierzających do ograniczania skutków niepełnosprawności i likwidacji barier utrudniających osobom niepełnosprawnym funkcjonowanie w społeczeństwie,

¹ S. Poździuch, A. Domagała, A. Romaszewski, R. Topór – Mądry, M. Zając, *Organizacja ochrony zdrowia w obliczu integracji Polski z Unią Europejską*, VERSALIUS, Kraków 2000, s. 67.

² A. Frąckiewicz – Wronka (red.), *Zarządzanie publiczne w lokalnej polityce społecznej*, KOMANDOR, Warszawa 2007, s. 181.

- opracowywanie i przedstawianie planów zadań i informacji z prowadzonej działalności oraz ich udostępnianie na potrzeby samorządu województwa.

Przedmiotem artykułu będzie analiza wydatków PCPR w Wyszkuwie na rzecz osób niepełnosprawnych.

1. Powiat – jednostka budżetowa

W Polsce wyróżniamy trzy jednostki samorządu terytorialnego. Są nimi gmina, powiat oraz województwo.

Powiat jest jednostką samorządu terytorialnego, powołaną ustawą z dnia 5 czerwca 1998 roku o samorządzie powiatowym³. Powiat, jako jednostka podsektora samorządowego, nie ogranicza uprawnień gminy i wykonuje zadanie publiczne o wymiarze lokalnym. Bezpośrednim adresatem jest tutaj obywatel. Kompetencje samorządu powiatowego mają charakter taksatywny i w razie pojawienia się spraw nowych lub nieuregulowanych przysługują one z mocy prawa gminie⁴. Powiat działa na podstawie statutu, wykonuje zadania publiczne we własnym imieniu i na własną odpowiedzialność, jest podmiotem mającym osobowość prawną.

Organem stanowiącym i kontrolnym powiatu jest rada powiatu. Jej kadencja trwa cztery lata⁵. Uchwala ona budżet powiatu, rozpatruje sprawozdania z wykonania budżetu oraz podejmuje uchwały w sprawie udzielania lub nieudzielania absolutorium zarządowi powiatu⁶. Ponadto podejmuje uchwały dotyczące emitowania obligacji oraz określenia zasad ich zbywania, nabywania i wykupu, uchwał dotyczących zaciągania długoterminowych pożyczek i kredytów, uchwał dotyczących maksymalnej wysokości kredytów i pożyczek krótkoterminowych, uchwał o maksymalnej wysokości pożyczek i poręczeń udzielanych przez zarząd w roku budżetowym oraz podejmowanie uchwał w sprawie planów przychodów i wydatków funduszy celowych⁷.

Organem wykonawczym powiatu jest zarząd powiatu. W jego skład wchodzi starosta oraz od trzech do pięciu członków zarządu powiatu, w tym wicestarosta. Do zadań zarządu powiatu należy wykonywanie budżetu powiatu, gospodarowanie mieniem powiatu, wykonywanie

³ Ustawa o samorządzie powiatowym z dnia 5 czerwca 1998 r. (Dz. U. z 2001 r. Nr 142, poz. 1592 z późn. zm.).

⁴ L. Patrzalek, *Finanse samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010, s. 23.

⁵ Zob. S. Wykrętowicz (red.), *Samorząd w Polsce. Istota, formy, zadania*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2008, s. 198 – 199.

⁶ Zob. E. Jarocka, *Finanse przedsiębiorstw systemu bankowego budżetowego ubezpieczeń*, Difin, Warszawa 2005, s. 159.

⁷ L. Patrzalek, *Finanse samorządu...*, op. cit., s. 28 – 29.

uchwał rady powiatu oraz przygotowywanie projektów uchwał rady powiatu. Zarząd powiatu wykonuje zadania publiczne przy pomocy starostwa powiatowego, kierowników powiatowych służb, inspekcji i straży oraz jednostek organizacyjnych powiatu, które wspólnie tworzą powiatową administrację zespoloną⁸.

W Polsce przy tworzeniu w 1998 roku ponad trzystu powiatów czynnik ekonomiczny nie odgrywał istotnej roli. Podstawowe kryteria wyodrębnienia powiatu samorządowego wynikały z art. 15 Konstytucji RP stanowiącego, że zasadniczy podział terytorialny państwa powinien uwzględniać więzi społeczne, gospodarcze i kulturowe oraz zapewnić jednostce terytorialnej zdolność wykonywania zadań publicznych. Na podstawie ustalonych ogólnie przez Konstytucję RP kryteriów budowy podziału zasadniczego kraju doprecyzowano kryteria zastosowane przy tworzeniu powiatu⁹. Przyjęto następujące kryteria¹⁰: kryterium akceptacji społeczności lokalnych, kryterium historyczno – kulturowe, kryterium gospodarcze, kryterium potencjału instytucjonalnego użyteczności publicznej, kryterium geograficzne.

2. Zadania powiatu wobec osób niepełnosprawnych

Zadania powiatu wobec osób niepełnosprawnych zaliczają się do zadań własnych o charakterze ponadgminnym w zakresie: pomocy społecznej, promocji i ochrony zdrowia, wspierania osób niepełnosprawnych¹¹. Zadania powiatu w zakresie pomocy osobom niepełnosprawnym obejmują podjęcie procedury związanej z wydaniem orzeczenia o niepełnosprawności, tworzenie odpowiednich warunków do rehabilitacji medycznej, społecznej i zawodowej, podejmowanie działań zmierzających do likwidacji barier utrudniających osobom niepełnosprawnym prawidłowe funkcjonowanie w społeczeństwie, aktywizację na rynku pracy oraz łagodzenie wykluczenia społecznego tych osób¹².

Do zadań powiatu należy¹³:

1. Opracowywanie i realizacja (...) powiatowych programów działań na rzecz osób niepełnosprawnych w zakresie: a) reha-

⁸ Ibidem, s. 29.

⁹ Ibidem, s. 25.

¹⁰ Szerzej, L. Patrzałek, *Finanse samorządu...*, op. cit., s. 26.

¹¹ S. Poździej, A. Domagała, A. Romaszewski, R. Topór – Mądry, M. Zając, *Organizacja ...*, op. cit., s. 67.

¹² M. Piątek, *Wpływy i wydatki w jednostce budżetowej na przykładzie Powiatowego Centrum Pomocy Rodzinie w Wyszkowie w latach 2005 – 2009*, Wyższa Szkoła Handlu i Finansów Międzynarodowych im. F. Skarbka, Warszawa 2011, s. 31.

¹³ Ustawa o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych z dnia 27 sierpnia 1997 roku (Dz. U. z 2010 r. Nr 214, poz. 1407 z późn. zm.).

- bilitacji społecznej, b) rehabilitacji zawodowej i zatrudnienia, c) przestrzegania praw osób niepełnosprawnych.
2. Współpraca z instytucjami administracji rządowej i samorządowej w opracowywaniu i realizacji programów, o których mowa w pkt. 1.
 3. Udostępnianie na potrzeby pełnomocnika i samorządu województwa oraz przekazywanie właściwemu wojewodzie uchwalonych przez radę powiatu programów, o których mowa w pkt. 1, oraz rocznej informacji o ich realizacji.
 4. Podejmowanie działań zmierzających do ograniczania skutków niepełnosprawności.
 5. Opracowywanie i przedstawianie planów zadań i informacji z prowadzonej działalności oraz ich udostępnianie na potrzeby samorządu województwa.
 6. Współpraca z organizacjami pozarządowymi i fundacjami działającymi na rzecz osób niepełnosprawnych w zakresie rehabilitacji społecznej i zawodowej tych osób. 6a) Finansowanie z funduszu wydatków na instrumenty lub usługi rynku pracy określone w ustawie o promocji, w odniesieniu do osób niepełnosprawnych zarejestrowanych jako poszukujące pracy niepozostające w zatrudnieniu.
 7. Dofinansowanie: a) uczestnictwa osób niepełnosprawnych i ich opiekunów w turnusach rehabilitacyjnych, b) sportu, kultury, rekreacji i turystyki osób niepełnosprawnych, c) zaopatrzenie w sprzęt rehabilitacyjny, przedmioty ortopedyczne i środki pomocnicze przyznawane osobom niepełnosprawnym na podstawie odrębnych przepisów, d) likwidacji barier architektonicznych, w komunikowaniu się i technicznych, e) rehabilitacji dzieci i młodzieży.
 8. Dofinansowanie kosztów tworzenia i działania warsztatów terapii zajęciowej.
 9. Pośrednictwo pracy i poradnictwo zawodowe dla osób niepełnosprawnych, ich szkolenie oraz przekwalifikowanie.
 10. Kierowanie osób niepełnosprawnych, które wymagają specjalistycznego programu szkolenia oraz rehabilitacji leczniczej i społecznej, do specjalistycznego ośrodka szkoleniowo – rehabilitacyjnego lub inne placówki osób niepełnosprawnych.
 11. Współpraca z organami rentowymi w zakresie wynikającym z odrębnych przepisów.
 12. Doradztwo organizacyjno – prawne i ekonomiczne w zakresie działalności gospodarczej lub rolniczej podejmowanej przez osoby niepełnosprawne.
 13. Współpraca z właściwym terenowo inspektorem pracy w zakresie oceny i kontroli miejsc pracy osób niepełnosprawnych.

3. Zadania starosty wobec osób niepełnosprawnych

Starosta przy udziale trzech głównych mechanizmów rynkowych wspiera aktywność osób niepełnosprawnych na lokalnym rynku pracy. Należą do nich¹⁴:

- wspieranie finansowe osób niepełnosprawnych podejmujących pracę na własny rachunek,
- tworzenie i wspieranie finansowe zakładów pracy chronionej,
- system zachęt finansowych dla pracodawców na otwartym rynku pracy.
- Zadania starosty wobec osób niepełnosprawnych skupiają się na¹⁵:
- udzielaniu pożyczek na rozpoczęcie działalności gospodarczej lub rolnej,
- dofinansowanie do wysokości 50% oprocentowania kredytu bankowego zaciągniętego na kontynuowanie działalności gospodarczej lub rolnej,
- tworzenie lub likwidowanie specjalistycznych ośrodków szkoleniowo – rehabilitacyjnych lub zlecenie zadań określonych dla tych ośrodków innym podmiotom,
- zwrot kosztów wynagrodzenia wraz ze składką ZUS,
- zwrot kosztów szkoleń organizowanych przez pracodawców na rzecz osób niepełnosprawnych.

Środki przeznaczone na realizację w/w zadań pochodzą z budżetu Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON), który w rozumieniu przepisów o finansach publicznych jest funduszem celowym posiadającym osobowość prawną¹⁶.

4. Zadania Powiatowego Centrum Pomocy Rodzinie

Powiatowe Centrum Pomocy Rodzinie jest podporządkowane zarządowi powiatu. Jest jednostką organizacyjno – budżetową. Zadania PCPR obejmują m.in.¹⁷:

- rehabilitację osób niepełnosprawnych,
- podejmowanie działań zmierzających do ograniczania skutków niepełnosprawności i likwidacji barier utrudniających osobom niepełnosprawnym funkcjonowanie w społeczeństwie,
- opracowywanie i przedstawianie planów zadań i informacji z

¹⁴ A. Frączkiewicz – Wronka (red.), *Zarządzanie publiczne ...*, op. cit., s. 181.

¹⁵ Ibidem, s. 181 i dalsze.

¹⁶ Ustawa o rehabilitacji zawodowej i społecznej, op. cit., s. 45.

¹⁷ A. Frączkiewicz – Wronka (red.), *Zarządzanie publiczne...*, op. cit., s. 184

prowadzonej działalności oraz ich udostępnianie na potrzeby samorządu województwa.

Szerzej zadania zostaną przedstawione na przykładzie Powiatowego Centrum Pomocy Rodzinie w Wyszkowie w dalszej części artykułu.

5. Prezentacja Powiatowego Centrum Pomocy Rodzinie

Jednostkami organizacyjnymi powiatu są¹⁸:

- Powiatowe Centrum Pomocy Rodzinie,
- Domy Pomocy Społecznej,
- Placówki opiekuńczo – wychowawcze,
- Placówki oświatowe i szkoły ponadpodstawowe,
- Zakłady Opieki Zdrowotnej,
- inne.

Jednostki te są tworzone, przekształcane, likwidowane przez radę powiatu. Na szczególną uwagę zasługuje PCPR, które będzie przedmiotem dalszych rozważań.

Powiatowe Centrum Pomocy Rodzinie jest jednostką budżetową. Ponadto jest jednostką organizacyjną powiatu wyszkowskiego nie posiadającą osobowości prawnej. Posiada Statut uchwalony Uchwałą Rady Powiatu w Wyszkowie NR XLII/289/2006 z dnia 14 sierpnia 2006r.¹⁹

Do zadań własnych Powiatowego Centrum Pomocy Rodzinie należą²⁰:

- koordynacja i realizacja powiatowej strategii rozwiązywania problemów społecznych, ze szczególnym uwzględnieniem programów pomocy społecznej, wspierania osób niepełnosprawnych i innych, których celem jest integracja osób i rodzin z grup szczególnego ryzyka,
- prowadzenie specjalistycznego poradnictwa,
- organizowanie opieki w rodzinach zastępczych, udzielanie pomocy pieniężnej na częściowe pokrycie kosztów utrzymania umieszczanych w nich dzieci oraz wypłacanie wynagrodzenia z tytułu pozostawania w gotowości przyjęcia dziecka albo świadczonej opieki i wychowania niespokrewnionym z dzieckiem zawodowym rodzinom zastępczym,
- zapewnienie opieki i wychowania dzieciom całkowicie lub częściowo pozbawionym opieki rodziców, w szczególności przez

¹⁸ B. Dolnicki, *Samorząd terytorialny*, Zakamczyce, Kraków 2001, s. 129.

¹⁹ Regulamin Organizacyjny Powiatowego Centrum Pomocy Rodzinie w Wyszkowie – Załącznik do Uchwały Nr148/458/2009 Zarządu Powiatu w Wyszkowie z dnia 1 września 2009 r. z późn. zm. lub <http://www.pcp-r-wyszkowski.ehost.pl/content/view/118/54/>.

²⁰ Ibidem, patrz paragraf 11.

organizowanie i prowadzenie ośrodków adopcyjno – opiekuńczych, placówek opiekuńczo – wychowawczych, dla dzieci i młodzieży, w tym placówek wsparcia dziennego o zasięgu ponadgminnym, a także tworzenie i wdrażanie programów pomocy dziecku i rodzinie,

- pokrywanie kosztów utrzymania dzieci z terenu powiatu, umieszczanie w całodobowych placówkach opiekuńczo – wychowawczych i rodzinach zastępczych, również na terenie innego powiatu,
- przyznawanie pomocy pieniężnej na usamodzielnienie, na kontynuowanie nauki osobom opuszczającym całodobowe placówki opiekuńczo – wychowawcze typu rodzinnego i socjalizacyjnego, domy pomocy społecznej dla dzieci i młodzieży niepełnosprawnej intelektualnie, domy dla matek z małoletnimi dziećmi i kobiet w ciąży, rodziny zastępcze oraz schroniska dla nieletnich, zakłady poprawcze, specjalne ośrodki szkolno – wychowawcze, specjalne ośrodki wychowawcze, młodzieżowe ośrodki socjoterapii zapewniające całodobową opiekę lub młodzieżowe ośrodki wychowawcze.,
- pomoc w integracji ze środowiskiem osób mających trudności w przystosowaniu się do życia, młodzieży opuszczającej całodobowe placówki opiekuńczo – wychowawcze typu rodzinnego i socjalizacyjnego, domy pomocy społecznej dla dzieci i młodzieży niepełnosprawnych intelektualnie, domy dla matek z małoletnimi dziećmi i kobiet w ciąży, rodziny zastępcze oraz schroniska dla nieletnich, zakłady poprawcze, specjalne ośrodki szkolno – wychowawcze, specjalne ośrodki wychowawcze, młodzieżowe ośrodki socjoterapii zapewniające całodobową opiekę lub młodzieżowe ośrodki wychowawcze, mających braki w przystosowaniu się,
- pomoc osobom mającym trudności w integracji ze środowiskiem, które otrzymały status uchodźcy,
- nadzór nad prowadzeniem mieszkań chronionych dla osób z terenu więcej niż jednej gminy oraz powiatowych ośrodków wsparcia, w tym domów dla matek z małoletnimi dziećmi i kobiet w ciąży, z wyłączeniem środowiskowych domów samopomocy i innych ośrodków wsparcia dla osób z zaburzeniami psychicznymi,
- nadzór nad prowadzeniem ośrodków interwencji kryzysowej,
- udzielanie informacji o prawach i uprawnieniach z zakresu pomocy społecznej i rehabilitacji społecznej osób niepełnosprawnych,
- szkolenie i doskonalenie zawodowe kadr pomocy społecznej z terenu powiatu,

- doradztwo metodyczne dla kierowników i pracowników jednostek organizacyjnych pomocy społecznej z terenu powiatu,
- podejmowanie innych działań wynikających z rozeznaczonych potrzeb, w tym tworzenie i realizacja programów osłonowych,
- sporządzanie sprawozdawczości oraz przekazywanie jej właściwemu wojewodzie, również w wersji elektronicznej, z zastosowaniem systemu informatycznego,
- sporządzanie bilansu potrzeb powiatu w zakresie pomocy społecznej,
- kierowanie wniosków o ustalenie niepełnosprawności, stopnia niepełnosprawności lub niezdolności do pracy do organów określonych odrębnymi przepisami,
- działalność wychowawcza, edukacyjna, informacyjna i zapobiegawcza w zakresie uzależnień od narkotyków i środków odurzających.

Analiza wydatków PCPR w Wyszku na rzecz osób niepełnosprawnych będzie przedstawiona w pkt. 6 artykułu.

6. Analiza wybranych wydatków Powiatowego Centrum Pomocy Rodzinie w Wyszku w latach 2006 – 2009 realizowanych na rzecz osób niepełnosprawnych

Kompetencje Powiatowego Centrum Pomocy Rodzinie w zakresie działania na rzecz osób niepełnosprawnych określone zostały przede wszystkim w ustawie z dnia 27 sierpnia 1997 roku o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz o zatrudnianiu osób niepełnosprawnych²¹ oraz ustawie z dnia 5 czerwca 1998 roku o samorządzie powiatowym²².

Zadania związane z rehabilitacją społeczną realizuje Powiatowe Centrum Pomocy Rodzinie w Wyszku. W latach 2006 – 2009 realizowano między innymi następujące zadania:

- dofinansowanie kosztów działania warsztatów terapii zajęciowej,
- dofinansowanie uczestnictwa osób niepełnosprawnych i ich opiekunów w turnusach rehabilitacyjnych,
- dofinansowanie zaopatrzenia w sprzęt rehabilitacyjny, przedmioty ortopedyczne i środki pomocnicze przyznawane osobom niepełnosprawnym na podstawie odrębnych przepisów,
- dofinansowanie likwidacji barier architektonicznych, w komunikowaniu się i technicznych, w związku z indywidualnymi potrzebami osób niepełnosprawnych.

²¹ Dz. U. z 2010 r. Nr 214, poz. 1407 z późn. zm.

²² Dz. U. z 2001 roku Nr 142, poz. 1592 z późn. zm.

Dofinansowanie kosztów działania warsztatów terapii zajęciowej

Warsztaty terapii zajęciowej działają na podstawie ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 roku o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych oraz Rozporządzenia Ministra Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 25 marca 2004 roku w sprawie warsztatów terapii zajęciowej²³ oraz Regulaminu Organizacyjnego.

Warsztaty terapii zajęciowej są placówką dziennego pobytu, przeznaczoną dla osób z niepełnosprawnością intelektualną w stopniu umiarkowanym i znacznym, posiadających ważne orzeczenie o niepełnosprawności ze wskazaniem do uczestnictwa w terapii zajęciowej wydanym przez właściwy organ.

Celem warsztatów jest:

- podtrzymanie i rozwijanie u uczestników umiejętności możliwie niezależnego, samodzielnego funkcjonowania w życiu codziennym,
- podtrzymanie i rozwijanie u uczestników umiejętności i sprawności niezbędnych do prowadzenia aktywnego życia i udziału w życiu społecznym, a także w zakresie dostępnym do przygotowania do pracy.

Tabela 1. Dofinansowanie ze środków Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych kosztów działania warsztatów terapii zajęciowej w latach 2006 – 2009

Wydatkowana kwota na działania warsztatów terapii zajęciowej w latach			
2006	2007	2008	2009
415 383,00	402 420,00	418 850,00	443 880,00

Źródło: Opracowano na podstawie sprawozdań z wykorzystania środków PFRON za lata 2006 – 2009.

W badanych latach na działania warsztatów terapii zajęciowej wydatkowano około 2 000 000, 00 zł. Z tabeli 1 wynika, że w roku 2008 nastąpił wzrost wydatków o 4% w stosunku do 2007 roku, a w 2009 roku wzrost o 10,3% w porównaniu z rokiem 2007. Przybywa osób korzystających z warsztatów terapii zajęciowej, stąd zwiększyły się wydatki warsztatów terapii zajęciowej.

Dofinansowanie uczestnictwa osób niepełnosprawnych i ich opiekunów w turnusach rehabilitacyjnych

W Powiatowym Centrum Pomocy Rodzinie realizowane są dofinansowaniu uczestnictwa osób niepełnosprawnych i ich opiekunów w turnusach rehabilitacyjnych. Osoby zainteresowane taką formą finansowania z PFRON musi złożyć w PCPR w Wyszkowie wnioszek o przyznanie dofinansowania.

²³ Dz. U. Nr 63, poz. 587 z późn. zm.

Tabela 2. Liczba osób, które otrzymały dofinansowanie do turnusów rehabilitacyjnych w latach 2006 – 2009, z uwzględnieniem liczby opiekunów osób niepełnosprawnych uczestniczących w turnusach

Niepełnosprawni uczestnicy wg wieku	2006			2007			2008			2009		
	Niepełnosprawni	Liczba opiekunów	Kwota	Niepełnosprawni	Liczba opiekunów	Kwota	Niepełnosprawni	Liczba opiekunów	Kwota	Niepełnosprawni	Liczba opiekunów	Kwota
dorośli	150	34	107387	169	41	130720	162	47	111199	48	10	43706
dzieci i młodzież	21	19	22534	22	21	25610	29	26	23335	18	15	23335
ogółem	171	53	129921	191	62	156330	191	73	139077	66	25	67041

Źródło: Opracowano na podstawie sprawozdań rzeczowo – finansowych z realizacji zadań z zakresu rehabilitacji i zatrudniania osób niepełnosprawnych finansowanych ze środków PFRON w latach 2006 – 2009.

Tabela 3. Wskaźniki dynamiki i struktury (dot. tabeli 2)

	Wskaźniki dynamiki (%)			Wskaźniki struktury (%)			
	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2006	2007	2008	2009
dorośli	121,73	85,07	39,30	82,66	83,62	79,95	65,19
dzieci i młodzież	113,65	91,12	100,00	17,34	16,38	16,78	34,81

Źródło: Opracowanie własne.

Analizując wskaźniki dynamiki, można zauważyć, że do roku 2007 łączna kwota dofinansowań miała tendencję wzrostową, natomiast po 2007 roku następował coraz większy spadek przyznawanych dofinansowań. Coraz mniej środków finansowych przekazywana była na to zadanie.

Dofinansowanie zaopatrzenia w sprzęt rehabilitacyjny, przedmioty ortopedyczne i środki pomocnicze przyznawane osobom niepełnosprawnym na podstawie odrębnych przepisów

O dofinansowanie do zakupu przedmiotów ortopedycznych i środków pomocniczych mogą ubiegać się osoby niepełnosprawne po złożeniu wniosku wraz z załącznikami: kopią orzeczenia o stopniu niepełnosprawności, o niepełnosprawności lub o niezdolności do pracy, kopią zlecenia na zaopatrzenie poświadczona za zgodność z oryginałem przez świadczeniodawcę realizującego zlecenie, fakturę VAT za zakup środka pomocniczego lub przedmiotu ortopedycznego z uwzględnieniem: całkowitego kosztu zakupu, limitu, kwocie dofinansowania z Narodowego Funduszu Zdrowia, udziale własnym pacjenta

oraz oświadczeniem o dochodach²⁴.

Tabela 4. Osoby korzystające z dofinansowania zaopatrzenia w sprzęt rehabilitacyjny, przedmioty ortopedyczne i środki pomocnicze ze środków PFRON w latach 2006 – 2009

Niepełnosprawni	2006		2007		2008		2009	
	Liczba zrealizowanych wniosków	Kwota udzielonego dofinansowania	Liczba zrealizowanych wniosków	Kwota udzielonego dofinansowania	Liczba zrealizowanych wniosków	Kwota udzielonego dofinansowania	Liczba zrealizowanych wniosków	Kwota udzielonego dofinansowania
dorośli	236	230289,17	153	177108	300	218963	158	146421
dzieci i młodzież	102	88927,02	59	71796	84	112559	28	26133
ogółem	338	319216,19	212	248904	384	331522	186	172554

Źródło: Opracowano na podstawie sprawozdań rzeczowo – finansowych z wykorzystania środków PFRON za lata 2006 – 2009.

Tabela 5. Wskaźniki dynamiki i struktury (dot. tabeli 4)

	Wskaźniki dynamiki (%)			Wskaźniki struktury (%)			
	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2006	2007	2008	2009
dorośli	76,91	123,63	66,87	72,14	71,16	66,05	84,86
dzieci i młodzież	80,74	156,78	23,22	27,86	28,84	33,95	15,14

Źródło: Opracowanie własne.

W badanych latach Powiatowe Centrum Pomocy Rodzinie w Wyszkowie pozytywnie rozpatrzyło ponad 1000 złożonych wniosków o dofinansowanie zaopatrzenia w sprzęt rehabilitacyjny, przedmioty ortopedyczne i środki pomocnicze. Wpłacone dofinansowanie (patrz tab. 4) nie jest w pełni odzwierciedleniem potrzeb w tym zakresie, ponieważ nie uwzględnia wszystkich złożonych w tych latach wniosków. Z roku na rok coraz większy problem stanowią zmniejszające się środki finansowe otrzymane na wypłaty dofinansowań.

Od 2006 roku środki przeznaczone na to zadanie zaczynają się zmniejszać. Wyjątek stanowi rok 2008, w którym środki przyznawano w dwóch transzach (jedna została przyznana na początku roku, a druga wynikała z oszczędności związanych w niezrealizowaniu niektórych zadań na szczeblu Mazowsza).

²⁴ M. Piątek, *Wpływy i wydatki...*, op. cit., s. 73.

Dofinansowanie likwidacji barier architektonicznych, w komunikowaniu się i technicznych, w związku z indywidualnymi potrzebami osób niepełnosprawnych

Dofinansowanie ze środków PFRON do likwidacji barier architektonicznych, w komunikowaniu się i technicznych na wnioski indywidualnych osób niepełnosprawnych przedstawiono w tabeli nr 6.

Tabela 6. Dofinansowanie likwidacji barier architektonicznych, w komunikowaniu się i technicznych na wnioski indywidualnych osób niepełnosprawnych udzielone w latach 2006 – 2009

L.p.	Dofinansowanie likwidacji barier:	Rok			
		2006	2007	2008	2009
1.	architektonicznych	88062,33	161808,00	159160,12	90225,28
2.	technicznych			5391,20	840,00
3.	w komunikowaniu się	71980,00	47687,00	91961,59	0,00

Źródło: Opracowano na podstawie sprawozdań z wykorzystania środków PFRON w latach 2006 – 2009.

Analizując wielkość przyznanych środków można dostrzec w badanych latach ich tendencję wzrostową. W roku 2008 widać wzrost wypłacanych środków, natomiast w 2009 roku – widać wyraźny spadek w stosunku do 2007 roku o ponad połowę (56%). Spowodowane jest to tym, że coraz mniej środków PCPR otrzymuje na w/w zadania z PFRON.

Podsumowanie

Jednostką organizacyjno – budżetową powiatu jest Powiatowe Centrum Pomocy Rodzinie, które realizuje szereg zadań własnych. Przedmiotem analizy zawartej w artykule było PCPR w Wyszku, które w Regulaminie Organizacyjnym – Załącznik do Uchwały Nr148/458/2009 Zarządu Powiatu w Wyszku ma określone zadania własne podlegające realizacji.

Eksponatem analizy były wydatki realizowane przez PCPR na rzecz osób niepełnosprawnych. Autorka skupiła się na czterech obszarach wydatków, które obejmują zadania związane z rehabilitacją społeczną realizowaną przez Powiatowe Centrum Pomocy Rodzinie w Wyszku. W latach 2006 – 2009 podjęto między innymi następujące zadania:

1. Dofinansowanie kosztów działania warsztatów terapii zajęciowej.
2. Dofinansowanie uczestnictwa osób niepełnosprawnych i ich opiekunów w turnusach rehabilitacyjnych.

3. Dofinansowanie zaopatrzenia w sprzęt rehabilitacyjny, przedmioty ortopedyczne i środki pomocnicze przyznawane osobom niepełnosprawnym na podstawie odrębnych przepisów.
4. Dofinansowanie likwidacji barier architektonicznych, w komunikowaniu się i technicznych, w związku z indywidualnymi potrzebami osób niepełnosprawnych.

Zadanie pierwsze dotyczące kosztów działania warsztatów terapii zajęciowej wskazuje na fakt, wzrostu wydatków od 2008 roku, co spowodowane jest, tym, iż przybywa osób korzystających z tego typu zajęć, stąd zwiększyły się wydatki na warsztaty terapii zajęciowej.

Analizując wskaźniki dynamiki zadania drugiego dotyczącego uczestnictwa osób niepełnosprawnych i ich opiekunów w turnusach rehabilitacyjnych, można zauważyć, że do roku 2007 łączna kwota dofinansowań miała tendencję wzrostową, natomiast po 2007 roku następował coraz większy spadek przyznawanych dofinansowań. Coraz mniej środków finansowych przekazywana była na to zadanie.

Zadanie trzecie dotyczy dofinansowania zaopatrzenia w sprzęt rehabilitacyjny, przedmioty ortopedyczne i środki pomocnicze przyznawane osobom niepełnosprawnym na podstawie odrębnych przepisów. W badanych latach Powiatowe Centrum Pomocy w Wyszkowie pozytywnie rozpatrzyło ponad 1000 złożonych wniosków o dofinansowanie zaopatrzenia w sprzęt rehabilitacyjny, przedmioty ortopedyczne i środki pomocnicze. Od 2006 roku środki przeznaczone na to zadanie zaczynają się zmniejszać. Wyjątek stanowi rok 2008, w którym środki przyznawano w dwóch transzach (jedna została przyznana na początku roku, a druga wynikała z oszczędności związanych w niezrealizowaniu niektórych zadań na szczeblu Mazowsza).

Zadanie czwarte dotyczy dofinansowania likwidacji barier architektonicznych, w komunikowaniu się i technicznych, w związku z indywidualnymi potrzebami osób niepełnosprawnych. W roku 2008 widać wzrost wypłacanych środków, natomiast w 2009 roku – widać wyraźny spadek w stosunku do poprzednich lat tj. 2007, 2008. Spowodowane jest to tym, że coraz mniej środków PCPR otrzymuje na w/w zadania z PFRON.

Z analizy danych wynika, iż z roku na rok w przeważającej części ulegają uszczupleniu środki wypłacane z PFRON.

Bibliografia

1. Dolnicki B., *Samorząd terytorialny*, Zakamczyce, Kraków 2001.
2. Frączkiewicz – Wronka A. (red.), *Zarządzanie publiczne w lokalnej polityce społecznej*, KOMANDOR, Warszawa 2007.
3. <http://www.pcpr-wyszkowski.ehost.pl/content/view/118/54/>
4. Jarocka E., *Finanse przedsiębiorstw systemu bankowego budżetowego ubezpieczeń*, Difin, Warszawa 2005.

5. Patrzałek L., *Finanse samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010.
6. Piątek M., *Wpływy i wydatki w jednostce budżetowej na przykładzie Powiatowego Centrum Pomocy Rodzinie w Wyszkanie w latach 2005 – 2009*, Wyższa Szkoła Handlu i Finansów Międzynarodowych im. F. Skarbka, Warszawa 2011.
7. Poździejch S., Domagała A., Romaszewski A., Topór – Mądry R., Zając M., *Organizacja ochrony zdrowia w obliczu integracji Polski z Unią Europejską*, VERSALIUS, Kraków 2000.
8. Regulamin Organizacyjny Powiatowego Centrum Pomocy Rodzinie w Wyszkanie – Załącznik do Uchwały Nr148/458/2009 Zarządu Powiatu w Wyszkanie z dnia 1 września 2009 r. z późn. zm.
9. Ustawa o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych z dnia 27 sierpnia 1997 roku (Dz. U. z 2010 r. Nr 214, poz. 1407 z późn. zm.).
10. Ustawa o samorządzie powiatowym z dnia 5 czerwca 1998 r. (Dz. U. z 2001 r. Nr 142, poz. 1592 z późn. zm.).
11. Wykrętowicz S. (red.), *Samorząd w Polsce. Istota, formy, zadania*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2008.

THE ANALYSIS OF SELECTED EXPENDITURES FOR THE BENEFIT OF DISABLED PERSONS CARRIED OUT BY THE DISTRICT CENTRE OF FAMILY AID IN WYSZKOW IN 2006 – 2009

Key words: *the district, District Centre of Family Aid, budgetary incomes and expenditures of territorial authorities, disabled persons*

Summary

The District Centre of Family Aid is subordinated to district authorities. It is the organizational-budgetary unit. On its level there are duties connected with the rehabilitation of disabled persons, the efforts against their exclusion as well as taking up activities towards restraining the effects of the disability. The author examined tasks connected with a social rehabilitation which is carried out by the district Centre of Family Aid in Wyszkanie. In 2006-2009 some undertakings were financed, namely the group therapy activities costs were financed and also the participation of the disabled and their tutors in remedial turns was financed. We should mention the provision of the disabled with rehabilitating equipment, orthopaedic articles and aids granted to disabled persons according to separate regulations. Besides suppressing of architectural barriers in communicating and the technical ones connected with individual needs of the disabled is worth stressing.

Słowa kluczowe: *powiat, Powiatowe Centrum Pomocy Rodzinie, dochody i wydatki budżetów jednostek samorządu terytorialnego, podatki, osoby niepełnosprawne*

Streszczenie

Powiatowe Centrum Pomocy Rodzinie podporządkowane jest zarządowi powiatu. Jest ono jednostką organizacyjno – budżetową. Na jej szczeblu realizowane są zadania związane z rehabilitacją osób niepełnosprawnych, walką z ich wykluczeniem, podejmowanie działań zmierzających do ograniczania skutków niepełnosprawności. Autorka analizowała zadania związane z rehabilitacją społeczną, które realizuje Powiatowe Centrum Pomocy Rodzinie w Wyszkowie. W latach 2006 – 2009 realizowano między innymi następujące zadania: dofinansowanie kosztów działania warsztatów terapii zajęciowej, dofinansowanie uczestnictwa osób niepełnosprawnych i ich opiekunów w turnusach rehabilitacyjnych, dofinansowanie zaopatrzenia w sprzęt rehabilitacyjny, przedmioty ortopedyczne i środki pomocnicze przyznawane osobom niepełnosprawnym na podstawie odrębnych przepisów, dofinansowanie likwidacji barier architektonicznych, w komunikowaniu się i technicznych, w związku z indywidualnymi potrzebami osób niepełnosprawnych.

Elżbieta Romiszewska

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE

Wprowadzenie

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) (ang. *Foreign direct investment – FDI*) zgodnie z definicjami Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) i Międzynarodowy Fundusz Walutowy (IMF) są formą międzynarodowego transferu kapitału zagranicznego, który znajduje swoje odbicie w bilansie płatniczym. BIZ są kategorią inwestycji międzynarodowych dokonywanych przez rezydenta jednego kraju, który nosi nazwę *inwestora bezpośredniego* lub *firmy „matki”* w celu sprawowania długotrwałej kontroli w przedsiębiorstwie innego kraju, które nosi nazwę *przedsiębiorstwa bezpośredniej inwestycji* lub *firmy-córki*¹. Są to inwestycje powodujące długotrwałe zależności i ukazujące udział podmiotu gospodarczego jednego kraju w podmiocie gospodarczym innego kraju, zaś celem bezpośrednim każdego inwestora jest uzyskanie efektywnego wpływu na zarządzanie przedsiębiorstwem działającym na danym terytorium co oznacza współuczestnictwo w kierowaniu nim i osiąganie z tego tytułu zysków². Jest to możliwe tylko wtedy, kiedy wielkość zaangażowania kapitałowego kształtuje się co najmniej na poziomie 10%. Zgodnie z definicją OECD zagranicznym inwestorem bezpośrednim jest osoba prawna, fizyczna lub grupa posiadając przynajmniej 10 % wartości danego przedsiębiorstwa wyrażonej w akcjach lub udziałach przy czym muszą być spełnione następujące wymogi:

- Środki kapitałowe powinny być inwestowane bezpośrednio w walory przedsiębiorstwa, a nie innych podmiotów (rządów, samorządów)
- Inwestycja bezpośrednia ma udziałowy charakter zapewniający uczestnictwo w zarządzaniu
- Inwestycje zagraniczne traktuje się jako lokaty trwałe³.

¹ OECD *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment – Third Edition*, OECD, Paris 1996, s. 7

² R. Patora, R. Piasecki (red), *Studia i monografie*, Nr 3, Łódź 2001, s. 85

³ W. Stempkiewicz, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce według stanu na koniec 2003*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2004, s.5

BIZ to nie tylko przepływ kapitału, ale także transfer pracy i wiedzy z zakresu nowej technologii, marketingu i organizacji.

1. Motywy podejmowania BIZ

Podstawowym celem każdego przedsiębiorstwa jest rozwój. Jedną z dróg prowadzących do osiągnięcia tego celu są bezpośrednie inwestycje zagraniczne, będące nową strategią ekspansji na rynki zagraniczne coraz powszechniejszą w dobie globalizacji i postępującej liberalizacji. Przedsiębiorstwa transnarodowe decydując się na inwestycje zagraniczne kierują się różnymi motywami, ale najważniejszą przyczyną są cele zorientowane na rynek zbytu. Według W. Kraszewskiego BIZ mają dwojaki charakter:

- defensywne – inwestycje są podejmowane w celu zdobycia nowych zagranicznych rynków zbytu;
- ofensywne – inwestycje mają ochraniać uzyskaną pozycję na rynku⁴.

Przyjmując takie założenie, można wnioskować, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne są podejmowane, gdyż są niezbędne dla utrzymania bądź polepszenia międzynarodowej pozycji konkurencyjnej. W związku z powyższym można wyróżnić cztery rodzaje motywów podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych, co przedstawia poniżej zamieszczona tabela 1.

Tabela 1. Rodzaje inwestycji zagranicznych ze względu na motywy kierujące inwestorem

Rodzaj BIZ	Motywy inwestora
Inwestycje poszukujące surowców naturalnych (ang. resource seeking)	Redukcja kosztów produkcji
Inwestycje poszukujące rynków zbytu (ang. market seeking)	Unikanie barier o charakterze celnym Produkcja i sprzedaż na rynku lokalnym
Inwestycje zorientowane na polepszenie efektywności (ang. efficiency seeking)	Rozszerzanie działalności na zagraniczne rynki w celu zwiększenia efektywności globalnej wszystkich oddziałów
Inwestycje poszukujące zasobów strategicznych (ang. Strategic-asset seeking)	Pozyskiwanie zasobów: know-how, technologia, kanały dystrybucyjne

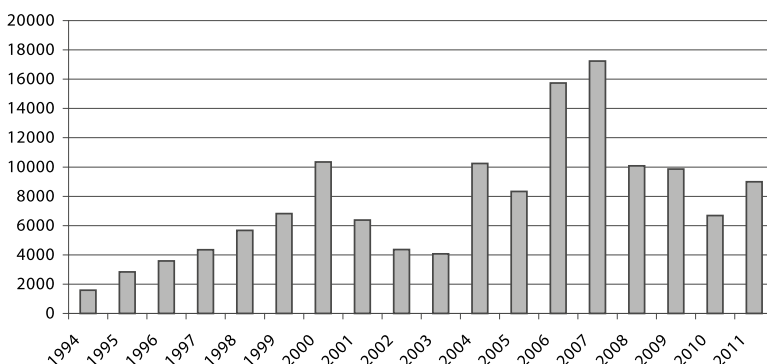
Źródło: M. A. Weresa, *Inwestycje niemieckie w Polsce a handel bilateralny: substytucja czy komplementarność?*, Prace i Materiały, Instytut Gospodarki Światowej nr 240, SGH, Warszawa 2002, s. 6

⁴ W. Kraszewski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Dom Organizatora, Toruń 2004

BIZ można poddawać analizie również z punktu widzenia interesów kraju przyjmującego. Wiele jest powodów, które przemawiają za przyjęciem BIZ, a do najważniejszych z nich należy dążenie kraju przyjmującego do zlikwidowania bądź częściowego zmniejszenia deficytu w zakresie wyposażenia w kapitał własny. Jednocześnie BIZ to bardzo atrakcyjna forma inwestycji, gdyż inwestycje te są długoterminowe, w związku z tym w skali świata czym o wiele bardziej bezpieczne niż inwestycje pośrednie. BIZ to nie tylko transfer kapitału, ale także transfer wiedzy, nowoczesnych technologii, innowacyjnych sposobów zarządzania oraz nowych technik zarządzania w zakresie eksportu i marketingu. Wprowadzenie nowych rozwiązań technologicznych przyczynia się do modernizacji gospodarki, gdyż krajowe jednostki nie chcąc pozostawać w tyle adaptują nowe rozwiązania technologiczne w swoich zakładach produkcyjnych. Niewątpliwie jest to jeden z pozytywnych skutków przyjmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Drugim bardzo istotnym i pozytywnym skutkiem wprowadzania BIZ jest wzrost zatrudnienia, zwłaszcza na terenach słabo rozwiniętych gospodarczo, gdyż w większości kraje przyjmujące traktują BIZ jako źródło finansowania tych regionów.

2. Napływ BIZ do Polski

Na początku lat 90. XX wieku Polska była jednym z najbardziej atrakcyjnych miejsc lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych, i to nie tylko w skali Europy, ale także w skali świata. Sprzyjały temu przede wszystkim procesy integracyjne zachodzące na terenie Europy. Obecnie trudno sobie wyobrazić funkcjonowanie polskiej gospodarki bez udziału w niej podmiotów zagranicznych, które na przestrzeni minionych lat stały się stałym elementem polskiej mapy gospodarczej zwłaszcza w takich sektorach jak przemysł elektroniczny, motoryzacyjny czy produkujący artykuły gospodarstwa domowego. Bardzo istotna jest rola i znaczenie firm zagranicznych dla polskiej gospodarki. Według Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych napływ BIZ w 2010 roku wynosił ok. 6,7 mld EUR, zaś w 2009 roku 9,9 mld EUR, co oznacza spadek o 32%.

Wykres 1. Napływ BIZ do Polski w latach 1994-2011 (w mln EUR)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP. Dane za 2011 – szacunkowe (I-X 2011)

Z powyżej zamieszczonego wykresu wynika, że najkorzystniejszy okres napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski to lata 2006-2007. Rok 2007 był rokiem rekordowym, gdyż napływ BIZ osiągnął wówczas wartość 17,2 mld EUR. W następnych latach tj. 2008-2009 kształtowały się na poziomie zbliżonym i wg danych Narodowego Banku Polskiego wartość BIZ średnio wynosiła 9,7 mld EUR.

Rok 2010 wykazał znaczny spadek wartości inwestycji zagranicznych w polskiej gospodarce, co było wynikiem utrzymującej się dekonunktury w gospodarce światowej. W okresie 2008-2009 pojawiły się trudności w przemyśle motoryzacyjnym oraz w produkcji elektroniki użytkowej i sprzętu AGD, a także w innych branżach, w których produkcja kierowana jest w zdecydowanej większości na eksport do krajów Unii Europejskiej, co wpłynęło niekorzystnie na wyniki finansowe tych firm w Polsce, a co za tym idzie na ich możliwości finansowania nowych inwestycji⁵.

3. Struktura napływu BIZ do Polski

Analizując wielkość napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski od początku XXI wieku, można łatwo zauważyć zmiany jakie zachodzą w ich strukturze. Lata 2000-2004 charakteryzują się znaczącym udziałem dużych prywatyzacji. Przełom stanowi rok 2004, kiedy odsetek tego typu inwestycji ulega systematycznemu zmniejszeniu, zaś wzrasta innych pozycji BIZ, a zwłaszcza reinwestowanych zysków. Reinwestowane zyski są wliczane tylko w przypadku inwestycji bez-

⁵ Ministerstwo Gospodarki, *Polska 2011. Raport o stanie gospodarki*, s.227

pośrednich. Zgodnie z zasadami sporządzania bilansu płatniczego, są traktowane tak jakby zostały wypłacone inwestorowi zagranicznemu, a dopiero potem przez niego ponownie zainwestowane. Wynika to z faktu, że inwestor bezpośredni posiada znaczną część przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania (minimum 10% udziału) w związku z czym ma wpływ na decyzję o pozostawieniu w przedsiębiorstwie należącego do niego zysku⁶.

Wzrost takich pozycji jak reinwestowane zyski i kapitału *własnego* świadczy o dobrej kondycji inwestorów zagranicznych, co przekłada się na plany firm zagranicznych na dalsze inwestowanie i rozszerzanie zakresu działalności gospodarczej w Polsce. Z analizy danych wynika, że w roku 2008 miało miejsce osłabienie koniunktury gospodarczej w Polsce. Wówczas to odnotowano ujemną wartość (-713 mln EUR) zainwestowanych zysków. Spadek zysków spowodował pogorszenie sytuacji finansowej, wzrost awersji do ryzyka i redukcja nowych inwestycji w celu utrzymania ich bieżącej płynności. Natomiast sporadycznie zaobserwowano zmniejszenie transferu zysków inwestora zagranicznego do spółek - matek⁷.

W okresie 2008-2009 wystąpiło słabsze tempo przepływów (tabela 2) spowodowane niepewnością związaną z kryzysem finansowym w gospodarce światowej oraz coraz powolniejszym tempem wzrostu gospodarczego w krajach Unii Europejskiej, skąd napływa do Polski ok. 86% inwestycji zagranicznych.

Tabela 2. Struktura napływu BIZ do Polski w latach 2005 – 2010 w mln EUR

Rok	Kapitały własne	Reinwestowane zyski	Kredyty inwestorów	Ogółem napływ kapitału
2005	3 625	2 742	1 963	8 330
2006	5 841	4 558	5 342	15 741
2007	5 613	6 782	4 847	17 242
2008	6 698	-713	4 143	10 128
2009	3 799	3 582	1 962	9 343
2010	2 251	4 344	101	6 686

Źródło: Ministerstwo Gospodarki, Polska 2011 - Raport o stanie gospodarki, s.228

Kryzys w gospodarce światowej spowodował przyspieszenie procesów zmian jaki dokonywał się w strukturze sektorowej kapitału zagranicznego inwestowanego w Polsce. Obecnie zauważalny jest spadek inwestycji w tych sektorach polskiej gospodarki, która nastawiona jest na eksport. Dotyczy to zwłaszcza przemysłu motoryzacyjnego

⁶ Ibidem, s. 227

⁷ Ibidem, s. 227

i elektronicznego. Inwestorzy zagraniczni poszukując możliwości obniżenia kosztów funkcjonowania dążą do inwestowania swojego kapitału w dziedzinach mniej kapitałochłonnych, a stwarzających relatywnie więcej miejsc pracy. Są to przede wszystkim szeroko pojęte usługi. Dotyczy to także tworzenia ośrodków usług biznesowych (BPO) oraz centrów usług wspólnych (SSC). Prognozy na najbliższe lata przewidują napływ inwestycji o niższej łącznej wartości przy zwiększonej aktywności inwestorów zwłaszcza w obszarze usług w dziedzinie energetyki, centrów IT, ochrony zdrowia, a także wzmocnioną działalność w handlu detalicznym i hurtowym.

4. Struktura sektorowa napływu BIZ

Wartość inwestycji zagranicznych jakie napłynęły do Polski w 2009 roku była znacznie niższa niż w latach poprzednich. Niewątpliwie spowodowane to zostało globalnym spowolnieniem gospodarczym, co nie oznacza pogorszenia pozycji Polski jako potencjalnego odbiorcy bezpośrednich inwestycji zagranicznych na arenie międzynarodowej.

Analizując dane w powyżej zamieszczonej tabeli nr 3 należy stwierdzić, że inwestorzy zagraniczni najwięcej kapitału zainwestowali w przemysł, bo ok. 46,6 mld EUR, co stanowiło 38% ogólnej kwoty BIZ w Polsce, w tym najwięcej w przetwórstwie przemysłowym – 40,9 mld EUR. Dotyczy to zwłaszcza produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych. Branża ta w 2009 roku znacznie wyprzedziła dotychczasowego lidera jakim była produkcja sprzętu transportowego. Pomimo spadku inwestycji lokowanych w przemyśle motoryzacyjnym, branża ta jest nadal ważna z punktu widzenia całej gospodarki. Wynika to z faktu, że ponad 90% produkcji jest eksportowana co daje branży środków transportowych drugie miejsce pod względem zaangażowania kapitału zagranicznego. Głównymi inwestorami w branży motoryzacyjnej są duże międzynarodowe koncerny samochodowe jak Toyota, Volvo, Volkswagen, Fiat itp.

Równie ważnym obszarem inwestowania w ostatnich latach jest elektronika. W 2007 roku została uruchomiona w Łodzi największa inwestycja w tej dziedzinie, a mianowicie fabryka amerykańskiej firmy Dell. Dzięki inwestycjom takich firm telewizyjnych jak Toshiba, Sharp, LG, Electronics Polska stała się potentatem produkcji nowoczesnych ekranów ciekłokrystalicznych i telewizorów, wykorzystują najnowsze światowe technologie w tym zakresie⁸.

⁸ ibidem, s. 230

Tabela 3. Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce wg sekcji i działów PKD w latach 2000–2009 oraz wartość zobowiązań z tytułu BIZ na koniec 2009 roku wg rodzajów działalności

Sekcje i działy PKD	Kapitał Zainwestowany (mln EUR) 2007	Kapitał Zainwestowany (mln EUR) 2008	Kapitał Zainwestowany (mln EUR) 2009	Na koniec 2009 (mln EUR)	Struktura W %
Przemysł w tym:	5 500,8	2 625,9	4 201,9	46369,4	36,0
Zaopatrzenie w energię elektr. gaz i wodę	453,2	1 038,6	856,4	5255,3	A,1
Górnictwo i kopalnictwo	50,8	17,3	-14,0	208,3	0,2
Przetwórstwo przemysłowe	4 896,8	1 570,0	3 359,5	40905,8	31,8
Usługi ogółem	10 272,1	6 620,6	4 724,5	75549,4	58,6
Pośrednictwo finansowe w tym:	2 612,9	2 987,8	1 616,6	23939,8	18,6
Działalność ubezpieczeniowa	407,3	658,3	-666,4	3390,5	15,9
Handel i naprawy	2 425,9	1 454,2	948,0	20429,0	15,9
Transport i łączność w tym:	621,9	-508,3	157,6	7399,4	5,7
Telekomunikacja	487,0	-289,0	324,0	6117,3	4,7
Obsługa nieruchomości i informatyka	4 363,7	2 665,5	2 047,6	22567,2	17,5
Hotele i restauracje	109,8	-21,3	26,3	573,6	0,4
Zakupy i sprzedaż nieruchomości	907,1	459,6	124,4	2703,6	2,1
Rolnictwo i rybołówstwo	91,6	90,5	25,5	587,1	0,5
Budownictwo	423,7	278,1	416,1	3218,5	2,5
Łącznie	17 196,8	10 084,5	9 863,1	128834,3	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie, MG, Polska 2011. Raport o stanie gospodarki, s. 231

Polska stała się producentem i eksporterem artykułów gospodarstwa domowego dzięki inwestycjom bezpośrednim takich firm zagranicznych jak BSH (Niemcy), Indesit (Włochy), Elektrolux (Szwecja), LG

(Korea). Są to ważne inwestycje dla polskiej gospodarki, gdyż przyczyniają się do napływu następnych inwestycji ze strony kooperantów.

Na przełomie lat 2009/ 2010 na Polski rynek wszedł z dużą inwestycją w produkcję koreański koncern Samsung nabywając fabrykę lodówek i pralek we Wronkach. Jednocześnie zadeklarował kolejne inwestycje o wartości ponad 150 mln USD oraz przeniesienie produkcji z innych swoich zakładów do Polski.

Warto również wspomnieć o znaczących inwestycjach bezpośrednich ulokowanych w szeroko rozumianym obszarze usług, które obejmują pośrednictwo finansowe, obsługę nieruchomości, usługi księgowo-doradztwo, handel i naprawy. Wartość tych inwestycji wyniosła na początku 2009 r. wynosiła 1,4 mld EUR, a na koniec 2009 r. - 10,5 mld EUR. Skala tych usług, ich różnorodność i wartość inwestycji świadczą, że Polska stała się znaczącym centrum usług.

5. BIZ według krajów pochodzenia kapitału

Według danych statystycznych w Polsce najczęściej inwestują firmy pochodzące z krajów europejskich, Najczęściej są to kraje należące do UE, których inwestycje bezpośrednie w 2009 r. stanowiły 82,2% ogólnej kwoty bezpośrednich inwestycji. Najwięcej kapitału zainwestowały firmy z Niemiec (2,1 mld EUR), Francji (1,4 mld EUR) oraz Luksemburga (1,2 mld EUR)

Do końca 2009 r. ogólna kwota bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyniosła 128,8 mld EUR, z czego najczęściej w Polsce zainwestowały firmy z Niderlandów – 22,9 mld EUR, Niemiec – 20,8 mld EUR i Francji - 15,3 mld EUR

Tabela 4. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 2010 r. wg krajów

Kraj	Wartość w mln EUR	Udział w %
Luksemburg	1 945	25,9
Niemcy	1 627	21,7
Włochy	1 020	13,6
Cypr	843	11,2
Szwajcaria	510	6,8
Wielka Brytania	396	5,3
Szwecja	343	4,6
Austria	327	4,4
Hiszpania	252	3,4
Portugalia	252	3,4

Źródło: Opracowanie własne wg www.paiz.gov.pl

Wartość skumulowana BIZ w Polsce (tj. bieżąca wartość księgowa tych inwestycji) wyniosła 150 441 mln EUR na koniec 2010 roku. W skład tej wielkości weszły:

- kapitały własne i reinwestowane zyski - 110 511 mln EUR, co stanowi 73%
- zobowiązania z tytułu kredytów otrzymanych od udziałowców zagranicznych - 39 930 mln EUR tj. 26,5%

Zdecydowanie dominowały inwestycje z krajów należących do OECD co stanowiło 95,6% , zaś udział inwestorów z 27 krajów Unii Europejskiej kształtował się na poziomie 86%.

Tabela 5. Zobowiązania z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce w 2010 r.

Kraj	Wartość w mln EUR	Udział w %
Niderlandy	26 817	17,83
Niemcy	20 394	13,56
Francja	18 689	12,42
Luksemburg	13 132	8,73
Włochy	10 528	7,6
USA	9 271	6,16
Pozostałe	51 610	34,31

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych w www.paiz.gov.pl

Podsumowanie

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są podstawową formą przepływów kapitałowych w gospodarce światowej i cechuje je znaczna dynamika rozwoju. Jednocześnie BIZ posiadają specyficzne cechy, które sprawiają, że są pożądane zarówno przez kraje macierzyste, jak i kraje przyjmujące, ale równocześnie budzą różnorakie obawy.

BIZ zasługują na szczególną uwagę ze względu na skutki jakie wywołują. W grupie tych najbardziej pożądanych skutków przyjmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych należy wymienić pozytywny wpływ na:

- bilans płatniczy
 - wzrost gospodarczy
 - zatrudnienie
 - wynagrodzenia pracownicze
 - handel zagraniczny
 - transfer technologii, wiedzy i nowoczesnych metod zarządzania
- Do niekorzystnych skutków przyjmowania BIZ należy:
- zwiększone ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej
 - ryzyko polityczne

możliwość dyskryminacji; może to mieć miejsce w przypadku gdy przedsięwzięcie jest konkurencyjne wobec produkcji własnej kraju przyjmującego inwestycję zagraniczną

Reasumując bezpośrednie inwestycje zagraniczne mają zarówno zalety jak i wady. Dlatego przed podjęciem decyzji o przyjęciu inwestycji z zagranicy należy przeprowadzić wnikliwą analizę wszystkich argumentów przemawiających zarówno za przyjęciem jak i przeciw.

Bibliografia:

1. Kraszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Dom Organizatora, Toruń 2004
2. Ministerstwo Gospodarki, *Polska 2011. Raport o stanie gospodarki*
3. Narodowy Bank Polski, *Zagraniczne Inwestycje bezpośrednie w Polsce, lata 2003-2011*, <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/zib/zib.html>
4. OECD *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment – Third Edition*, OECD, Paris 1996
5. Patora R., Piasecki R. (red), *Studia i monografie*, Nr 3, Łódź 2001
6. Stempkowicz W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce według stanu na koniec 2003*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2004
7. Strona Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych www.paiz.gov.pl
8. Weresa M.A., *Inwestycje niemieckie w Polsce a handel bilateralny: substytucja czy komplementarność?*, *Prace i Materiały*, Instytut Gospodarki Światowej nr 240, SGH, Warszawa 2002

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN POLAD

Key words: *foreign direct investment, financial capital, transnational corporation, strategic-asset seeking, market seeking, resource seeking, efficiency seeking,*

Summary

This article presents flows of foreign direct investment to Poland in 1994-2011. The flows are shown broken down by countries and sectors. Article underlines the effect of recent global crisis on foreign direct investments.

Paweł Kaczmarczyk

WYBRANE METODY STATYSTYCZNE W ANALIZIE DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA TELEKOMUNIKACYJNEGO

Wprowadzenie

Realizacja postanowień strategii lizbońskiej¹ tzn. liberalizacji i harmonizacji telekomunikacji w UE skutkuje wzrostem liczby operatorów i zwiększoną konkurencją na rynku telekomunikacyjnym. Operatorzy stale dążą do obniżania poziomu niepewności tzn. do sytuacji, w których decyzje związane z zachowaniami abonentów stają się decyzjami opartymi na racjonalnych przesłankach. Bardzo ważne w tym kontekście są metody analizowania i prognozowania zapotrzebowania na usługi świadczone przez podmioty telekomunikacyjne. Umożliwiają one rozpoznanie i predykcje wielkości popytu na usługi połączeniowe w wielu wymiarach analitycznych, np. wymiarze godzinowym, dobowym, kategorii połączenia czy grupy abonenckiej. Wynikiem analiz statystycznych jest ponadto identyfikacja wszystkich czynników mających istotny wpływ na wielkości świadczonych usług telekomunikacyjnych, co stanowi podstawę konstrukcji narzędzi prognostycznych.

Analizy i informacje prospektywne dotyczące charakterystyk billingowych dostarczają operatorom telekomunikacyjnym podstaw do kalkulacji cenowych i efektywnego zarządzania siecią.

Badania statystyczne i predykcja liczby impulsów generowanych w poszczególnych, odrębnie analizowanych przekrojach analitycznych mogą tworzyć platformę merytoryczną do konstruowania cenników połączeń. Taka platforma pełni rolę szczegółowego obrazu popytu na usługi połączeniowe w wybranej godzinie w: ciągu konkretnego rodzaju doby (doba robocza, sobotnia, niedzielna, określone święta), określonej grupie abonenckiej (abonenci biznesowi i indywidualni), kategorii połączenia (sieć Internet, sieci komórkowe, lokalne zewnętrz-

¹ Szerzej m.in. w: J. Bieliński (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle Strategii Lizbońskiej*, CeDeWu, Warszawa 2005; L. Pawłowicz (red.), *Strategia lizbońska a zarządzanie wartością firmy*, CeDeWu, Warszawa 2006; *Strategia lizbońska – droga do sukcesu zjednoczonej europy*, Wydawnictwo Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2002; J. Papińska-Kacperek, *Spoteczeństwo informacyjne*, PWN, Warszawa 2008.

ne, lokalne wewnętrzne, międzymiastowe, międzynarodowe, pozostałe: 0 70xx, 0 80xx, 9xx, sieci przywoławcze).

Efektom realizowanych przez analityków technik obliczeniowych powinno być również wsparcie dla procesów decyzyjnych operatora telekomunikacyjnego w zakresie optymalnego wykorzystania sieci. Wsparcie to powinno służyć niedopuszczeniu do jej nadmiernego przeciążenia, jak również w pewnych przypadkach ograniczaniu potencjału przesyłowego, a więc regulowaniu wykorzystania zasobów sieciowych.

Wyniki wieloprzekrojowych analiz wielkości świadczonych usług połączeniowych i oparte na tych wynikach modele do wyznaczania prognoz zapotrzebowania na te usługi służą wsparciu procesu planowania sprzedaży. Plany wielkości świadczonych usług przy zestawieniu taryf połączeniowych, a także kosztów utrzymania sieci pozwalają na planowanie finansowe i marketingowe.

Celem artykułu jest więc przedstawienie wyników badań statystycznych w podejściu cogodzinnym w zakresie zapotrzebowania na usługi operatora telekomunikacyjnego wśród abonentów indywidualnych w przekrojach godzinowych i dobowych. Materiał empiryczny został udostępniony przez wybranego operatora telekomunikacyjnego. Wykorzystane do analiz dane stanowiły zliczane co godzinę impulsy połączeń wychodzących generowanych przez klientów indywidualnych w ciągu doby roboczej, sobotniej, niedzielnej z okresu roku i w ciągu doby świątecznej z okresu trzech lat.

Zaprezentowane wyniki analiz wzbogacają naukowe podstawy ekonomiki rynku telekomunikacyjnego w badanym zakresie popytu na usługi połączeniowe. Określenie naukowe oznacza, że w całym procesie badawczym korzystano z dorobku nauki wyrażającego się w metodologii statystycznej i sposobie formułowania wniosków. Stosowane analizy są propozycjami sposobu eksploracji ruchu telekomunikacyjnego a ich wyniki dostarczają również przesłanek do konstrukcji narzędzi prognostycznych.

1. Analizy przebiegu popytu na usługi telekomunikacyjne w grupie abonentów indywidualnych w ciągu doby roboczej

Do przeprowadzenia opisanych poniżej analiz wykorzystano cogodzinne pomiary liczby jednostek taryfikacyjnych połączeń wychodzących generowanych przez klientów indywidualnych w ciągu wybranej doby roboczej z okresu roku. W ramach analiz opisanych w tym punkcie artykułu jak również w punkcie 2. badano połączenia indywidualne z wyróżnieniem następujących kategorii połączeniowych:

- I - sieć Internet (tylko połączenia impulsowe)

- K – sieci komórkowe,
- LP - lokalne zewnętrzne (poza sieć operatora),
- LW - lokalne wewnętrzne (do sieci operatora),
- MM - międzymiastowe,
- MN - międzynarodowe,
- P - pozostałe (0 70xx, 0 80xx, 9xx, sieci przywoławcze).

Przeprowadzenie tych analiz ma na celu weryfikację następujących tez badawczych:

1. Godziny w ciągu doby roboczej wywierają istotny wpływ na liczbę wychodzących jednostek taryfikacyjnych generowanych przez klientów indywidualnych w ramach odrębnych kategorii połączeń.
2. Badana siła wpływu w ramach różnych kategorii połączeniowych jest zróżnicowana.

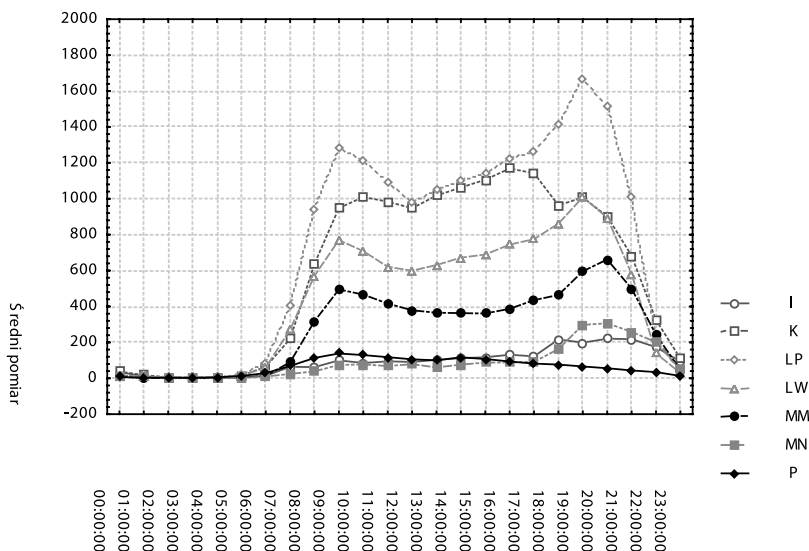
Do realizacji analizy wykorzystano następujące narzędzia badawcze:

- Wykres interakcji
- Jednoczynnikowa ANOVA

Badanymi mierzalnymi zmiennymi objaśnianymi w tej analizie są liczby impulsów połączeń wychodzących wykonywanych przez abonentów indywidualnych w ciągu doby roboczej w ramach siedmiu oddzielnych kategorii, przy czym wektor obserwacji dla każdej kategorii połączenia ma wymiary 1248×1 . Jako czynnik klasyfikacyjny przyjęto godzinę w ciągu doby. Jest to zmienna jakościowa przyjmująca 24 poziomy.

Warunkowe średnie arytmetyczne w ramach poszczególnych kategorii przedstawiono na rys. 1.

Rysunek 1. Średnie liczby impulsów połączeń wychodzących generowanych przez klientów indywidualnych wg godzin doby roboczej



* podane godziny oznaczają kolejne przedziały czasowe np. godzina 00:00:00 oznacza czas od 00:00:00 do 01:00:00

Źródło: Opracowanie własne.

Średnie arytmetyczne odpowiadające poszczególnym poziomom czynnika klasyfikacyjnego (godzinom w ciągu doby) wykazują znaczne różnicowanie.

Istnieją niewielkie różnice pomiędzy kategoriami pod względem kształtu przebiegu liczby impulsów połączeń wychodzących wykonywanych przez abonentów indywidualnych w ciągu doby roboczej. Każda z analizowanych kategorii połączeń wychodzących generowanych przez klientów indywidualnych w ciągu doby roboczej ma wyraźnie zaznaczone dwa maksima. Jedno z nich ma miejsce w godzinach przedpołudniowych, a drugie w wieczornych. Za wyjątkiem tylko jednej kategorii połączenia (sieci komórkowe) pierwszą godziną „szczytu” jest przedział od 09:00:00 do 10:00:00. Dla połączeń do sieci komórkowych jest to przedział od 10:00:00 do 11:00:00. Wieczorne maksimum zapotrzebowania dla kategorii pozostałe ma miejsce w przedziale od 14:00:00 do 15:00:00, dla połączeń komórkowych od 16:00:00 do 17:00:00, dla lokalnych poza i lokalnych wewnętrznych od 19:00:00 do 20:00:00, a dla połączeń do sieci Internet, międzymiastowych i międzynarodowych od 20:00:00 do 21:00:00. Za wyjątkiem tylko jednej kategorii (pozostałe) druga godzina szczytu charakteryzuje się większym natężeniem jednostek taryfikacyjnych połączeń wychodzących w porównaniu z pierwszą godziną szczytu. Najmniejsza liczba

jednostek taryfikacyjnych połączeń wychodzących w grupie klientów indywidualnych w ciągu doby roboczej dla kategorii międzynarodowe zlokalizowana jest w przedziale od 02:00:00 do 03:00:00, dla kategorii pozostałe od 03:00:00 do 04:00:00, a dla kategorii Internet, komórki, lokalne poza, lokalne wewnętrzne, międzymiastowe od 04:00:00 do 05:00:00.

Postawiono analityczną hipotezę zerową, że czynnik klasyfikacyjny nie ma żadnego wpływu na zmienność zmiennej objaśnianej, czyli godzina w ciągu doby roboczej nie wpływa na liczbę jednostek taryfikacyjnych połączeń wychodzących generowanych przez klientów indywidualnych. Zatem *SSB* (ang. *Sum Squares Between* – suma kwadratów międzygrupowych odchyłeń zmiennej zależnej) nie różni się istotnie od zera:

$$H_0 : E(SSB) = 0,$$

przy zawsze prawostronnej hipotezie alternatywnej

$$H_1 : E(SSB) > 0.$$

W celu podjęcia decyzji o wpływie czynnika klasyfikacyjnego na zmienność liczby impulsów zadeklarowano poziom istotności $\alpha = 0,05$ oraz przeprowadzono procedurę jednoczynnikowej ANOVA. Wyniki rachunku dekompozycyjnego oraz rachunku weryfikacyjnego przedstawiono w tab. 1.

Tabela 1. Jednoczynnikowa ANOVA liczby impulsów połączeń wychodzących generowanych przez klientów indywidualnych wg godzin doby roboczej

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Kategoria połączenia	SSB	df grup	MSB	SSE	df reszt	MSE	F	p
I	6144996,1	23	267173,7	2871028,3	1224	2345,6	113,9037	0,0000
K	261341054,6	23	11362654,5	24641313,1	1224	20131,8	564,4135	0,0000
LP	424673128,0	23	18464049,0	27106704,4	1224	22146,0	833,7419	0,0000
LW	150205184,7	23	6530660,2	10380824,6	1224	8481,1	770,0282	0,0000
MM	57946025,2	23	2519392,4	8357868,7	1224	6828,3	368,9620	0,0000
MN	10160050,5	23	441741,3	8422401,0	1224	6881,0	64,1968	0,0000
P	2596210,6	23	112878,7	1966766,8	1224	1606,8	70,2491	0,0000

Źródło: Obliczenia własne.

Z tablic rozkładu Fishera-Snedecora, dla każdego rodzaju połączenia odczytano dla $s_1 = 23$ i $s_2 = 1224$ krytyczny poziom statystyki

$F_{0,05; 23; 1224} = 1,5381$. Wartość tej statystyki jest identyczna dla każdej badanej grupy połączeń, ponieważ parametry tego rozkładu dla każdej kategorii połączenia są identyczne. Na podstawie krytycznej wartości statystyki F ustalono przedział odrzuceń

$$H_0 \in (1,5381; \infty)$$

Wyznaczone rachunkowo wartości statystyki F (kolumna 8 w tab.1) dla każdej kategorii połączenia bardzo wyraźnie znajdują się w przedziale krytycznym. W związku z tym są jednoznaczne podstawy do odrzucenia założenia, że nie występuje oddziaływanie czynnika klasyfikacyjnego (godziny w ciągu doby roboczej) na zmienność poszczególnych zmiennych objaśnianych (liczby impulsów w ramach odrębnych kategorii połączeń wychodzących realizowanych przez abonentów indywidualnych). We wszystkich przypadkach odrzucono więc hipotezę zerową.

Liczby impulsów dla każdego poziomu czynnika klasyfikacyjnego w ramach odrębnych grup połączeń różnią się od siebie w sposób statystycznie istotny już przy bardzo niskich poziomach istotności p ($p = 0,0000$).

Siła wpływu czynnika klasyfikacyjnego (godziny w ciągu doby) na oddzielnie analizowane zmienne objaśniane (cogodzinne pomiary liczby impulsów wychodzących realizowanych przez abonentów indywidualnych w ramach oddzielnych kategorii połączeń w ciągu doby roboczej) nie jest jednakowa.

Największą różnicę pomiędzy liczbami impulsów połączeń wychodzących generowanych przez klientów indywidualnych w poszczególnych godzinach doby roboczej odnotowano w ramach kategorii lokalne poza ($F = 833,7419$). Kategorią połączenia, w której czynnik klasyfikacyjny ma najmniejszy wpływ na zmienność liczby impulsów jest kategoria międzynarodowe ($F = 64,1968$).

2. Badanie wpływu rodzaju doby na ekonomikę usług połączeniowych w grupie abonentów indywidualnych

Do przeprowadzenia opisaną poniżej analizy wykorzystano cogodzinne pomiary liczby jednostek taryfikacyjnych połączeń wychodzących generowanych przez klientów indywidualnych. Obserwacje obejmują wszystkie środy, soboty i niedziele z okresu roku, a także Nowy Rok, niedzielę wielkanocną, poniedziałek wielkanocny, pierwszy dzień świąt Bożego Narodzenia, drugi dzień świąt Bożego Narodzenia i pozostałe święta z okresu trzech lat.

Wprowadzono następujące oznaczenia:

- R – doba robocza,
- S – doba sobotnia,
- N – doba niedzielna,
- NR – Nowy Rok,
- W1 – niedziela wielkanocna,
- W2 – poniedziałek wielkanocny,
- BN1 – pierwszy dzień świąt Bożego Narodzenia,
- BN2 – drugi dzień świąt Bożego Narodzenia,
- POZ – pozostałe święta (Święto Pracy, Konstytucji 3 maja, Boże Ciało, Wniebowzięcie NMP, Wszystkich Świętych, Święto Niepodległości).

Przeprowadzenie tej analizy ma na celu zweryfikowanie tez badawczych:

1. Rodzaj doby ma statystycznie istotny wpływ na liczbę wychodzących jednostek taryfikacyjnych generowanych przez klientów indywidualnych w ramach odrębnych kategorii połączeń.
2. Badana siła wpływu odpowiadająca różnym kategoriom połączeń jest zróżnicowana.

Do realizacji analizy zastosowano następujące narzędzia badawcze:

- Zestawienie średnich
- Wykres słupkowy
- Jednoczynnikowa ANOVA
- Test Tukeya

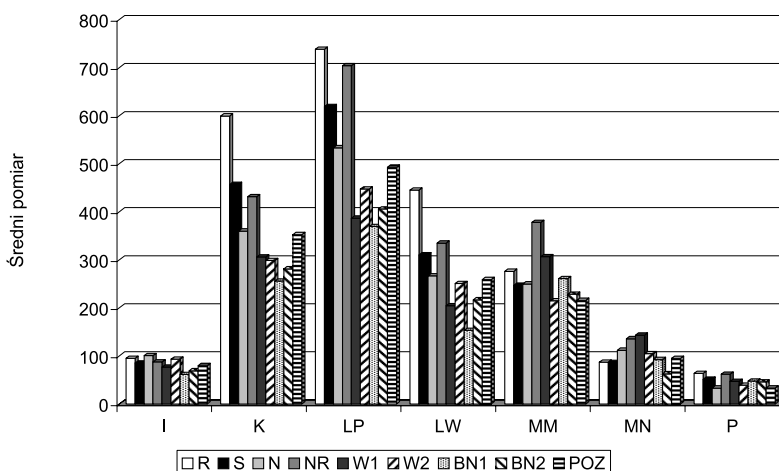
Badanymi mierzalnymi zmiennymi objaśnianymi w tej analizie są codzienne pomiary liczby wychodzących jednostek taryfikacyjnych generowanych przez abonentów indywidualnych w ramach siedmiu oddzielnych kategorii połączeń, przy czym wektor obserwacji dla każdego rodzaju połączenia ma wymiary 4464×1 . Jako czynnik klasyfikacyjny przyjęto rodzaj doby. Jest to zmienna jakościowa przyjmująca 9 poziomów.

W tab. 2. i na rys. 2. przedstawiono średnie arytmetyczne liczby impulsów w poszczególnych rodzajach dób dla każdej z siedmiu badanych zmiennych objaśnianych.

Tabela 2. Średnie liczby jednostek taryfikacyjnych połączeń wychodzących wykonywanych przez klientów indywidualnych wg rodzaju doby

1	2	3	4	5	6	7	8
Rodzaj doby	Kategoria połączenia						
	I	K	LP	LW	MM	MN	P
R	94,8918	599,2764	738,0729	445,1595	275,9936	86,9551	63,5729
S	85,2845	456,6947	619,1106	310,2989	246,8389	86,3854	51,2003
N	100,6190	359,7585	533,0281	266,6378	249,7789	111,8435	33,0765
NR	87,5972	431,4444	704,0000	334,7778	377,7222	135,6389	61,6806
W1	76,7361	306,0278	386,7361	204,3889	306,5139	143,0139	46,9444
W2	93,2917	298,5972	447,2778	250,4444	214,6944	104,6250	39,1111
BN1	61,2778	255,6389	369,1111	153,0417	260,9167	92,2639	47,4861
BN2	68,9861	281,1389	405,7083	216,5972	228,3472	62,7083	45,7222
POZ	79,6181	352,3125	492,8056	258,7870	215,6921	94,9167	33,3356
Liczba obs.	4464	4464	4464	4464	4464	4464	4464
Ogół grup	90,8403	449,4561	604,8436	325,1882	255,2339	95,7919	47,9131

Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 2. Średnie liczby jednostek taryfikacyjnych połączeń wychodzących wykonywanych przez klientów indywidualnych wg rodzaju doby

Źródło: Opracowanie własne.

W ramach każdego rodzaju połączenia, pomiary dokonywane w wyszczególnionych rodzajach dób wykazują znaczną odmienność liczbowa. Biorąc pod uwagę wszystkie kategorie połączeń dominującą pozycję z punktu widzenia wartości pomiarów zajmuje doba robocza. Znaczne liczby impulsów generowane są również w ciągu doby norwoczej.

W ramach każdej kategorii połączenia postawiono analityczną hipotezę zerową, że czynnik klasyfikacyjny nie ma żadnego wpływu na zmienność zmiennej objaśnianej, czyli rodzaj doby nie ma wpływu na liczbę jednostek taryfikacyjnych połączeń wychodzących generowanych przez klientów indywidualnych. W celu podjęcia decyzji o wpływie czynnika klasyfikacyjnego na zmienność liczby impulsów zadeklarowano poziom istotności $\alpha = 0,05$ oraz przeprowadzono procedurę jednoczynnikowej ANOVA. Wyniki rachunku dekompozycyjnego oraz rachunku weryfikacyjnego przedstawiono w tab. 3.

Tabela 3. Wyniki jednoczynnikowej ANOVA liczby jednostek taryfikacyjnych połączeń wychodzących wykonywanych przez klientów indywidualnych wg rodzaju doby

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Kategoria połączenia	SK pom. grupami	df grup	ŚK pom. grupami	SK reszt	df reszt	ŚK reszt	F	p
I	338691,8	8	42336,5	27593933,3	4455	6193,9	6,8352	0,0000
K	49504216,6	8	6188027,1	581414694,8	4455	130508,3	47,4148	0,0000
LP	46670691,6	8	5833836,4	1198399459,3	4455	269001,0	21,6870	0,0000
LW	28617729,5	8	3577216,2	338179830,4	4455	75910,2	47,1243	0,0000
MM	2778525,2	8	347315,6	234553764,7	4455	52649,6	6,5967	0,0000
MN	871407,0	8	108925,9	66309612,6	4455	14884,3	7,3182	0,0000
P	689850,6	8	86231,3	7707933,7	4455	1730,2	49,8396	0,0000

Źródło: Obliczenia własne.

Z tablic rozkładu Fishera-Snedecora, dla każdego rodzaju połączenia dla $s_1 = 8$ i $s_2 = 4455$ odczytano krytyczny poziom statystyki $F_{0,05; 8; 4455} = 1,9405$. Wartość tej statystyki jest identyczna dla każdej badanej grupy połączeń, ponieważ parametry tego rozkładu dla każdej kategorii są identyczne. Na podstawie krytycznej wartości statystyki F ustalono przedział odrzuceń

$$H_0 \in (1,9405; \infty)$$

Czynnik klasyfikacyjny (rodzaj doby) w tym przypadku istotnie wpływa na zmienność liczby impulsów wychodzących tworzonych przez abonentów indywidualnych we wszystkich badanych kategoriach połączeń. Świadczą o tym obliczone wartości statystyki F , które są wyraźnie wyższe od wartości krytycznej odczytanej z tablic. Siła wpływu czynnika klasyfikacyjnego na liczbę impulsów jest w po-

szczególnych kategoriach połączeń zróżnicowana. Rodzaj doby najsilniej modeluje liczbę impulsów w kategorii pozostałe ($F = 49,8396$), a najslabiej w kategorii międzymiastowe ($F = 6,5967$).

Decyzje weryfikacyjne podjęte na podstawie testu F dotyczą wszystkich par średnich warunkowych. W związku z tym, w celu ustalenia istotności różnic konkretnych par średnich warunkowych dla kolejnych kategorii połączeń zastosowano test Tukeya. Test Tukeya występuje w dwóch wariantach: dla równej liczebności próbek i dla nierównej liczebności (test Spjotvolla i Stolnie'a). Test Tukeya jest oparty na „studentyzowanym” rozstępie i za jego pomocą można tworzyć grupy jednorodne. Metoda Tukeya jest bardziej konserwatywna niż test NIR, ale mniej niż test Scheffégo. Oznacza to, że używając go, rzadziej odrzuca się pojedyncze porównania niż w metodzie NIR. Błąd pierwszego rodzaju jest tutaj mniejszy niż przy innych testach (NIR, Duncana, Newmana i Keulsa). Wyniki przedstawiono w tab. 4.

Tabela 4. Wyniki testu Tukeya

Rodzaj doby	R	S	N	NR	W1	W2	BN1	BN2	POZ	Suma
R		K, LP, LW, MM, P (5)	K, LP, LW, MN, P (5)	K, LW, MM, MN (4)	K, LP, LW, MN, P (5)	K, LP, LW, P (4)	I, K, LP, LW, P (5)	K, LP, LW, P (4)	I, K, LP, LW, MM, P (6)	38
S			I, K, LP, LW, MN, P (6)	MM, MN (2)	K, LP, LW, MN (4)	K (1)	K, LP, LW (3)	K, LP (2)	K, LP, LW, P (4)	22
N				MM, P (2)	0	0	I, LW (2)	I, MN (2)	I (1)	7
NR					LP (1)	MM, P (2)	LP, LW (2)	LP, MM, MN (3)	LP, MM, P (3)	11
W1						0	0	MN (1)	MM (1)	2
W2							0	0	0	0
BN1								0	0	0
BN2									0	0
POZ										
Suma		5	11	8	10	7	12	12	15	

W komórkach tabeli podano kategorie połączeń, dla których występują istotne statystycznie różnice pomiędzy rodzajami dób. W nawiasach zawarte są liczby istotnych różnic.

Źródło: Obliczenia własne.

Najwięcej istotnych różnic (ze względu na liczbę impulsów wychodzących generowanych przez abonentów indywidualnych) występuje w parach porównawczych z udziałem doby roboczej. Łączna liczba istotnych różnic wynosi 38. Doba robocza różni się najczęściej w porównaniach ze średnią odpowiadającą pozostałym świętom.

Znaczącą (choć mniejszą) liczbę istotnych statystycznie różnic odnotowano również w porównaniach ze średnią warunkową doby sobotniej (27 istotnie zróżnicowanych par porównawczych). Doba sobotnia różni się zwłaszcza w porównaniach z dobą niedzielną. W tym przypadku istotne różnice zdarzają się najczęściej.

W przypadku doby niedzielnej istotne różnice, których sumaryczna liczba jest równa 18, najczęściej występują we wspomnianych wyżej porównaniach z dobą sobotnią, ale również z dobą roboczą.

Wśród porównań średnich arytmetycznych w zakresie świąt Nowego Roku, Wielkanocy, Bożego Narodzenia i pozostałych świąt najczęstsze różnice występują w odniesieniach do średnich noworocznych. Liczba istotnych statystycznie różnic dla Nowego Roku jest równie znacząca jak dla doby sobotniej (27 istotnych różnic).

Podsumowanie

W artykule opisano wyniki analiz statystycznych z wykorzystaniem godzinnej liczby impulsów połączeń wychodzących z sieci wybranego operatora telekomunikacyjnego i generowanych przez klientów indywidualnych.

Pierwsza z opisanych procedur obliczeniowych pozwala na pozytywne zweryfikowanie tezy o istotnym statystycznie modelowaniu zmienności liczby badanych impulsów połączeniowych przez godziny w ciągu doby roboczej, a także tezy o odmienności siły modelowania badanej zmienności usług połączeniowych przez przyjęty czynnik klasyfikacyjny.

Kolejne badania dotyczą wpływu rodzaju doby na liczbę wychodzących jednostek taryfikacyjnych tworzonych przez abonentów indywidualnych. Wyniki przeprowadzonych analiz jednoznacznie wskazują, że rodzaj doby w sposób statystycznie istotny wpływa na badaną liczbę jednostek taryfikacyjnych. Siła tego wpływu jest odmienna ze względu na kategorię połączenia.

Bibliografia:

1. Aczel A. D., *Statystyka w zarządzaniu*, PWN, Warszawa 2010.
2. Bieliński J. (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle Strategii Lizbońskiej*, CeDeWu, Warszawa 2005.
3. Iwasiewicz A., Paszek Z., *Statystyka z elementami statystycznych metod monito-*

- rowania procesów, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004.
4. Kot S. M., Jakubowski J., Sokołowski A., *Statystyka*, Difin, Warszawa 2011.
 5. Lipiec-Zajchowska M., *Wspomaganie procesów decyzyjnych. Tom1. Statystyka*, Wydawnictwo C.H. BECK, Warszawa 2003.
 6. Luszniwicz A. (red.), *Statystyka w zarządzaniu*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2006.
 7. Luszniwicz A., Słaby T., *Statystyka z pakietem komputerowym STATISTICA PL, teoria i zastosowanie*, Wydawnictwo C.H. BECK, Warszawa 2008.
 8. Mynarski S., *Analiza danych rynkowych i marketingowych z wykorzystaniem programu STATISTICA*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2003.
 9. Nowak E. (red.), *Metody statystyczne w analizie działalności przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
 10. Papińska-Kacperek J., *Spółeczeństwo informacyjne*, PWN, Warszawa 2008.
 11. Pawłowicz L. (red.), *Strategia lizbońska a zarządzanie wartością firmy*, CeDeWu, Warszawa 2006.
 12. Pułaska-Turyńska B., *Statystyka dla ekonomistów*, Difin, Warszawa 2008.
 13. Sobczyk M., *Statystyka*, PWN, Warszawa 2007.
 14. Starzyńska W., *Statystyka praktyczna*, PWN, Warszawa 2007.
 15. *Strategia lizbońska – droga do sukcesu zjednoczonej europy*, Wydawnictwo Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2002.
 16. Wierziński J., *Statystyka stosowana*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008.

SELECTED STATISTICAL METHODS IN THE ANALYSIS OF A TELECOM COMPANY ACTIVITY

Key words: *demand for telecommunication services, number of impulses, economics of telecommunication market, individual clients, working day of 24 hours, category of connection, telecom operator, subscriber group, kind of 24 hours.*

Summary

This article presents empirical research on the demand for telecommunication services among individual subscribers within a working day of 24 hours in hourly terms. Moreover, analysis was done of influence of the 24 hours kind on the hourly outcoming impulses generated by individual subscribers. The described research positively verifies the thesis about statistically significant influence of the hour within the working day of 24 hours and kind of 24 hours on hourly number of impulses of the outcoming individual connections. An economic substantiation of carrying out the research, and, author's conclusions from the research done were presented. **The submitted results of analyses** widen scientific basis of the telecommunication market in range of the examined demand for connection services; they also constitute a suggestion of an analytical research on telecommunication traffic, and precondition predictive tools construction.

Anna Nowacka

DETERMINANTY POPYTU NA USŁUGI UBEZPIECZENIOWE W POLSCE

Wstęp

Rynek ubezpieczeniowy jest rynkiem specyficznym, ponieważ występują tu trzy grupy podmiotów: sprzedający (zakłady ubezpieczeń, agenci, brokerzy), kupujący (osoby fizyczne i przedsiębiorstwa) oraz organy nadzorcze, które regulują w sposób pośredni lub bezpośredni działalność ubezpieczeniową. Funkcjonowanie tego rynku jest zależne od wielu czynników o charakterze politycznym, społecznym i ekonomicznym, które mogą wpływać z jednej strony na podaż usług ubezpieczeniowych a z drugiej na popyt na te usługi.

Celem niniejszego opracowania jest wskazanie i omówienie wybranych czynników, które kształtują popyt klientów na usługi ubezpieczeniowe w Polsce.

1. Specyfika usług ubezpieczeniowych

Usługi ubezpieczeniowe należą do sektora usług finansowych, podobnie jak usługi świadczone przez banki, przedsiębiorstwa leasingowe, fundusze inwestycyjne, kantory wymiany walut, kasy oszczędnościowo-kredytowe itp. Usługa ubezpieczeniowa, którą w literaturze przedmiotu zamiennie określa się produktem ubezpieczeniowym ma na celu przede wszystkim kompensowanie szkód losowych, czyli zabezpieczenie przed wystąpieniem ewentualnego ryzyka¹. Charakterystycznymi cechami tych produktów są: niematerialność, różnorodność i łatwa kopiowalność, dwuetapowy proces ich świadczenia, nietrwałość i nierozdzielność. Niematerialność w tym przypadku polega na tym, że usługi ubezpieczeniowej nie można poznać za pomocą wrażeń zmysłowych. Możliwe jest natomiast zrozumienie procesu jej powstania i zastosowania². Z niematerialnego charakteru usług ubezpieczeniowych

¹ B. Nowatorska-Romaniak, *Marketing usług ubezpieczeniowych*, PWE, Warszawa 1996, s. 16.

² T. Sangowski, *Ubezpieczenia gospodarcze*, Poltext, Warszawa 2002, s. 65.

wynika również brak wyraźnie określonych granic ich własności oraz związany z tym brak możliwości ich przewłaszczenia. Nabywanie określonego produktu ubezpieczeniowego rodzi prawa do domagania się przez ubezpieczonego określonych czynności ze strony ubezpieczyciela, ale nie przenosi to na ubezpieczonego własności do zgromadzonego funduszu ubezpieczeniowego³.

Najważniejszą jednak cechą produktów ubezpieczeniowych jest dwuetapowy proces świadczenia, który obejmuje etap sprzedaży usługi oraz etap ochrony ubezpieczeniowej. Etap handlowy w transakcji ubezpieczeniowej obejmuje identyfikację klienta i jego potrzeb, prezentację produktu odpowiedniego dla zaspokojenia tych wymagań oraz podpisanie umowy, czyli tzw. polisy ubezpieczeniowej. Drugim etapem tej transakcji jest okres uzgodnionej ochrony ubezpieczeniowej. W tym czasie może mieć miejsce proces odszkodowawczy, polegający na wypłaceniu ubezpieczonemu świadczenia oraz (lub tylko) marketingowy kontakt pomiędzy stronami umowy, w trakcie którego ubezpieczyciel może zaprezentować nowe produkty, doradzić klientowi jakie rozwiązanie będzie dla niego najlepsze⁴.

Inną charakterystyczną cechą dla usług jest ich nierozdzielność z osobą wykonawcy. Wykonawcami usług ubezpieczeniowych (usługodawcami) są najczęściej zakłady ubezpieczeń, przez których pryzmat postrzegana jest usługa ubezpieczeniowa⁵.

Szczególne cechy usług ubezpieczeniowych powodują, że przy ich sprzedaży bardzo ważną rolę odgrywają pracownicy firmy oraz jej przedstawiciele działający na zasadach agenta ubezpieczeniowego⁶. Występując w roli doradcy potrafią dostosować produkt firmy do wymagań klienta. Usługa ubezpieczeniowa i w dalszej kolejności zakład ubezpieczeniowy są oceniane przez pryzmat kontaktów klienta z pracownikami.

2. Analiza czynników kształtujących popyt na usługi ubezpieczeniowe

Popyt na usługę ubezpieczeniową stanowi rezultat działania wielu czynników o charakterze społecznym i ekonomicznym. Z jednej strony uwarunkowany jest sytuacją ekonomiczną kraju, wpływającą na

³ B. Hadyniak, *Marketing ubezpieczeniowy* [w:] J. Monkiewicz, *Podstawy ubezpieczeń, tom I – mechanizmy i funkcje*, Poltext, Warszawa 2000, s. 201.

⁴ J. Gołębiowski, A. Wicka, *Mierniki skuteczności działań marketingowych agenta ubezpieczeniowego w sektorze TUW* [w:] M. Adamowicz (red.), *Efektywność zarządzania marketingowego*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2005, s.135.

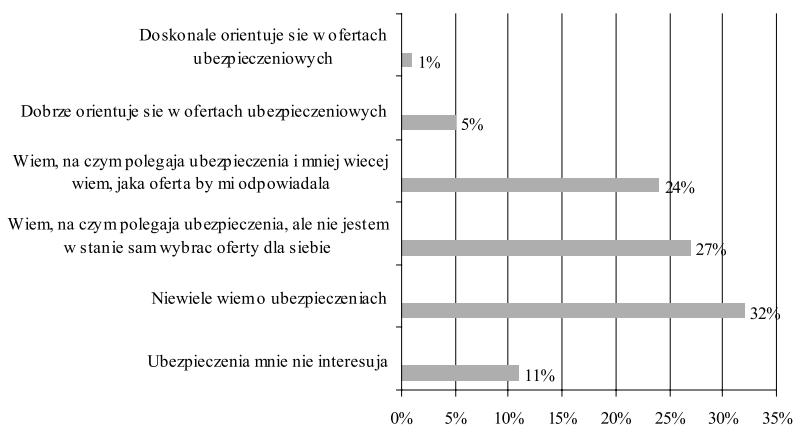
⁵ T. Sangowski, *Ubezpieczenia...j.w.*, s. 70.

⁶ J. Gołębiowski, A. Wicka, *Mierniki...j.w.*, s. 134.

siłę nabywczą ludności i kondycję ekonomiczną podmiotów gospodarczych, z drugiej zaś poziomem świadomości ubezpieczeniowej społeczeństwa i jakością oferty produktowej ubezpieczycieli⁷.

Świadomość ubezpieczeniowa jest to świadomość swojej roli na rynku ubezpieczeniowym, swoich zadań i celów. Dotyczy zarówno klientów jak i zakładów ubezpieczeniowych. Świadomość ubezpieczeniowa to wiedza klienta na temat rynku ubezpieczeń, jego potrzeba ubezpieczenia siebie, rodziny i majątku. Badania przeprowadzone w 2007 roku wskazują, że świadomość ubezpieczeniowa Polaków nie jest jeszcze wysoka, co zostało zaprezentowane na wykresie 1.

Wykres 1. Stan wiedzy Polaków na temat ubezpieczeń



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zamieszczonych na www.ubezpieczeniaonline.pl

Największy odsetek respondentów (32%) niewiele wiedział o ubezpieczeniach, a 27% nie było w stanie wybrać oferty dla siebie. Tylko odpowiednio 1% badanych doskonale orientował i 5% dobrze orientowało się w usługach ubezpieczeniowych.

Dane zaprezentowane na wykresie nie napawają optymizmem. Z drugiej strony analizowane wyniki finansowe zakładów ubezpieczeniowych za lata 2007-2010 mogą sugerować, że świadomość ubezpieczeniowa Polaków ulega poprawie, ponieważ wartość składki przypisanej brutto⁸ systematycznie wzrasta. Popyt zrealizowany na usługę ubezpieczeniową jest zwykle dokumentowany wartością i dynamiką składki przypisanej brutto (tabeli 1).

⁷ J. Łańcucki, *Rynek ubezpieczeniowy w Polsce*, „Prawo Asekuracyjne”, 4/2003 za www.polbrokers.pl/navigation/prasa/rynek_ubezpieczeniowy.html z dn. 07.02.2012r. -

⁸ Składka przypisana brutto – kwoty składek brutto należne z tytułu zawartych w okresie sprawozdawczym umów ubezpieczenia, niezależnie od tego, czy kwoty te opłacono.

Tabela 1. Wartość składki przypisanej brutto w latach 2007-2010 w mld złotych

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010
Wartość składki przypisanej brutto w mld złotych	43,49	59,29	51,34	54,16
Zmiana wartości składki przypisanej brutto do roku poprzedniego w mld złotych	-	+ 15,8	- 7,95	+ 2,82
Procentowa zmiana wartości składki przypisanej brutto do roku poprzedniego	-	+ 36,3%	- 13,4%	+ 5,49%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raportów o stanie sektora ubezpieczeń w latach 2007-2010*, Komisja Nadzoru Finansowego.

Największy wzrost składki przypisanej brutto nastąpił w 2008 roku o 15,8 mld złotych tj. 36,3% w stosunku do 2007 roku. Ogółem w latach 2007 – 2010 składka ta wzrosła o 10,67 mld złotych (24,5%). Z analizy szczegółowej danych statystycznych wynika, że klienci ubezpieczają najczęściej to do czego zmuszają ich przepisy prawne lub ubezpieczają to do czego są przyzwyczajeni od lat. Strukturę portfela ubezpieczeniowego zaprezentowano w tabeli 2.

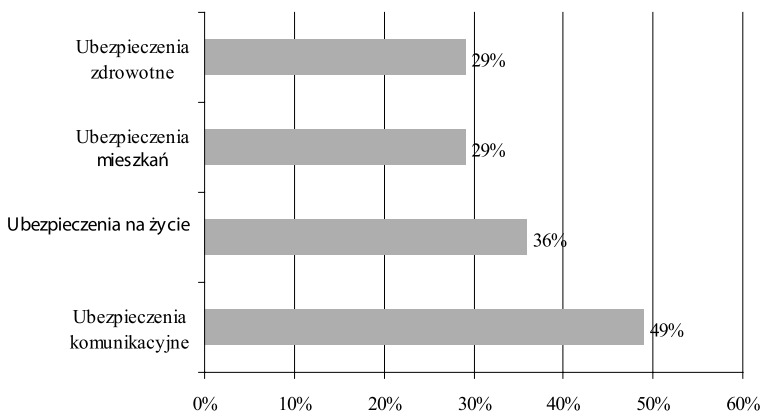
Tabela 2. Struktura portfela ubezpieczeniowego (stan na koniec III kwartału 2011 roku)

Rodzaj ubezpieczenia	Udział w składce przypisanej brutto w danym dziale (%)
Dział I – Ubezpieczenia na życie	
Ubezpieczenia na życie	54,9
Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym	8,25
Uzupełniające ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe	13,33
Dział II – Pozostałe ubezpieczenia osobowe i majątkowe	
Ubezpieczenia komunikacyjne w tym:	55,98
- OC posiadaczy pojazdów	33,58
- auto-casco	22,40
Ubezpieczenia majątkowe	19,16
Ubezpieczenia finansowe	6,5
Pozostałe ubezpieczenia OC	6,08

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raport o stanie sektora ubezpieczeń w III kwartale 2011 roku*, Komisja Nadzoru Finansowego.

W dziale I dominuje ubezpieczenie na życie, które stanowi połowę portfela ubezpieczeniowego. Natomiast w dziale II największy udział w składce przypisanej brutto mają ubezpieczenia komunikacyjne. Również badania przeprowadzone wśród internautów w 2011 roku wskazują, że ubezpieczenia na życie i komunikacyjne cieszą się największą popularnością tej grupy klientów (wykres 2).

Wykres 2. Najpopularniejsze ubezpieczenia wśród internautów w 2011 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zamieszczonych na www.gemius.pl

Wysoki odsetek korzystających z ubezpieczeń komunikacyjnych wynika z przepisów prawa, które nakładają na kierowców obowiązek posiadania ubezpieczenia OC. Prawie połowa badanych internautów (49%) kupuje ubezpieczenia komunikacyjne. Na drugim miejscu uplasowały się ubezpieczenia na życie (36%), a w dalszej kolejności ubezpieczenia mieszkań i zdrowotne (29%).

Obowiązek posiadania ubezpieczenia OC dotyczy nie tylko posiadaczy pojazdów mechanicznych, ale również osób wykonujących wolne zawody, np. lekarzy, lekarzy dentystów, prawników, architektów, inżynierów budownictwa, rolników i wielu innych zawodów. Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej za szkody powstałe w trakcie wykonywania działalności zawodowej wynika z ustaw dotyczących poszczególnych grup zawodowych. W ostatnich latach zauważalna jest tendencja do zwiększania liczby profesji, których przedstawiciele muszą posiadać ubezpieczenie OC. Przejawia się to również systematycznym wzrostem liczby polis i wartością składki przypisanej brutto w przypadku tych ubezpieczeń (tabela 3).

Tabela 3. Liczba polis i wielkość składki przypisanej brutto ubezpieczeń OC w latach 2007-2010

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010
Liczba polis obowiązkowego OC posiadaczy pojazdów mechanicznych w mln	15,76	16,76	17,46	18,09
Wartość składki przypisanej brutto obowiązkowego OC posiadaczy pojazdów mechanicznych w mld złotych	6,04	6,81	6,97	7,38
Liczba polis OC ogólnego w mln	3,78	4,91	5,84	6,35
Wartość składki przypisanej brutto OC ogólnego w mld złotych	0,90	0,97	1,11	1,24

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raportów o stanie sektora ubezpieczeń w latach 2007-2010*, Komisja Nadzoru Finansowego.

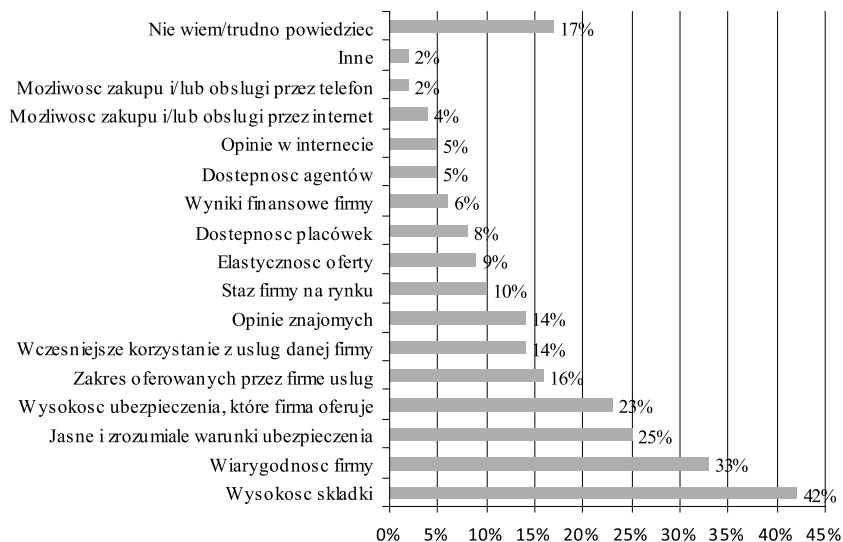
W analizowanym okresie w znacznie większym stopniu wzrosła liczba OC ogólnego (o 68%) niż OC posiadaczy pojazdów mechanicznych (o 14,8%). Ten dynamiczny wzrost liczby polis ogólnego OC spowodowany jest nie tylko faktem, że kolejne grupy zawodowe są zobowiązane do zawierania tego typu umów ubezpieczenia, ale również tym, że korporacje zawodowe, których członkowie muszą mieć OC rozrastają się. Niestety ten gwałtowny wzrost liczby polis nie znajduje odzwierciedlenia w równie dynamicznym przyroście wartości składki przypisanej brutto. W latach 2007 – 2010 wartość składki przypisanej brutto w przypadku OC posiadaczy pojazdów wzrosła o 22,2% , OC ogólnego – 37,8%. Te duże rozbieżności w przypadku ogólnego OC mogą wynikać z tego, że towarzystwa ubezpieczeniowe różnie konstruują polisy. Niektóre z nich podpisują umowę z samorządem zawodowym i wtedy wykazują jako jedną polisę, inne natomiast ubezpieczają każdą osobę.

Niewątpliwie czynniki ekonomiczne w znaczący sposób wpływają na kształtowanie się popytu na usługi ubezpieczeniowe. Spowolnienie wzrostu gospodarczego a nawet wystąpienie recesji i z tym związany wzrost bezrobocia i spadek dochodów realnych mogą wpływać nie tylko na mniejsze zainteresowania produktami ubezpieczeniowymi, ale również mniejsze zaufanie do instytucji ubezpieczeniowych. Wystąpienie zjawisk kryzysowych odbija się na kondycji finansowej zakładów ubezpieczeń poprzez spadek wartości spowodowany obniżeniem notowań lub wyceny, deprecjacją aktywów, spadek rentowności prowadzonej działalności, wzrost wartości wypłacanych odszkodowań z tytułu zwiększonego ryzyka finansowego. Te wszystkie czynniki mogą obniżać wiarygodność zakładów ubezpieczeń w oczach klientów, którzy będą w takiej sytuacji zainteresowani przede wszystkim ubezpieczeniem obowiązkowym. Natomiast ewentualne oszczędności będą lokować w inny sposób.

Niższa zamożność polskiego społeczeństwa (PKB per capita, biorąc pod uwagę standardy siły nabywczej PPS⁹, na koniec 2010 roku wynosił w Polsce 62% średniej unijnej dla 27 państw, co oznaczało 23 miejsce wśród 27 państw UE)¹⁰ jest kluczowym czynnikiem wpływającym na wysokość składki przypisanej brutto, a tym samym na popyt na usługi ubezpieczeniowe. Z kolei wysokość składki przypisanej brutto wynika z wartości np. mienia objętego ubezpieczeniem. Niższa zamożność społeczeństwa generuje również niższe oszczędności, które mogą być przeznaczone na ubezpieczenia na życie, w tym produkty powiązane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym¹¹.

Badania przeprowadzone wśród internautów potwierdzają, że klienci wybierając ubezpieczenia kierują się przede wszystkim wysokością składki i jakością obsługi (wykres 3).

Wykres 3. Kryteria, którymi kierują się internauci przy wyborze ubezpieczeń (grudzień 2011 r.)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zamieszczonych na www.gemius.pl

Największy odsetek respondentów (42%) przy wyborze kieruje się wysokością składki. Nie mniej istotna jest jakość obsługi. Klienci często zwracają uwagę na: jasne i zrozumiałe warunki ubezpieczenia

⁹ PPS – Purchasing Power Standards – wskaźnik siły nabywczej

¹⁰ www.epp.eurostat.ec.europa.eu z dn. 13.02.2012r.

¹¹ M. Rapkiewicz, *Rynek ubezpieczeń gospodarczych. Rola i znaczenie towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (TUW)*, Raport Instytutu Sobieskiego, grudzień 2011 r., s. 5 (dostępny na www.sobieski.org.pl)

(25%), wcześniejsze doświadczenia z daną firmą (14%), opinie znajomych (14%). Internauci przywiązują dużą wagę do wiarygodności firmy ubezpieczeniowej. Około 17% badanych nie potrafiło sprecyzować kryteriów, którymi kierują się przy zakupie produktów ubezpieczeniowych. Zakłady ubezpieczeń powinny jeszcze wiele zmienić w zakresie jakości obsługi, szczególnie na płaszczyźnie bezpośredniego kontaktu z klientem przy pośrednictwie i likwidacji szkód.

Podsumowanie

Popyt na usługi ubezpieczeniowe w Polsce jest determinowany przede wszystkim czynnikami ekonomicznymi. Przy wyborze oferty ubezpieczeniowej klienci kierują się ceną i jakością produktu. Ponadto badania wskazują, że Polacy najczęściej wybierają ubezpieczenia obowiązkowe. Natomiast ubezpieczenia dobrowolne cieszą się znacznie mniejszym zainteresowaniem. To świadczy nie tylko o niskiej świadomości ubezpieczeniowej, ale również o poziomie zamożności społeczeństwa. Globalny kryzys gospodarczy może spowodować osłabienie dynamiki rozwoju rynku ubezpieczeniowego w Polsce.

Bibliografia

1. Gołębiewski J., Wicka A., *Mierniki skuteczności działań marketingowych agenta ubezpieczeniowego w sektorze TUW* [w:] M. Adamowicz (red.), *Efektywność zarządzania marketingowego*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2005.
2. Hadyniak B., *Marketing ubezpieczeniowy* [w:] J. Monkiewicz, *Podstawy ubezpieczeń, tom I – mechanizmy i funkcje*, Poltext, Warszawa 2000.
3. Łańcucki J., *Rynek ubezpieczeniowy w Polsce*, „Prawo Asekuracyjne”, 4/2003 za www.polbrokers.pl/navigation/prasa/rynek_ubezpieczeniowy.html
4. Nowatorska-Romaniak B., *Marketing usług ubezpieczeniowych*, PWE, Warszawa 1996
5. Rapkiewicz M., *Rynek ubezpieczeń gospodarczych. Rola i znaczenie towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (TUW)*, Raport Instytutu Sobieskiego, grudzień 2011 r. (dostępny na www.sobieski.org.pl)
6. Sangowski T., *Ubezpieczenia gospodarcze*, Poltext, Warszawa 2002
7. *Raporty o stanie sektora ubezpieczeń za lata 2007-2010*, Komisja Nadzoru Finansowego
8. www.epp.eurostat.ec.europa.eu
9. www.gemius.pl

DETERMINANTS OF DEMAND FOR INSURANCE SERVICES IN POLAND

Key words: *insurance service, insurance market, gross written premium*

Summary

The demand for insurance services is conditioned by numerous factors that partly arise from a specific character of this product. Apart from typical determinants such as: price, income, buyers' preferences that shape the demand for a particular product in this case one should mention the insurance awareness as well as widely comprehended quality of service. External economic factors such as state of economy, economic and inflation rate and an unemployment seem to be essential.

Słowa kluczowe: *usługa ubezpieczeniowa, rynek ubezpieczeniowy, składka przypisana brutto*

Streszczenie

Popyt na usługi ubezpieczeniowe jest uwarunkowany wieloma czynnikami, które częściowo wynikają ze specyfiki tego produktu. Oprócz typowych determinantów takich jak: cena, dochód, preferencje nabywców, które kształtują popyt na dany produkt, w tym przypadku należy dodać świadomość ubezpieczeniową oraz szeroko pojętą jakość usługi. Nie bez znaczenia są również zewnętrzne czynniki ekonomiczne: stan gospodarki, koniunktura gospodarcza, poziom inflacji, poziom bezrobocia itp.

Ewa Jagodzińska

DZIAŁALNOŚĆ MIĘDZYNARODOWEGO FUNDUSZU WALUTOWEGO W DOBIE KRYZYSU FINANSOWEGO

Wstęp

W dniach 1 - 22 lipca 1944 roku w Bretton Woods w Stanach Zjednoczonych podczas konferencji Organizacji Narodów Zjednoczonych został założony Międzynarodowy Fundusz Walutowy oraz Bank Światowy (Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju). MFW miał za zadanie zapobiegać kolejnym kryzysom na świecie poprzez wywieranie presji na państwa, które poprzez niewłaściwe działania doprowadzały swoje gospodarki do zastoju. W tym celu Organizacja udzielała tym krajom kredytów aby zwalczyły dekonstrukcję gospodarczą. MFW jest organizacją publiczną, utworzoną z pieniędzy podatników z całego świata. Obecnie do MFW należy 187 państw (Polska była członkiem od momentu założenia do 1950 roku, ponownie przystąpiła w 1986 roku). Na czele MFW stoi Dyrektor Generalny Christine Lagarde (Francja).

Cele Międzynarodowego Funduszu Walutowego określone są w warunkach porozumienia (Articles of Agreement)¹ i są to przede wszystkim:

- promowanie międzynarodowej współpracy walutowej za pomocą instytucji konsultacji powołanej w tym celu;
- ułatwianie ekspansji oraz rozwój handlu międzynarodowego;
- popieranie działań dotyczących stabilizacji kursu (unikanie deprecjacji);
- wspomaganie w tworzeniu wielostronnego systemu płatności i rozliczeń transakcji bieżących oraz eliminowanie ograniczeń dotyczących wymiany walutowej;
- udostępnianie państwom członkowskim środków finansowych na określonych warunkach w celu przezwyciężenia trudności z bilansem płatniczym;

¹ <http://www.imf.org/external/pubs/ft/aa/>.

- eliminowanie nierównowagi bilansów płatniczych państw członkowskich.

Cele i założenia programów korygujących są dostosowane do państwa, które ubiega się o środki z MFW. W związku z narastającym kryzysem finansowym Fundusz postanowił złagodzić presję na odpływ kapitału oraz wesprzeć płynność sektora bankowego. Organizacja ta zaczęła promować nowe standardy polityki fiskalnej, która jest nastawiona na stymulowanie wzrostu gospodarczego (dopuszczalny jest okresowy deficyt budżetowy). Najczęstszą metodą zwiększenia płynności było zwiększenie limitu gwarancji depozytowych, jak i również złagodzenie regulacji dotyczących tworzenia rezerw przy jednoczesnym rozszerzeniu uprawnień instytucji nadzorczych.

Na początku XXI wieku władze MFW stanęły przed trudnym zadaniem ratowania świata przed kryzysem finansowym. Fundusz współpracuje z różnymi instytucjami finansowymi na świecie m.in. z Światową Organizacją Handlu (WTO), Bankiem Światowym, agendami ONZ oraz regionalnymi bankami rozwoju². Fundusz należy również do Forum Stabilności Finansowej (Financial Stability Forum) i zajmuje się przede wszystkim promocją stabilności finansowej oraz zmniejszeniem ryzyka dotyczącego funkcjonowania systemu finansowego.

Obecny kryzys z ekonomicznego punktu widzenia może być ujmowany zgodnie z teorią wielkich cykli Kondratiewa (długie cykle koniunkturalne)³. Kryzys ma charakter systemowy czyli aby przezwyciężyć obecny stan konieczna jest odpowiednia reforma ustroju społeczno – gospodarczego (ład instytucjonalny, społeczny itd.), a nie jak to jest obecnie funkcjonujący chaos, który jest utożsamiany z wolnym rynkiem. Wobec tego można wyciągnąć wnioski, że aby zwalczyć obecny kryzys nie należy tego robić za pomocą dotychczasowych zabiegów, które mają na celu ustabilizować światowy system finansowy. Aby ukształtować nowy ład społeczno – gospodarczy należy przezwyciężyć korporacjonizm oraz ograniczyć interesy korporacji finansowych oraz ich wpływ na decyzje rządu⁴.

1. Działalność MFW w czasie kryzysu finansowego

Zdaniem MFW problem wielu państw przeżywających kryzysy gospodarcze dotyczy nierównowagi w bilansach płatniczych. Fundusz

² Banki rozwoju są to instytucje finansowe, które powstają przy współpracy z Bankiem Światowym i ich zadaniem jest udzielanie pożyczek państwom potrzebującym.

³ Kondratiew w 1928 roku opublikował „Wielkie cykle koniunktury gospodarczej”, w której poddał analizie przebieg koniunktury m. in. w Anglii, w Stanach Zjednoczonych, w Niemczech w latach 1780-1920. Wyniki analizy wykazały występowanie regularności w procesach gospodarczych przybierające formę cyklu, który trwa od 50 do 60 lat (fazy wzrostu i spadku koniunktury).

⁴ A. Śliwiński, *Banki kreują się na ofiary*, <http://www.bibula.com/?p=49220>.

pomaga we wdrażaniu reform krajom członkowskim w celu osiągnięcia zrównoważonego wzrostu gospodarczego (wzrost zatrudnienia, wzrost inwestycji). Programy korygujące są różne i dostosowane do specyfiki danego państwa. Kraj aby otrzymać taką pożyczkę musi zgodzić się na warunki przedstawione przez MFW i zobowiązać się do przeprowadzenia reform oraz nadzorowania ich przebiegu. Fundusz musi mieć pewność, że pożyczone środki zostaną przeznaczone na rozwiązanie problemów dotyczących nierównowagi w bilansie płatniczym.

Międzynarodowy Fundusz Walutowy ogłosił w styczniu 2012 roku, że chce zwiększyć swoje ramy kredytowe o około 500 mld dolarów i pomysł ten skierowany jest do państw strefy euro. Stany Zjednoczone odmówiły udzielenia pomocy w tej sprawie, Departament Skarbu USA uważa, że MFW nie odgrywa znaczącej roli w europejskim kryzysie. Chiny opowiedziały się za udzieleniem wsparcia w powiększeniu zdolności kredytowych (składki Chin w MFW wynoszą 4,4%) i tym samym przyczynią się do zwiększenia skuteczności Funduszu. MFW oszacował globalny popyt kredytowy w ciągu najbliższych lat na około bilion dolarów⁵.

Międzynarodowy Fundusz Walutowy w odpowiedzi na coraz większy kryzys finansowy postanowił oprócz zwiększenia swoich rezerw wprowadzić nowe instrumenty kredytowe przeznaczone dla państw, które znajdują się w trudnej sytuacji gospodarczej. Oprócz niżej opisanego FCL, który został wprowadzony w trzech państwach zaproponowano również instrument Stand – By Agreements (SBA). SBA przeznaczone jest dla państw o średnim poziomie dochodu, więc w tym przypadku państwa muszą zobowiązać się do wprowadzenia programów naprawczych. Program ten stał się bardziej dostępny dla krajów potrzebujących, ponieważ ilość warunków niezbędnych do otrzymania funduszy została zmniejszona. Zostały zwiększone dwukrotnie limity oraz wysokość transz została bardziej elastycznie dopasowana do kredytobiorców⁶.

2. Krytyka działalności MFW

Noblista Joseph Stiglitz skrytykował instytucje odpowiedzialne za walkę z kryzysem czyli Bank Światowy i Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Stiglitz podkreśla potrzebę publicznych instytucji międzynarodowych. „Nie możemy cofnąć globalizacji; zadomowiła się w naszym życiu na dobre. Problem polega na tym, jak sprawić, żeby na-

⁵ <http://www.forbes.pl/artykuly/sekcje/wydarzenia/mfw-chce-powiekszyc-aktywa-o-pol-biliona-dolarow,23361,1>.

⁶ *Review of Recent Crisis Programs*, IMF, September 2009.

leżycie przebiegała. A jeśli ma przebiegać należycie, to muszą istnieć globalne instytucje publiczne, które by pomogły w ustanowieniu jej zasad”⁷. Podkreślał, że problem nie tkwi w globalizacji, ale w międzynarodowych instytucjach gospodarczych (MFW, Banku Światowym, WTO), które ustanawiają reguły gry korzystne dla krajów przemysłowych, a nie dla rozwijających się. Zwrócił uwagę, że polityka MFW dąży do zaspokojenia swoich interesów finansowych, a nie skupia się na swojej misji czyli pomaganiu państwom przeżywającym kryzysy finansowe. Natomiast Światowa Organizacja Handlu skupia się przede wszystkim na swoich interesach handlowych, nie biorąc nawet pod uwagę względy środowiskowe.

Podczas azjatyckiego kryzysu finansowego korzyści odnieśli przede wszystkim amerykańscy i europejscy kredytodawcy, którzy odzyskali pieniądze pożyczone tajlandzkim czy koreańskim bankom i przedsiębiorstwom. Podatki były przeznaczone na spłacenie kredytów, które zostały udzielone przez MFW. Fundusz jest instytucją, która prowadzi politykę korzystną dla kredytodawców. Stiglitz zaproponował zastosowanie strategii bardziej przychylniej wobec państw zadłużonych, a nie kredytodawców. W czasie kryzysu najważniejsze wydaje się odłożenie rezerw na kilka lat i utrzymywanie gospodarki w ruchu, aż nastąpi jej stabilność. Banki oraz Międzynarodowy Fundusz Walutowy uważają, że nie powinny one partycypować w ryzyku, który wynika z pogarszającej się sytuacji gospodarczej „Too big to fail”⁸.

MFW jest krytykowane za brak przejrzystości działań, mimo iż postulowano do Organizacji o zwiększenie własnej transparentności. Wynika to z tego, że kraje pomocowe powstrzymują MFW przed ujawnieniem tego typu informacji. Zarówno MFW jak i Bank Światowy mają standardy ujawniania informacji gorsze niż standardy rządowe w państwach demokratycznych. Organizacje te próbują nie ujawniać krytycznych raportów, jednak często dochodzi do przecieków i zostają one zmuszone do ujawnienia informacji. Poddany został krytyce przede wszystkim aspekt polityczny działalności Funduszu, który jest pod silnym wpływem Stanów Zjednoczonych i realizuje w pewnym stopniu amerykańską strategię polityczną. Państwa otrzymujące pomoc od MFW są nierównie traktowane. W przypadku sojuszników Stanów Zjednoczonych pomoc ta była większa i warunki znacznie korzystniejsze, niż w przypadku krajów, które nie były związane ściśle politycznie z USA⁹.

Międzynarodowy Fundusz Walutowy wprawdzie przyznał się

⁷ J. Stiglitz, *Globalizacja*, op. cit., s. 198.

⁸ Określenie „Zbyt duże by upaść” zostało spopularyzowane przez amerykańskiego kongresmana Stewart McKinney w 1984 roku.

⁹ *IMF Interactions with Member Countries*, The Independent Evaluation Office, <http://www.ieo-imf.org/>, s. 7.

do błędów, które zostały popełnione podczas kryzysu azjatyckiego, przyznając że restrykcyjna polityka fiskalna wpłynęła na spadek koniunktury. Natomiast strategia restrukturyzacji systemu finansowego w Indonezji pogorszyła sytuację banków. Fundusz nie przyznał się do błędów, które wynikały z zastosowania modeli, które systematycznie nie oszacowały wielkości recesji oraz zalecana polityka fiskalna była zbyt restrykcyjna i doprowadzała państwa do jeszcze głębszego kryzysu. Wielu ekonomistów uważa, że MFW powinno zajmować się tylko zarządzaniem kryzysem, a nie gospodarkami, które dokonują transformacji systemowej. Zawężenie zakresu działalności MFW do pierwotnej misji wymusi na tej organizacji większą odpowiedzialność.

3. Polska w MFW

MFW ocenił możliwości Polski w zakresie Elastycznej Linii Kredytowej (Flexible Credit Line - FCL)¹⁰, która została stworzona w 2009 roku (w momencie największego kryzysu finansowego). Mechanizm ten jest przeznaczony dla państw, których gospodarka znajduje się w dobrej kondycji. Fundusz umożliwia państwom korzystanie z elastycznej linii kredytowej w okresie od 6 do 12 miesięcy, jak również nie nakłada na te kraje konieczności wprowadzania programów korygujących, jak to miało miejsce w przypadku innych pożyczek. Zatem to rozwiązanie jest dodatkowym ubezpieczeniem, który chroni przed niekorzystnymi czynnikami zewnętrznymi. Instrument ten pozytywnie wpłynął na rynek międzybankowy co skutkowało zmniejszeniem spreadu, a co za tym idzie zmniejszeniem kosztu pozyskania kapitału. Zastępca dyrektora generalnego MFW Nemat Shafik wyraził opinię, iż Polska osiągnie wkrótce szybki wzrost gospodarczy i ryzyko w przypadku naszej gospodarki jest niewielkie i może być wynikiem jedynie niekorzystnych wydarzeń występujących w innych państwach europejskich. Polska może w ramach FCL otrzymać około 29,4 mld dolarów (kwota ta została zwiększona w 2010 roku, poprzednio wynosiła ona ok. 20,5 mld dolarów). Za gotowość korzystania z tych środków Polska płaci ok. 60 mln dolarów rocznie¹¹.

W styczniu 2012 roku Narodowy Bank Polski zadeklarował gotowość pożyczki Międzynarodowemu Funduszowi Walutowemu w celu zwiększenia zasobów Funduszu w formie pożyczki bilateralnej. Wysokość tej pożyczki kształtuje się na poziomie ok. 6,3 mld dolarów. Środki pożyczone MFW byłyby w dalszym ciągu częścią płynnych rezerw

¹⁰ Ten instrument kredytowy został wprowadzony również w Meksyku i Kolumbii.

¹¹ D. Materniak, *Polska z pozytywną oceną MFW*, <http://www.psz.pl/tekst-40734/Polska-z-pozytywna-ocena-MFW>.

walutowych, które będą oprocentowane według stopy SDR¹². Pożyczka dla MFW stanowi więc alternatywny sposób inwestowania w krótkoterminowe papiery. Fundusz ma status wierzyciela uprzywilejowanego i dlatego pożyczki MFW spłacane są w pierwszej kolejności (fakt ten zmniejsza ryzyko niespłacenia pożyczki). Zwiększenie zasobów Funduszu podjęto w celu przywrócenia bezpieczeństwa światowego systemu finansowego i walutowego oraz dla zmniejszenia ryzyka dla polskiej gospodarki wynikającego z jej zewnętrznego otoczenia¹³.

4. Proponowane zmiany dla Międzynarodowego Funduszu Walutowego

Kryzys finansowy pokazał, że aby poprawić jakość oceny sytuacji makroekonomicznej, adekwatność warunków oraz zwiększyć efektywność programów naprawczych MFW, należy poprawić sposoby reagowania na te kryzysy. Kraje korzystające z pomocy Funduszu powinny móc uczestniczyć w tworzeniu strategii pomocowej. Programy naprawcze nadal opierają się na rekomendacjach i ocenach Funduszu, natomiast powinno się również w to włączyć władze kraju pomocowego lub niezależnej organizacji. W ten sposób powstawałyby reformy lepiej dostosowane do specyfiki danego państwa, a to wpłynęłoby na zwiększenie efektywności programów naprawczych. W pierwszym etapie walki z kryzysem finansowym należałoby wprowadzić bardziej przejrzyste programy naprawcze i to zarówno w krajach rozwiniętych, jak i rozwijających się. Warto podkreślić rozwój badań naukowych w ramach opracowywania nowych modeli teoretycznych, które wpłyną na zwiększenie efektywności MFW. Fundusz powinien wpłynąć na państwa, które nie korzystają już z jego pomocy. W przeszłości odnotowano przypadki państw, które zaraz po spłaceniu zobowiązań wobec Funduszu zaprzestawały wdrażanie programów pomocowych i to wpłynęło na ponowny wybuch kryzysu finansowego w tych krajach¹⁴.

Podczas kryzysów finansowych trzeba wziąć pod uwagę również kontekst społeczny i polityczny, ponieważ nieumiejętne postępowanie z kryzysem prowadzi do zaburzeń społecznych i politycznych. W tej sytuacji państwo nie przyciągnie do siebie kapitału. MFW powinien skupić się na dostarczaniu środków, które są niezbędne do odtworzenia efektywnego popytu w państwach w których występuje recesja.

Zwrócono uwagę na rozszerzenie kompetencji Funduszu do

12 Stopa SDR – równa średnia ważona stopy oprocentowania krótkoterminowych instrumentów finansowych państw, których waluty znajdują się w koszyku SDR.

13 <http://www.pb.pl/2551987,65717,nbp-pozyczy-mfw-6-27-mld-eur>.

14 *IMF Interactions with Member Countries*, op. cit., s. 35 – 36.

udzielania pomocy również instytucjom globalnym, które mogłyby mieć wpływ na destabilizację rynku kapitałowego. MFW posiadałby również kontrolę nad sytuacją finansową przedsiębiorstw, co spotkało się z ogromną krytyką ze strony przedsiębiorców, którzy obawiają się zbyt dużej liczby regulacji sektora finansowego. W tej sferze MFW chciałoby zmniejszenia ryzyka systemowego oraz opracowanie i wprowadzenie takich regulacji, które by zapobiegały nadużyciom (jedna z przyczyn wybuchu kryzysu finansowego)¹⁵.

Podkreśla się mniejsze poleganie na dofinansowaniu. Pomoc kredytowa często była przeznaczana na spłacenie zachodnich kredytodawców lub na utrzymaniu kursów walutowych na przewartościowanym poziomie (bogaci obywatele mieli czas na wyprowadzenie pieniędzy z kraju na korzystnych warunkach, natomiast państwo zadłużało się). Dofinansowanie przyczyniało się do zmniejszenia ryzyka przy udzielanych kredytach.

Zwraca się uwagę na opracowanie regulacji bankowych w państwach rozwiniętych, które eliminowałyby złe praktyki podczas udzielania kredytów. Deregulacja sektora finansowego działała destabilizująco. Regulacje powinny być dostosowane do wielkości i sytuacji danego państwa. Reformy powinny uwzględniać to, żeby system bankowy funkcjonował w bezpieczny i zdrowy sposób. Jednocześnie należy pamiętać, aby ten system dostarczał kapitał przedsiębiorstwom, ponieważ to stymuluje do powstawania nowych miejsc pracy.

Podsumowanie

MFW obniżył prognozę wzrostu PKB na świecie w 2012 roku do 3,3%, jednocześnie podkreślając, że europejski kryzys finansowy zagraża światowej gospodarce. Zdaniem głównego ekonomisty MFW Olivera Blancharda jeżeli kryzys w Europie ulegnie intensyfikacji to wpłynie to znacząco na świat, któremu będzie groziła recesja.

W debatach powinni brać aktywny udział eksperci, ekonomiści również z państw rozwijających się, ponieważ to właśnie oni muszą być odpowiedzialni za swoją przyszłość. Instytucje międzynarodowe muszą przeprowadzić drastyczne zmiany aby móc spełniać rolę w taki sposób, aby globalizacja przyniosła jak najwięcej korzyści i to zarówno państwom rozwiniętym, jak i również rozwijającym się. „Problem leży nie w globalizacji, lecz w sposobie jej przeprowadzania. Część tego problemu tkwi w międzynarodowych instytucjach gospodarczych, w MFW, Banku Światowym i WTO, które uczestniczyły w ustanawianiu reguł gry. Czyniły to w sposób, który nazbyt często służył interesom rozwiniętych krajów przemysłowych – i partykularnym interesom w

15 H. Schneider, *In wake of financial crises, IMF seeks a new role with broader authority*, Washington Post, <http://www.washingtonpost.com/>.

obrębie tych krajów – a nie krajów rozwijających się”¹⁶.

„Świat rozwinięty musi wykonać swoją część zadania, reformując instytucje międzynarodowe, które rządzą globalizacją. To my stworzyliśmy te instytucje i my musimy je naprawić. Jeśli mamy się zająć uprawnionymi niepokojami tych, którzy wyrazili rozczarowanie globalizacją, jeśli mamy sprawić, by globalizacja służyła potrzebom miliardów ludzi, dla których dotąd nic nie uczyniła, jeżeli chcemy, by globalizacja o ludzkim obliczu się powiodła, to musimy głośno się tego domagać. Nie możemy, nie wolno nam bezzwrotnie stać z boku”¹⁷. Międzynarodowy Fundusz Walutowy, który ma za zadanie zarządzać kryzysami finansowymi powinien wykorzystać szanse jakie niesie ze sobą globalizacja i przy pomocy państw członkowskich starać się zapobiegać jej zagrożeniom. Miejmy nadzieję, że w przyszłości nastąpią zmiany w Funduszu, które wpłyną na zwiększenie bezpieczeństwa gospodarczego na świecie.

Bibliografia:

1. Articles of Agreement of the International Monetary Fund, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/aa>.
2. <http://www.forbes.pl/artykuly/sekcje/wydarzenia/mfw-chce-powiekszyca-aktywa-o-pol-biliona-dolarow,23361,1>.
3. *IMF Interactions with Member Countries*, The Independent Evaluation Office, <http://www.ieo-imf.org/>.
4. Materniak D., *Polska z pozytywną oceną MFW*, <http://www.psz.pl/tekst-40734/Polska-z-pozytywna-ocena-MFW>.
5. <http://www.pb.pl/2551987,65717,nbp-pozyczy-mfw-6-27-mld-eur>.
6. H. Schneider, *In wake of financial crises, IMF seeks a new role with broader authority*, Washington Post, <http://www.washingtonpost.com/>
7. *Review of Recent Crisis Programs*, IMF, September 2009.
8. Stiglitz J., *Globalizacja*, wyd. PWN, 2004.
9. Śliwiński A., *Banki kreują się na ofiary*, <http://www.bibula.com/?p=49220>.

INTERNATIONAL MONETARY FUND ACTIVITIES IN THE TIMES OF FINANCIAL CRISIS

Key words: *International Monetary Fund (IMF), World Bank, Structural Adjustments Policies, World Trade Organization (WTO), Flexible Credit Line (FCL),*

Summary

The main aim of this paper is to assess the impact of functioning of the International Monetary Fund, which governs the globalization. The IMF is involved in major economic problems and also

¹⁶ J. Stiglitz, *Globalizacja*, op. cit., s. 192.

¹⁷ Ibidem, s. 223.

in financial crises. "The Fund was set up based on the belief that there is a need for joint action at the global level to ensure economic stability, as the United Nations was set up based on the belief that there is a need for joint action at the global level to ensure political stability".

Paper evaluated the role of the International Monetary Fund during the financial crisis. The aim of this work was to point out the influence of the IMF on the global economy. It was underlined that if globalization conduct it in proper way, it will bring many benefits. To gain this we need public institutions which will be functioning in efficient and proper way.

Tabela nr 1. Pozycja finansowa Polski w MFW

I. Status członkostwa: 12 czerwiec 1986;

artykuł VIII

II. Ogólne informacje:

	SDR mln	kwota%
kwota	1 688,40	100,00
Fundusz walutowy (Exchange Rate)	1 106,31	65,52
Pozycja transzy rezerwowej	582,10	34,48
Należności od Funduszu		
Nowe ustalenia dotyczące pożyczek	174,00	

III. Dział SDR:

	SDR mln	Alokacja%
Netto skumulowanych alokacji	1 304,64	100,00
Zasoby	1 170,83	89,74

IV. Zakupy i kredyty: Żadne

V. Najnowsze warunki finansowe:

Typ	Data rozpoczęcia	Data zakończenia	Zatwierdzona kwota (SDR mln)	Zaciągnięta kwota (SDR mln)
FCLC	cze 21, 2011	sty 20, 2013	19166,00	0,00
FCLC	lip 02, 2010	sty 20, 2011	13690,00	0,00
FCLC	maj 06, 2009	maj 05, 2010	13690,00	0,00

**VI. Przewidywane płatności do Funduszu
(SDR Million; w oparciu o wykorzystane i istniejące zasoby SDR)**

	2012	2013	2014	2015	2016
Oplaty/odsetki	0,18	0,16	0,16	0,16	0,16
Całkowity	0,18	0,16	0,16	0,16	0,16

^{1/} W przypadku gdy członek ma zaległe zobowiązania finansowe do spłaty dłuższe niż trzy miesiące, kwota tych zaległości zostanie przedstawiona w tej sekcji

VII. Realizacja Inicjatywy HIPC: Nie dotyczy**VIII. Realizacja Inicjatywy na rzecz wielostronnego umarzania zadłużenia (MDRI): Nie dotyczy****IX. Realizacja umarzania zadłużenia po katastrofach (PCDR): Nie dotyczy**

Opracowanie własne na podstawie: <http://www.imf.org/external/np/fin/tad/exfin2.aspx?memberKey1=805&date1key=2012-02-01>.

POLITYKA REGIONALNA I ROLNICTWO

Ludmiła Będzikowska

ASPIRACJE EDUKACYJNE MŁODZIEŻY WIEJSKIEJ A ROZWÓJ OBSZARÓW WIEJSKICH NA PRZYKŁADZIE GMINY STAROŻREBY

Wstęp

Problematyka rozwoju obszarów wiejskich w Polsce stała się obiektem polityki gospodarczej z początkiem lat 90. Proces transformacji gospodarczej uwidocznił znaczne zapóźnienie rozwoju terenów wiejskich w stosunku do miejskich, potrzebę zmian systemowych i strukturalnych. Wiązało się to również z perspektywą członkostwa Polski w UE i wynikających stąd implikacji z obecności naszej gospodarki na jednolitym rynku europejskim. Polityka wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich uwzględniać musi zróżnicowanie tych terenów wynikające z zaszłości historycznych sięgających czasów rozbiorowych i zaniedbań powstałych po II wojnie światowej.

Obszary wiejskie zajmują w Polsce 93% powierzchni kraju zamieszkiwanej przez 38% społeczeństwa. Różni je jakość rolniczej przestrzeni produkcyjnej a także demografia, struktura osadnicza, infrastruktura techniczna, jakość środowiska naturalnego.

Poznanie obszarów problemowych kraju, niedostatków poszczególnych regionów pozwala na określenie możliwości rozwojowych a wypunktowanie istniejących barier ułatwia nakreślenie strategii rozwojowych z wykorzystaniem rozmaitych źródeł finansowania ze środków unijnych.

Narodowy Spis Powszechny z 1988r. wykazał istnienie w Polsce 52,4% gmin o charakterze monofunkcyjnym rolniczym, z przewagą rolnictwa chłopskiego i 26% gmin z dominującym rolnictwem pegeerowskim. Wówczas łącznie $\frac{3}{4}$ gmin miało charakter typowo rolniczy. Pozostałe gminy rozlokowane wokół dużych aglomeracji miejskich i przemysłowych spełniały rolę sypialni a te położone w pasie nadmorskim i podgórskim gmin turystycznych¹. Wyniki kolejnego spisu pokazały rosnące rozbieżności między niektórymi regionami Polski,

¹ A. Rosner (red.), *Lokalne bariery rozwoju obszarów wiejskich*, FAPA, Warszawa 2000, s.15

szczególnie wschodniej części kraju. Raport OECD z 2008r wskazuje, iż mimo znacznej pomocy udzielonej Polsce dysproporcje w rozwoju wschodniej i zachodniej części pogłębiają się.² Ale niepokojąca sytuacja dotyka nie tylko wschodniej Polski. W jej centrum są gminy borykające się z przewyciężeniem wysokiego bezrobocia, marazmu, niedostatecznego rozwoju gospodarczego. Jedną z nich jest gmina Staroźreby, położona w województwie mazowieckim, w powiecie płockim w odległości 85 km od Warszawy.

Gmina ta w 1996r. została zaliczona do 222 gmin przeciętnych pod względem poziomu gospodarczego, infrastruktury i sieci osadniczej natomiast odstających ze względu na jakość środowiska naturalnego i demografię.³

Przedmiotem badań było uchwycenie przyczyn niekorzystnej sytuacji demograficznej i jej wpływ na aktywność zawodową mieszkańców gminy. Zainteresowanie tym zagadnieniem pojawiło się po analizie danych gminy dotyczących jakości wykształcenia mieszkańców, poziomu bezrobocia i przedsiębiorczości. Badania ankietowe zostały przeprowadzone wśród uczniów II klasy liceum ogólnokształcącego. Pytania dotyczyły wyboru szkoły pomaturalnej, powodów podjętych wyborów, środowiska rodzinnego.

Celem opracowania jest przedstawienie problemu rozwoju gminy Staroźreby w aspekcie preferencji edukacyjnych młodzieży rzutuujących na demografię i lokalną przedsiębiorczość.

1. Charakterystyka gminy Staroźreby

Gminę tą cechuje charakterystyczny dla Mazowsza rozproszony typ zabudowy, który utrudnia prowadzenie inwestycji infrastrukturalnych, szczególnie kosztownego kanalizowania. Sprawia też, iż więzy łączące lokalną społeczność są płytkie co nie sprzyja rozwojowi gospodarstwu.

Gmina jest dobrze skomunikowana z odległym o 25 km Płockiem a droga krajowa łączy ją z Warszawą i Bydgoszczą.

Od 1998r. władze gminy zaczęły nadrabiać zaległości infrastrukturalne; teren zwodociągowano w 99% a stopień skanalizowania osiągnął poziom 26% i jest kontynuowany. W zasobach oświatowych szkół ponadpodstawowych działają gimnazja w Staroźrebach i Górze a także liceum ogólnokształcące w Staroźrebach.

Gmina jest typowo rolnicza. Zajmuje powierzchnię 137,5 km²; użytki rolne stanowią 85,6%, powierzchnia lasów 6,3%. Zamieszkuje ją

² „Przegląd Terytorialny Polski – nowy raport OECD” Informacja prasowa 13.11.2008, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.

³ A. Rosner (red.), *Lokalne...op. cit.*, s. 180

7819 mieszkańców przy wskaźniku zaludnienia 56 os/km². Z rolnictwa utrzymuje się 60% ludności.

Większość gospodarstw rolnych mieści się w przedziale obszarowym 5 – 10 ha. Gospodarstw żywotnych ekonomicznie jest około 15%. Ponadto użytkowane są 194 działki rolne o powierzchni do 1 ha.

Tabela 1. Grupy obszarowe gospodarstw rolnych (2002r.)

Grupy obszarowe Gospodarstw rolnych	Liczba gospodarstw	Procentowy udział
1 - 2 ha	79	8,9
2 – 5 ha	134	15,2
5 – 10 ha	244	27,7
10 – 15 ha	165	18,7
15 – 20 ha	100	11,3
20 – 50 ha	145	16,4
50 – 100 ha	14	1,6
pow. 100 ha	2	0,2
Razem	883	100,0

Źródło: PSR 2002 (materiały Gminy niepublikowane).

Ponad połowę gospodarstw stanowią te o powierzchni do 10 ha nie gwarantujące parytetowej opłaty pracy własnej, a za takie uznaje się gospodarstwa o areale przekraczającym 35 ha. ⁴

W sołectwie Nowa Wieś zamieszkują 304 osoby w 75% utrzymujące się z rolnictwa. Z istniejących 59 gospodarstw najwięcej (21) jest tych o powierzchni 5 – 8 ha. 6 gospodarstw liczy 12 – 16 ha, 5 ma areal 16 – 20 ha, a tylko 2 gospodarują na ponad 20 ha.

Większość prowadzi gospodarstwa o niewielkiej skali produkcji; jedynie 4 gospodarstwa zajmują się znaczącą hodowlą bydła. Uprawia się w większości zboża, ziemniaki jadalne i kukurydzę.

Jeżeli chodzi o wykształcenie, to tylko 2 osoby posiadają ukończone studia wyższe i 2 na poziomie licencjackim. Średnim wykształceniem okazuje się 40 osób, zawodowym przygotowaniem – 80 osób (26%) a najwięcej, bo 60% mieszkańców Nowej Wsi jest po szkole podstawowej.

W latach 2004 – 2006 prawie wszystkie gospodarstwa (58) korzystały z dopłat bezpośrednich; w tym okresie 7 rolników otrzymało rentę strukturalną, 10 gospodarstw skorzystało ze wsparcia dla gospodarstw niskotowarowych i tyleż samo na dostosowanie do standardów UE. Umaszynowiły się ze wsparciem unijnym 2 gospodarstwa. Jednak tylko 8% rolników uważa swoje gospodarstwa za w pełni zmechanizowane a 76% uznaje, iż nie wykorzystano możliwości jakie stworzyła pomoc unijna.

⁴J. Wilkin, I. Nurzyńska (red.), *Polska wieś 2010. Raport o stanie wsi.*, FDPA, Warszawa 2010, s. 194

O kondycji ekonomicznej gminy świadczy poziom przedsiębiorczości społeczności lokalnej. Prowadzenie działalności gospodarczej na własny rachunek jest dla jednych podstawowym źródłem utrzymania dla innych zaś dodatkowym uzupełnieniem dochodów czerpanych czy to z działalności rolniczej czy też z pracy najemnej. W odróżnieniu od innych gmin powiatu płockiego, w których odnotowano w latach 2004 – 2006 przyrost firm o 15 – 53% (gmina Słupno), w gminie Staroźreby nastąpił regres. W tym czasie liczba podmiotów gospodarczych zmniejszyła się; ubyło 17 podmiotów w sektorze prywatnym, 21 osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą wycofało się. Zakończyła działalność firma z kapitałem zagranicznym. Przybyły jedynie 2 spółki cywilne oraz 4 stowarzyszenia. Ubyło punktów handlowych i zakładów napraw samochodów a także firm obsługujących rynek nieruchomości.

Tabela 2. Podmioty gospodarki narodowej wg wybranych sekcji w rejestrze REGON w latach 2004 i 2009 w gminie Staroźreby

Rok	ogółem	Sektor publiczny	Sektor prywatny	Z liczby ogółem						Osoby fizyczne prowadzące działaln. gospod.
				Osoby prawne i jednostki organizacyjne nie mające osobowości prawnej						
				Razem	Spółki handlowe		Spółki cywilne	Spółdzielnie	Fundacje, stowarzyszenia, organ społeczne	
					Razem	W tym z udziałem kapitału zagran.				
2004	338	20	318	59	4	1	20	1	10	279
2009	321	20	301	63	2	-	22	1	14	258

Źródło: Województwo. Podregiony, powiaty, gminy. GUS, Warszawa 2010, na podstawie stron 426 i 429

W rozwoju obszarów wiejskich istotną rolę odgrywa struktura wiekowa ludności; przewaga osób w wieku przed i produkcyjnym dobrze rokuje natomiast duży odsetek ludności w wieku poprodukcyjnym skazuje dany teren na marginalizację prowadząc do wyludniania gmin. W omawianej gminie przeważają osoby w wieku produkcyjnym, jednak od 1996r. utrzymuje się ujemne saldo migracji.

Ludność gminy jest słabo wykształcona i poziomem odstaje wyraźnie od średniej krajowej. Chociaż w ostatnich kilkunastu latach na obszarach wiejskich wyraźnie wzrosła populacja osób z wyższym wykształceniem to w Staroźrebach nie miało to miejsca. Aż połowa mieszkańców w 2002r. legitymowała się wykształceniem podstawo-

wym i gimnazjalnym bądź nie ukończyła szkoły. W grupie wiekowej 30–39 lat osoby po studiach stanowią 4,5%, z ukończoną szkołą średnią 23,8% a po zawodówce 52,7%. Aż 17,7% edukację zakończyło na szkole podstawowej i gimnazjum. Dane te zastanawiają bowiem od 1999r. gimnazjum w Staroźrebach opuściło 670 absolwentów. Utworzone w 1999r. Liceum Ekonomiczne, w 2002r. Technikum i Liceum Ogólnokształcące (w 2005r. pozostało Technikum i LO) opuściło łącznie 206 uczniów Liceum Ekonomicznego, 104 Technikum i 137 osób z Liceum Ogólnokształcącego. Razem maturę uzyskało 447 osób. Ponadto młodzież gminy Staroźreby miała dostęp do szerokiej sieci szkół średnich w niedalekim Płocku, gdzie ponadto działają 4 wyższe uczelnie.

Poziom wykształcenia znajduje odbicie w zjawisku bezrobocia. W latach 2007 – 2010 stopa bezrobocia w powiecie płockim kształtowała się na poziomie : 2007r. – 21,7%, 2008r. – 16,7%, 2009r. – 19,0%, 2010r. – 19,2%. W tym okresie z gminy Staroźreby petentami Powiatowego Urzędu Pracy była następująca liczba bezrobotnych: 2007r. – 601 2008r. – 447, 2009r. – 517, 2010r. – 558. Według danych Wojewódzkiego Urzędu Pracy największe problemy z podjęciem pracy mają bezrobotni z wykształceniem gimnazjalnym i poniżej oraz zasadniczym zawodowym. Również osoby bez stażu pracy lub krótkim doświadczeniem zawodowym. W przypadku gminy Staroźreby sytuację pogarsza fakt, iż jedynym znaczącym pracodawcą jest oświata samorządowa a lokalna przedsiębiorczość kurczy się. Część ludzi po zdobyciu wykształcenia w innych miastach nie powraca do swojej gminy część zaś po bezskutecznych poszukiwaniach pracy, również w Płocku, migruje. I to zjawisko kształtuje tak niekorzystny obraz demograficzny gminy.

2. Aspiracje edukacyjne młodzieży z gminy Staroźreby

Ankieta na temat planów edukacyjnych i czynników przesądzających o kierunku dalszego kształcenia została przeprowadzona wśród 47 uczniów II klasy Liceum Ogólnokształcącego w Staroźrebach. Pytanie dotyczyło również powodu wyboru oraz wskazania źródła utrzymania rodziców.

Tabela 3. Rodzaj szkoły pomaturalnej a źródło utrzymania rodziny

Źródło utrzymania	Rodzaj szkoły				
	Policealna	Uniwersytet	Politechnika	Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa	Nie zamierza kontynuować nauki
Gospodarstwo rolne	2	1	5	4	-
Gosp. rolne + praca najemna	2	-	-	2	-
Gosp. rolne + Dział. gospod.	1	1	-	-	-
Praca Najemna	9	4	4	6	-
Własna dział. gospodarcza	3	1	-	-	1
Praca najemna + dział. gosp.	-	-	-	-	-
Renta, zasiłki	-	-	-	1	-
Razem	17	7	9	13	1

Źródło: opracowanie własne

Uczniowie liceum wywodzą się z różnych środowisk. Największą populację tworzą dzieci rodzin pracowniczych – 48,9%. Dzieci rolników stanowią 25,6% grupę. Dzieci rolników zajmujących się poza pracą na roli dodatkową działalnością gospodarczą niezwiązaną z rolnictwem (4,2%) lub będących pracownikami najemnymi stanowią łącznie 8,5%. Zaś dzieci prowadzących własną działalność gospodarczą – 10,7%.

Obraz społeczny omawianej gminy odzwierciedla zmiany jakie zachodzą w ostatnich kilkunastu latach na polskiej wsi. Systematycznie zmniejsza się zatrudnienie w rolnictwie, przybywa pracowników utrzymujących się z pracy najemnej lub własnej działalności gospodarczej. W 2009r. ludność zawodowo zajmująca się rolnictwem zmniejszyła się do 13,4% ogółu zatrudnionych; pracujący poza rolnictwem stanowią 30% a pracujący na własny rachunek 11,5%. Aż 53,6% ludności wiejskiej nie miało związków z rolnictwem.⁵

Najwięcej uczniów starożrebskiego liceum planuje naukę w szkołach policealnych – 36,2% i wybiera je najczęściej młodzież pochodząca z rodzin pracowniczych. Również spośród dzieci przedsiębiorców ten typ szkoły cieszy się większą popularnością.

Naukę w politechnikach preferuje 19,1% licealistów, głównie pochodzących z rodzin pracowniczych i rolniczych.

Edukację uniwersytecką wybrało 14,9% młodzieży, przeważnie

⁵ J. Wilkin, Nurzyńska I., *Polska wieś...* op. cit., s. 194

z rodzin pracowniczych oraz pojedynczy uczniowie z rodzin rolników i przedsiębiorców. Dużym zainteresowaniem młodzieży cieszy się nauka w państwowej wyższej szkole zawodowej. Wybiera ją 27,7% uczniów; najwięcej dzieci pracowników najemnych, i rolników. Tylko 1 osoba nie zamierza kontynuować nauki.

Tabela 4. Wybór szkoły

Lp.	Wyszczególnienie	Liczba wskazań	Procentowy udział
1.	Zamiłowanie	31	67,4
2.	Chęć szybkiego zdobycia zawodu i podjęcia pracy	14	30,4
3.	Planowane otwarcie własnej działalności gospodarczej	1	2,2
4.	Praca w gospodarstwie rolnym	-	-
5.	Bliskość szkoły	-	-

Źródło: opracowanie własne

Wybór kierunku kształcenia po maturze podyktowany jest przede wszystkim zamiłowaniem. Tym kierowało się aż 67,4% uczniów.

Natomiast dla 30,4% licealistów głównym powodem wyboru kierunku dalszego kształcenia była chęć szybkiego zdobycia zawodu i usamodzielnienia się. Większość z nich to dzieci pracowników najemnych i rolników.

Tylko 1 osoba wywodząca się z rodziny rolniczej planuje po ukończeniu uniwersytetu założyć własną działalność gospodarczą.

Z przeprowadzonej ankiety wynika, iż o drodze dalszego kształcenia w 34,8% decyduje odległość od rodzinnego domu; w połowie ważne jest to dla wybierających szkoły policealne i w 31% państwową wyższą szkołę zawodową. Czynniki ekonomiczny związany z kosztami kształcenia i utrzymania jest istotny przede wszystkim dla młodzieży wywodzącej się z rodzin pracowniczych. Zdecydowana większość decyduje się na bezpłatną naukę w szkołach policealnych dostępnych w pobliskim Płocku. Również szanse edukacyjne dla młodzieży chłopskiej stwarza możliwość bezpłatnego studiowania w PWSZ.

Aspiracje edukacyjne młodzieży polskiej zaczęły wzrastać z początkiem lat 90. Młodzież wiejska zawsze dominowała w szkołach zawodowych, w 1998r. stanowiła 37% słuchaczy zawodówek zaś do liceów ogólnokształcących uczęszczało zaledwie 28% tej młodzieży. W l. 2003/2004 uczniowie zasadniczych szkół zawodowych stanowili tylko 11% ogółu młodzieży ponad gimnazjalnej, a uczniowie liceów – 42%⁶.

Na podstawie wcześniej przeprowadzonych badań wśród młodzie-

⁶ Kołomyjska I., Mażewska E. (red.), *Sytuacja ludzi młodych na rynku pracy na obszarach wiejskich w Polsce*, FDPA, Warszawa 2007r., s. 13

ży staroźrebskiego gimnazjum, okazało się iż 43% młodzieży planuje naukę w liceum z myślą o dalszych studiach (34%), ¼ zamierzała uczyć się w technikach i ¼ w zasadniczych szkołach zawodowych. Te dwie ostatnie grupy gimnazjalistów swój wybór uzasadniły przede wszystkim chęcią szybkiego zdobycia zawodu i usamodzielnienia się. Nie kierowały się trudną sytuacją na rynku pracy absolwentów zawodówek a raczej podobną drogą zawodową rodziców. W Staroźrebach, podobnie jak w innych częściach kraju uderza bardzo małe zainteresowanie zawodem rolnika – a przecież Staroźreby są typową gminą rolniczą. Żaden licealista nie planuje w przyszłości prowadzić gospodarstwa rolnego.

Z badania pt. „ Bilans kapitału ludzkiego” przeprowadzonego w 2010r. przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości i Uniwersytet Jagielloński wynika, iż aż 4 na 10 firm poszukiwało wykwalifikowanych robotników a 28% potrzebowało specjalistów (finansisci, lekarze, pielęgniarki, fizycy, matematycy, technicy, informatycy). Jest też zapotrzebowanie na inżynierów. Najrzadziej szukano pracowników niewykwalifikowanych i kierowników. Jest nikiłe zapotrzebowanie na sprzedawców, robotników pomocników i pracowników biurowych (sekretarki). Dla 65% pracodawców ważny był dyplom wykształcenia. Nie zostałyby zatrudnione osoby z wykształceniem tylko gimnazjalnym. Absolwenci zawodówek mają mniejsze szanse niż osoby z dyplomem technika. W raporcie pracodawcy podkreślali niezadowalające umiejętności zawodowe zarówno osób kończących studia jak i szkoły zawodowe. Podnoszono konieczność prowadzenia szkolenia ustawicznego w postaci szkoleń i kursów.

Podsumowanie

Polityka rozwoju obszarów wiejskich dotyka dwóch zakresów; sfery produkcji rolnej związanej z modernizacją rolnictwa i poprawą jego struktury oraz nierolniczych funkcji gospodarczych. Jednak o tempie modernizacji tych obszarów świadczyć będzie rozwój pozarolniczych funkcji gospodarczych. A o tym decyduje także jakość kapitału ludzkiego mierzonego poziomem wykształcenia i przedsiębiorczością.

W gminie Staroźreby położonej w centralnej Polsce, blisko Płocka i dobrze z nim skomunikowanej postępuje proces wyludniania się wsi. Czego obrazem jest również kurcząca się przedsiębiorczość gminna. Pomimo istnienia w gminie szkół średnich poziom wykształcenia społeczeństwa jest niższy niż przeciętnie w kraju. Chociaż prawie połowa młodzieży gimnazjalnej kieruje się do liceum to jednak większość z nich po maturze wybiera naukę w szkołach policealnych i państwowej wyższej szkole zawodowej. Spadło wyraźnie zainteresowanie studiami uniwersyteckimi. W dalszym ciągu niewielu decyduje się na studia

politechniczne. Takie postępowanie podyktowane jest chęcią szybkiego zdobycia zawodu i usamodzielnienia się. Motywów takiego postępowania można doszukiwać się z rodzinnych przykładów bowiem większość pokolenia rodziców ukończyła ten typ szkół. Chociaż wzrost poziomu wykształcenia mierzony liczbą absolwentów miejscowych szkół średnich to ci najbardziej mobilni migrują za pracą lub po zdobyciu wykształcenia nie wracają w rodzinne strony.

Brak zainteresowania zdobyciem wykształcenia rolniczego można uznać za odrzucenie tego typu wykształcenia jako drogi awansu społecznego. „ Rolnikiem może zostać każdy”.

Wnioski

1. Należy podnieść poziom nauczania na wsi począwszy od przedszkola, dającego lepszy start edukacyjny,
2. W gimnazjach powinno się prowadzić akcje uświadamiające konsekwencje wyboru typu szkół ponad gimnazjalnych ,
3. W gimnazjach i liceach powinno się wprowadzić przedmiot z podstaw przedsiębiorczości,
4. Celowym byłoby wprowadzenie zajęć z psychologami w celu przezwyciężenia wśród młodzieży wiejskiej zjawiska niskiej samooceny, poczucia bezradności. To właśnie bardzo często jest powodem zaniżania swoich aspiracji edukacyjnych.
5. Dostosowanie polityki edukacyjnej do potrzeb rynku pracy. Współpraca administracji gminnej z lokalną przedsiębiorczością. Umożliwienie otwierania szkół przyzakładowych.
6. Umożliwienie zdobywania wiedzy rolniczej przez osoby podejmujące się gospodarowania a bez rolniczego przygotowania zawodowego. Bardzo często młodzież ta nie znajdując zatrudnienia w wyuczonym zawodzie podejmuje się prowadzenia gospodarstwa rolnego.
7. Propagowanie możliwości korzystania z fachowej pomocy doradczej oferowanej przez inkubatory przedsiębiorczości. Informację o ich istnieniu należy przekazywać w gimnazjach i szkołach średnich oraz powinna być dostępna w gminach.

Bibliografia:

1. Kołomyjska I., Mażewska M., (red.) 2007: *Sytuacja ludzi młodych na rynku pracy na obszarach wiejskich w Polsce*, FDPA, Warszawa,
2. „Przegląd Terytorialny Polski – nowy raport OECD”. Informacja prasowa 13.11.2008r. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
3. *Rocznik demograficzny 2010*, GUS, Warszawa, s.108
4. Rosner A.,(red.) 2000: *Lokalne bariery rozwoju obszarów wiejskich*, FAPA, Warszawa

5. Wilkin J., Nurzyńska I., (red.) 2010: *Polska wieś 2010. Raport o stanie wsi*, FDPA, Warszawa,
6. *Województwa. Podregiony, powiaty, gminy*. 2010, GUS, Warszawa,

EDUCATIONAL ASPIRATIONS OF YOUNG PEOPLE ON THE COUNTRYSIDE AS RELATED TO THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL AREAS EXAMPLE OF THE MUNICIPALITY STAROŹREBY

Key words: *rural population, education, barriers, economic development*

Summary

Differences between the areas are caused by different barriers: demographic, settlement, state of technical infrastructure. Most municipalities with problems can be found in east and central Poland. Municipality of Staroźreby is an agricultural municipality near Plock. Its residents' educational level is under average comparing with the rest of population of Poland and the process of depopulation is progressing.

The high school graduates most often seek further education in trade schools or community colleges. The ones choosing university or college of science education represent respectively 15% and 19%. This choice is motivated by getting as soon as possible a profession.

Sławomir Kowalski

WYBRANE ASPEKTY FUNKCJONOWANIA RYNKU MLEKA W POLSCE

Wstęp

Rynek mleka należy do najbardziej chronionych i kosztownych rynków wspólnotowego rolnictwa. Od samego początku funkcjonowania rynek ten był silnie subsydiowany, głównie w formie kosztownych zakupów interwencyjnych i dotowania eksportu produktów mleczarskich na dużą skalę. Wskutek nadmiernie intensywnego wspierania od początku lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku, rynek ten przeżywał poważne problemy z lawinowo narastającą, trwałą nadprodukcją mleka.

Zasadniczym filarem wspólnej organizacji rynku mleka i przetworów mlecznych są kwoty mleczne po raz pierwszy ustanowione w ramach Wspólnej Polityki Rolnej w 1984 roku. Wspólna organizacja rynku mleka podlega różnym mechanizmom interwencji wewnętrznej i zewnętrznej, w tym m.in.: zakupom interwencyjnym, kwotowaniu produkcji mleka, dopłatom z tytułu prywatnego przechowalnictwa, czy też subsydiom eksportowym do państw trzecich¹.

Przyznanie Polsce kwoty narodowej w wysokości 9,38 mln t, nieco tylko przekraczającej sprzedaż mleka (8,8 mln t) spowodowało, że pozycja polskiego mleczarstwa w poszerzonej UE nieco osłabła, a udział Polski w całkowitej produkcji mleka zmniejszył się z 8,5% do około 8,3%. Wpłynęło na to ograniczenie towarowej produkcji mleka do wysokości przyznanej Polsce kwoty oraz postępujące, wraz z niezbędną restrukturyzacją i nieuniknioną koncentracją chowu bydła mlecznego, zmniejszenie ilości mleka produkowanego na własne potrzeby gospodarstw. Mimo to w poszerzonej Unii Polska pozostała czwartym producentem mleka ustępującym pod względem wielkości produkcji jedynie Niemcom, Francji i Wielkiej Brytanii, a porównywalnym z Holandią².

¹ Z. Smoleński, *Regulacje Wspólnej Polityki Rolnej na rynku mleka*, (w:) R. Mroczek (red.), *Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne*, IERiGŻ PIB nr 106, Warszawa 2008, s. 98.

² J. Seremak-Bulge, *Produkcja mleka*. Fundusz Współpracy, Warszawa 2004, s. 2.

1. Regulacje rynku mleka

Wrażliwość rynku mleka na wahania cen, a także jego duży wpływ na poziom życia rolników oraz na ocenę poziomu życia przez konsumentów powodują, że rynek mleka należy i w Polsce i w Unii Europejskiej do rynków podlegających szczególnym regulacjom obejmującym:

- wsparcie rynkowe,
- administracyjne ograniczenie wielkości produkcji,
- wymagania sanitarno-weterynaryjne dotyczące warunków produkcji, magazynowania i wprowadzania na rynek produktów mleczarskich.

Wspólnotowy system w ramach ustalonych dla poszczególnych krajów kwot narodowych gwarantuje rolnikom dochody, a przetwórcom ekonomiczne warunki przerobu mleka wytworzonego na obszarze UE, poprzez ograniczanie zmienności cen w określonych granicach. Konsumentom zapewnia on zrównoważony rynek, dobrze zaopatrzony w produkty mleczarskie wysokiej jakości po cenach wyższych niż w Polsce. W ostatnich latach wydatki na regulacje rynku mleka wynoszą 2-2,8 mld Euro rocznie, co stanowi 5-7% wszystkich wydatków na realizację WPR. Wsparcie rynkowe w postaci zakupów interwencyjnych masła i odtłuszczonego mleka w proszku po gwarantowanych cenach, dopłat do prywatnego przechowywania, różnorodnych subwencji stymulujących zużycie wewnętrzne oraz subwencji eksportowych, kierowane jest do przetwórców mleka oraz handlowców po to, aby podmioty skupujące mogły zapłacić producentom wyższe ceny za dostarczone mleko. Ten požądany z punktu widzenia dochodów rolników poziom cen określa tzw. cena docelowa mleka (target price), która od 1996 r. do 30. czerwca 2004 r. wynosiła 30,98 EUR/100 kg mleka zawierającego 3,7% tłuszczu. Od 1 lipca 2004 r. cena ta została zlikwidowana.

Zgodnie z decyzją ministrów rolnictwa podjętą w Luksemburgu 23.06.2003 r. o przyspieszeniu i pogłębieniu reformy WPR na rynku mleka obniżka cen interwencyjnych masła wyniesie 25% w ciągu 4 lat, a odtłuszczonego mleka w proszku (OMP) 15% w ciągu 3 lat. Ceny interwencyjne masła i odtłuszczonego mleka w proszku (OMP) przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Ceny interwencyjne masła i odtłuszczonego mleka w proszku (OMP) w euro/100kg

Okres	1.07.2004n - 30.06.2005	1.07.2005 – 30.06.2006	1.07.2006 – 30.06.2007	po 1.07.2007
Masło	305,20	282,30	259,30	246,20
Odtłuszczone mleko w proszku (OMP)	195,24	184,97	174,69	174,69

Źródło: J. Seremak-Bulge, *Produkcja mleka*. Fundusz Współpracy, Warszawa 2004, s. 3.

Ceny gwarantowane są producentom wyłącznie za mleko sprzedane w ramach posiadanych przez nich indywidualnych kwot mlecznych. Sprzedaż mleka ponad tę wielkość łączy się z koniecznością zapłacenia opłaty specjalnej, która do końca sezonu 2003/04 wynosiła 115% ceny docelowej mleka, a w latach następnych:

- 33,27 euro/100 kg w 2004/05 r.
- 30,91 euro/100 kg w 2005/06 r.
- 28,54 euro/100 kg w 2006/07 r.
- 27,83 euro/100 kg w 2007/08 r. i następnych.

Opłata ta będąca w istocie karą za przekraczanie posiadanych kwot jest tak wysoka, że skutecznie zniechęca rolników do ich przekraczania. W konsekwencji produkcja mleka w UE pozostaje stabilna, mimo utrzymania wsparcia sektora mleczarskiego na niezmiennym poziomie od szeregu lat.

Kwotowane jest wyłącznie mleko opuszczające gospodarstwo. Nie podlega kwotowaniu i nie jest kontrolowane mleko zużywane wewnątrz gospodarstwa przez rodzinę rolnika lub na pasze. Polska w ramach przygotowań do integracji wprowadziła system kwot wraz z listą instrumentów wspierających rynek mleka, który zaczął obowiązywać od 1.04.2004 r., a więc na miesiąc przed członkostwem. Wprowadzenie systemu kwotowania sprzedaży mleka oznacza, że od 1.04.2004 r. prawo do wprowadzania mleka na rynek mają wyłącznie posiadacze kwot hurtowych (sprzedaż mleka do mleczarni) lub kwot sprzedaży bezpośredniej (sprzedaż mleka i przetworów mlecznych bezpośrednio na rynek z pominięciem mleczarni). Podmioty skupujące mogą skupować mleko wyłącznie od posiadaczy kwot mlecznych pod warunkiem wpisania ich do rejestru podmiotów skupujących. Zgodnie z ustawą o regulacji rynku mleka i przetworów mlecznych warunkiem nabycia prawa do produkcji i sprzedaży mleka po 1.04.2004 r. jest:

- przydzielenie rolnikom kwot hurtowych pierwotnych na ich wnioski na podstawie udokumentowanej (potwierdzonej przez mleczarnię) sprzedaży mleka w okresie od 1.04.2002 do 31.03.2003 r.
- przydzielenie rolnikom pierwotnych kwot sprzedaży bezpośredniej, na ich wnioski na podstawie udokumentowanej sprzedaży w okresie od 1.04.2002 do 31.03.2003 r., lub na podstawie ilości krów znajdujących się w gospodarstwie w roku referencyjnym i średniej krajowej mleczności krów ogłoszonej przez Prezesa GUS.
- przydzielenie rolnikom dodatkowych kwot z rezerwy krajowej na ich wnioski uzasadnione dokonanyimi inwestycjami, zakupem krów lub jałowic, zmianami w systemach żywienia, rozwojem gospodarstwa lub przyczynami losowymi (np. zmniejszenie produkcji mleka w roku referencyjnym wywoła-

ne klęską losową (np. susza lub wybicie stada z powodu BSE, gruźlicy, brucelozy itp.) itp.

- kupno kwoty mlecznej wraz z gospodarstwem.
- nabycie, czyli tzw. transfer kwot bez ziemi (czasowy lub na stałe) od innych właścicieli kwot.

Warunkiem uprawniającym do złożenia wniosku i otrzymania kwoty jest jednocześnie posiadanie (użytkowanie) gospodarstwa oraz sprzedaż mleka w roku referencyjnym (od 1.04.2002 do 31.03.2003). Kwoty zostały przydzielone rolnikom decyzją administracyjną dyrektora właściwego Oddziału Terenowego ARR do 29 lutego 2004 r. Jeśli rolnikowi przydzielono kwotę mniejszą od uzasadnionej ilości zgłoszonej we wniosku, rolnik ma prawo odwołać się od tej decyzji do Prezesa ARR, a następnie zgodnie z kodeksem postępowania administracyjnego do NSA.

Od 2004 r. stopniowy spadek cen kompensowany jest dopłatami bezpośrednimi, które są wypłacane producentom częściowo z Brukseli, a częściowo przez władze krajowe w ramach tzw. kopert narodowych. Jednocześnie kwoty narodowe powiększone zostały w UE-15 (w porównaniu z 2002/03 r.) średnio o 2,4% do 2014 r. (z tego o 1,1% do 2004/05 r.). W sumie zwiększające się stopniowo dopłaty bezpośrednie oraz wyższe kwoty powinny skompensować spadek dochodów z tytułu oczekiwanej obniżki cen, jednak nie w pełni.

Łączna wysokość dopłat bezpośrednich otrzymywanych przez producentów mleka wynosiła: w 2004 r. 11,81 euro/t kwoty, w 2005 r. 23,65 euro/t kwoty oraz od 2006r. i na lata następne 35,50 euro/ t kwoty.

Zgodnie z porozumieniem ministrów rolnictwa w Luksemburgu dopłaty bezpośrednie do produkcji mleka miały zostać włączone do jednolitych płatności obszarowych najpóźniej do 2007 r.

Przepisy Unii Europejskiej dopuszczają do sprzedaży wyłącznie mleko zawierające w 1 ml nie więcej niż 100 tys. drobnoustrojów oraz nie więcej niż 400 tys. komórek somatycznych, które zostało wyprodukowane w gospodarstwach będących pod nadzorem weterynaryjnym i spełniających strukturalne wymogi sanitarne, tj. co najmniej:

- korzystają z pitnej wody dla potrzeb doju i mycia urządzeń udojowych oraz do przechowywania mleka,
- posiadają pomieszczenia do doju oraz przelewania i przechowywania mleka, które mają łatwo dające się czyścić posadzki i ściany,
- posiadają odpowiednie płyty lub zbiorniki do składowania i przechowywania odchodów zwierząt,
- posiadają pomieszczenia zapewniające zwierzętom odpowiednie warunki bytowania.

Powinno to być potwierdzone zaświadczeniem Powiatowego Lekarza Weterynarii³.

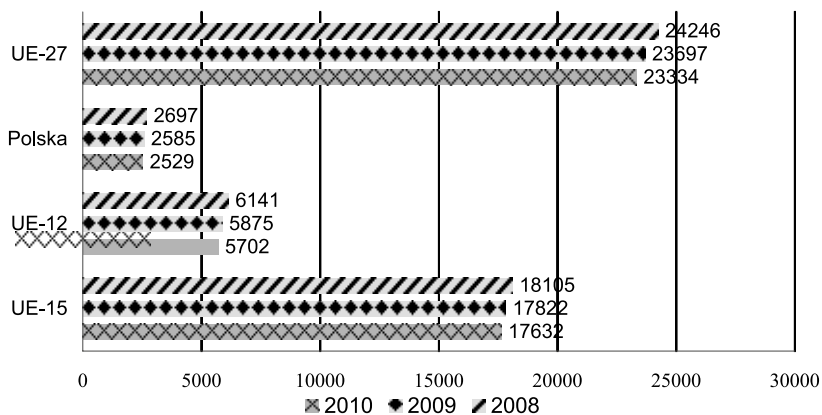
3 S. Stepałuk S., *Rynek mleka*, FAPA, Warszawa 2009, s. 7.

2. Pogłowie i produkcja mleka w Polsce na tle innych państw UE

Długookresowa, spadkowa tendencja obserwowana była również w Unii Europejskiej. W końcu roku 2009 w starych krajach członkowskich pogłowie krów mlecznych było o 1,6% mniejsze niż przed rokiem, w nowych krajach członkowskich uśredniona stopa redukcji pogłowia krów mlecznych wyniosła 4,4%. W sumie pogłowie krów mlecznych w UE-27 w grudniu 2009 roku było o 2,3% mniej liczne niż w analogicznym okresie przed rokiem. Pod wpływem kryzysu, który po latach stabilizacji był bardziej dotkliwy dla sektora mleczarskiego niż dla innych branż, w roku 2010 w Unii Europejskiej utrzymała się tendencja spadkowa. Pogłowie krów mlecznych zmalało we wszystkich krajach członkowskich o 1,5% i na koniec 2010 roku wyniosło 23,3 mln sztuk, w tym w UE-15 zmalało o 1,1% i wyniosło 17,6 mln sztuk, a w UE-12 zmalało o 2,9% i wyniosło 5,7 mln sztuk (wykres 1).

Tendencja spadkowa nie dotyczyła jednak wszystkich Państw z UE-15. W Niemczech, Hiszpanii oraz Luksemburgu pogłowie wzrosło o 0,2 do 2,6%, natomiast w Belgii oraz Irlandii pozostało bez zmian. Znaczący spadek pogłowia zanotowano we Włoszech (o 7%), Rumunii i na Malcie (o 5%).

Wykres 1. Pogłowie krów mlecznych w Unii Europejskiej w latach 2008-2012 (tys. sztuk).



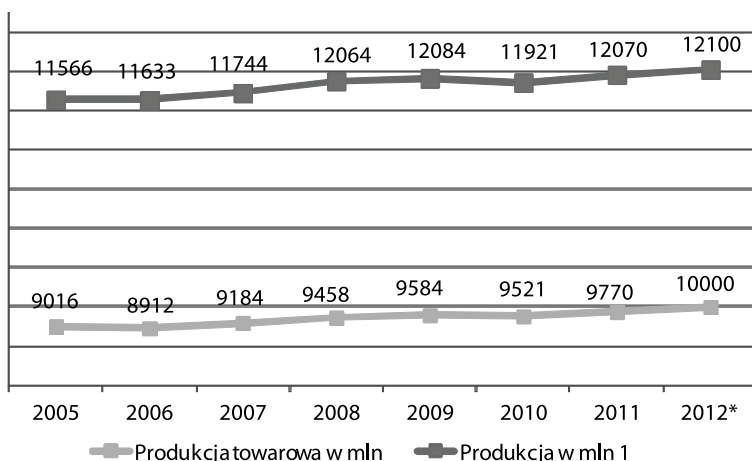
Źródło: *Informacja o sytuacji w rolnictwie*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2011, s. 10.

W latach 2006-2010 pogłowie krów mlecznych zmalało o 108 tys. sztuk, tj. o ok. 4%. W grudniu 2010 roku, według danych GUS, pogłowie krów mlecznych zmniejszyło się w porównaniu z grudniem 2009 roku o 2,2% i wyniosło 2 529 tys. sztuk. Obserwuje się również malejącą liczbę producentów mleka, w szczególności utrzymujących mniej niż

9 krów, co świadczy o kontynuacji procesu koncentracji i intensyfikacji produkcji mleka.

Produkcja mleka w Polsce, pomimo redukcji pogłowia krów, utrzymuje się na poziomie powyżej 12 mld kg i wykazuje tendencję wzrostową. Jedynie w 2010 r. nastąpił niewielki spadek produkcji, który związany był z pogorszeniem się jakości pasz, co z kolei nie sprzyjało poprawie wydajności mlecznej krów. W 2011 r. krajowa produkcja mleka zwiększyła się o ponad 1% i powróciła do poziomu z 2009 r. Zdecydowała o tym silniejsza niż w roku poprzednim poprawa wydajności mlecznej oraz wyhamowanie dynamiki redukcji pogłowia krów mlecznych. Tendencja wzrostowa utrzyma się także w 2012 r., a produkcja mleka może przekroczyć 12,4 mld kg (wykres 2).

Wykres 2. Produkcja mleka w Polsce w latach 2005-2012 (mln l).



* Prognoza IERiGŻ-BIP

Źródło:

Na skutek postępującej koncentracji produkcji mleczarskiej obserwuje się systematyczny spadek liczby producentów mleka. W latach 2006-2011 liczba dostawców hurtowych spadła o 40%, natomiast liczba dostawców bezpośrednich zmniejszyła się o 56%.

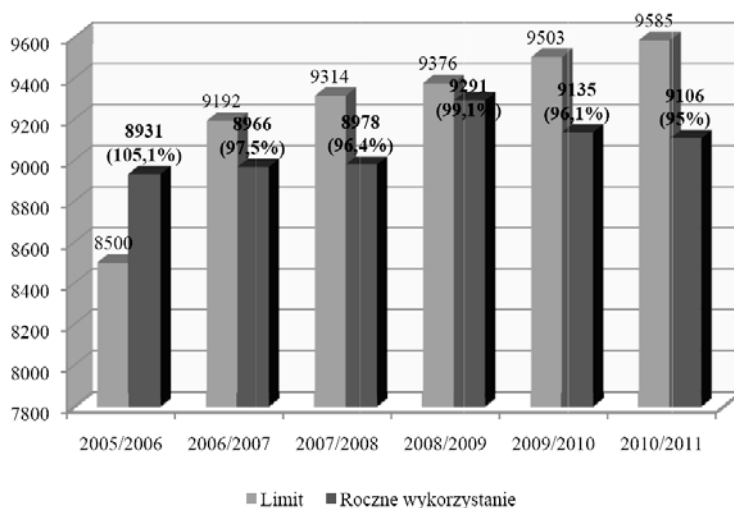
Proces koncentracji obserwuje się również po stronie przetwórstwa mleka. Na początku roku kwotowego 2006/2007 w rejestrze podmiotów skupujących ARR było zarejestrowanych 303 podmiotów skupujących. Na początku bieżącego roku kwotowego 2011/2012, liczba podmiotów skupujących zmniejszyła się do 287.⁴

⁴ Informacja o sytuacji w rolnictwie, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2011, s. 19.

3. Wykorzystanie krajowych kwot mlecznych w poszczególnych latach kwotowych

W wyniku ustaleń podjętych w ramach przeglądu Wspólnej Polityki Rolnej w 2008 r. krajowa kwota mleczna począwszy od roku kwotowego 2009/2010 przez kolejne 5 lat kwotowych powiększana jest corocznie o 1%. Zwiększenie to w całości alokowane jest do krajowej kwoty sprzedaży hurtowej. Ponadto kwota sprzedaży hurtowej powiększana jest o ilości konwertowane z kwot sprzedaży bezpośredniej na wniosek zainteresowanych rolników. W związku z tym od roku kwotowego 2005/2006 pomimo rosnącego skupu mleka przez przemysł mleczarski nie nastąpiło przekroczenie kwoty krajowej (wykres 3).

Wykres 3. Roczne wykorzystanie kwoty mlecznej w mln kg w odniesieniu do przyznaných limitów w latach 2005-2011.



Źródło: O. Olkowska, *Raport: Rynek mleka – czerwiec 2011*, Polska Federacja Hodowców Bydła i Producentów Mleka, Warszawa 2011, s. 7.

Analizując rozdysponowanie krajowej produkcji mleka obserwowany jest systematyczny spadek zużycia mleka w gospodarstwie, w szczególności na spożycie. W latach 2008-2010 spożycie zmalało o 200 mln l, tj. o 9,8%. W latach 2011-2012, według prognoz IERiGŻ-PIB, poziom spożycia mleka w gospodarstwach zmaleje o kolejne 8,1%. W okresie tym IERiGŻ-PIB wskazuje na wzrost sprzedaży mleka do przemysłu mleczarskiego z 8 725 mln l w roku 2010 do 9 300 mln l w roku 2012, tj. o 6,6% (tabela 1).

Tabela 2. Rozdysponowanie krajowej produkcji mleka (w mln l).

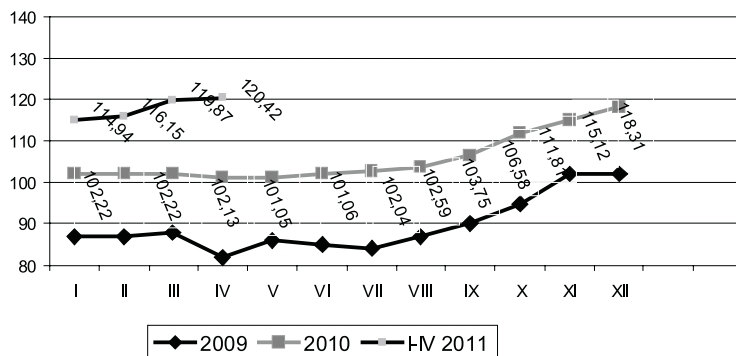
Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011 ^{a)}	2012 ^{a)}
Produkcja	12064	12084	11921	12070	12100
Zużycie w gospodarstwie	2606	2500	2400	230	2100
z tego: na pasze	556	550	550	500	400
na spożycie	2050	1950	1850	1800	1700
Sprzedaż razem:	9458	9584	9521	9770	10000
z tego: do przemysłu mleczarskiego	8567	8846	8725	9100	9300
do innych przetwórców	120	32	48		
inna sprzedaż	771	706	748		
Razem rozchody:	12094	12084	11921	12070	12100

^{a)}prognoza IERiGŻ-BIP

Źródło: Rynek mleka stan i perspektywy. IERiGŻ, Nr 40, Warszawa 2011, s. 23.

4. Ceny mleka

Światowy kryzys gospodarczy znacząco przyczynił się do dużych wahań cen mleka w latach 2008-2009. Obecne średnie ceny skupu mleka w Polsce są najwyższe od momentu wstąpienia do UE, wyłączając przełom lat 2007 i 2008, kiedy to, w związku z niespotykaną dotychczas sytuacją na rynku mleka w UE spowodowaną suszą w Australii i Nowej Zelandii oraz działaniami spekulacyjnymi, średnie ceny skupu mleka osiągały nawet 130 zł/100 kg mleka.

Wykres 4. Ceny skupu mleka w latach 2008-2011 (bez VAT, w zł/100 l).

Źródło: www.gus.gov.pl (data dostępu 03.03. 2012)

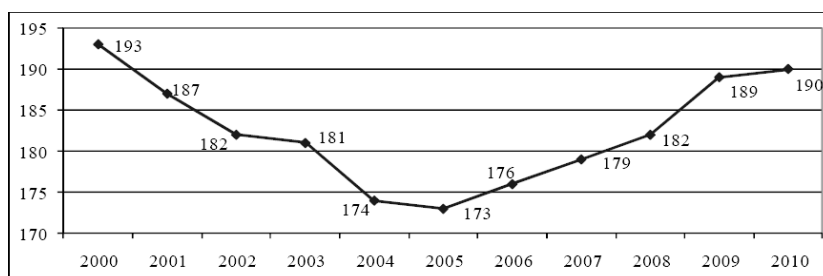
Dopiero w pierwszej połowie 2010 roku krajowe ceny skupu mleka zaczęły utrzymywać się na stabilnym poziomie. Od drugiej połowy tegoż roku obserwowany był stopniowy ich wzrost. W grudniu 2010

roku średnia krajowa cena mleka wyniosła 118,31 zł za 100 litrów i była wyższa o 2,8% od ceny płaconej w listopadzie 2010 roku oraz o 12,9% od ceny płaconej w analogicznym okresie 2009 roku. W okresie styczeń – grudzień 2010 roku średnia cena skupu mleka wyniosła 105,66 zł za 100 litrów i była wyższa o 17,9% w porównaniu do średniej ceny notowanej w analogicznym okresie 2009 roku (wykres 4).

5. Konsumpcja mleka w Polsce

Konsumpcja mleka w Polsce (bez mleka przerobionego na masło) w latach 2000-2005 spadała w dość szybkim tempie. Jednak od 2005 r. obserwuje się stały wzrost spożycia mleka, które wynosi obecnie 190 litrów na osobę rocznie i jest o prawie 10% wyższe niż w 2005 r. (wykres 5)

Wykres 5. Spożycie mleka w Polsce w latach 2000-2010 (w litrach na osobę na rok, bez mleka przerobionego na masło)



Źródło: Rynek mleka stan i perspektywy. IERiGŻ, Nr 40, Warszawa 2011, s.12.

Zakończenie

Produkcja mleka w Polsce ma znaczący potencjał rozwoju, pomimo że jest ona objęta limitem (kwota mleczna). Polska kwota mleczna stanowi 6,5 % łącznej unijnej wielkości referencyjnej, co stawia nasz kraj na szóstej pozycji wśród największych unijnych producentów mleka. Pozytywną tendencją w polskim sektorze mleczarskim jest fakt, że w ostatnim czasie zatrzymano spadek pogłowia krów mlecznych. Produkcja mleka pozostaje od kilku dość stabilna i nieznacznie przekracza 12 mln ton. Daje to Polsce czwarte miejsce w UE po Niemczech, Francji i Wielkiej Brytanii. Polska jest uważana za jedno z najlepszych miejsc do rozwijania produkcji mleczarskiej. Po przystąpieniu do Unii Europejskiej w polskim sektorze mleczarskim zaszły pozytywne zmiany wynikające z konieczności dostosowania do wymogów Jedno-

litego Rynku: zdecydowana poprawa jakości skupu mleka, poprawa warunków sanitarno-higienicznych na szczeblu producentów mleka jak i w przetwórstwie mleka, wyższa towarowość mleczarska, lepsza relacja skupu do produkcji mleka oraz generalnie wyższa cen skupu mleka.

Bibliografia:

1. *Informacja o sytuacji w rolnictwie*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2011.
2. Olkowska O., *Raport: Rynek mleka – czerwiec 2011*, Polska Federacja Hodowców Bydła i Producentów Mleka, Warszawa 2011.
3. *Rynek mleka stan i perspektywy*. IERiGŻ, Nr 40, Warszawa 2011.
4. Seremak-Bulge J., *Produkcja mleka*. Fundusz Współpracy, Warszawa 2004.
5. Seremak-Bulge J., (red.), *Rynek rolny*, IERiGŻ, Warszawa 2008.
6. Smoleński Z., *Regulacje Wspólnej Polityki Rolnej na rynku mleka*, (w:) R. Mroczek (red.), *Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne*, IERiGŻ PIB nr 106, Warszawa 2008.
7. Stepaluk S., *Rynek mleka*, FAPA, Warszawa 2009.
8. Urban R., Mroczek R., *Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne*, (w:) R. Urban i in. (red.), *Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa*, IERiGŻ PIB nr 177, Warszawa 2010.

SELECTED ASPECTS OF FUNCTIONING OF THE MARKET OF THE MILK IN POLAND

Key words: market of the milk, quoting of the milk production, Polish dairy sector, integration with the EU

Summary

The milk production in Poland has a significant potential for development, although she is embraced with limit (milk amount). In the Polish dairy sector a fact that in the recent time a fall in the headage of dairy cows was stopped is a positive trend. The milk production remains from a few quite stable and slightly is crossing 12 mln ton. The fourth place is giving it to Poland in the EU all over Germany, France and Great Britain. Poland is regarded as one of the best places for developing the dairy production. After the accession to the European Union in the Polish dairy sector positive changes resulting out of necessity occurred adaptations to requirements of the single market: determined improvement of the quality of the purchase of the milk, improvement in sanitary-hygienic conditions on the rung of milk producers as well as in the processing of the milk, higher dairy goodness, better relation of the purchase for the milk production and generally rise in prices of the purchase of the milk.

Piotr Michalik

WYPADKI W ROLNICTWIE NA OBSZARZE DZIAŁANIA PLACÓWKI TERENOWEJ KASY ROLNICZEGO UBEZPIECZENIA SPOŁECZNEGO W GOSTYNINIE

Wstęp

Działalność rolnicza polega na wykonywaniu różnorodnych prac wymagających wiedzy i umiejętności praktycznych oraz dużej sprawności fizycznej i psychicznej. Rolnictwo jest miejscem występowania wielu zagrożeń, które sprawiają, że działalność rolnicza jest obciążona dużym ryzykiem.

Wypadki w rolnictwie są poważnym problemem społeczno-ekonomicznym. Konsekwencją zdarzenia wypadkowego może być zmniejszenie produkcji, uszczuplenie dochodów rolnika, ograniczenie lub całkowite pozbawienie możliwości wykonywania pracy, co w konsekwencji powoduje obniżenie poziomu życia rodziny rolniczej.¹

W rolnictwie polskim dominują gospodarstwa rodzinne² o niewielkim obszarze słabo wyposażone w nowoczesne środki techniczne, w których większość prac jest wykonywana przez domowników (często przez dzieci i osoby w podeszłym wieku, których wydolność

i umiejętności nie są wystarczające do wykonywania kwalifikowanych prac w rolnictwie). Taki stan rzeczy sprawia, że problematyka wypadków w rolnictwie staje się szczególnie ważna w okresie intensywnej modernizacji rolnictwa, który został zapoczątkowany wejściem Polski do struktur Unii Europejskiej. Ważnym zagadnieniem jest szeroko pojęta profilaktyka wypadkowa, której celem jest wpływanie na ograniczenie ilości wypadków oraz wpływanie na polepszenie warunków wykonywania pracy w rolnictwie.

Celem pracy jest przeanalizowanie wypadków na obszarze działania Placówki Terenowej Kasy Rolniczego Ubezpieczenia w Gostyninie

¹ D. Puślecki, *Przedmiot i zakres ochrony ubezpieczenia wypadkowego rolników*, „Ubezpieczenia społeczne, Materiały i studia”, 37/2011, s.63.

² A. Woś, red., *Encyklopedia agrobiznesu*, Fundacja Innowacja, Warszawa 1998, s. 340.

w latach 2009 – 2011 z uwzględnieniem przyczyn ich powstawania. W pracy scharakteryzowano również działalność prewencyjną PT KRUSGostynin w zakresie wypadków rolniczych.

1. Definicja wypadku w rolnictwie

Wypadek w szerokim tego słowa znaczeniu to zdarzenie powodujące w nieoczekiwany sposób śmierć lub pogorszenie stanu zdrowia człowieka bądź uszczerbek w jego mieniu. Istota wypadku polega na tym, że jest to zdarzenie losowe (nieoczekiwane), nieszczęśliwe i niepożądane.³ Wypadek w słownikach definiowany jest jako: nieszczęśliwe wydarzenie, które spowodowało straty materialne, w którym ktoś ucierpiał, został okaleczony lub poniósł śmierć.⁴

Za wypadek przy pracy rolniczej uważa się nagłe zdarzenie wywołane przyczyną zewnętrzną, które nastąpiło podczas wykonywania czynności związanych z prowadzeniem działalności rolniczej albo pozostających w związku z wykonywaniem tych czynności.⁵

- na terenie gospodarstwa rolnego, które ubezpieczony prowadzi lub w którym stale pracuje, albo na terenie gospodarstwa domowego bezpośrednio związanego z tym gospodarstwem rolnym lub;
- w drodze ubezpieczonego z mieszkania do gospodarstwa rolnego (o którym mowa w pkt. a), albo w drodze powrotnej, lub;
- podczas wykonywania pracy poza terenem gospodarstwa rolnego, o którym mowa w pkt. 1, zwykłych czynności związanych z prowadzeniem działalności rolniczej albo w związku z wykonywaniem tych czynności lub;
- w drodze do miejsca wykonywania czynności, o których mowa w pkt. 3, albo w drodze powrotnej.

Na zakres pojęciowy wypadku przy pracy rolniczej składają się dwa człony: „wypadek” oraz „praca rolnicza”. Związek między tymi członami nadaje wypadkowi losowemu kwalifikację wypadku przy pracy rolniczej.⁶

³ E. Jaworska-Spićak, *Pojęcie wypadku przy pracy rolniczej*, „Ubezpieczenia społeczne, Materiały i studia”, 37/2011, s.83.

⁴ M. Szymczak, red., *Słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa 1981, s. 827.

⁵ Ustawa z dnia 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników, DZ.U.1998, nr 7 poz.25 z późn. zm.

⁶ E. Jaworska-Spićak, *Pojęcie ...*, op. cit. , s. 83.

2. Przyczyny wypadków w rolnictwie

Ryzyko wypadkowe w rolnictwie jest częścią ryzyka zawodowego, związanego z pracą w gospodarstwie rolnym. Do wypadków dochodzi w wyniku naruszenia równowagi między trzema elementami tworzącymi tzw. trójkąt epidemiologiczny. Te elementy to:⁷

- właściwości czynników bezpośrednio powodujących uraz (np. maszyny, urządzenia i narzędzia, podwórze);
- właściwości ludzi wykonujących pracę;
- właściwości środowiska, w którym przebiega praca.

Przyczyny i okoliczności wypadków w rolnictwie badane są po zgłoszeniu wypadku przez ubezpieczonego, a badanie to stanowi podstawę do wydania decyzji o przyznaniu jednorazowego odszkodowania, jeżeli w wyniku wypadku poszkodowany poniósł stały lub długotrwały uszczerbek na zdrowiu lub zmarł.⁸

Znaczący wpływ na pojawienie się zdarzeń wypadkowych mają właściwości czynników bezpośrednio powodujących urazy, które ocenia się poziomem technicznego bezpieczeństwa pracy.

Główne przyczyny wypadków według Biura Prewencji i Rehabilitacji KRUS to⁹:

- niewłaściwy sposób wykonywania czynności i złą organizację pracy;
- nieuwaga, dekoncentracja, rutyna, pośpiech, nadmierny wysiłek fizyczny, przemęczenie, ignorowanie zagrożeń;
- zły stan nawierzchni (śliskie, grząskie, nierówne podłoże);
- agresja i narowistość zwierząt, reakcja na zaskakujące bodźce;
- brak wiedzy o zachowaniu zwierząt;
- nieprawidłowo wykonane i użytkowane drabiny i schody oraz wystające progi i elementy;
- niebezpieczne kanały gnojowe;
- zły stan narzędzi i urządzeń, brak uszkodzenie osłon ruchomych części maszyn;
- niestosowanie ubrań i butów roboczych, bądź stosowanie nieodpowiednich;
- nieprawidłowa konstrukcja budynków gospodarczych, inwentarskich, nieprawidłowa konstrukcja stanowisk dla zwierząt, ciasnota pomieszczeń, nie wydzielone korytarze paszowe i gnojowe.

⁷ L. Solecki, *Ocena ryzyka zawodowego w rolnictwie*, „Ubezpieczenia społeczne, Materiały i studia”, 36/2010, s. 78-79.

⁸ W. Kobielski, *Wypadki przy pracy i choroby zawodowe rolników – wybrane problemy*, „Ubezpieczenia Społeczne, Materiały i studia”, 2/2005, s. 27.

⁹ W. Jagła, *Problemy wypadkowości a działalność prewencyjna KRUS*, „Ubezpieczenia społeczne, Materiały i studia”, 35/2009, s. 52-53.

Najczęściej powtarzające się przyczyny wypadków w rolnictwie (poza wynikającymi z charakteru gospodarstwa rolnego jako warsztatu pracy to):¹⁰

- niewłaściwa nawierzchnia podwórzy, brak bezpiecznych ciągów komunikacyjnych;
- bałagan w obejściu gospodarskim;
- nieznajomość lub lekceważenie zagrożeń;
- pośpiech stres, nadmierny wysiłek, brak przerw na odpoczynek;
- posługiwanie się sprzętem rolniczym po spożyciu alkoholu;
- zły stan techniczny maszyn i urządzeń oraz brak oprzyrządowania ułatwiającego pracę;
- usuwanie usterek, czyszczenie i regulacja maszyn w ruchu;
- wykonywanie napraw bez posiadania kwalifikacji i właściwego oprzyrządowania;
- brak ochron indywidualnych i właściwego ubioru roboczego;
- wykonywanie prac przez dzieci, osoby w podeszłym wieku oraz osoby chore.

Do wypadków w rolnictwie najczęściej dochodzi podczas wykonywania prostych i rutynowych czynności. Prawie 80[%] wypadków występuje w obejściach gospodarskich.¹¹ Wypadki częściej występują w mniejszych gospodarstwach o dużym udziale pracy własnej oraz słabym i przestarzałym wyposażeniu w sprzęt.

Wypadki w rolnictwie można podzielić na następujące grupy:¹²

- 02 – upadek osób;
- 03 – upadek przedmiotów;
- 04 – zetknięcie się z ostrymi narzędziami ręcznymi i innymi ostrymi przedmiotami;
- 05 – uderzenie, przygniecenie przez materiały i przedmioty transportowanie mechanicznie lub ręcznie;
- 06 – przejechanie, uderzenie, pochwycenie przez środek transportu w ruchu;
- 07 – pochwycenie i uderzenie przez ruchome części maszyny;
- 08 – uderzenie, przygniecenie, pogryzienie przez zwierzęta;
- 09 – pożar, wybuch, działanie sił przyrody;
- 10 – działanie skrajnych temperatur;
- 11 – działanie materiałów szkodliwych;
- 12 - nagłe zachorowania;
- 13 – inne zdarzenia.

¹⁰ W. Kobielski, *Wypadki...* op. cit. , s. 47.

¹¹ D. Puślecki, *Zjawisko wypadkowości w rolnictwie*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Agrobiznesu”, tom VII, zeszyt 4, 2006, s. 292.

¹² Podział przyjęty przez Kasę Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego.

3. Prewencja wypadkowa w rolnictwie

Ustawa o ubezpieczeniu społecznym rolników nakłada obowiązek na Kasę Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego działań na rzecz zapobiegania wypadkom przy pracy w rolnictwie.¹³ Działalność prewencyjną KRUS reguluje art.63 tej ustawy. Kasa prowadzi działalność na rzecz zapobiegania wypadkom przy pracy rolniczej, poprzez:

- analizowanie przyczyn tych wypadków i chorób;
- prowadzenie dobrowolnych szkoleń, instruktażu;
- upowszechnianie wiedzy o zagrożeniu wypadkami;
- podejmowanie starań o produkcję i dystrybucję bezpiecznych środków i sprzętu.

Działalność prewencyjna KRUS polega na badaniu przyczyn i okoliczności wypadków przy pracy rolniczej oraz upowszechnianiu w środowiskach wiejskich wiedzy o zagrożeniach wypadkowych i zasadach bezpiecznej pracy w rolnictwie.¹⁴ Kasa opracowała „Zasady ochrony zdrowia i życia w gospodarstwie rolnym. Zasady te zostały dostosowane do przepisów obowiązujących w krajach UE oraz opublikowane w formie broszury i upowszechnione wśród rolników.

Podnoszeniu poziomu wiedzy dotyczącej bhp służą:

- organizowane przez KRUS szkolenia;
- wydawnictwa (broszury, ulotki, plakaty, kalendarze) i filmy popularyzatorskie;
- konkursy;
- pokazy;
- audycje radiowe.

Dobrowolne i nieodpłatne szkolenia organizowane są dla wszystkich chętnych (rolników, sołtysów, Kół Gospodyń Wiejskich, uczniów i dzieci).

W ramach działań poza szkoleniowych organizowane są: olimpiady, konkursy, quizy wiedzy o bhp i konkursy na najbezpieczniejsze gospodarstwo rolne.

Działania prewencyjne kierowane do dzieci dają możliwość dotarcia z treściami merytorycznymi do ich rodziców i rodzeństwa. Działania tego typu aktywizują środowiska wiejskie¹⁵.

KRUS podejmuje działania wspierające produkcję i dystrybucję bezpiecznego sprzętu dla rolnictwa. W ramach tych działań Kasa przyznaje „Znak Bezpieczeństwa Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego”, który jest w formie zezwolenia uprawniającego dostawcę

¹³ Ustawa z dnia 20 grudnia 1990 roku o ubezpieczeniu społecznym rolników, op. cit.

¹⁴ Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego, *Informacje podstawowe*, KRUS Warszawa, Warszawa 2009, s. 11-12.

¹⁵ U. Górską – Laskowską, *Działania prewencyjne kierowane do dzieci w wieku wczesnoszkolnym*, „Ubezpieczenia społeczne, Materiały i studia”, 32/2009, s. 28.

do oznaczania tym znakiem w sposób trwały konkretnego wyrobu i użytkowania znaku w działalności marketingowej.¹⁶ Wyrób oznaczony Znakiem KRUS musi posiadać:

- deklarację zgodności WE;
- ocenę ryzyka szczątkowego, określającego prawdopodobieństwo wystąpienia zagrożeń wypadkowych typu WE;
- oznakowanie znakiem CE;
- potwierdzenie bezpieczeństwa wyrobu przez ewentualne dodatkowe badania i praktykę (brak wypadków);
- oznakowanie wyrobu symbolami graficznymi i napisami dotyczącymi bezpiecznego użytkowania, zamieszczonymi również w instrukcji obsługi.

Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego nadaje również wyróżnienia „Wyrób zwiększający bezpieczeństwo pracy w gospodarstwie rolnym”¹⁷.

Popularyzując zasady bhp w rolnictwie KRUS bierze udział w targach i wystawach oraz innych wydarzeniach rolniczych.

Kasa prowadzi również postępowania regresywne i prewencyjne, zmierzające do zwrotu wypłaconych świadczeń i zmiany rozwiązań konstrukcyjnych, w stosunku do producentów sprzętu rolniczego, których wyroby przyczyniają się do wypadków przy pracy rolniczej.

O skuteczności działalności prewencyjnej KRUS, we współpracy z wieloma instytucjami, świadczy znaczne zmniejszenie w ciągu ostatnich kilkunastu lat liczby wypadków zgłaszanych oraz spadek wskaźnika wypadkowości (liczba wypadków na 1 000 ubezpieczonych)¹⁸. Na spadek liczby wypadków według KRUS wpływa¹⁹

4. Charakterystyka obszaru działania Placówki Terenowej Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego w Gostyninie

Placówka Terenowa KRUS w Gostyninie powstała w wyniku reorganizacji Placówek Terenowych tej instytucji w Kutnie i Płocku²⁰. Placówka ta rozpoczęła działalność 1 października 1993 roku.

¹⁶ *Wyroby oznaczone Znakiem Bezpieczeństwa KRUS*, Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego, Warszawa 2006, s. 3-4.

¹⁷ Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego, *Informacje podstawowe*, op. cit. s. 13.

¹⁸ L. Solecki, *Ocena ryzyka zawodowego w rolnictwie*, op. cit. s. 84-85.

¹⁹ W. Jagła, *Problemy wypadkowości ...*, op. cit., s. 66.

²⁰ Zarządzenie Prezesa KRUS nr 137 z 18.08.1993 o utworzeniu Placówki Terenowej KRUS Gostynin, KRUS, Warszawa 1993, s.1.

Tabela 1. Ubezpieczeni w KRUS na terenie obszaru działania PT KRUS Gostynin w latach 2009-2011(stan na 31 grudnia)

L.p.	Gmina	Ubezpieczeni w KRUS [osoby]		
		Lata		
		2009	2010	2011
1.	Gostynin*	1319	1280	1255
2.	Pacyna	978	957	943
3.	Sanniki	747	713	694
4.	Szczawin Kościelny	636	634	626
5.	Łąck	252	247	244
Razem w latach		3932	3831	3762

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PT KRUS w Gostyninie, Gostynin 2011.

Placówka Terenowa KRUS Gostynin w 2011 roku ubezpieczała 3762 osób. Z danych zawartych w tabeli 1 wynika, że liczba ubezpieczonych z roku na rok maleje. W analizowanym okresie 2009 – 2011 nastąpił spadek ubezpieczonych o 170 [osób] co stanowi 1,83[%].

Obszar działania PT KRUS w Gostyninie obejmuje powiat gostyniński (pięć gmin wiejskich: Gostynin, Pacyna, Sanniki, Szczawin Kościelny, gminę miejską Gostynin) oraz gminę Łąck należącą do powiatu płockiego. Struktura obszarowa gospodarstw rolnych na obszarze działania PT KRUS Gostynin przedstawia tabela 2.

Powiat gostyniński położony jest w zachodniej części województwa mazowieckiego. Tworzą go cztery gminy wiejskie (Gostynin, Pacyna, Sanniki i Szczawin Kościelny) oraz jedna gmina miejska – Gostynin. Ogólna powierzchnia powiatu gostynińskiego wynosi 61 556 [ha].

Gminy wiejskie zajmują obszar 58 325 [ha]. Największą pod względem obszaru jest gmina Gostynin, a najmniejszą - gmina Pacyna (tabela 2). W czterech gminach wiejskich zamieszkuje 28 096 mieszkańców, z których 8 267 osób utrzymuje się z pracy w rolnictwie.²¹

W gospodarce powiatu gostynińskiego bardzo ważną rolę odgrywa rolnictwo. Użytki rolne zajmują 42 296 [ha], co stanowi 68,7 [%] powierzchni powiatu.

Na terenie powiatu gostynińskiego znajdują się 4473 gospodarstwa rolne, a średnia ich powierzchnia wynosi 8,87 [ha] UR. Najliczniejszą ich grupą obszarową w tym powiecie stanowią jednostki o powierzchni od 1,01 [ha] do 5,00 [ha] UR – 1873 szt., co stanowi 77,84 [%] ogólnej ilości gospodarstw rolnych (tabela 2), natomiast najmniej jest gospodarstw powyżej 15,01 [ha] UR – 597 szt. (13,13 [%]).

²¹ *Ludność, stan oraz struktura demograficzna i społeczno – ekonomiczna województwa mazowieckiego.* Urząd Statystyczny w Warszawie, Warszawa 2003, s. 235.

Tabela.2. Struktura obszarowa gospodarstw rolnych na obszarze działania PT KRUS Gostynin

Gmina	Obszar Gminy	Liczba gospodarstw w grupie obszarowej									Pow. Gospodarstw UR
		1,01-5,00 ha UR		5,01-10,00 ha UR		10,01-15,00 ha UR		Powyżej 15,01 ha UR		Razem	
	[ha]	[szt.]	[%]	[szt.]	[%]	[szt.]	[%]	[szt.]	[%]	[szt.]	[ha]
1. Gostynin	27 069	936	49,52	540	28,57	192	10,16	222	11,75	1890	14 927,45
2. Pacyna	9 085	149	24,92	200	33,44	116	19,40	133	22,24	598	7 254,33
3. Sanniki	9 457	344	36,40	338	35,77	155	16,40	108	11,43	945	8 554,12
4. Szczawin Kościelny	12 714	307	35,53	298	34,49	130	15,05	129	14,93	864	8 150,43
5. Gostynin*	3 231	137	77,84	26	14,77	8	4,55	5	2,84	176	781,54
6. Łąck	9 370	390	66,33	147	25,00	33	5,61	18	3,06	588	3 604,22
Razem	70926	2263		1549		634		615		5061	43 272,09

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Podstawowe informacje ze spisów powszechnych, powiat gostyniński, powiat płocki, Urząd Statystyczny w Warszawie, Warszawa 2003, s.45,103, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2005.

Najwięcej gospodarstw rolnych jest w gminie wiejskiej Gostynin – 1890, a najmniej w gminie miejskiej Gostynin – 176, ma to związek z ogólnymi powierzchniami tych gmin.

Najkorzystniejszą strukturę obszarową gospodarstw rolnych w powiecie gostynińskim posiada gmina Pacyna. W tej gminie udział gospodarstw powyżej 15,00 [ha] UR wynosi 22,24 [%], a udział gospodarstw małych (poniżej 5,00 [ha] UR) jest najniższy w porównaniu z innymi gminami powiatu gostynińskiego, i wynosi 24,92 [%]. W gminie tej panują najlepsze warunki przyrodnicze do prowadzenia działalności rolniczej.

Gminy Sanniki i Szczawin Kościelny mają podobną strukturę wielkości gospodarstw rolnych.

Gmina Łąck ma bardzo rozdrobnioną strukturę gospodarstw rolnych. Gospodarstwa najmniejsze (1,01 – 5,00 ha) stanowią 66,33% ogólnej liczby gospodarstw rolnych.

Strukturę agrarną obszaru działania PT KRUS Gostynin cechuje duże rozdrobnienie gospodarstw. Średnia powierzchnia gospodarstw rolniczych na tym terenie wynosi 8,55 [ha UR].

5. Analiza wypadków rolniczych w rolnictwie na obszarze działania Placówki Terenowej Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego w Gostyninie

W analizowany okresie lat 2009 – 2011 na terenie działania PT KRUS Gostynin zdarzyło się 196 wypadków (tabela 3). W analizowanym okresie nastąpił znaczny spadek liczby wypadków z 87 w 2009r. do 34 w 2011r., co stanowi spadek o 61[%]. Największą grupę 105 wypadków stanowiły upadki (grupa 02), co stanowiło 44[%] ogółu zdarzeń wypadkowych w tym okresie, a następnie wypadki z grup 07(uderzenie, przygniecenie, pogryzienie przez zwierzęta) i 08(pożar, wybuch, działanie sił przyrody) – po 23 zdarzenia wypadkowe, co stanowiło udział w ogólnej liczbie wypadków – po 12[%] . Najmniejszą liczbę wypadków – po 1, zanotowano w grupach 05(uderzenie, przygniecenie przez materiały i przedmioty transportowane mechanicznie lub ręcznie) i 10(działanie materiałów szkodliwych). W latach 2009-2011 PT KRUS w Gostyninie nie odnotowała żadnego wypadku z grupy 11(nagłe zachorowania).

Tabela 3. Wypadki w rolnictwie na terenie obszaru działania PT KRUS Gostynin w latach 2009-2011

Gmina	Wskaźnik wypadkowości [%]	Wypadki [szt.]												Razem
		02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	
Rok 2009														
Gostynin*	21,98	16	3	0	0	0	1	7	1	0	0	1	0	29
Pacyna	23,58	7	0	1	0	1	2	2	0	0	0	0	2	15
Sanniki	23,51	13	2	2	0	1	4	1	0	0	0	0	0	23
Szczawin Kościelny	22,75	8	2	3	0	1	1	1	1	0	0	0	0	17
Łąck	11,90	1	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	3
Razem w 2009 roku	Śr. 20,75	45	7	6	0	3	8	13	2	0	0	1	2	87
Rok 2010														
Gostynin*	18,75	15	2	1	0	1	3	2	0	0	0	0	0	24
Pacyna	18,92	9	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	12
Sanniki	21,94	11	3	0	1	1	3	2	0	0	0	0	0	21
Szczawin Kościelny	15,42	6	0	0	0	0	4	1	0	0	0	0	0	11
Łąck	28,38	4	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	7
Razem w 2010 roku	Śr. 20,69	45	6	2	1	2	12	5	0	0	0	0	2	75
Rok 2011														
Gostynin*	7,97	5	1	0	0	1	1	2	0	0	0	0	0	10
Pacyna	11,18	3	2	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	7
Sanniki	8,48	5	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2	8
Szczawin Kościelny	11,53	3	1	0	0	0	1	2	0	0	0	1	0	8

Łąck	4,10	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Razem w 2011 roku	Śr. 8,66	16	4	1	0	1	3	5	0	1	0	1	2	34
Razem w latach 2009-2011		106	17	9	1	6	23	23	2	1	0	2	6	196

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PT KRUS w Gostyninie, Gostynin 2011.

* miasto i gmina Gostynin

Wskaźnik wypadkowości na obszarze działania PT Gostynin w analizowanym okresie 2009-2011 obniżał swoje wartości – średnio z 20,75[%] w roku 2009 do 8,66[%] w roku 2011. W gminach położonych na terenie działania PT KRUS Gostynin wskaźnik wypadkowości malał. Wyjątek stanowi tutaj gmina Łąck, w której wskaźnik wypadkowości wzrósł z 11,9[%] w roku 2009, do 28,38[%] w roku 2010, a następnie obniżył swoją wartość do 4,10[%] w roku 2011. W tym przypadku trudno jest interpretować wpływ czynników, który spowodowały taką sytuację. W pozostałych gminach wystąpił systematyczny spadek wartości tego wskaźnika, co można uzasadnić wpływem procesów modernizacyjnych występujących w polskim rolnictwie oraz skutecznością działań z zakresu profilaktyki wypadkowej prowadzonych przez pracowników PT KRUS w Gostyninie.

Analiza przyczyn wypadków w rolnictwie na terenie obszaru działania PT KRUS w Gostyninie (tabela 4) wykazała, że najczęstszą przyczyną zdarzeń wypadkowych była niewłaściwa organizacja pracy – 58 wypadków, co stanowi 55,00[%] ogółu wypadków w latach 2010-2011. Drugą przyczyną, która powodowała wypadki na terenie działania PT KRUS Gostynin było nieprawidłowe postępowanie rolnika. Spowodowała ona 33 wypadki, co stanowi 31,00[%] ogólnej liczby wypadków w tym okresie. Przyczyną, która powodowała najmniej wypadków był niewłaściwy stan maszyn, urządzeń i obiektów budowlanych – 5 wypadków, co stanowi 4,68 [%] ogólnej liczby wypadków w analizowanym okresie.

Tabela 4. Przyczyny wypadków w rolnictwie na terenie działania PT KRUS Gostynin w latach 2010-2011

Przyczyny wypadków	Wypadki [szt.]													Razem
	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13		
Rok 2010														
Niewłaściwy stan maszyn, urządzeń i obiektów budowlanych	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	3
Niewłaściwa organizacja pracy	22	1	0	1	1	3	5	0	0	0	0	2	35	
Stan psychofizyczny rolnika	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	

Nieprawidłowe postępowanie rolnika	18	4	2	0	0	7	0	0	0	0	0	0	31
Inne przyczyny	4	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	5
Razem w 2010 roku	45	6	2	1	2	12	5	0	0	0	0	2	75
Rok 2011													
Niewłaściwy stan maszyn, urządzeń i obiektów budowlanych	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Niewłaściwa organizacja pracy	12	3	0	0	0	3	5	0	0	0	0	0	23
Stan psychofizyczny rolnika	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1	1	5
Nieprawidłowe postępowanie rolnika	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Inne przyczyny	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2
Razem w 2011 roku	16	4	1	0	1	3	5	0	1	0	1	2	34
Razem w latach 2010-2011	61	10	3	1	2	15	10	0	1	0	1	3	107

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PT KRUS w Gostyninie, Gostynin 2011.

6. Działalność Placówki Terenowej Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego w Gostyninie w zakresie prewencji wypadkowej

Działalność Placówki terenowej KRUS w Gostyninie w zakresie prewencji wypadkowej odbywa się na podstawie Planów działań prewencyjnych zatwierdzanych corocznie przez Dyrektora Oddziału Regionalnego KRUS w Warszawie. Plany te sporządzane są w oparciu o Kierunki i zalecenia Prezesa Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego w zakresie prewencji wypadkowej, które obejmują²²:

- oddziaływanie na zmniejszenie liczby upadków osób;
- oddziaływanie na zmniejszenie liczby pochwycień przez ruchome części maszyny;
- oddziaływanie na zmniejszenie liczby wypadków przy pozyskiwaniu i gospodarczej obróbce drewna;
- dostosowanie działań zapobiegawczych do występującej w rejonie produkcji rolniczej i związanych z nią zagrożeń wypadkowych i chorób zawodowych;
- popularyzowanie wśród dzieci i młodzieży oraz ich rodziców wykazu prac szczególnie niebezpiecznych, których nie powinny wykonywać dzieci do lat 15 oraz zwracanie uwagi na zagrożenia występujące w środowisku wiejskim;
- promowanie wśród rolników wyrobów i ochron osobistych, których stosowanie zmniejsza lub likwiduje zagrożenia wypadkowe;

²² Wypadki przy pracy i choroby zawodowe rolników, PT KRUS Gostynin, Gostynin 2011, s. 17-18.

- oddziaływanie na społeczeństwo wiejskie w zakresie dbałości o bezpieczeństwo pracy rolniczej oraz poprawę warunków pracy i estetykę w obejściach gospodarskich poprzez prowadzenie konkursów na bezpieczne gospodarstwo rolne;
- prowadzenie szkoleń połączonych z pokazami podczas których rolnicy mogą się zapoznać z zasadami działania i prawidłowej eksploatacji maszyn oraz praktycznym posługiwaniu się nimi;
- inspirowanie służb ratowniczych i innych powołanych do tego osób do prowadzenia praktycznej nauki udzielania pierwszej pomocy przedlekarskiej dla rolników i ich dzieci;
- stosowanie sprawdzonych i skutecznych form prewencji oraz wyszukiwanie nowych;
- współpraca z instytucjami i organizacjami, a także z aktywnym wiejskim na rzecz zapobiegania wypadkom przy pracy i chorobom zawodowym;
- doskonalenie dotychczas wypracowanych form prewencji opartych na planowanym oddziaływaniu na środowisko wiejskie.

Prewencja wypadkowa w działalności PT KRUS Gostynin odgrywa bardzo ważną rolę. Prowadzona jest ona jako działalność szkoleniowa i pozaszkoleniowa.

Działalność szkoleniowa prowadzona jest jako:

- szkolenia pełnotematyczne z zakresu wiedzy o bhp (trwające 5 i więcej godz.);
- szkolenia informacyjno-instruktażowe z zakresu wiedzy o bhp (trwające poniżej 5godz.);
- spotkania informacyjne – pogadanki dla dzieci.

Tabela 5 przedstawia działania PT KRUS Gostynin w zakresie prewencji wypadkowej w latach 2009-2011.

Tabela 5. Działania szkoleniowe PT KRUS w Gostyninie z zakresu profilaktyki wypadkowej na terenie powiatu gostynińskiego w latach 2009-2011

Rodzaj szkolenia	Liczba Szkoleń	Uczestnicy [osoby]	Liczba Szkoleń	Uczestnicy [osoby]	Liczba Szkoleń	Uczestnicy [osoby]
Rok	2009		2010		2011	
Szkolenia pełnotematyczne z zakresu wiedzy o bhp trwające 5 i więcej godz.	6	243	6	88	18	312
Szkolenia informacyjno-instruktażowe z zakresu wiedzy o bhp trwające poniżej 5 godz.	4	72	9	207	x	x
Szkolenia informacyjne-pogadanki dla dzieci	6	185	4	115	8	582
Inne szkolenia lub spotkania na temat bhp w gospodarstwie rolnym	x	x	x	x	x	x
Razem w roku	16	500	19	410	26	594

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PT KRUS w Gostyninie, Gostynin 2011.

W latach 2009-2011 PT KRUS w Gostyninie przeprowadziła 61 działań szkoleniowych w których wzięły udział 1504 osoby. Najpopularniejszą formą działalności szkoleniowej w zakresie prewencji wypadkowej były szkolenia pełnotematyczne – przeprowadzono 30 szkoleń, w których uczestniczyły 643 osoby. Działalność szkoleniowa PT KRUS Gostynin wśród dzieci dotyczyła 18 szkoleń informacyjnych i pogadank w których uczestniczyło 882 dzieci. Z danych zawartych w tabeli 5 wynika, że głównymi i kierunkami działalności szkoleniowej są szkolenia pełnotematyczne z zakresu wiedzy o bhp oraz szkolenia informacyjne i pogadanki dla dzieci.

Działalność pozaszkoleniowa PT KRUS w Gostyninie w zakresie prewencji wypadkowej obejmuje takie działania, jak:

- konkursy wiedzy o bhp dla dzieci i młodzieży;
- olimpiady i konkursy wiedzy o bhp dla uczniów szkół rolniczych;
- olimpiady i konkursy wiedzy o bhp dla rolników;
- konkursy na bezpieczne gospodarstwo rolne;
- współpraca z mediami;
- stoiska informacyjne KRUS podczas masowych imprez;
- pokazy;
- współpraca z ochotniczą Strażą Pożarną;
- przeglądy gospodarstw, wizytacje podczas prac polowych.

Zestawienie działań pozaszkoleniowych PT KRUS Gostynin w zakresie prewencji wypadkowej przedstawia tabela 6.

Tabela 6. Działania pozaszkoleniowe PT KRUS w zakresie prewencji wypadkowej w latach 2009-2011.

Formy działań pozaszkoleniowych	Liczba Działań		Liczba Działań		Liczba Działań	
	Uczestnicy [osoby]	Uczestnicy [osoby]	Uczestnicy [osoby]	Uczestnicy [osoby]	Uczestnicy [osoby]	Uczestnicy [osoby]
Rok	2009		2010		2011	
Konkursy wiedzy o bhp dla dzieci i młodzieży	3	52	3	72	8	239
Olimpiady i konkursy wiedzy o bhp dla uczniów szkół rolniczych	x	x	x	x	x	x
Olimpiady i konkursy wiedzy o bhp dla rolników	4	44	7	92	11	139
Konkursy na bezpieczne gospodarstwo rolne	x	x	x	x	x	x
Współpraca z mediami	x	x	14	x	15	x
Stoiska informacyjne KRUS podczas imprez masowych	1	100	1	150	4	600
Pokazy	x	x	7	123	2	400
Współpraca z Ochotniczą Strażą Pożarną	x	x	x	x	14	26
Przeglądy gospodarstw, wizytacje podczas prac polowych	3		3		x	x
Razem w latach	8	196	34	509	54	1458

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PT KRUS w Gostyninie, Gostynin 2011.

W analizowanym okresie 2009-2011 PT KRUS Gostynin zrealizowała 96 działań pozaszkoleniowych, w których uczestniczyły 2163 osoby. Należy przy tym zaznaczyć, że liczba uczestników szkolenia bardzo dynamicznie rosła – ze 196 osób w 2009 roku do 1458 osób w 2011 roku, co stanowi wzrost o 754,92[%]. Najbardziej popularną formą prowadzonych działań pozaszkoleniowych w zakresie prewencji wypadkowej były olimpiady i konkursy wiedzy o bhp dla rolników. W tej formie działań przeprowadzono 22 szkolenia, w których uczestniczyło 411 osób. Największą liczbę uczestników działań pozaszkoleniowych korzystało z usług stoisk informacyjnych podczas imprez masowych – 850 osób.

Intensywny wzrost liczby działań szkoleniowych i pozaszkoleniowych na obszarze dziania PT KRUS w Gostyninie w zakresie prewencji wypadkowej oraz wzrost liczby uczestników tych szkoleń znajduje odzwierciedlenie w znacznym obniżeniu wskaźnika wypadkowości na tym terenie.

Podsumowanie

Intensywne przemiany rozwojowe występujące w polskim rolnictwie wymagają analizy procesów intensyfikujących ten rozwój, jak i zdarzeń i procesów opóźniających ten rozwój. Wypadki w rolnictwie wpływają w sposób negatywny na procesy modernizacyjne rolnictwie. Przyczyn wypadków w rolnictwie jest wiele. Prowadzenie działalności rolniczej wymaga różnorodnych umiejętności i wiedzy z różnych dziedzin. Niedostateczna wiedza i brak umiejętności potrzebnych w działalności rolniczej mogą być przyczyną wypadków, które mogą powodować dotkliwe dla rolnika i jego otoczenia skutki, do śmierci włącznie.

Na obniżenie ilości zdarzeń wypadkowych w rolnictwie można wpływać przez dobrze zorganizowaną prewencję wypadkową prowadzoną w środowiskach wiejskich z uwzględnieniem ich potrzeb w tym zakresie.

Przeprowadzona w pracy analiza wykazała, że na obszarze dziania PT KRUS w Gostyninie w analizowanym okresie 2009-2011 zdarzyło się 191 wypadków. Liczba wypadków w tym okresie wykazywała wyraźną tendencję spadkową – spadek 61,00[%]. Największy udział w ogólnej liczbie wypadków miały upadki (grupa 02) – 44[%], a następnie uderzenia, przygniecenia i przygryzienia przez zwierzęta (grupa 07) oraz pożar wybuch, działania sił przyrody – udział po 12[%]. Tym grupom wypadków należy poświęcić najwięcej uwagi podczas działań prewencyjnych PT KRUS w Gostyninie.

Najczęstszą przyczyną zaistnienia wypadków na analizowanym obszarze była niewłaściwa organizacja pracy – 55[%] wypadków, a na-

stępnie nieprawidłowe postępowanie rolnika – 31[%] wypadków. Ta sytuacja skłania do sformułowania wniosku, że w działalności prewencyjnej programy szkoleniowe należy wzbogacić o treści z zakresu zarządzania gospodarstwem rolnym oraz praktyczne demonstracje poprawnego wykonania czynności rolniczych.

Działalność PT KRUS Gostynin w zakresie prewencji wypadkowej z roku na rok jest intensyfikowana poprzez różnorodne działania szkoleniowe i pozaszkoleniowe. Efektem tych działań jest znaczny spadek liczby wypadków w gostynińskim rolnictwie.

Bibliografia:

1. Florek M., Lachowski S., Sosnowska S., *Zagrożenia związane z wykonywaniem przez dzieci prac rolnych w opinii uczniów szkół wiejskich województwa kujawsko – pomorskiego*, „Wieś i Rolnictwo”, 1/2010.
2. Górka – Laskowska U., *Działania prewencyjne kierowane do dzieci w wieku wczesnoszkolnym*, „Ubezpieczenia społeczne, Materiały i studia”, 32/2009.
3. Jagła W., *Problemy wypadkowości, a działalność prewencyjna KRUS*, „Ubezpieczenia społeczne, Materiały i studia”, 35/2009.
4. Jaworska-Spičak E., *Pojęcie wypadku przy pracy rolniczej*, „Ubezpieczenia społeczne, Materiały i studia” 37/2011.
5. Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego, *Informacje podstawowe*, KRUS, Warszawa 2009.
6. Kobielski W., *Organizacja ubezpieczeń wypadkowych w Polsce*, „Ubezpieczenia społeczne”, Materiały i studia”, 1/2006.
7. Kobielski W., *Wypadki przy pracy i choroby zawodowe rolników – wybrane problemy*, „Ubezpieczenia społeczne, Materiały i studia”, 2/2005.
8. Otlowska A., *Kultura bezpieczeństwa pracy w gospodarstwie rolniczym*, Ubezpieczenia społeczne, „Wieś i Rolnictwo”, 2002.
9. Podstawka M., *Problemy bezpieczeństwa dzieci w gospodarstwie rolnym*, „Ubezpieczenia społeczne, Materiały i studia”, 42/2011.
10. Puślecki D., *Przedmiot i zakres ubezpieczenia wypadkowego rolników*, „Ubezpieczenia społeczne, Materiały i studia” 37/2011.
11. Puślecki D., *Zjawisko wypadkowości w rolnictwie*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Agrobiznesu”, tom VIII, zeszyt 4, Warszawa – Poznań 2006.
12. Raport z wyników województwa mazowieckiego, Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Warszawie, Warszawa 2011.
13. Solecki L., *Ocena ryzyka zawodowego w rolnictwie*, „Ubezpieczenia społeczne, Materiały i studia” 36/2010.
14. Solecki L., *Wypadki w rolnictwie dynamika zmian w ostatniej dekadzie*, „Ubezpieczenia społeczne, Materiały i studia”, 30/2007.
15. Soszyński K., *Wszystko, co powinniście wiedzieć o KRUS*, „Ubezpieczenia społeczne, Materiały i studia”, 39/2011.
16. *Strategia rozwoju gospodarczego i społecznego powiatu gostynińskiego na lata 2000 – 2006*, Starostwo Powiatowe w Gostyninie, Gostynin 2000.
17. Szymczak M., red., *Słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa 1981.
18. Ustawa z dnia 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników, Dz.U. 1998, nr 7, poz. 25 z późn. zm.

19. Woś A.(red.), *Encyklopedia agrobiznesu*, Fundacja Innowacja, Warszawa 1998.
20. Wyroby oznaczone znakiem bezpieczeństwa KRUS, Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego, Warszawa 2006.
21. Wyroby oznaczone znakiem bezpieczeństwa KRUS, KRUS, Warszawa 2006.

ACCIDENTS IN AGRICULTURE AREA OF LOCAL INSTITUTIONS AGRICULTURAL SOCIAL INSURANCE FUND IN GOSTYNIN

Key words: *agriculture, accidents in agriculture, causes of accidents, Agricultural Social Insurance Fund, accident prevention activities*
Summary

Accidents in agriculture is an important socio-economic problem. They have a negative impact on the processes of modernization in agriculture. Carried out in the article the analysis showed that the area covered by local branches of the Agricultural Social Insurance Fund in Gostynin in the analyzed period the number of accidents fell by 61[%]. Preventive measures affect the reduction of accidents in agriculture.

WSPÓŁPRACA MIĘDZYNARODOWA

Рибчак О.С.

Уманський національний університет садівництва (Україна)

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ДЕТІНІЗАЦІЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

У статті досліджено основні прояви тіньової економічної діяльності у грошово-кредитній сфері. Розроблено заходи, реалізація яких буде сприяти прогнозованості та контрольованості монетарної політики. Визначено основні завдання детінізації у грошово-кредитній сфері України.

Вступ

Формування ефективної конкурентоспроможної економіки, поєднання соціального та економічного розвитку суспільства, побудова в Україні економіки європейського зразка неможливі без суттєвого зниження рівня тінізації української економіки. Значну роль у створенні сприятливих умов для активізації інвестиційної активності та конверсії тіньових капіталів відіграє налагодження адекватної, прозорої та передбачуваної грошово-кредитної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам детінізації економічних відносин в Україні присвячено праці вітчизняних учених: Базилюк А., Варналія З., Воліка В., Поповича В., Степаненка В. та інших.

Виклад основного матеріалу. Підвищити регульованість та прогнозованість монетарної політики в Україні можливо через послідовне збільшення рівня монетизації економіки за рахунок рефінансування комерційних банків та цільового інвестиційного кредитування підприємств. зазначені заходи повинні витіснити в довгостроковому періоді незареєстрований готівковий обіг, неплатежі, інші складові обігу суспільного продукту, які є непідконтрольними монетарній політиці держави та є фінансовими джерелами існування тіньової економіки.

Непередбачуваність монетарної політики, нерозвиненість банківської системи та недовіра до банківських установ, невпевненість у послідовності валютної політики та стабільності національної грошової одиниці спонукають суб'єктів господарювання та населення до зберігання значної частки своїх заощаджень у формі готівкової гривні чи вільно конвертованої валюти, а також до здійснення значної частини розрахунків у готівковій формі. Це не лише виводить значну частину грошової маси з-під прямого регуляторного впливу монетарної влади, але й створює сприятливе підґрунтя для поширення тіньових господарських операцій.

З метою поліпшення становища у сфері готівкового обігу слід на державному рівні розробити та реалізувати програму поступового скорочення обсягів готівкового обігу. Зосередження офіційних доходів громадян на особистих банківських рахунках, перехід на розрахунки за товари і послуги електронними картками, банківськими чеками дозволить більш повно контролювати джерела доходів громадян, оперативно виявляти факти витрачання коштів у розмірах, що перевищують їх доходи.

Поряд з цим слід усвідомлювати, що заходи щодо фізичного обмеження готівкового обігу, без зазначених структурних зрушень, вестимуть до збільшення дефіциту готівки та, відповідно, зацікавленості в роботі нелегальних конвертаційних центрів. Адже причинами існування незареєстрованого готівкового обігу є надмірний податковий тиск на підприємства, що працюють у легальній економіці, інші причини макроекономічного характеру, які зумовлюють тінізацію економіки. Власне, грошовий обіг відіграє суто посередницьку роль, і відокремити готівку, що обертається у легальній та нелегальній сферах практично неможливо. Тому спроба зменшити обсяги готівкової маси, дійсно, позбавить тіньову економіку грошових коштів, проте, водночас, завдасть непоправних збитків сфері обігу легального продукту.

Втім, вищезазначене не заперечує здійснення спеціальних заходів, які мають утримувати частку готівкового обігу на економічно доцільному рівні під час зростання обсягів грошової маси, що забезпечуватиме прогнозованість та контрольованість монетарної динаміки. Такими заходами можуть бути:

- поширення безготівкових розрахунків населення, в тому числі – за житлово-комунальні послуги, з можливістю проведеною заліку за рахунок боргів з заробітної плати;
- посилення контролю за дотриманням вимог щодо розміру касових залишків підприємств, які працюють з готівкою;
- посилення контролю за перетинанням товарами митних кордонів України з метою припинення контрабанди товарів, що надходять у тіньовий обіг;

- здійснення цілеспрямованого розвитку торговельної, зокрема дрібнооптової інфраструктури, розбудову системи оптової торгівлі, яка охоплює також і закупівлю сільгосппродукції; це має підвищити рівень зареєстрованості товарного обороту;
- розбудова інститутів фінансової сфери – пенсійних фондів, страхових компаній, кредитних спілок тощо, які мають забезпечити акумуляцію тимчасово вільних грошових коштів населення; випуск цінних паперів під цільові програми із швидким терміном повернення;
- перехід до щотижневої виплати заробітної плати (принаймні на підприємствах, де це не потребуватиме значних додаткових організаційних витрат);
- запровадження декларування джерел доходів у разі здійснення громадянами значних покупок (автомобіль, квартира, будинок тощо) [6].

Обмеження масштабів поширення тіньової економіки у довгостроковому періоді може відбутися лише за умов гармонізації суспільних відносин та усунення суперечностей економічної моделі, які порушують паритетність розвитку окремих сфер і сегментів ринку, суперечать інтересам суб'єктів господарювання. Провідну роль у цьому відіграє створення сприятливих умов для розвитку підприємницької активності.

Така політика має широкий спектр дій щодо усунення основних обмежень ділової активності в Україні як суто регуляторного, так і макроекономічного характеру. Тривалий економічний спад, який супроводжувався випереджаючими темпами скорочення інвестиційної активності, призвів до значного зниження конкурентоспроможності національних товаровиробників. Тому чи не основною перешкодою ефективній діяльності більшості українських підприємств у легальному правовому полі є їхня неспроможність випускати достатню кількість сучасної, конкурентоспроможної продукції, здатної задовольнити попит індивідуальних та виробничих споживачів. Відтак ключова роль у політиці розвитку підприємництва має належати заохоченню інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні.

Враховуючи ситуацію, що склалася в нашій державі внаслідок зятого дефіциту інвестиційних ресурсів та накопичення значних обсягів тіньових коштів, доцільним видається запровадження спеціального режиму репатріації тіньових капіталів незлочинного характеру. Важливою складовою такої політики є чітке розмежування капіталів кримінальних елементів і тіньовиків-господарників, а також врахування цього поділу у відповідних законодавчих і нормативних актах. Йдеться про те, що, за наявності у правоохоронних

органів конкретної інформації про злочинне походження коштів, спроби їх легалізувати повинні переслідуватися у кримінальному порядку. Якщо кошти, отримані незаконним шляхом, не відносяться до зазначеної категорії злочинних посягань, потрібно відмовитися від спроб встановити конкретні джерела їх походження за умови їх інвестування у виробничу сферу економіки держави на визначених умовах. Необхідно надати довічні гарантії власникам тінювих капіталів щодо не переслідування їх державою у будь-якому порядку за господарські порушення, скоєні до оголошення амністії.

Ефективне планування господарської діяльності та відповідальне компетентне управління державною власністю здатні суттєво скоротити сферу кримінально-тінювої економіки. На жаль, в Україні індикативне регулювання і господарське управління досі були замінені збільшенням наглядового апарату, який тільки ускладнює ситуацію, займаючи багато часу та сил суб'єктів господарювання та не даючи адекватної віддачі. У той же час у регіонах відсутні координуючі державні або змішані господарські структури, які були б здатні, на відміну від адміністративних органів, дієво вирішувати питання кооперації роботи підприємств з державною та приватною формами власності.

Збереження можливості застосування прямих фінансових важелів економічної політики (у вигляді бюджетного фінансування, цільового пільгового кредитування тощо) вимагає суттєвого удосконалення системи державного контролю над їх використанням, яка має радикально звузити можливості тінізації та поширення корупції у сферах надання та використання цих важелів.

Важливо розробити систему державного контролю, яка давала б змогу своєчасно попереджати або у стислі терміни виявляти порушення законів у діяльності будь-якої підприємницької структури, посадової особи, відслідковувати міжрегіональні зв'язки кримінальних структур з виробництвом, фінансово-кредитною і банківською сферами, представниками всіх рівнів і гілок влади, політичних партій, народними депутатами тощо.

Зокрема, з метою посилення державного контролю за використанням бюджетних коштів необхідно здійснити такі кроки:

1. Розробити та подати до Верховної Ради України проект Закону України „Про державний фінансовий контроль в Україні”, в якому визначити:

- категорію „фінансовий контроль”, правове поле здійснення фінансового контролю, принципи його організації, пріоритети фінансового контролю;
- передумови фінансового контролю; види фінансового контролю, форми його здійснення; об'єкти і суб'єкти фінансового контролю; систему фінансового контролю

в Україні; сферу розмежування завдань і повноважень суб'єктів фінансового контролю, а також порядку взаємовідносин між ними на горизонтальному та вертикальному рівнях і координації їх роботи; ієрархічність органів державного фінансового контролю в Україні; порядок надання одержувачами бюджетних коштів інформації контролюючим органам;

- інформаційне, організаційне, кадрове і методичне забезпечення здійснення фінансового контролю; можливі заходи за результатами проведення фінансового контролю.
2. Після прийняття зазначеного закону підготувати проекти законів України щодо внесення відповідних змін і доповнень до законодавчих актів, що регламентують функціонування окремих державних органів фінансового контролю, уточнюють і виключають дублювання їх функцій, а також встановлюють правову відповідальність розпорядників бюджетних коштів за nereагування (неналежне реагування) на висновки контролюючих органів.
 3. Підготувати проект закону щодо комплексного врегулювання питань касового виконання державного та місцевих бюджетів, а також державних позабюджетних фондів.
 4. Створити єдину інформаційну і методологічну базу для здійснення державного фінансового контролю.
 5. Завершити перехід виконання бюджету на казначейську систему і організацію повного контролю (вивірення та визнання боргів, переведення їх частини у цінні папери, погашення боргів у грошовій формі) за отримувачами коштів з держбюджету за допомогою цієї системи.
 6. Посилити рівень контролю роботи банківських установ щодо додержання фінансової дисципліни при виконанні Державного бюджету України, фіксації фактичних термінів надходження платіжних документів.
 7. Перевести фінансування усього комплексу державних інвестицій у відання Державного банку реконструкції і розвитку з відповідною зміною функцій останнього та наділенням його повноваженнями селекції інвестиційних проектів для державного та змішаного фінансування та моніторингу їх реалізації [6].

У процесі аналізу сумнівних фінансових операцій виявлено, що основним та найбільш вразливим ланцюгом у процесі відпливу капіталів за кордон та відмивання грошей є банківська система, оскільки, незалежно від походження коштів, вони в обов'язковому порядку проходять через рахунки банківських установ, у тому числі з метою здійснення легалізації „брудних” коштів.

Враховуючи, що переважна більшість трансакцій, здійснення яких переслідує відмивання незаконно отриманих доходів, відбувається з використанням компаній-нерезидентів, особливий акцент у роботі ставиться на вдосконалення та розширення міжнародних контактів з відповідними службами інших країн.

Для посилення контролю за використанням кредитних ресурсів необхідно вжити таких заходів:

1. В „Основних напрямках грошово-кредитної політики України” визначити структуру кредитної емісії за напрямками, кількісні орієнтири, зокрема щодо облікової ставки та норм обов'язкових резервів, а також конкретні шляхи реалізації зазначених орієнтирів.
2. Забезпечувати узгодженість основних засад грошово-кредитної політики з Державною програмою економічного та соціального розвитку та Державним бюджетом на відповідний рік.
3. Забезпечувати контроль за дотриманням основних параметрів засад грошово-кредитної політики.
4. Запровадити обмеження і заборону для неплатоспроможних банків, що не входять до переліку банків, реструктуризація яких провадиться під контролем держави, на здійснення ними окремих банківських операцій, а у разі відсутності у них реальної програми і можливостей відтворення нормальної банківської діяльності відкликати у них ліцензії. Стабілізаційні ж кредити мають надаватися комерційним банкам виключно за умови наявності у них реальних програм відтворення нормальної банківської діяльності із забезпеченням належного контролю за використанням виділених коштів і реалізацією планів фінансового оздоровлення.
5. Здійснювати моніторинг фінансового стану підприємств, що одержали іноземні кредити, залучені державою або під державні гарантії [6].

Основні завдання детінізації у грошово-кредитній сфері, повинні передбачати:

- заохочення зменшення розриву рівнів депозитних та кредитних відсоткових ставок комерційних банків. Одним з важелів такого заохочення могла б стати диференціація оподаткування банку залежно від різниці між депозитним та кредитним процентами;
- забезпечення стабільності номінального обмінного курсу гривні;
- розширення банківського кредитування галузей, визначених як пріоритетні, підприємств, які мають перспективи швидкого обороту капіталу та гарантованого збуту продукції. На-

дання податкових та інших пільг комерційним банкам, які здійснюють інвестиційне кредитування реального сектору. Зокрема на увагу заслуговує практика відшкодування різниці у відсоткових платежах між ставкою комерційного банку та дисконтною ставкою НБУ, яка застосовується щодо сільгосп підприємств;

- удосконалення механізмів гарантій збереження внесків населення у фінансово-кредитних установах. Компенсація втрат грошових заощаджень населення та погашення частини заборгованості з заробітної плати (останнє – в суто добровільному порядку) могли б здійснюватися шляхом конвертації цих коштів в інвестиційні цінні папери, або як компенсації вкладання інвестицій у приватне підприємництво та створення малих підприємств, передусім у сфері виробництва товарів та послуг.

Висновки

Підсумовуючи, потрібно зазначити, що стратегічними пріоритетами детінізації економіки України на сучасному етапі є: стимулювання інвестиційних процесів; вдосконалення монетарної політики; створення сприятливих умов для розвитку підприємництва; значне зниження і вирівнювання податкового навантаження, спрощення податкової системи, посилення податкового контролю за рівнем витрат виробництва, мінімізація витрат виконання й адміністрування податкового законодавства; створення ефективної системи управління державним сектором економіки; посилення державного контролю за використанням бюджетних коштів, кредитних ресурсів та іноземних інвестицій; протидія легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, а також посилення боротьби з корупцією.

Література:

1. Закон України „Про банки і банківську діяльність”. – <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Закон України „Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг”. <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Базилюк А.В., Коваленко С.О. Тіньова економіка в Україні. – НДІЕІ Мінекономіки України, 1998. – 206 с.
4. Демократична легалізація тіньових доходів – вимога часу. <http://me.kmu.gov.ua>
5. Попович В.М. Правові основи банківської справи та її захист від злочинних посягань. – К.: Правові джерела, 1996. – С. 45–57.
6. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації : Монографія / За заг. ред. З.С. Варналія К.: НІСД, 2006. – 576 с.

7. Токар О.В. Податкова реформа як засіб детінізації економіки України / О.В. Токар // Економічна теорія. – 2005. – № 3. – С. 83–95.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF REDUCING SHADOWING MONETARY SPHERE IN UKRAINE

Key words: *monetary sphere, shadow, the mechanism*

Summary

In the article the basic manifestations of shadow economic activities in the monetary area. The measures, implementation of which will contribute to predictability and control over monetary policy. The main task of reducing shadowing in monetary sphere in Ukraine.

Рибчак В.І.

Уманський національний університет садівництва (Україна)

АНАЛІЗ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті визначена роль малого бізнесу у процесах стабілізації національної економіки. Досліджено сучасний стан конкурентоспроможності підприємств малого бізнесу. Запропоновано основні напрямки стратегії конкурентоспроможності підприємств малого бізнесу.

Вступ

Світовий досвід свідчить, що вирішення нагальних економічних і соціальних проблем неможливе без розвитку підприємницької сфери. Малий і середній бізнес стає головним джерелом інновацій, доходи від підприємництва у розвинених країнах становлять 40-60 % ВВП. За даними експертів ООН, у сфері малого бізнесу зайнято понад 50 % працюючого населення світу.

Соціальний ефект розвитку малого підприємництва (МП) полягає, насамперед, в самоорганізації найбільш активної частини населення з метою включення в процес суспільного відтворення, що частково знімає з держави безпосередні зобов'язання щодо працевлаштування, що, в свою чергу, суттєво впливає на зниження бідності та соціальної напруженості в суспільстві. Підприємництво сприяє формуванню у значного прошарку населення ініціативи до активної трудової діяльності, до керівництва виробництвом, до прояву творчого підходу до конструктивної діяльності з урахуванням інтересів конкретного споживача [1].

Активізація участі населення у підприємницькій діяльності дозволяє забезпечити соціально-економічний розвиток населених пунктів, підвищити рівень зайнятості, зменшити обсяги зовнішньої трудової міграції і відтоку активної частини населення за кордон, призупинити процеси зниження рівня якості людського капіталу.

Належний рівень конкурентоспроможності підприємництва є

запорукою його функціонування та розвитку в умовах різкого посилення конкуренції та насичення внутрішнього споживчого ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам конкурентоспроможності малого бізнесу в Україні присвячені наукові праці українських вчених-економістів: А. Гальчинського, К. Кривенка, Ю. Палкіна, Ю. Пахомова, В. Савчука, М. Чумаченка та інших.

Виклад основного матеріалу. Аналіз фінансово-господарської діяльності сектора малого бізнесу дав змогу виявити низький рівень конкурентоспроможності малих підприємств, особливо, які здійснюють діяльність у таких галузях, як: сільське господарство; промисловість; транспорт; колективні, громадські та особисті послуги.

Таблиця 1. Основні показники розвитку суб'єктів малого підприємництва

Рік	Суб'єкти малого підприємництва				
	малі підприємства			фізичні особи-підприємці	
	кількість зайнятих працівників, тис. осіб		обсяг реалізованої продукції, (робіт, послуг), млн.грн.	кількість зайнятих працівників, тис. осіб	обсяг реалізованої продукції, (робіт, послуг), млн.грн.
	всього	з неї найманих працівників			
2006	2339,0	2208,9	360107,5	3398,8	119143,1
2007	2324,7	2223,5	440011,0	3679,0	153019,6
2008	2319,0	2206,2	496683,0	3989,0	204951,6
2009	2227,4	2106,5	461691,1	4223,5	195952,5

Джерело: [3]

Подальше погіршення конкурентних позицій малих підприємств призведе до зниження рівня інвестиційної привабливості малого бізнесу та підприємницької активності загалом.

Саме тому особливої актуальності набуває важливість питання розробки стратегії конкурентоспроможності підприємств малого бізнесу, основними елементами якої повинні стати наступні положення.

1. Сприяння зниженню рівня енерго- та ресурсомісткості виробництва малих підприємств шляхом прийняття та належного фінансування регіональних програм енергозбереження; присвоєння у регіональних програмах розвитку підприємництва інноваційним та інвестиційним проектам, які направлені на придбання чи створення ресурсозберігаючих технологій, статусу пріоритетних напрямів з метою надання їм фінансово-кредитної підтримки; моніторинг процесів активізації суб'єктів малого підприємництва щодо

запровадження ресурсозберігаючих технологій; ведення просвітницької роботи (в т.ч. через громадські об'єднання та асоціації підприємців) серед суб'єктів МП щодо необхідності та економічної доцільності придбання ресурсоощадних технологій та обладнання, їх впливу на конкурентоспроможність продукції підприємств тощо [2].

2. Усунення регіональної концентрації ринків збуту продукції, сприяння популяризації продукції МП на зовнішніх ринках збуту та підвищенню інвестиційної активності підприємств сектора МП. Міцне конкурентне становище та подальший розвиток підприємств сектора МП неможливо забезпечити у випадку концентрації підприємствами своєї діяльності виключно на внутрішньому ринку області. Розосередженню збутової діяльності підприємств сектора МП сприятимуть:

- 2.1. Проведення регіональними органами державного управління моніторингу якості товарів (послуг) підприємств сектора МП і виявлення на його основі найбільш успішних підприємств; розробка за результатами моніторингу "еталонів успішності товарів (послуг) сектора МП за галузями (видами діяльності)" та популяризація практики досягнення успіху серед інших суб'єктів МП (може здійснюватись із залученням до цієї роботи громадських об'єднань та асоціацій підприємців); формування "рейтингу успішності" підприємств сектора МП регіону та визначення групи підприємств – "ядра конкурентоспроможності сектора МП"; популяризація торгових марок та загального позитивного іміджу продукції даних підприємств у інших регіонах України та за кордоном.

- 2.2. Утворення при регіональних органах державного управління (або на базі асоціативних підприємницьких структур із забезпеченням відповідного фінансування їх роботи) комітетів конкурентоспроможності регіону, до завдань яких повинні увійти: сприяння у формуванні мережі коопераційних та конкурентних зв'язків з іншими малими та великими підприємствами для зміцнення конкурентних позицій сектора МП при виході на зовнішні ринки збуту; виконання ролі посередника щодо розвитку транскордонного співробітництва та встановлення більш тісної кооперації між суб'єктами сектора МП та закордонними підприємствами (бажано корпоративними структурами) на основі субпідрядних, контрактних, орендних відносин; надання експортерам-початківцям консультацій спеціалістів; забезпечення інформаційної підтримки та створення довідкової служби для прове-

дення маркетингових досліджень зовнішніх ринків збуту; пошук франчайзерів за кордоном; допомога в організації виставок продукції (послуг) малих підприємств регіону за кордоном.

3. Підвищення якості продукції (послуг) та ефективності управління малими підприємствами регіону. Для цього необхідно розробити механізми заохочення переходу підприємств сектора МП на міжнародні стандарти якості. Цього можна досягти шляхом забезпечення фінансування за рахунок коштів місцевого бюджету навчання керівників та спеціалістів малих підприємств та надання послуг експертів з впровадження міжнародних систем якості управління з обов'язковим відслідковуванням подальшого отримання суб'єктами сектора МП, які пройшли навчання чи консультації, відповідних сертифікатів якості міжнародного зразку.
4. Підвищення доступності фінансово-кредитних ресурсів для суб'єктів сектора МП. На сьогодні органи місцевого самоврядування в окремих регіонах не визнають норми Закону України „Про державну підтримку малого підприємництва” у частині надання фінансово-кредитного сприяння суб'єктам малого підприємництва як обов'язкові до виконання. У зв'язку з цим визріла необхідність прийняття окремого Закону про фонди підтримки підприємництва (чи про фінансово-кредитну підтримку суб'єктів МП в Україні), який чітко закріпив би правові засади механізмів фінансово-кредитного сприяння сектору МП (в т.ч. напрацьованих вже після прийняття нормативних актів, які визначають на сьогодні правові засади фінансово-кредитної підтримки МП), а також закріпив би норму (квоту, наприклад, 1% від бюджету розвитку області, міста, району тощо) фінансово-кредитної підтримки суб'єктів МП, проекти яких є економічно ефективними та сприятимуть соціально-економічному розвитку регіону (розвиток депресивних районів, ефективних сільськогосподарських підприємств, створення нових робочих місць, розробка/впровадження ресурсощадних технологій тощо) [2].

Даний механізм підтримки сектора МП може бути доповнений реалізацією на практиці наступних послідовних дій: розробка та затвердження методики формування рейтингу регіонів за рівнем конкурентоспроможності сектора МП та забезпечення ширшого фінансування програм фінансово-кредитного сприяння сектору МП у регіонах, які відстають у рейтингу; визначення в межах регіонів депресивних районів щодо рівня конкурентоспроможності сектора МП та концентрація фінансово-кредитного сприяння сектора МП у цих

районах; посилення роботи у напрямі виявлення причин і розробки заходів з усунення диспропорцій щодо регіонального розвитку сектора МП (ці функції можуть бути покладеними на Державний комітет з питань регуляторної політики та підприємництва і його регіональні представництва).

5. Скорочення кількості збиткових підприємств, сприяння створенню нових малих підприємств та посилення кооперації між підприємствами сектора МП. Цієї мети можна досягнути шляхом виділення органами місцевого самоуправління приміщень для створення муніципальних бізнес-інкубаторів та індустріальних парків із подальшим наданням суб'єктам сектора МП у пільгове користування офісних та виробничих площ, інформаційної та ресурсної підтримки, виконання функцій центрів із формування коопераційних зв'язків між суб'єктами МП, в т.ч. щодо розробки та впровадження інноваційних ресурсощадних технологій. На наш погляд, лише науково обгрунтоване об'єднання (кооперація) малих підприємств спроможне забезпечити належний рівень конкурентоспроможності суб'єктів МП. Окрім того, недоотримані від надання приміщень в комерційну оренду кошти можуть бути практично на 90 % компенсовані за рахунок оплати новоствореними СПД єдиного податку, плати за державну реєстрацію нових СПД, прибуткового податку із доходів громадян – працівників муніципального бізнес-інкубатора та працівників новостворених СПД тощо. Разом з тим, органи місцевого самоврядування одержать також якісний ефект (покращення підприємницького середовища в регіоні; реальна підтримка сектора МП та зростання іміджу влади; зростання інвестиційного рейтингу привабливості регіону; зниженні рівня безробіття тощо).
6. Посилення рівня безпеки та захищеності суб'єктів МП від криміналітету та контролюючих структур [2]. Цьому сприяє проведення щоквартальних форумів, присвячених співпраці владних структур та бізнесу, вироблення типових регламентів проведення перевірок суб'єктів підприємницької діяльності відповідними контролюючими органами, а також створення при виконавчих органах влади робочих груп для координації діяльності правоохоронних органів і недержавних охоронних структур щодо економічного і фізичного захисту підприємництва, основними завданнями яких повинні стати: координація діяльності правоохоронних органів, підприємницьких об'єднань, недержавних охоронних структур щодо економічного і фізичного захисту підприємництва; вироблення пропозицій

щодо формування законодавчої та нормативної баз з питань безпеки підприємництва; правова (теоретична) провіта підприємців та громадян через організацію семінарів та конференцій, ЗМІ; ініціювання та сприяння висвітленню в ЗМІ досвіду охоронної діяльності тощо.

Висновки

Формування політики конкурентоспроможності малого бізнесу і створення цілісної системи його державної підтримки в контексті задач загальноекономічного розвитку і оптимізації економічної структури - складний і тривалий процес. Проте, вже сьогодні можливо і необхідно здійснити певні практичні заходи по формуванню економічних та організаційно-правових засад відповідної державної політики та введенню в дію конкретних норм законодавства, які сприятимуть конкурентоспроможності малого бізнесу і, тим самим, - розвитку вітчизняної економіки в цілому.

Література:

1. Васильців Т., Волошин В. Негативні аспекти розвитку та пріоритети підтримки малого підприємництва в малих містах України (за матеріалами Львівської області) [Електронний ресурс]/Т.Васильців, В. Волошин. – Режим доступу: <http://niss.lviv.ua/analytics/113.htm>
2. Васильців Т. Механізми підвищення рівня конкурентоспроможності сектора малого підприємництва регіону [Електронний ресурс]/Т.Васильців. – Режим доступу: <http://niss.lviv.ua/analytics/53.htm>
3. Основні показники розвитку суб'єктів малого підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE

Key words: *small business, competitiveness, strategy*

Summary

Investigate the current state of competitiveness of small enterprises. Directions strategy competitiveness of small enterprises. The article defines the role of small business in the process of stabilizing the national economy.

Нестерчук Ю.О., д.е.н., доцент

Уманський національний університет садівництва

ГЕНЕЗИС ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНО-ПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Просування вітчизняної економіки шляхом ринкових реформ пов'язане із значними, нерідко об'єктивно невиправданими труднощами, що значно гальмують нормальний розвиток суспільства. Не беручи до уваги макроекономічні умови, які значною мірою визначають ефективність функціонування як галузей, так і окремих виробництв, слід відзначити, що результативність роботи підприємств залежить також від їх здатності швидко та вірно орієнтуватися в нових економічних умовах, тобто із максимальною точністю враховувати кон'юнктуру ринку та у повній мірі використовувати наявні ресурси. Тому однією із складових ефективності виробництва стає адаптація підприємств до макро- та мікроекономічних умов ринкової економіки.

Різноманітність природно-кліматичних, виробничо-економічних, історичних та інших умов регіонів України зумовлює розвиток різних форм власності та господарювання, багатокладність аграрної економіки. Одночасно в економічній науці постійно ведеться дискусія про переваги та недоліки великого й дрібного землеводіння та землекористування. Питання пріоритетів розвитку великого та дрібного виробництв тісно пов'язане з розвитком інтегрованих формувань, хоча великі інтегровані структури не є антагоністами дрібного та середнього бізнесу.

Стосовно України розвиток інтегрованих структур не можна пов'язувати виключно з ринковою самоорганізацією в перехідний період української економіки, тобто 90-ми роками ХХ століття. Наукові основи кооперації та інтеграції були розроблені основоположниками економічної наукової думки (М.І. Туган-Барановський, О.В. Чаянов). Певний позитивний досвід накопичувався у попередні десятиліття, в період різних пошуків, котрі велись ще у межах централізованої планової системи господарства, коли широко практикувалось створення виробничих, торговельно-виробничих, науково-виробничих

об'єднань, агропромислових комплексів, державних виробничих об'єднань тощо.

Практичні заходи із перетворення аграрного сектору вітчизняної економіки потребують теоретичного осмислення структурно-динамічних процесів, що відбуваються, зміни ролі і статусу інтегрованого виробництва в АПК. Аграрна політика, необґрунтовано спрямована на дезінтеграцію аграрних виробничих одиниць, не враховує природно-історичної детермінанти їх розвитку, умов накопичення капіталу на сучасному етапі, зовнішніх факторів формування цілісних виробничих систем.

Вивчення історичних аспектів розвитку інтеграційних процесів в нашій державі становить інтерес як з наукової, так і з практичної точок зору. Пояснюється це тим, що інтеграційні процеси розвивались з урахуванням економічних, соціальних та інших особливостей українського села; в процесі поступового розвитку інтеграційного руху накопичений значний досвід в правових питаннях. В інтегрованих формуваннях відпрацьовувався та використовувався механізм взаємовідносин між сільськогосподарськими товаровиробниками та підприємствами інших галузей АПК, стимулюючий їх ділову активність; були врегульовані взаємовідносини між державою та інтегрованими формуваннями.

Вітчизняними вченими обґрунтовані наступні етапи розвитку інтеграційних процесів, пов'язані із специфікою економічних процесів в Україні як колишній союзній республіці та теперішній самостійній державі [1, 2, 3]: 1-й етап – дореволюційний, кінець XIX – початок XX ст., характеризується простими формами кооперування у вигляді товариств; 2-й етап – період НЕПу, виникнення та прискорений розвиток різних форм кооперації та інтеграції на принципах добровільності при значній підтримці держави, включення підприємств з переробки сільгоспсировини до складу сільськогосподарських підприємств; 3-й етап – 30-ті роки XX ст., формування аграрно-індустріальних комбінатів (АІК) на основі крупних багатогалузевих сільськогосподарських підприємств на територіальних принципах управління (в 1930 р. функціонувало близько 300 АІК, котрі створювались як радгоспно-колгоспні комбіновані господарства, засновані на спільній енергетичній базі, керовані із єдиного центру з єдиним щорічним виробничо-фінансовим планом, централізованим обліком, звітністю, балансом); 4-й етап – 50-60 роки, створення виробничих спеціалізованих трестів за окремими видами продукції (овочівництво, садівництво тощо); 5-й етап – 70-80 роки, створення територіально-галузевих аграрно-промислових підприємств, комплексів, комбінатів; 6-й етап – 80-85 роки, створення галузевих аграрно-промислових формувань на основі адміністративних органів – період жорсткої централізації інвестиційних

ресурсів в межах РАПО; 7-й етап – 85–91 роки, перебудова аграрних відносин в межах загальної економічної реформи, перехід від адміністративної форми управління до вільного ринку, формування багатогалузевих аграрно-промислових об'єднань, фірм, консорціумів; 8-й етап – початок 90-х років, розпад аграрно-промислових систем в зв'язку з приватизацією переробних, торговельних підприємств, організацій; 9-й етап – сьогодення, формування ринкових аграрно-промислових систем, включно із фінансовими структурами – фінансово-промислові групи, холдинги, корпорації та ін.

Сільське господарство передбачає тісну залежність та різноманітність зв'язків між виробниками, переробниками та виробничим обслуговуванням. Фактично першим підприємством, що об'єднало всі ці функції, було натуральне селянське господарство. Відособлення ремісництва і торгівлі у самостійні галузі та подальший прогрес виробничих сил аж до ХХ ст. на кожному якісно новому рівні обов'язково відтворювали встановлений взаємозв'язок. Отже в умовах адміністративних методів керівництва економікою не припинявся пошук та формування різноманітних зв'язків між колгоспами, радгоспами та підприємствами пов'язаних з ними галузей.

Не можна заперечувати того, що в початковий період розвитку інтеграційних процесів в АПК централізоване адміністративно-директивне державне управління було досить результативним. Воно забезпечувало інтенсивне формування інтегрованих аграрно-промислових систем, розвиток виробничої бази підприємств, що ввійшли до їх складу, достатньо високий рівень продуктивності праці, використання виробничих фондів.

Однак поступово механізм централізованого адміністративно-директивного державного управління стає все менш ефективним. Загострилися протиріччя економічних інтересів сільськогосподарських, переробних та агросервісних підприємств. Сформувались та стали стійкими диспропорції у сферах обміну й розподілу. Виникла парадоксальна ситуація: в той час як обслуговуючі галузі – матеріально-технічного забезпечення, ремонтно-технічна, автотранспортна, агрохімічна, меліорати та ін., що виробляють проміжну продукцію, нарощували її виробництво, особливо у вартісному виразі, кінцеві результати сільськогосподарського виробництва зростали значно повільніше. Очевидно корпоративні економічні інтереси та цілі стали значно домінувати над кінцевими результатами та цілями інтегрованого формування.

80-ті роки минулого століття стали періодом зародження та розвитку цінового диспаритету. Послаблення дотаційних та інших заходів економічної підтримки виробників матеріально-технічних ресурсів для села, відверто затратний характер виробництва, спричинили стрімкий ріст цін на машини, запасні частини, мінеральні

добрива, інші матеріальні ресурси та виробничі послуги, тоді як ріст цін на сільськогосподарську продукцію примусово стримувався з метою зменшення соціальної напруги в суспільстві.

Нееквівалентність обміну та розподілу між галузями та підприємствами I, II та III сфер АПК, порушення економічного паритету колгоспів та радгоспів стало причиною пошуку шляхів вдосконалення не лише організаційної побудови АПК, але і економічних методів управління відтворенням сільськогосподарського виробництва. Основним їх завданням було забезпечення економічної рівності партнерів та рівної їх зацікавленості в досягненні запланованих кінцевих результатів.

В цілому процес аграрно-промислової інтеграції 70–80 рр. вирізнявся організаційним об'єднанням та економічним зближенням самостійно функціонуючих сільськогосподарських, переробних та інших підприємств (організацій) без докорінних змін у відносинах власності. Аграрно-промислові об'єднання діяли в межах державної та державно-колгоспної власності. Впровадження різноманітних моделей міжгалузевого госпрозрахунку з метою розширення самостійності підприємств стало основою економічного управління власністю в інтегрованих формуваннях. Його складові: створення у складі сільськогосподарських підприємств та об'єднань підрозділів з переробки сільгосппродукції; формування нових підприємств та об'єднань аграрно-промислового типу (агрофірм, кооперативів, комбінатів тощо); організація єдиних органів управління підприємствами АПК на районному, обласному, республіканському рівнях.

Настання в українській економіці періоду переходу від планово-директивних до ринкових методів регулювання пов'язане з новою постановкою питання про подальше існування форм і методів аграрно-промислової інтеграції. Для запобігання подальшому падінню виробництва в АПК і створення передумов для його стабілізації та росту, необхідна низка інституціональних перетворень, з очевидною внутрішньою логікою та спільними тенденціями, притаманними економіці перехідного періоду.

Перехідний період не є етапом простої зміни економічної політики, але визначає перетворення в системі соціально-економічних відносин. Досвід перетворень початку 90-х років переконливо спростував тезу про те, що економічна свобода, що змінює централізоване керівництво господарством, здатна забезпечувати оптимальне розміщення й використання виробничих ресурсів та гарантувати стійкі темпи розвитку.

Специфічними передумовами змін в організації та методах функціонування підприємств як суб'єктів господарювання, що проявилися в процесах інтеграції на сучасному етапі розвитку ін-

ституціональних перетворень в Україні, є:

1. Процеси приватизації власності та зміни в системі управління, наслідком яких стало розмежування господарського та адміністративного управління, а контроль за виконанням основних функцій перейшов від державних органів до керівництва підприємств. В ході реформ основні компоненти продовольчого ланцюга сформували нову ринкову інфраструктуру в продовольчому секторі України.
2. Руїнування ресурсного потенціалу переважної більшості галузей призвело до технологічної незбалансованості та дезінтеграції підприємств сільського господарства, переробки, обслуговування і торгівлі. Подолати ці негативні тенденції поодиночки вони не в змозі.
3. Пошук ринків збуту продукції галузе промисловості сфери виробництва засобів виробництва та організація виробництва сировини для сфери переробки та обслуговування сільського господарства, акумулювання інвестиційних ресурсів в привабливішій своїм коротким інвестиційним циклом харчовій промисловості.
4. Зовнішня продовольча експансія за низької якості вітчизняної аграрної продукції, відсутність чіткої державної політики щодо обсягів забезпечення продуктами харчування.

В умовах сучасної ринкової економіки, враховуючи дію об'єктивних економічних законів та специфіку економічних і політичних умов розвитку країни, означилися такі принципи розвитку аграрно-промислової інтеграції: 1) добровільність вибору партнера та економічна доцільність, що дозволяє оптимізувати склад інтегрованих формувань; 2) вплив держави на інтеграційний процес лише шляхом створення економічних умов, що забезпечують його ефективність, або на основі участі державного органу в якості рівноправного партнера об'єднання; 3) інтеграція за ініціативою самих господарюючих суб'єктів без примусу з боку управлінських структур 4) організаційна цілісність інтегрованих структур за єдиної стратегії, тактики, цілей та завдань розвитку; 4) виділення основної ланки та пріоритетних напрямів вдосконалення інтегрованого формування; 5) рівні економічні умови для всіх учасників інтегрованих формувань як при їх створенні, так і у процесі функціонування; 6) об'єднання не лише організаційно-господарських структур, але, за певних умов, і їх капіталів, колективне управління власністю, і, як наслідок, підвищення зацікавленості та відповідальності кожного партнера; 7) залучення до процесу аграрно-промислової інтеграції торговельного капіталу, що забезпечить приплив інвестицій до аграрної сфери.

В межах різних форм інтеграції ці принципи реалізуються по-

різному. Це пов'язано з низкою факторів, серед яких значна відмінність в галузевому складі об'єднань, передусім за рахунок підприємств, що не займаються безпосередньо виробництвом, але пов'язаних з ним економічно. Крім того, інтегровані формування можуть розвиватись на основі договорів різних строків дії та у формі самостійних структур, що створюються через об'єднання капіталу та праці окремих господарюючих суб'єктів [4].

Слід окреслити значні відмінності сучасного етапу розвитку процесу аграрно-промислової інтеграції в Україні від тих процесів, що інтенсивно проходили в межах колишнього СРСР. Реформи в сільському господарстві, приватизація переробних підприємств видозмінили характер міжгалузевих зв'язків. Виробничо-технологічна інтеграція втратила першочергове значення через формування специфічних умов для розвитку майнових форм інтеграції. Разом з тим аналіз реалій сучасного етапу розвитку інтеграційних процесів в аграрно-промисловому комплексі України дозволяє сформулювати основні проблеми, що значно знижують ефективність інтегрованих аграрно-промислових формувань.

В першу чергу слід відмітити нерозвиненість принципів організації спільної діяльності учасників інтегрованої структури, що виражається у неузгодженості рішень щодо організації та планування фінансових потоків, оптимізації логістичних схем, маркетинговій політиці, стратегії розвитку тощо.

По-друге, враховуючи, що ефективне функціонування інтегрованої структури неможливе поза раціональними відносинами власності, вважаємо не вирішеними до сьогодні проблеми відпрацювання відносин власності, низького рівня консолідації активів учасників, нераціональної щільності внутрішніх зв'язків.

Логічним наслідком попередньої тези є третя принципова проблема – дисбаланс у рівнях інтеграції виробництва та концентрації капіталу, при якому за відносно високого ступеня інтеграції виробничих потужностей окремих суб'єктів господарювання концентрація капіталу ще не досягла рівня, достатнього для фінансування великомасштабних інвестиційних проектів, науково-дослідницьких програм. Отже недостатність інвестиційного потенціалу призводить до обмеженості інвестиційних можливостей.

Низька якість корпоративного управління є четвертою актуальною проблемою, яка включає ігнорування глибокого попереднього опрацювання внутрікорпоративної стратегії, цільових завдань та програм їх реалізації, адже здатність забезпечити реалізацію ефективної інвестиційної стратегії – критеріальна основа для оцінки якості аграрно-промислової інтеграції. Тоді як загальний характер установчих документів більшості інтегрованих структур, що не обумовлюють конкретні зобов'язання взаємодіючих сторін, ускладнює

реалізацію їх перспективних планів.

Отже, ефективність аграрно-промислових формувань на пряму залежить від вирішення викладених вище проблем, що матиме наслідком підвищення ефективності регіонального АПК, адже більшість інтегрованих структур є великими компаніями із значним впливом на результативність основних галузей агропромислового комплексу конкретного регіону.

Література:

1. Буздалов И.И. Аграрные отношения: теория, историческая практика, перспективы развития / И.И. Буздалов, В.Р. Боев, А.Ф. Серков. – М.: Наука, 1990. – 269с.
2. Багрій Т.В. Роль інтеграції у подоланні кризової ситуації в цукробуряковому виробництві / Т.В. Багрій // Економіка АПК. – 2004. – №7. – С.50-52.
3. Царенко О.М. Економіка України і світу. Курс лекцій: Навчальний посібник / О.М. Царенко, А.С. Захарчук. – Суми: Видавництво „Університетська книга”, 2000. – 310с.
4. Хицков И. Интеграционные связи в агропромышленном производстве / И. Хицков, Н. Митина, Е. Фомина // АПК: экономика, управление. – 2003. – № 9. – С. 9-17.

GENESIS OF THE INTEGRATION PROCESSES IN THE AGRO-INDUSTRIAL PRODUCTION

Key words: *agro-industrial integration, the effectiveness of integrated units, corporate governance, institutional transformation.*

Summary

The article describes the historical conditions and stages of agricultural integration in Ukraine. Indicated that a large problem in the effectiveness of integrated agro-industrial units, offer solution.

Kurmaev P.Y. Ph.D., assistant professor
Uman State Pedagogical University, Ukraine

MODERN TRENDS OF ECONOMIC POLICY ON MACRO AND REGIONAL LEVEL IN UKRAINE

Introduction

Modern trends in world economy are to a large degree the result of globalization. From an economic point of view globalization means change in market characteristics and the disappearance of borders for allocating production factors. By liberating the market from borders globalization at the same time removes limits to competition. Much the same as there is no market without competition, so too there is no free market on a global scale without openness to external competition. For this reason one may claim that globalization is a process involving the removal of instruments and means of protecting oneself against external competition. In a microeconomic sense globalization, as a factor impacting corporate management, is orientation towards world markets [1]. The main reason for choosing a global strategy is to remove demand barriers in development and to generate greater capacity for attaining - and next - using the resources. The main objective is to gain competitive advantage on the international market. Much the same as every process influencing the economy so too globalization influences not only state economic policy, but also modifies behavior in the corporate sector.

Regions and towns react differently to the impacts of globalization processes and depending on their features and applied strategies will end up as winners or losers. Trying to avoid negative impacts local and regional authorities introduce a number of measures to protect their interests [4]. At the same time, the applied strategies strengthen the segregation at the expense of amalgamation. The vital regional cultural movements serve for instance this aim as well as the ethnic organizations acting almost all around the world with growing success.

1. Set of the task.

The aim of the article is research of the modern trends of economic policy on macro and regional level in Ukraine.

2. Results

The territory of Ukraine is equal to 603,7 th sq km or 5,7% of European territory and 0,44% of the World. Ukraine is bigger then France (544 th sq km), Spain (505 th sq km), Sweden (450 th sq km), Germany (356,3 th sq km), Poland (312,7 th sq km). Thanks to beneficial geoposition, wide net of air transport, railroads, marine and auto transport, Ukraine is to be a transit country for passengers and cargos of different countries.

However, our analysis also recognizes that Ukraine possesses unique institutional and structural features—its location, status as a commonwealth, and large public sector. Our look at the economy of Ukraine highlights some dramatic changes over the last half century: a shift away from agriculture, a large out-migration of people to the Europeans countries, and the growth of certain sophisticated manufacturing industries. Despite economic advances, however, Ukraine remains considerably less.

Between 2000 and 2008 the economy grew by an annual average of 6.5%. However, from autumn 2008 the Ukrainian economy started to turn down. The drop in steel prices and Ukraine's exposure to the global financial crisis due to aggressive foreign borrowing lowered growth in 2008 and the economy contracted more than 15% in 2009, among the worst economic performances in the world; growth resumed in 2010, buoyed by exports. External conditions are likely to hamper efforts for economic recovery in 2011 [5].

Under the terms of the gas deal signed on January 19th (2009), Ukraine has to pay US\$190 per 1,000 cubic metres for Russian gas in the first quarter of this year (double the 2007 price), after which the price will fall sharply. With industrial enterprises suffering sharply lower domestic and foreign sales, and municipalities hampered by an interruption in the flow of funding from the central government [2].

The currency, which for several years has traded at roughly HRN5:US\$1, fell to HRN8:US\$1 by the end of the last year (2010). Ukrainian banks may be free of the toxic securities that have poisoned rivals' balance sheets, but they are blighted by souring property loans. Loan defaults and redundancies rose sharply. In 2010 the economy has contracted further, inflation is stuck above 9%.

Unemployment has jumped from 6,4% (November 2008) to 8,7%

(September 2010), a faster rise even than in Ireland or Russia. In the Ternopil and Rivne regions this level is near 10%.

As for the current state of the work force, we have already noted the increase in college-educated workers. The younger portion of the working-age population of Ukraine now has, on average, a level of educational attainment close to that of EU residents. While it is hard to generalize from such statistics, these characteristics suggest that the work force may be comparable to that of much of the developed world.

Agriculture now plays a small role in the commonwealth's economy. Government also figures importantly: many utilities, educational services and, to a lesser extent, health services are supplied by government entities. Within manufacturing, employment in food industry and metallurgy is unusually high: nearly 45 percent of all private sector workers in Ukraine are employed in this industry. Educational services account for a substantial share of private sector jobs in Ukraine. By contrast, employment in professional and technical service industries is relatively low.

The share of employment in tourism-related industries—accommodation and food services, the arts, entertainment, and recreation—is below the EU average, even though Ukraine can be viewed as an important tourist destination. In 2010, median wage and salary income for full-time workers was barely one-third of the EU average and a bit less than two-thirds of the figure for Bulgaria, the country with the lowest median income. Output has performed better than labor income primarily because of the robust production of the capital-intensive.

On the institutional side, the prominence of government activity also has implications for Ukrainian's growth. Government or government enterprises account for nearly 30 percent of employment in Ukraine. The large role of government in part reflects efforts to relieve poverty and to provide services such as medical care and utilities at a lower cost to groups unable to afford them otherwise. However, it also leaves Ukraine with a relatively high tax burden. Thus, a major issue for the commonwealth is balancing the burden that these high taxes may place on development against the benefits that government interventions provide to distressed groups.

On balance, Ukraine has a well-educated labor force and, despite the relatively large size of the government, a more favorable climate for business its neighbors. Before discussing the potential growth sectors for Ukraine, we consider some current trends. Moreover, jobs lost in the private sector have compounded earlier job losses stemming from a public sector downsizing that reduced government employment by more than 5 percent between mid-2004 and mid-2006. For example, the 2005 decline in employment emerged in the reported statistics

only after the employment growth numbers for that year were revised downward a full 4 percentage points. Thus, given the uncertainty surrounding the data, a pattern of continuing job loss cannot be definitively established at this time.

Ukraine insists it has the funds to avoid default, in the wake of a sharp downgrade by an international ratings agency and CDS spreads that suggest a 70% likelihood of default. Ukraine's sovereign repayments this year are affordable, but the state could be landed with much-larger obligations from the private sector. Thus relations with the IMF are critical, but these have stumbled on a dispute over the 2009 budget, which rests on highly optimistic assumptions and still fails to deliver the promised 3% deficit.

The credit ratings agency Standard & Poor's (S&P) to cut Ukraine's main rating, its long-term foreign-currency rating, by two notches to CCC+, putting the country deeper into junk territory. S&P also maintained a negative outlook, indicating that further downgrades were possible.

On the basis of the S&P downgrade and the CDS spreads, it would be tempting to conclude that Ukraine has enormous sovereign debts that it will struggle to pay this year. In fact, estimates for sovereign repayments this year range between US\$2bn and US\$3bn, which are covered several times over by foreign currency reserves which stood at US\$32,91 bn in January 2011 [5]. On this basis, even allowing for additional spending of reserves to protect the hryvnya, which has fallen markedly against the dollar and euro in recent months, there appear to be ample funds to cover all sovereign obligations.

Markets are pessimistic about Ukraine for two reasons. First, the state could ultimately be saddled with the obligations of Ukrainian companies, which are due to repay an estimated US\$43bn this year in foreign loans. Their ability to pay is open to serious doubt. The country's banks, which borrowed heavily abroad in recent years, have been frozen out of international credit markets and are suffering losses at home as the property market tanks and private consumption falters. Industry has been hit hard by the contraction in world trade and sharply lower prices for the country's main exports, steel products and chemicals (in particular fertiliser). The other main industry branch, machine-building, is suffering from the swift downturn in Russia, its major foreign market. With high levels of short-term debt, Ukraine's overall debt profile looks much more worrying than its sovereign debt profile.

The second reason for concern centres on relations with the IMF, which rode to Ukraine's aid in late 2010 with an unprecedentedly large US\$15,15 bn facility.

The passage of the 2010 budget, however, brought matters with the

IMF to a head. Part of the deal was for Ukraine to produce a balanced budget for this year, yet the one passed by parliament targets a deficit equal to 3% of GDP. As a result, the IMF mission left Ukraine in August 2010 without reaching an agreement with the government to trigger disbursement of the US\$1.89 bn first tranche.

Economic prosperity must be underpinned by an open and flexible economy that is responsive to change and able to capitalize on new opportunities and challenges [1]. With a strong economic base, the quality of life that Ukrainians currently enjoy and take for granted will be sustainable.

At one level it is a matter of creating high value products in traditional as well as in new industries. At another level it means engaging with the global economy as effectively as possible.

Ukraine has skills, creativity, knowledge and innovation, on top of our stock of physical resources. But what we need to do is make sure we are also well connected to export markets and international customers so we have the solid foundations for significant growth in goods and services.

There are barriers of size and distance but these are not insurmountable if we get the international connections right.

One part of the economic transformation agenda is directed at growing more globally competitive firms. The government is addressing this through programmes such as the market development assistance scheme. The economic transformation work of course involves the regions as well - regional actors can be the cement that connects national level objectives with local conditions and opportunities.

The macro or policy settings are important and also being addressed - for example the current business tax review, and the review of business regulation to reduce compliance costs [1].

All these areas will impact on how we can make small business more prosperous, and how we can unlock the growth potential of our key sectors and regions. Research and development also needs to be closely linked to the needs new businesses have in order to compete globally.

Finally, Ukraine possesses certain fundamental advantages that create the potential for sustained growth: an increasingly skilled and educated workforce, a favorable business climate. The challenge for Ukraine going forward will be to devise an appropriate set of policies and incentives to build on its many strengths.

Conclusion

In the modern world, characterized by dynamic changes almost impossible to foresee and influencing the functioning of every com-

pany, two tendencies may be observed: globalization and democratization of life. These have an important influence on the economy. But no generalizations should be made. Each country will always have its specific needs and problems, despite the global character of economic change in the world. Poland may serve as an example. Since 1989 it has undergone constant system transformation, where constant reform aimed at improving the state of the economy indicate more and more new challenges, irrespective of the impact of global change.

References

1. Economy, Sociology, Management [Electronic resource] <http://www.ecsocman.edu.ru/db/sectx/124.html>
2. The spectre of default //The economist. – 2009. – Feb 27-th. - [Electronic resource] http://www.economist.com/agenda/displaystory.cfm?story_id=13208662
3. Political turmoil in western Ukraine //The economist. – 2009. – March 23rd. - [Electronic resource] http://www.economist.com/agenda/displaystory.cfm?story_id=13354254
4. Horvath Gyula Globalization and regional processes /Gyula Horvath //Regional pollicy of the EU. – Kyiv, 2005. – p.36-37
5. Ukraine Economy 2011 [Electronic resource] http://www.theodora.com/wfb-current/ukraine/ukraine_economy.html

Key words: *the economy, regional complex, unemployment, management*

Summary

In the article the actual problems of economy activity at the macro and regional levels in Ukraine are investigated. In research the modern specificity of state and local management of national economy and it's organizational and legal bases are analyzed.

