



Wydawnictwo  
Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej  
w Płocku

# NAUKI EKONOMICZNE tom XV

**Bankowość 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 Ateborska*

**REDAKCJA NAUKOWA TOMU**  
*Prof. dr hab. Jacek Grzywacz*  
*Doc. dr inż. Sławomir Kowalski*

**RECENZENT**  
*Prof. dr hab. Krzysztof Marecki*

Copyright by Wydawnictwo PWSZ w Płocku

ISSN: xxxxxxxxxx

SKŁAD  
Łukasz Różyński

DRUKARNIA  
Mazowieckie Centrum Poligrafii  
Wojciech Hunkiewicz  
ul. Piłsudskiego 2a  
05-270 Marki  
tel. 22 497 66 55  
fax. 22 675 81 79  
wojtek@c-p.com.pl

## EKONOMIA, ZARZĄDZANIE I FINANSE

<i>Jacek Grzywacz, Anna Jabłońska</i> Normy ostrożnościowe w działalności banków .....	7
<i>Sławomir Kowalski</i> Bezpieczeństwo elektronicznych usług płatniczych .....	23
<i>Sylwia Lipińska-Tyburezy</i> Franchising jako jedna z metod dostarczania produktów i usług.....	33
<i>Monika Burżacka</i> Rynek bancassurance w polsce.....	43
<i>Anna Nowacka, Mariola Szewczyk – Jarocka</i> Studenci państwowej wyższej szkoły zawodowej w płońku wobec problemu szarej strefy w edukacji.....	53
<i>Elżbieta Romiszewska</i> Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w świetle teorii ekonomicznych .....	63
<i>Zofia Aleksandra Tomaszewska</i> Praktyczne i teoretyczne źródła statystyki .....	73

## POLITYKA REGIONALNA I ROLNICTWO

<i>Andrzej Jagodziński</i> Turystyka w strategii rozwoju lokalnego na przykładzie wybranych gmin pojezierza gostynińskiego .....	91
<i>Piotr Michalik</i>  <i>Agnieszka Żukowska</i> Rola małych projektów w realizacji osi 4 leader na terenie pojezierza gostynińskiego .....	105

## WSPÓŁPRACA MIĘDZYNARODOWA

<i>Курмаев П. Ю., к.э.н., доцент</i> Проблемы регулирования регионального социально-экономического развития .....	119
---	-----

*Рибчак В.І., к.е.н., доцент*

Теоретичні та практичні аспекти державного регулювання підприємницької діяльності в Україні ..... 125

*Рибчак О.С.*

Тіньова економіка як об'єкт наукового дослідження ..... 131

# **EKONOMIA, ZARZĄDZANIE I FINANSE**



*Jacek Grzywacz*  
*Anna Jabłońska*

## NORMY OSTROŻNOŚCIOWE W DZIAŁALNOŚCI BANKÓW

### Wprowadzenie

Od połowy lat siedemdziesiątych obserwuje się stały, nieproporcjonalnie duży w stosunku do rozmiarów działalności banków, wzrost zagrożenia ryzykiem na międzynarodowych rynkach finansowych. Oprócz tradycyjnego ryzyka kredytowego istotnego znaczenia w działalności banków nabrało ryzyko spowodowane zmianami stopy procentowej i zmianami kursów walut, a w ostatnich latach także ryzyka związane z transakcjami dotyczącymi instrumentów pochodnych. Ryzyka nie można całkowicie uniknąć. Nie należy wszakże zapominać, że bez podejmowania ryzyka nie byłoby możliwe osiągnięcie zysków<sup>1</sup>. Ogólne ramy, w których kierownictwo banku może podejmować ryzyko wyznaczają obowiązujące normy prawne. **Wzrost zagrożenia ryzykiem oraz pojawienie się jego nowych rodzajów powoduje ciągłą modyfikację przepisów prawa i zasad nadzoru bankowego.**

### 1. Istota regulacji ostrożnościowych

Nadzór bankowy ma charakter instytucjonalny i jest organem zwierzchnim w stosunku do banków. Dążąc do zapewnienia bezpieczeństwa działalności bankowej nadzór dozoruje podległe mu banki oraz inne instytucje finansowe w zakresie przestrzegania prawa. Regulacje nadzorcze mają na celu przede wszystkim ograniczenie ryzyka w działalności bankowej, a konieczność ich stosowania w pewnym zakresie ogranicza swobodę działalności banków. Regulacje nadzorcze nastawione są głównie na ograniczenie szeroko rozumianego ryzyka kredytowego, możliwości inwestowania wolnych środków przez banki w różnego rodzaju aktywa i zobowiązania pozabilansowe. Wśród instrumentów oddziaływania na banki przez nadzór bankowy, najważniejsze miejsce zajmują **regulacje ostrożnościowe**, nazywane także często **parametrycznymi instrumentami nadzoru bankowego**. Określają one minimalne wymagania ustawodawcze dla ograniczenia podejmowania nadmiernego ryzyka i podwyższania poziomu bezpieczeństwa systemu bankowego. W literaturze przedmiotu regulacje ostrożnościowe są klasyfikowane według różnych kryteriów, głównie podmiotowych i przedmiotowych<sup>2</sup>.

Z punktu widzenia kryterium podmiotowego regulacje ostrożnościowe dzieli się na:

- regulacje ostrożnościowe zewnętrzne – wprowadzane przez organy nadzorujące, stanowiące niezbędne narzędzie do sprawowania nadzoru bankowego,

---

<sup>1</sup> Z. Zawadzka, *Zarządzanie ryzykiem w banku komercyjnym*, POLTEXT, Warszawa 1996, s. 8.

<sup>2</sup> W. L. Jaworski, Z. Zawadzka, *Bankowość*, Poltext, Warszawa 2002, s. 220.

- regulacje ostrożnościowe wewnętrzne - wprowadzane przez organy poszczególnych banków (przy czym nie mogą one naruszać norm zewnętrznych).

Regulacje zewnętrzne są instytucjonalnymi (nadzorczymi) formami zabezpieczenia przed ryzykiem i znajdują swoje odzwierciedlenie w odpowiednich przepisach prawa.

Według kryterium funkcji, jakie pełnią można je sklasyfikować w dwóch grupach, jako:

- normy ograniczające ryzyko, np. limity koncentracji zaangażowań,
- normy oceniające standing (sygnalizacyjne), np. współczynnik wypłacalności.

Według klasycznego podziału przedmiotowego regulacje ostrożnościowe klasyfikowane są jako:

- normy ilościowe, które narzucają ograniczenia w działalności banków w postaci bezwzględnych wielkości liczbowych (np. współczynnik wypłacalności, limity koncentracji),
- normy jakościowe, które skupiają się na określeniu obowiązującego trybu zasad czy też procedur postępowania, pozostawiając określenie skali aktywności banku samym zainteresowanym.

Zasady nadzoru nad rynkiem bankowym oraz regulacje ostrożnościowe powstały w zasadzie w odpowiedzi na Wielki Kryzys Gospodarczy<sup>3</sup>. Pierwotnie określone zasady nadzoru, jak i poszczególne regulacje ewoluowały i nadal podlegają zmianom. Najważniejszym forum koordynacji w zakresie nadzoru bankowego odpowiedzialnym za kształtowanie międzynarodowych standardów w zakresie bankowości jest Bazylejski Komitet ds. Nadzoru Bankowego (Komitet Bazylejski)<sup>4</sup>. Rozwiązania rekomendowane przez Komitet Bazylejski znalazły swoje bezpośrednie odzwierciedlenie w dyrektywach Wspólnot Europejskich.

Wymienione poniżej dyrektywy odwzorowują w regulacjach Unii Europejskiej propozycje zawarte w tzw. Nowej Umowie Kapitałowej Bazylejskiego Komitetu ds. Nadzoru Bankowego (Umowa Bazylejska II), która zastąpiła Umowę Kapitałową z 1988 roku wraz z jej późniejszymi zmianami (Umowa Bazylejska I).

Dyrektywa 2006/48/WE w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe oraz Dyrektywa 2006/49/WE w sprawie adekwatności kapitałowej firm inwestycyjnych i instytucji kredytowych, są jednocześnie podstawowymi dyrektywami regulującymi problematykę nadzorczą w prawodawstwie unijnym.

W Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej z dnia 17 listopada 2009 r. została opublikowana nowelizacja kluczowych dyrektyw regulujących działania banków, w tym wprowadzających w Unii Europejskiej wymogi Umowy Bazylejskiej II. Nowelizacja została przyjęta przez Parlament i Radę w dniu 16 września 2009 r., kraje członkowskie zostały zobowiązane do jej transpozycji do dnia 31 października 2010 r., zaś jej przepisy weszły w życie od dnia 31 grudnia 2010 r.

Kluczowe zmiany w obydwu dyrektywach dotyczą:

- standaryzacji wymagań, jakie powinien spełnić kapitał hybrydowy, aby mógł być zaliczony do funduszy podstawowych; zmiana ta jednak może okazać się wstępem do bardziej fundamentalnych obustrzeń, jakie zostaną nałożone na banki w odnie-

<sup>3</sup> Szerzej na temat nadzoru, M. Zaleska, *Współczesna Bankowość*, Difin, Warszawa 2007, s. 57.

<sup>4</sup> J. Koleśnik, Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa wyrazem globalizacji bankowości, konferencja naukowa: *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec procesów globalizacji*, Gdańsk- Jurata 2003. s. 222.



sieniu do propozycji, jakie można zaliczyć do funduszy własnych, wskazują na to przyjęte w grudniu 2009 roku projekty dokumentów Komitetu Bazylejskiego,

- limitów dużych zaangażowań,
- wymogu koordynacji i wspólnej decyzji w zakresie współpracy nadzorców,
- pewnych aspektów zarządzania kryzysem.

Dyrektywa CRD II zmienia tzw. dyrektywę CRD, tj. dyrektywę 2006/48/WE w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe oraz tzw. dyrektywę CAD, tj. 2006/49/WE w sprawie adekwatności kapitałowej firm inwestycyjnych i instytucji kredytowych. Przepisy dyrektyw CRD i CAD, które ustanawiają wymogi adekwatności kapitałowej, mające zastosowanie do instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, określają zasady dotyczące obliczania funduszy własnych oraz zasady ich nadzoru ostrożnościowego. W odniesieniu do banków są implementowane w ustawie 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe oraz w uchwałach Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) wydanych na podstawie tej ustawy, a w odniesieniu do domów maklerskich w ustawie z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi oraz w przepisach wykonawczych wydanych na podstawie tej ustawy. Przepisy dyrektywy CRD II mają na celu zwiększenie stabilności i bezpieczeństwa rynku finansowego.

## 2. Nowelizacja prawa bankowego

Z dniem 14 sierpnia 2010 r. weszła w życie ustawa z 25 czerwca 2010 r. o zmianie ustawy – Prawo bankowe, ustawy o działalności ubezpieczeniowej, ustawy o funduszach inwestycyjnych, ustawy o obrocie instrumentami finansowymi oraz ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym. Ustawa doprecyzowuje i ujednocila kryteria stosowane w ocenie nabycia lub zwiększenia udziałów lub akcji w podmiotach sektora finansowego, terminy czynności regulatora (dyrektywa 2007/44/WE) oraz zmniejsza ilość progów nabywanych akcji, dla których wymagane jest zgłoszenie sprzeciwu (w odniesieniu do dotychczasowego zezwolenia) przez nadzór. Ponadto wprowadzono przepisy w zakresie fuzji banków i instytucji kredytowych (dyrektywa 2005/56/WE). Konsekwencją jest znaczne rozszerzenie i zmiana m.in. art. 25 ustawy Prawo bankowe.

Rząd kontynuuje prace przygotowujące nowelizację przepisów prawa bankowego w zakresie outsourcingu. Skala zmian liberalizujących jest znacząca. Zmiany m.in. obejmują rozszerzenie ustawowego katalogu czynności niewymagających uzyskiwania zgody KNF dla wielu czynności powierzanych przez banki innym podmiotom oraz istotne ograniczenie obowiązków raportowania.

Trwają również prace związane z nowelizacją przepisów prawa bankowego w zakresie koncentracji zaangażowań, o których mowa w art. 71 ustawy Prawo bankowe. Wynikają one ze zmiany art. 111 ust. 1 dyrektywy CRD (zmienionej dyrektywą CRD II) i mają na celu uniemożliwienie bankom przyjmowania na siebie ekspozycji, po uwzględnieniu wpływu technik ograniczenia ryzyka wobec klienta lub grupy powiązanych klientów, której wartość przekracza 25% jej funduszy własnych. Jeżeli zostanie przyjęta ustawa w wersji projektu rozesłanego do banków to zmiany polegałyby m.in. na:

- rozszerzeniu definicji podmiotów powiązanych kapitałowo lub organizacyjnie. W projekcie uszczegółowiono fragment odnoszący się do oddziaływania pogorszenia zdolności do pozyskiwania źródeł finansowania lub spłaty zobowiązań

- przez jeden podmiot na zdolność do pozyskiwania źródeł finansowania lub spłaty zobowiązań przez pozostałe podmioty,
- zniesieniu „limitu dużych zaangażowań”,
  - ujednoczeniu limitu koncentracji zaangażowań na poziomie 25% dla wszystkich podmiotów. Zrezygnowano z obniżonego limitu 20% dla podmiotów powiązanych z bankiem,
  - zmianie podstawy wyliczenia kwoty porównywalnej z limitem koncentracji zaangażowań poprzez wprowadzenie możliwości pomniejszania ekspozycji z uwzględnieniem technik ograniczenia ryzyka kredytowego stosowanych przy wyliczeniu wymogu kapitałowego,
  - uszczegółowieniu sposobu współpracy polskiego nadzoru bankowego z nadzorami z innych krajów europejskich (dotyczy banków transgranicznych oraz istotnych oddziałów instytucji kredytowych).

Proces legislacyjny nad zmianą przepisów prawa bankowego nie został jeszcze zakończony. Aktualnie trwają uzgodnienia międzyresortowe i z podmiotami rynku. Nie jest znany termin, kiedy znowelizowane przepisy zostaną przyjęte przez Sejm oraz w jakim kształcie i kiedy wejdą w życie.

W związku z dotychczasowym stosowaniem regulacji z zakresu wymogów kapitałowych projekt zmiany prawa bankowego zawiera również przepisy, które doprecyzowują lub uelastyczniają obowiązujące regulacje implementujące zapisy dyrektywy CRD i CAD, tak aby w sposób bardziej prawidłowy i sprawny realizować cele wyrażone w ww. dyrektywach. Konsekwencją opóźnienia nowelizacji prawa bankowego, będzie późniejsze wejście w życie nowelizacji niektórych uchwał KNF, tj. 382/2008 (duże zaangażowania), 383/2008 (ryzyko, kontrola, ICAAP).

Należy podkreślić, że konieczność wdrożenia do polskiego porządku prawnego postanowień dyrektywy CRD spowodowała modyfikację regulacji w zakresie limitów koncentracji zaangażowań i limitu dużych zaangażowań już w 2007 roku. Mocą tej nowelizacji dokonano wówczas zmiany definicji zaangażowania podlegającej na odejściu od stosowanego dotychczas ujęcia przedmiotowo-podmiotowego, które uniemożliwiło określenie katalogu zaangażowań banku badanego w ramach drugiego filaru NUK w układzie sektorowym lub geograficznym i zastąpieniu go podejściem przedmiotowym. Uwzględniając tę zmianę, zaangażowanie oznacza sumę wierzytelności banku, udzielonych przez bank zobowiązań pozabilansowych oraz posiadanych przez bank bezpośrednio lub pośrednio akcji lub udziałów w innym podmiocie, wniesionych dopłat w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością lub też wkładów albo sum komandytowych – w zależności od tego, która z tych kwot jest większa – w spółce komandytowej lub komandytowo-akcyjnej. Nowelizacja nie wprowadziła zmian w samej wysokości limitów, które wynoszą:

- w przypadku limitu koncentracji zaangażowań:
  - 20% funduszy własnych banku – dla zaangażowania banku wobec każdego podmiotu lub podmiotów powiązanych kapitałowo lub organizacyjnie, gdy którykolwiek z tych podmiotów jest w stosunku do banku podmiotem dominującym lub zależnym albo jest podmiotem zależnym od podmiotu dominującego wobec banku,

- 25% funduszy własnych banku – dla zaangażowania banku wobec każdego podmiotu lub podmiotów powiązanych kapitałowo lub organizacyjnie, gdy żaden z nich nie jest podmiotem powiązany z bankiem.
- w przypadku limitu dużych zaangażowań:
  - 800% funduszy własnych banku – dla sumy zaangażowań banku równych lub przekraczających 10% funduszy własnych banku.

### 3. Ryzyko kredytowe

Z powyższego przepisu wynika, iż limitowane jest zarówno pojedyncze, jak i łączne zaangażowanie banku. Natomiast limity nie odnoszą się wprost do branży czy regionu działania podmiotu, w który bank angażuje swoje środki. Limity zaangażowań mają na celu dywersyfikację, rozrzut ryzyka. Oznacza to, iż z uwagi na potrzebę dywersyfikacji zaangażowań bank powinien dążyć także do rozproszenia ryzyka m.in. ze względu na branżę, region działalności oraz sposób zabezpieczenia.

Procedury zarządzania ryzykiem koncentracji portfela kredytowego są przede wszystkim powiązane z zarządzaniem ryzykiem kredytowym. Obszary ryzyka koncentracji, które każdy bank musi ocenić indywidualnie różnie są określane w literaturze fachowej oraz w regulacjach nadzorczych. W pierwszej kolejności należy ocenić, jakie rodzaje ryzyka koncentracji dotyczą działalności danego banku. Następnie można przystąpić do opracowania odpowiednich regulacji, ustalania limitów zaangażowań i przyjęcia trybu zarządzania nimi. Trzeba też pamiętać, że zarządzanie ryzykiem bankowym, w tym także ryzykiem koncentracji, dotyczy czasu przyszłego a nie przeszłego. Stąd miary koncentracji powinny zawierać wnioski z doświadczeń, ale przede wszystkim wynikać z planu finansowego na dany rok. W planie finansowym bank uwzględnia wpływ ryzyka koncentracji różnych składowych części portfela kredytowego na wielkość potencjalnych strat finansowych.

W uchwale Nr 384/2008 KNF wskazano na rodzaje koncentracji, które mogą wystąpić w działalności banku. A zatem implementacja postanowień dyrektywy CRD II do przepisów krajowych nastąpi poprzez zmianę obowiązujących uchwał KNF. Uchwała jest jednym z aktów wykonawczych do przepisów ustawy Prawo bankowe, przenoszących do krajowych regulacji prawnych postanowienia zmienionych dyrektyw Parlamentu Europejskiego i Rady.

Z punktu widzenia pomiaru adekwatności kapitałowej banków najważniejszą uchwałą KNF jest uchwała w sprawie zakresu i szczegółowych zasad wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych rodzajów ryzyka.

W 2010 roku transpozycja dyrektywy CRD II do przepisów krajowych wykonana została częściowo poprzez nowelizację Uchwał KNF: Nr 76/2010 z dnia 10 marca 2010 r. w sprawie zakresu i szczegółowych zasad wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych rodzajów ryzyka (z późn. zm.), Nr 381/2008 z dnia 17 grudnia 2008 r. w sprawie innych pomniejszych funduszy podstawowych (...) oraz Nr 385/2008 z dnia 17 grudnia 2008 r. w sprawie szczegółowych zasad i sposobu ogłaszania przez banki informacji o charakterze ilościowym i jakościowym (...). W Uchwale Nr 76/2010 KNF w stosunku do projektowanych zmian zrezygnowała z „lokalnych dodatków” wycofując się m.in. z podniesienia wagi ryzyka dla ekspozycji walutowych zabezpieczonych nieruchomością z 75% na 100%. Inne zmiany dotyczą m.in.:

- przesunięcia z 31 grudnia 2012 r. na 31 grudnia 2015 r. okresu związanego ze sposobem preferencyjnego traktowania ekspozycji wobec Skarbu Państwa, NBP, rządów lub banków centralnych państw członkowskich UE, przy kalkulacji kwot ekspozycji ważonych ryzykiem (możliwość przypisania wagi ryzyka 0%, niezależnie od ratingu zewnętrznego),
- doprecyzowania definicji dotyczącej segmentu ekspozycji zabezpieczonych na nieruchomości – dotychczas ekspozycję klasyfikowano do tego segmentu jeżeli wartość zabezpieczenia była większa lub równa wielkości ekspozycji; według zmienionego przepisu część każdej ekspozycji zabezpieczonej hipotecznie będzie klasyfikowana do segmentu ekspozycji zabezpieczonych na nieruchomości (do wartości zabezpieczenia),
- uszczegółowienia kryteriów klasyfikacji ekspozycji do segmentu „inne ekspozycje” – poza ekspozycjami literalnie wymienionymi w § 91-99 do tego segmentu zaliczane będą również te ekspozycje, których nie można zaliczyć do żadnej z klas ekspozycji wymienionych w Załączniku 4 do Uchwały. Dotychczas kwestia ta nie była doprecyzowana.
- w przypadku „ekspozycji wobec instytucji” posiadających zewnętrzną ocenę wiarygodności kredytowej dokonano zmiany definicji terminu zapadalności wykorzystywanego do przypisania preferencyjnych (krótkoterminowych) wag ryzyka – zmiana z pierwotnego efektywnego terminu zapadalności na rezydualny termin zapadalności,
- zmieniono definicję ekspozycji pozabilansowej – zgodnie z nowym zapisem, wartość zobowiązania wykorzystywana do wyliczania ekwiwalentu bilansowego będzie uwzględniała wartość rezerw na to zobowiązanie. Dotychczasowa definicja uwzględniała ekspozycję w wartości nominalnej.
- przy zapisach dotyczących długości wykorzystywanego okresu obserwacji oraz danych przy obliczaniu wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego metodą wewnętrznych ratingów (IRB) doprecyzowano te definicje jako „okres obserwacji dotyczący zdarzeń niewykonania zobowiązań” oraz jako „dane dotyczące zdarzeń niewykonania zobowiązań”,
- w ramach wymagań związanych z metodą wewnętrznych ratingów (IRB) wprowadzono pojęcie „walidacji wewnętrznej” (wcześniej występowało nieprecyzyjne pojęcie „zatwierdzania oszacowań wewnętrznych”) oraz wprowadzono warunek niezależności oceny jakości wewnętrznych ratingów oraz systemu pomiaru ryzyka,
- zwiększono zakres pozycji pierwotnych w instrumentach bazowych (wobec instytucji oraz przedsiębiorców) o obniżonym ryzyku szczególnym (wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka szczególnego cen instrumentów dłużnych),
- w ramach wymagań związanych z zaawansowanymi metodami pomiaru ryzyka operacyjnego (AMA) wykreślono możliwość przeprowadzania regularnych przeglądów procesów zarządzania ryzykiem operacyjnym oraz systemów pomiaru tego ryzyka przez audytora zewnętrznego – pozostał wymóg przeprowadzania przeglądu przez komórkę audytu wewnętrznego,
- nastąpiła zmiana wzoru dla wymogów liczenia TSA – zmiana subskryptów określonych, za które są brane dane do wyliczenia wymogów,

- w ramach wymagań dotyczących klasyfikacji zdarzeń operacyjnych wprowadzono nową linię biznesową: „działalność okołobankowa”, do której mogą zostać przyporządkowane zdarzenia operacyjne mające wpływ na działalność banku.

#### 4. Fundusze własne banku

Fundusze własne, ich wysokość, struktura i jakość, są podstawowym elementem brany pod uwagę przy ocenie sytuacji finansowej banku. Stanowią one podstawę odniesienia dla większości parametrów nadzorczych. Współczynnik wypłacalności, definiowany także współczynnikiem adekwatności kapitałowej jest normą przyjętą w skali światowej. W uproszczeniu można powiedzieć, iż ukazuje on relacje funduszy własnych w stosunku do ponoszonego ryzyka, na które banki muszą tworzyć wymogi kapitałowe, obliczane m.in. za pomocą metod statystycznych<sup>5</sup>.

Dalsza transpozycja przepisów znalazła swoje odzwierciedlenie w kolejnej zmianie regulacji krajowych, które jak wspomniano na wstępie weszły w życie z dniem 31 grudnia 2010 r. Rozszerzono katalog składników będących innymi pomniejszeniami funduszy podstawowych o niezrealizowane straty na pozostałych należnościach zaklasyfikowanych jako dostępne do sprzedaży. Jednocześnie dodatnie zyski z w/w tytułu nie zostały ujęte jako powiększające fundusze własne.

W sposób symetryczny rozszerzono katalog innych pozycji funduszy uzupełniających (zyski) oraz innych pomniejszeń funduszy podstawowych (straty) w zakresie różnic kursowych z przeliczenia. Zmieniono podejście dotyczące uwzględniania w kalkulacji innych pozycji funduszy uzupełniających zysków. Zgodnie z propozycją KNF zyski będą ujmowane do wysokości 80% wartości netto (wartość bilansowa – podatek odroczony), zamiast jak obecnie w wysokości 60% kwoty brutto. Jednocześnie w związku z wejściem zmian wynikających z CRD II w zakresie funduszy, KNF uchylła uchwałę Nr 314/2009 w sprawie innych pozycji bilansu banku zaliczanych do funduszy podstawowych banku, ich wysokości, zakresu i warunków ich zaliczania do funduszy podstawowych banku. Oznacza to m.in., iż już od 31 grudnia 2010 r. banki nie mogą zaliczać do funduszy podstawowych środków uzyskanych z nowych emisji obligacji zamiennych i obligacji długoterminowych. Skróceniu ulega okres, w którym banki mogłyby korzystać z możliwości zwiększenia poziomu funduszy własnych banku w sposób określony w uchwale Nr 314/2009. Zgodnie z pierwotnymi założeniami uchwała miała obowiązywać przez okres 2 lat, tj. do dnia 14 października 2011 r. Środki z emisji obligacji długoterminowych, spełniające warunki określone w uchwale Nr 314/2009 i na podstawie decyzji KNF zaliczone do funduszy podstawowych na dzień 31 grudnia 2010 r., będą musiały spełniać warunki w zakresie maksymalnych kwot zaliczanych do funduszy podstawowych (zgodnie z art. 154 ust. 9 dyrektywy 2009/111/WE), tj.:

- w okresie od 31 grudnia 2010 r. do 31 grudnia 2020 r. - 35% funduszy podstawowych;
- w okresie od 1 stycznia 2021 r. do 31 grudnia 2030 r. - 20% funduszy podstawowych;
- w okresie od 1 stycznia 2031 r. do 31 grudnia 2040 r. - 10% funduszy podstawowych.

<sup>5</sup> J. Koleśnik, M. Rewieński, *Zabezpieczenia w bankowości – aspekty prawne i wymogi regulacyjne*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2008, s. 113.



## 5. Rekomendacje T; S; A

Do dnia 23 sierpnia 2010 r. wiele banków musiało zmodyfikować polityki, procedury oraz procesy kredytowe, zasady monitoringu zabezpieczeń, informowania kredytobiorców i inne kwestie celem sprostanania wymogom **Rekomendacji T**, dotyczącej dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznym ekspozycji kredytowych. Zdaniem ekspertów z firmy doradczej PricewaterhouseCoopers możliwe interpretacje wielu technicznych kwestii takich jak np.: sposób traktowania limitów w karcie kredytowej w obliczaniu wskaźnika Debt-to-Income (DtI), zasady uwzględniania testów warunków skrajnych (TWS) w DtI a także szczegółowych oczekiwań KNF w zakresie prowadzenia walidacji narzędzi oceny ryzyka, stosowania zaostrzonych wymagań w zakresie monitorowania zabezpieczeń i LtV, wobec braku szczegółowych wytycznych KNF, gwarantujących jednolite podejście banków do wymagań **Rekomendacji T**. Należy mieć na uwadze, iż **Rekomendacja T** jest odpowiedzią na zjawiska kryzysowe na rynku globalnym oraz na praktyki banków działających w Polsce. **Rekomendacja T** z pewnością ograniczy dostępność kredytów detalicznych udzielanych przez banki. KNF ocenia, że spadek akcji kredytowej może wynieść nie więcej niż 5% w odniesieniu do kredytów mieszkaniowych i 10% w przypadku kredytów konsumpcyjnych. Spadek akcji kredytowej przełoży się na spadek przychodów z tytułu prowizji i odsetek. Jednocześnie bardziej szczegółowe badanie zdolności kredytowej przez banki zwiększy pracochłonność procedury udzielania kredytów, co może prowadzić do wydłużenia czasu przyznawania kredytów i zwiększenia kosztów ich udzielenia. Z drugiej strony omawiany wzrost kosztów może być zniwelowany poprawą jakości portfeli kredytowych, a zatem spadkiem odpisów z tytułu utraty wartości ekspozycji kredytowych/rezerw celowych i kosztów związanych z ich związaniem, a także spadkiem kosztów windykacji niespłaconych kredytów.

Również proponowane zmiany **Rekomendacji S** o charakterze nowych norm ilościowych mogą w znaczący sposób wpłynąć na funkcjonowanie banków. Zmiany, jeśli zostaną wprowadzone i będą egzekwowane przez KNF, mogą wpłynąć na zmiany modelu biznesowego banków. W znaczący sposób wpłynie to na biznes banków udzielających walutowych kredytów hipotecznych. Kluczowe zmienione elementy w **Rekomendacji S** to:

- wewnętrzny limit udziału detalicznych ekspozycji kredytowych finansujących nieruchomości obciążonych ryzykiem walutowym nie może być wyższy niż 50% portfela detalicznych ekspozycji kredytowych finansujących nieruchomości,
- limit LtV nie może być wyższy niż 80% dla ekspozycji o pierwotnym terminie spłaty powyżej 5 lat i 90% dla pozostałych ekspozycji, w przypadku gdy bank nie dysponuje analizami wielkości czynników wpływających na wielkość odzysku z zabezpieczenia,
- maksymalny akceptowalny okres spłaty przyjmowany w ocenie zdolności kredytowej, w przypadku gdy przewidywany okres spłaty ekspozycji jest dłuższy niż 25 lat, powinien wynosić 25 lat. Tym samym KNF zaostrza ocenę zdolności kredytowej blokując możliwość obniżania rat kapitałowo-odsetkowych przez wydłużanie okresu kredytowania,
- minimalna częstotliwość wyceny zostaje uzależniona od LtV: w przypadku gdy bieżące LtV jest wyższe niż 80%, to ponowna ocena wartości zabezpieczenia po-

winna być przeprowadzona nie rzadziej niż raz na trzy lata, a jeżeli  $LtV \geq 100\%$ , to ponowna ocena powinna być dokonywana corocznie,

- nowe wymogi dotyczące minimalnej częstotliwości raportowania dla kierownictwa: kwartalnie - banki znacząco zaangażowane w finansowanie nieruchomości, miesięcznie – w przypadku przekroczenia przyjętych limitów LtV lub gdy przeciętny poziom bieżącego LtV jest wyższy niż 80%.

Zaostrzona *Rekomendacja S* prawdopodobnie zostanie wprowadzona w 2011 roku.

W 2010 roku została znowelizowana *Rekomendacja A* (instrumenty pochodne i lekcje z „kryzysu toksycznych opcji”), która zaostrzyła i zaktualizowała funkcjonującą od ponad 10 lat *Rekomendację A*. Zmiany dotyczą monitorowania i kontroli ryzyka – szczególnie kredytowego – dokumentacji i wymiany informacji z klientem oraz rozbudowy systemów i procedur umożliwiających usprawnienie przepływu informacji między jednostkami banku odpowiedzialnymi za zarządzanie ryzykiem. W znowelizowanej *Rekomendacji A* zwraca się m.in. uwagę na to, że przed zawarciem transakcji instrumentami pochodnymi bank powinien upewnić się, że klient jest świadomy ponoszonego ryzyka oraz negatywnych konsekwencji, jakie może ponieść w przypadku wystąpienia niekorzystnych dla niego zmian na rynkach. Również po zawarciu transakcji bank powinien przekazywać klientowi aktualne informacje o istotnych zmianach wartości nabytego instrumentu pochodnego oraz wartości pozycji zabezpieczanych. Działania te powinny stanowić dla klientów wsparcie w podejmowaniu świadomych decyzji odnośnie wyboru instrumentów służących zarządzaniu ryzykiem wynikającym z prowadzonej przez nich działalności operacyjnej. Rozszerzeniu uległy role rady, zarządu, audytu wewnętrznego, komórki wyceny instrumentów, w szczególności w zakresie wprowadzania, monitorowania i kontroli instrumentów pochodnych. *Rekomendacja* wprowadza także wymóg kwartalnych TWS, rocznego przeglądu metodologii oceny ryzyka i wyceny instrumentów. Nowymi wymogami są m.in. konieczność agregacji ryzyka kontrahenta i ryzyka kredytowego tego samego podmiotu, wymóg rocznego przeglądu metodologii i modeli wyceny instrumentów pochodnych przez banki ze znaczącą działalnością w zakresie instrumentów pochodnych, konieczność monitorowania ryzyka koncentracji, w tym default correlation, czyli zjawiska nie wywiązywania się z zobowiązań (w skrajnej sytuacji bankructwa) kontrahentów powiązanych kapitałowo lub organizacyjnie lub grupy kontrahentów, jeżeli nie wywiązywanie się wynika z tych samych czynników, w krótkim odstępie. Ponadto, pojawia się zalecenie automatycznego monitorowania zmian w wycenie instrumentów oraz ich wpływu na całościową ekspozycję kredytową oraz limity kredytowe. *Rekomendacja* wprowadza także wymóg symulacji zmian w wycenie instrumentów pochodnych w zależności od zmian parametrów rynkowych oraz wymaga określenia wpływu wyników wyceny na ryzyko kredytowe generowane przez kontrahenta oraz na jego możliwość spłaty innych zobowiązań wobec Banku.

## 6. Normy adekwatności kapitałowej

Do najważniejszych proponowanych zmian w dyrektywach o adekwatności kapitałowej banków należy nowa definicja funduszy regulacyjnych, ustanowienie minimalnego

wymaganego poziomu wskaźnika dźwigni oraz wprowadzenie zasad promujących tworzenie dodatkowych buforów kapitałowych: ochronnego i antycyklicznego<sup>6</sup>.

Zgodnie z nowymi propozycjami Komitetu Bazylejskiego, docelowo banki będą zobowiązane do przestrzegania czterech norm adekwatności kapitałowej:

1. *Common Equity Capital Ratio (Core Tier 1 ratio)* – norma obecnie nie funkcjonuje w Polsce, w 2013 roku wyniesie min. 3,5% i będzie krokowo zwiększana do osiągnięcia docelowej 4,5% (2015 rok),
2. *Tier 1 Capital Ratio* – aktualnie minimalna wartość wynosi 4% (wynika to pośrednio z Prawa bankowego), od 2013 roku minimalna wartość będzie krokowo zwiększana do osiągnięcia docelowej wartości 6% (2015 rok),
3. *Total Capital Ratio* (współczynnik wypłacalności) – aktualnie minimalna wartość wynosi 8% i nie ulegnie zmianie,
4. *Tier 1 leverage ratio* (dźwignia finansowa) – nowy instrument nadzorczy, początkowa (testowa) minimalna wartość będzie wynosić 3% (od 2013 roku), a od 2018 roku ma stać się formalnie obowiązującą miarą.

W opinii KE wymogi kapitałowe oparte na wagach ryzyka są niewystarczające i nie zapobiegają zjawisku nadmiernego „lewarowania” działalności przez banki. Współczynnik dźwigni (ang. leverage ratio) ma pełnić rolę uzupełniającą wobec współczynnika wypłacalności i ograniczać nadmierny wzrost pozycji bilansowych oraz pozabilansowych. W opublikowanym w lipcu 2010 roku dokumencie przedstawiono propozycję sposobu obliczania tego wskaźnika jako relacji kapitału *Tier 1* do sumy bilansowej (z uwzględnieniem nettingu instrumentów pochodnych<sup>7</sup>) powiększonej o wartość ekspozycji pozabilansowych (z uwzględnieniem współczynników konwersji<sup>8</sup>). Ostateczna kalibracja<sup>9</sup> tego wskaźnika jest planowana na I połowę 2017 roku, a wprowadzenie obowiązku przestrzegania jego minimalnego poziomu – na 1 stycznia 2018 r. Na czas testowania, tj. na lata 2013-2017, jako minimalny został przyjęty poziom 3%. W związku z brakiem dostatecznie szczegółowych danych finansowych w Tabeli 1 nie oszacowano poziomu tego wskaźnika dla polskiego sektora bankowego.

Nowością w nowych propozycjach Komitetu Bazylejskiego są dwa bufony kapitałowe: antycykliczny i ochronny, powyżej których powinny utrzymywać się wartości miar adekwatności kapitałowej określone powyżej w punktach 1-3. Wprowadzone zostaną dwa bufony:

- *Capital Conservation Buffer* – w celu absorpcji strat w okresach napięć finansowo-ekonomicznych, początkowa wartość bufora będzie wynosiła 0,625% (2016 rok) i będzie krokowo zwiększana do osiągnięcia docelowej wartości 2,5% (2019 rok),
- *Countercyclical Buffer* – w celu wprowadzenia narzędzia zarządczego dla nadzorców umożliwiającego schładzanie gospodarki w okresach nadmiarowego wzrostu

<sup>6</sup> Propozycje Komisji dotyczą również m.in. stosowania filtrów ostrożnościowych i pomniejszeń kapitału w odniesieniu do kapitału Core Tier 1, wymogu przekształcenia w niektórych sytuacjach części kapitałowej instrumentu non-Core Tier 1 w Core Tier 1, wykorzystania kapitału warunkowego (ang. contingent capital) oraz zwiększenia wag ryzyka kontrahenta dla zaangażowań wynikających z zawarcia transakcji sekurytyzacyjnych, derywatów i repo.

<sup>7</sup> Netting instrumentów pochodnych to wykorzystanie dopuszczalnych rodzajów kompensowania linii produktów w ramach podpisanych umów między bankiem a kontrahentem, zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami - w Polsce uchwała KNF Nr 76/2010 z 10 marca 2010 r., część IV załącznika Nr 16.

<sup>8</sup> Współczynniki konwersji kredytowej (CCF's - credit conversion factors) są używane do wyznaczania ekwiwalentu bilansowego transakcji pozabilansowych.

<sup>9</sup> Ustalenie minimalnego poziomu wskaźnika i korekty sposobu obliczania mianownika.



krajowej akcji kredytowej, z założenia bufor powinien być wykorzystywany w wyjątkowych sytuacjach (końcowa faza wzrostu cyklu koniunkturalnego, wg autorów raz na 10-20 lat), maksymalna wartość bufora będzie wynosiła 2,5%.

Bufory będą działały w ten sposób, że jeśli wartość wskaźników adekwatności kapitałowej będzie niższa niż minimalna wartość normy (określonych powyżej w punktach 1-3), powiększona o sumę buforów kapitałowych, to banki będą obowiązywały ograniczenia m.in. w zakresie wypłacania dywidendy. Ograniczenia te będą tym większe im bardziej wartość wskaźnika zbliży się do minimalnej jego wartości. KE proponuje wprowadzenie wymogu utrzymywania stałego kapitałowego bufora ochronnego (ang. conservation buffer), tzn. nadwyżki kapitału ponad wymóg minimalny, którą banki byłyby zobowiązane budować poprzez akumulację zysku. W przypadku, gdy nadwyżka kapitału byłaby mniejsza niż wymagany bufor, bank byłby zobowiązany przeznaczyć część zysku na podwyższenie kapitału. Dodatkowo KE proponuje wprowadzenie możliwości zwiększenia bufora kapitałowego poprzez bufor antycykliczny (ang. counter-cyclical buffer). Wielkość tego bufora zmieniałaby się w zależności od kształtowania się ustalonej zmiennej lub grupy zmiennych makroekonomicznych, które mają świadczyć o nadmiernym wzroście kredytu w gospodarce, z uwzględnieniem poziomu rozwoju systemu finansowego w poszczególnych krajach. W omówionych niżej obliczeniach uwzględniono tylko wprowadzenie bufora ochronnego.

**Tabela 1. Harmonogram wprowadzania propozycji Komitetu Bazylejskiego dotyczących adekwatności kapitałowej banków**

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Minimalny poziom wskaźnika kapitałowego Common Equity	3,5%	4,0%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%
Minimalny poziom wskaźnika kapitałowego Common Equity wraz z kapitałowym buforem ochronnym	3,5%	4,0%	4,5%	5,1%	5,8%	6,4%	7,0%
Minimalny poziom wskaźnika kapitałowego Tier 1	4,5%	5,5%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%
Minimalny poziom wskaźnika kapitałowego Total Capital (współczynnik wypłacalności)	8,0%	8,0%	8,0%	8,6%	9,3%	9,9%	10,5%
Minimalny poziom wskaźnika kapitałowego Total Capital (współczynnik wypłacalności) wraz z kapitałowym buforem ochronnym	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%

źródło: Komitet Bazylejski, 2011.

Zaproponowany przez Komitet Bazylejski harmonogram osiągnięcia przez banki przejściowych i docelowych minimalnych poziomów wskaźników kapitałowych przewiduje stopniowe wprowadzanie nowych wymogów w latach 2013 - 2018 (Tabela 1). Można ocenić, że banki będą miały wystarczająco dużo czasu na dostosowanie do nowych wymagań regulacyjnych.

Pozostałe zmiany proponowane przez Komitet Bazylejski obejmują:

- algorytm pomniejszania funduszy własnych - od 2018 roku kwota inwestycji kapitałowych w podmioty finansowe przekraczająca 15% Core Tier 1 będzie odejmowana od Core Tier 1, w okresie od 2014 roku – kwoty odejmowane będą proporcjonalnie mniejsze (20%->40%-> ...),
- wyłączenie uznawania instrumentów finansowych jako składników funduszy własnych - instrumenty finansowe, które nie będą spełniały nowych wymogów będą stopniowo wyłączone z wyliczeń funduszy własnych – w okresie od 2013 roku do 2023 roku – co 10 p.p. co roku mniej (dotyczy to instrumentów wyemitowanych przed 12.09.2010 r.).

## 7. Nowe regulacje a sytuacja banków w Polsce

Zdaniem ekspertów nowe zasady zarządzania ryzykiem w systemie bankowym, które szefowie banków centralnych i nadzorów finansowych uzgodnili w Bazylei, nie stanowią zagrożenia dla polskich banków.

Do tej pory do kapitałów podstawowych (tzw. Tier 1) wliczane były m.in. **instrumenty hybrydowe, czy pożyczki podporządkowane**. Teraz to się zmieni. Nowe propozycje wprowadzają inny współczynnik wypłacalności, fundusze zasadnicze (Core Tier 1), na które składa się tylko kapitał akcyjny i zatrzymany zysk. Analiza wymagań proponowanych w ramach tzw. Bazylei III oraz struktury funduszy własnych banków wskazuje, że polski sektor bankowy ma dobry punkt startowy i znajduje się w relatywnie lepszej pozycji niż np. sektor niemiecki lub francuski. Wynika to ze stosunkowo wysokiego współczynnika wypłacalności w sektorze oraz większego udziału funduszy zasadniczych (uznawanych za kapitały lepszej jakości). Oczywiście spojrzenie w ujęciu całego sektora jest pewną średnią, a dla każdego banku ważna jest jego indywidualna sytuacja. Dlatego możliwe jest, że w przypadku części banków wprowadzenie bufora ochronnego oraz ewentualnie bufora antycyklicznego w najbardziej konserwatywnym wariantcie może oznaczać potrzebę poszukiwania dodatkowych źródeł funduszy własnych. Wpływ Bazylei III na kapitał i płynność polskich banków będzie według szacunków NBP wyraźnie łagodniejszy niż wynikało według pierwotnej propozycji z grudnia 2009 roku. Wprowadzone zmiany znacznie poprawiły sytuację polskich banków w zakresie możliwości wypełnienia normy NSFR. Według stanu na koniec września 2010 roku nie zostałyby spełnione w przypadku banków reprezentujących około 19% aktywów polskiego sektora bankowego (20 banków komercyjnych i 73 spółdzielcze), podczas gdy według propozycji Bazylei III z grudnia 2009 roku banki spełniające NSFR stanowiłyby ok. 31% aktywów sektora bankowego. Zmiany w specyfikacji normy NSFR oraz relatywnie długi okres do czasu obowiązywania normy pozwalają przypuszczać, że konieczność dostosowania się do nowych wymagań regulacyjnych przez niektóre banki nie będzie miała znacznego wpływu na stabilność krajowego sektora bankowego. Zdolność banków<sup>10</sup> do absorbowania strat zwiększyła się dzięki podniesieniu kapitałów i utrzymaniu współczynników wypłacalności na wysokim poziomie. Żaden bank nie znalazł się w sytuacji, która wymagałaby dokapitalizowania ze środków publicznych. Dobrą sytuację kapitałową banków potwierdzają wyniki makroekonomicznych analiz szokowych, które wskazują, że zdecydowana większość banków

<sup>10</sup> Raport o stabilności systemu finansowego, NBP, Grudzień 2010 rok.

komercyjnych posiada wystarczające kapitały do zaabsorbowania skutków silnego spowolnienia wzrostu gospodarczego.

Wydaje się również, że wpływ nowych regulacji nadzorczych (Bazylea III) na podaż kredytów będzie ograniczony. Kształt nowych regulacji płynnościowych został złagodzony w stosunku do początkowych propozycji i nie powinien wpływać negatywnie na sytuację większości krajowych banków w zakresie finansowania. Korzystna jest również pozycja kapitałowa banków w kontekście konieczności wypełnienia nowych regulacji w zakresie adekwatności kapitałowej. Nowe propozycje w zakresie adekwatności kapitałowej banków (Bazylea III) będą miały ograniczony wpływ na pozycję kapitałową polskiego sektora bankowego. Według propozycji KE fundusze regulacyjne mają się składać z dwóch głównych kategorii:

- Tier 1 (kapitał typu going concern – zapewniający ciągłość funkcjonowania instytucji poprzez możliwość absorbowania strat), złożony z Core Tier 1<sup>11</sup> (kapitał własny) i non-Core Tier 1 (instrumenty hybrydowe z wyłączeniem tzw. instrumentów innowacyjnych oraz instrumentów posiadających określony termin zapadalności),
- Tier 2 (kapitał typu gone concern – zmniejszający straty wierzycieli instytucji w przypadku jej likwidacji).

Istniejąca obecnie kategoria Tier 3, tj. fundusze trzeciej kategorii, które miały służyć pokryciu ryzyka w księdze handlowej, zostałaby zniesiona, gdyż doświadczenia kryzysu wykazały całkowitą nieprzydatność tej kategorii.

## Podsumowanie

Wstępne wyniki analiz NBP wpływu wprowadzenia nowych wymogów kapitałowych na polski sektor bankowy wskazują, że konieczność podjęcia działań w celu osiągnięcia ich minimalnych poziomów przewidzianych na 2013 rok będzie dotyczyła nielicznych banków. Według danych na koniec września 2010 roku wszystkie banki komercyjne oraz spółdzielcze przekraczały minimalne wskaźniki kapitałowe Common Equity oraz Tier 1. Natomiast minimalnego poziomu wskaźnika Total Capital nie osiągnął jeden bank komercyjny i jeden bank spółdzielczy (o łącznym udziale około 1% w aktywach sektora bankowego). W przypadku banku komercyjnego na niespełnienie minimalnego poziomu wskaźnika Total Capital duży wpływ miało pomniejszenie funduszy o aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego (skorygowane o pasywa z tego samego tytułu). Polski sektor bankowy w dużym stopniu spełnia również docelowe minimalne poziomy wskaźników kapitałowych, które mają obowiązywać od początku 2019 roku. W przypadku wskaźnika Common Equity jedynie cztery banki komercyjne nie osiągnęły minimalnego poziomu 7%, a po uwzględnieniu w rachunku funduszy własnych zysku osiągniętego po trzech kwartałach 2010 roku – jedynie dwa. Brakująca kwota kapitału dla tych banków łącznie wynosiła 45 mln zł.

## Bibliografia:

Jaworski W. L., Zawadzka Z., *Bankowość*, Poltext, Warszawa 2002.

<sup>11</sup> Komitet Bazylejski w swoich dokumentach używa pojęcia Common Equity Component of Tier 1.

Koleśnik J., *Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa wyrazem globalizacji bankowości*, konferencja Naukowa: *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec procesów globalizacji*, Gdańsk- Jurata 2003.

Koleśnik J., Rewieński M., *Zabezpieczenia w bankowości – aspekty prawne i wymogi regulacyjne*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2008.

*Raport o stabilności systemu finansowego*, NBP, Grudzień 2010 rok.

Zaleska M., *Współczesna Bankowość*, Difin, Warszawa 2007.

Zawadzka Z., *Zarządzanie ryzykiem w banku komercyjnym*, POLTEXT, Warszawa 1996.

## PRUDENTIAL REGULATIONS

**Key words:** *prudent norms, norms of the credit adequacy, banking law, credit risk, recommendations T; S; A.*

In the activity of banks, in addition to traditional credit risk, other risks that have gained importance are those arising out of interest rate changes and currency fluctuations, and in recent years, the risks associated with transactions in futures, options, and financial swaps. Banks, as institutions of public trust, are required to ensure that their activities are secure, i.e. ensuring security of deposits. The management of bank, through a strategy of action, should determine an acceptable level of risk, as well as a profit target to be achieved. By engaging into lending activities, bank receives a greater return on its assets, assuming proper risk management. The aim of bank's operation is not to strive to maximize the value of the bank, only by reducing the risk, but also by ensuring an adequate level of profits in the future. Therefore, in determining the profile of its business activity, bank should strive to maintain balance between the risks incurred and the profit derived from its activities. The general framework within which bank's management may undertake risk is set out by legal regulations. Increase in risk exposure and the emergence of new types of risk result in continuous modification of law and the principles of banking supervision.

Among the instruments of impact on banks used by banking supervision, the most important place is occupied by **prudential regulations**, often also referred to as **parametric instruments of banking supervision**. They define the minimum legislative requirements to limit excessive risk taking and increase the security level of the banking system. Institutional standards, which have a direct impact on the construction of loan portfolio, include, among others **adequacy ratio** and **limits on large exposures**. Standards established by legislature must be considered by banks as injunctions, which must be strictly observed.

Policy oversight of the banking market and prudential regulations were created basically in response to the Great Depression. The originally defined principles of supervision, as well as individual regulations have evolved and are still subject to changes. The most important forum for the coordination of banking supervision issues responsible for shaping international standards in banking is the Basel Committee on Banking Supervision (Basel Committee)<sup>12</sup>. Solutions recommended by the Basel Committee have found their direct reflection in the directives of the **European Communities**. Implementation of the provisions of the Directives

---

<sup>12</sup> J. Koleśnik, *Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa wyrazem globalizacji bankowości*, konferencja Naukowa: *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec procesów globalizacji*, Gdańsk- Jurata 2003. p. 222. (*The New Basel Capital Accord as an expression of globalisation in banking, Conference on banking and insurance in the process of globalisation*)

into national laws takes place through amendment of existing resolutions of the Financial Supervision Commission (KNF) and issue of recommendations to banks, on the basis of Article 137 paragraph 5 of the Act on Banking Law and the Article 11 Paragraph 1 of the Act on financial market supervision. Resolution is an executive regulation to the banking law, transposing revised directives of the European Parliament and the Council into the national regulatory provisions.



*Sławomir Kowalski*

## BEZPIECZEŃSTWO ELEKTRONICZNYCH USŁUG PŁATNICZYCH

### 1. Pojęcie ryzyka w bankowości elektronicznej.

Każda działalność gospodarcza niesie ze sobą ryzyko. Banki komercyjne pełnią w gospodarce rolę instytucji zajmujących się transformacją tego ryzyka. Rola ta jest bezpośrednio związana z funkcją pośrednictwa finansowego realizowanego przez banki pomiędzy podmiotami mającymi nadwyżki bądź niedobory finansowe. Przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe lokują w bankach swoje oszczędności, licząc na dochód w postaci odsetek, biorą kredyty, płacąc za nie pewną cenę lub szukają zabezpieczeń przed stratami u niewiarygodnych partnerów. Banki zaś przejmują na siebie wynikające z tego ryzyko, mając jednocześnie możliwość jego dywersyfikacji, zmniejszenia, kompensacji lub relokacji.

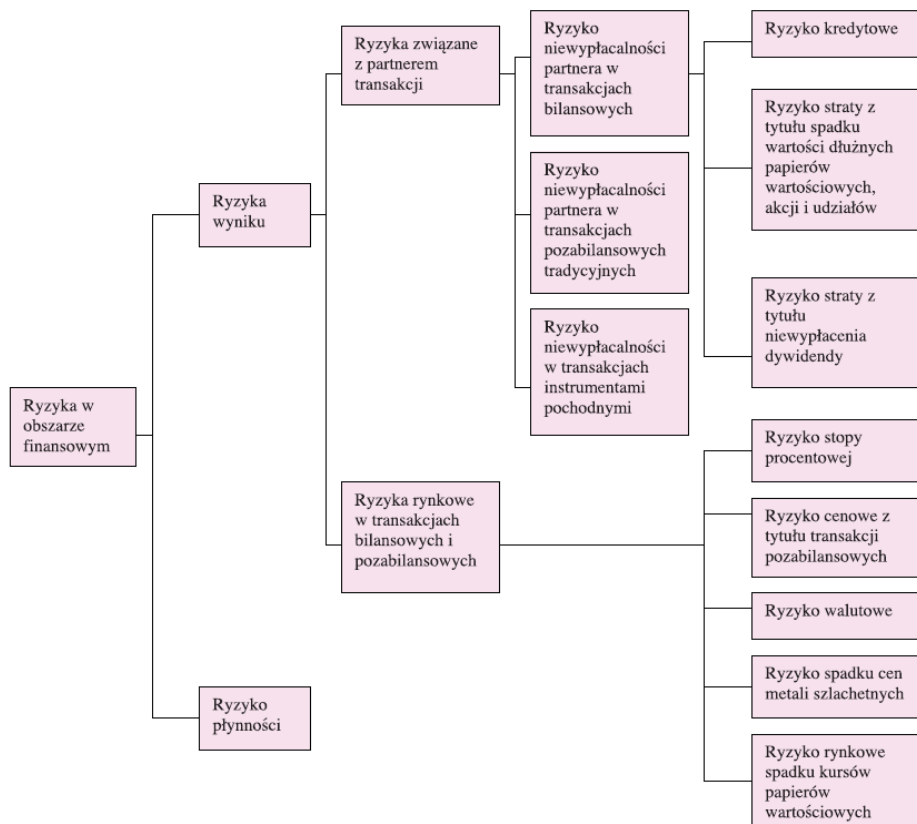
Pojęcie ryzyka bankowego jest bardzo złożone, co utrudnia precyzyjne i jednoznaczne jego zdefiniowanie. Samo słowo „ryzyko” pochodzi od starożytnego „risicare” oznaczającego „odważyć się”. Obecnie jest ono używane w wielu znaczeniach. Większość osób rozumie pod nim zagrożenie nieosiągnięcia zamierzonych celów. Posługując się przykładem banku, zmiana kursu walutowego lub stopy procentowej może przyczynić się do poprawy bądź pogorszenia sytuacji banku<sup>1</sup>.

W bankowości występuje często sytuacja niepewności, a nie ryzyka. Trudno bowiem w kategoriach prawdopodobieństwa zmierzyć niebezpieczeństwo włamania się przez hakerów do systemu bankowości elektronicznej w celu kradzieży danych zapisanych na kartach kredytowych lub ryzyko outsourcingu zaplecza informatycznego na rzecz zewnętrznego partnera.

Na niższym szczeblu bank ma do czynienia z ryzykami strategicznym i operacyjnym, posiadającymi korzenie w ryzyku specyficznym. Głównym kryterium tego podziału jest horyzont działania oraz zakres skutków decyzji. Ryzyko strategiczne dotyczy długookresowej kondycji banku i jego miejsca w rynkowej sieci powiązań gospodarczych. Źródłem ryzyka strategicznego są decyzje zarządów oraz właścicieli kapitału banku w sferach o kluczowym znaczeniu – zasilanie banku w kapitał, ustalenie pola aktywności (np. czy bank skupia się na rynku korporacyjnym, czy detalicznym), wybór informatycznego systemu przetwarzania danych, szeroko zakrojone inwestycje na rzecz rozwoju bankowych elektronicznych kanałów dystrybucji. Na szczeblu operacyjnym uwidaczniają się skutki decyzji strategicznych. W tym miejscu podejmowane są decyzje bieżące, na przykład o przyznaniu kredytu danemu podmiotowi gospodarczemu, czy ustaleniu właściwej luki stopy procentowej dla pozycji bilansu do trzech miesięcy. Granica między ryzykiem strategicznym i operacyjnym bywa czasami bardzo płynna.

<sup>1</sup> J. H. Górka, *Specyfika ryzyka bankowości elektronicznej*. NBP, Warszawa 2006, s. 22.

Schemat 1. Rodzaje ryzyka w obszarze finansowym

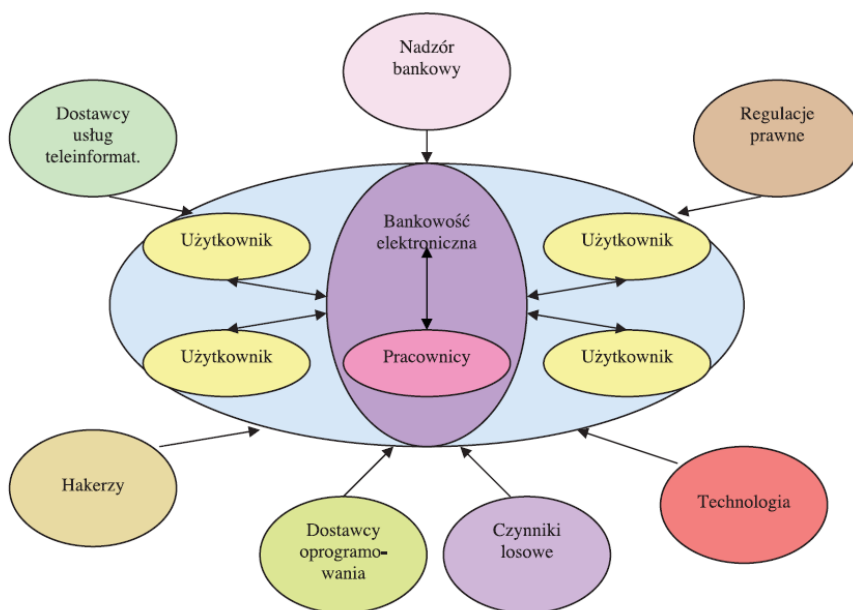


Źródło: J. H. Górka, *Specyfika ryzyka bankowości elektronicznej*. NBP, Warszawa 2006, s. 23.

Specyfika bankowości elektronicznej polega między innymi na tym, że pewne ryzyka, które są dla niej właściwe wymykają się kwantyfikacji. Istnieje możliwość pomiaru ryzyka kredytowego (*credit-rating*, *credit-scoring*, analiza dyskryminacyjna, itp.), czy stopy procentowej (metoda luki, analiza wrażliwości, metoda duracji, itp.). Natomiast pomiar różnych aspektów ryzyka operacyjnego, przykładowo takich jak: zainfekowanie informatycznego systemu bankowego, złamanie kodu szyfrującego (uznanego za nie do złamania), czy niezawodności sieci szkieletowej Internetu wykorzystywanej przez bank następcza poważnych trudności. Instytucja kredytowa może jednak starać się zminimalizować te ryzyka poprzez wykorzystanie najlepszych z dostępnych zabezpieczeń oraz awaryjnych procedur, które w przypadku usterki jednego elementu, pozwalają na bezproblemowe włączenie alternatywnego modułu. Dlatego, nawet mimo braku danych liczbowych, kierownictwo banku jest w stanie stworzyć wysoce odporny na zagrożenia system.



Rysunek 1. Otoczenie bankowości elektronicznej



Źródło: D. Dżega, *(Nie) bezpieczny bank w „Internet”*. Wydawnictwo AVT nr 10, Warszawa 2003, s. 10

Wszystkie elementy z rysunku 1 niosą ze sobą ryzyko dla banku, choć dwa z nich: nadzór bankowy i regulacje prawne – w najmniejszym stopniu. Ich celem jest wyznaczenie odpowiednich ram działalności banków. Tym samym wpływają raczej na redukcję ryzyka niż jego wzrost chyba, że narzucane przez nie wymogi są błędne lub wieloznaczne.

## 2. Rozwój elektronicznych usług płatniczych

W ostatnich latach dynamicznemu rozwojowi rynku płatności towarzyszyły liczne innowacje w zakresie metod ich dokonywania. Innowacją powszechnie określa się zmianę polegającą na wprowadzeniu czegoś nowego lub nowość rozumianą jako rzecz nowo wprowadzona<sup>2</sup> W odniesieniu do gospodarki innowacje oznaczają wdrażanie nowych technologii, tworzenie organizacji lub instytucji, przy czym innowacje technologiczne są następstwem postępu naukowo-technicznego, a innowacje organizacyjne i instytucjonalne wynikają z działań o charakterze przedsiębiorczym<sup>3</sup>.

Innowacja może być pionierska (np. stworzenie zupełnie nowego sposobu rozliczania płatności mobilnych) lub też naśladowcza (np. wdrożenie na polskim rynku karty zbliżeniowej, która wcześniej została już wprowadzona w kilku krajach).

Płatności kartą debetową czy kredytową można obecnie uznać za usługę nieinnowacyjną, ze względu na ich duże rozpowszechnienie i wieloletni okres funkcjonowania.

<sup>2</sup> W. Kopański, *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, <http://www.sloownik-online.pl/kopalinski/>

<sup>3</sup> *Encyklopedia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, <http://encyklopedia.pwn.pl/>

Natomiast płatność kartą zbliżeniową jest niewątpliwie innowacją (w Polsce o charakterze naśladowczym), a jej stopień innowacyjności może być bardzo wysoki (jeśli instrument płatniczy przyjmuje zróżnicowane i nietypowe formy) lub umiarkowany (w sytuacji gdy przybiera formę tradycyjnej karty płatniczej). Płatności mobilne są jednym z najbardziej innowacyjnych i perspektywicznych typów usług płatniczych. Mogą być stosowane zarówno w fizycznych punktach sprzedaży, jak i w transakcjach internetowych.

Spośród metod płatności stosowanych w handlu internetowym za najmniej innowacyjne można uznać płatność gotówką przy odbiorze oraz płatność kartą kredytową. Płatność e-przelewem jest przykładem innowacyjnego rozwiązania internetowego bazującego na tradycyjnym i powszechnie wykorzystywanym instrumencie, jakim są przelewy bankowe. Z kolei płatność kartą zabezpieczoną technologią 3-D Secure opiera się na ogólnie stosowanej w handlu internetowym płatności kartowej. Jej innowacyjność polega na zastosowaniu rozwiązania zapewniającego wysoki poziom bezpieczeństwa oraz umożliwieniu dokonywania płatności w internecie za pomocą milionów kart debetowych będących już w posiadaniu klientów. Za bardzo innowacyjne można uznać serwisy płatności wirtualnych, które zapewniają bardzo elastyczne dokonywanie płatności oraz możliwość akceptacji przez osoby fizyczne (wystarczy mieć adres e-mail odbiorcy płatności). Interesującym przykładem innowacyjnego zastosowania rozwiązań wywodzących się z innej dziedziny jest oferowany przez serwisy płatności wirtualnych rachunek Escrow. Tego typu rachunki powiernicze funkcjonowały od dawna na rynku nieruchomości, a przeniesienie ich koncepcji do internetu otworzyło nowe możliwości i obszary zastosowań (dla niskokwotowych transakcji internetowych). Natomiast problem ograniczonego dostępu społeczeństwa do usług płatniczych stosowanych w internecie, a także obawy o bezpieczeństwo tego typu transakcji stały się motorem innowacji, mających na celu uproszczenie płatności w handlu internetowym i oparcie ich na pieniądzu gotówkowym. Przykładem tego typu rozwiązań są systemy płatności gotówką za towary kupione w internecie w kasie tradycyjnego sklepu, które działają poprzez te same kanały co obsługa rachunków opłacanych przez klientów na rzecz wierzycieli masowych (np. Moje Rachunki, Unikasa). Innym rozwiązaniem są systemy kuponów służących do płatności w internecie, działających na zasadzie *pre-paid* (np. Ukash).

Liczba innowacji w płatnościach stosowanych w handlu internetowym jest większa niż w przypadku fizycznych punktów sprzedaży. Z jednej strony dynamiczny rozwój wielu typów działalności opartych na internecie sprzyja także powstawaniu innowacji w zakresie płatności. Z drugiej strony stworzenie systemu obsługi płatności internetowych wymaga zazwyczaj znacznie mniejszych nakładów początkowych, niż budowa ogólnokrajowej sieci akceptacji usługi płatniczej w fizycznych punktach sprzedaży.

### 3. Rozwój rynku kart płatniczych

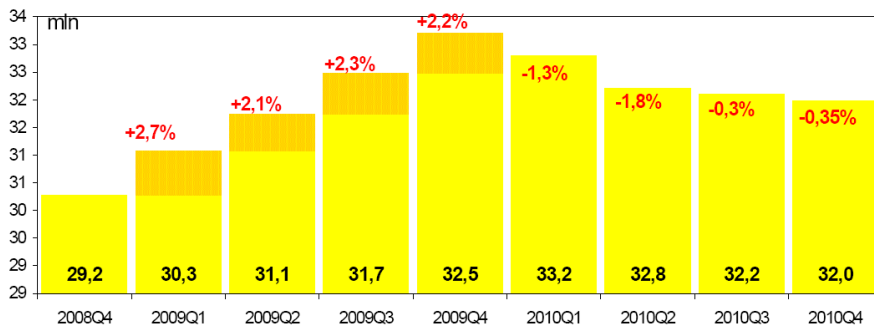
Karty płatnicze funkcjonują na świecie od kilkudziesięciu lat. W tym czasie uległy znacznym przeobrażeniom oraz pod względem zastosowania, zasięgu oraz wykorzystywanych technologii. Koncepcja karty płatniczej powstała w Stanach Zjednoczonych na początku XX w. Karty takie były wykonane zazwyczaj z metalu i zawierały dane klienta służące do potwierdzenia uprawnień do odbioru towaru i obciążenia rachunku kredytowego klienta.

Na początku lat 70. XX w. pojawiły się pierwsze karty z paskiem magnetycznym, wdrożono także system elektronicznej autoryzacji, umożliwiającą sprzedawcom elektroniczne przysyłanie płatności do centrów rozliczeniowych, co skróciło czas autoryzacji do około minuty. Wprowadzono bankomaty, za pośrednictwem których posiadacze kart wyposażonych w pasek magnetyczny mogli pobierać gotówkę<sup>4</sup>. Podstawowe rozwiązania techniczne kart z paskiem magnetycznym funkcjonują od tamtego czasu, z pewnymi zmianami, do chwili obecnej.

W 1992 r. po raz pierwszy zastosowano powszechnie karty mikroprocesorowe w celach płatniczych w ramach lokalnego francuskiego systemu kart debetowych Carte Bleue. W latach 90. XX w. wdrożono lokalne systemy portmonetek elektronicznych opartych na kartach mikroprocesorowych w wielu krajach europejskich (najważniejsze to Geldkarte w Niemczech, Moneo we Francji, Mondex w Wielkiej Brytanii, Chipknip i Chipper w Holandii i Proton w Belgii, a podobne systemy wprowadzono także w Austrii, Szwajcarii, Szwecji, Finlandii, Danii i Portugalii) oraz w Hong-Kongu i Singapurze. Kolejnym przełomem w historii rozwoju kart mikroprocesorowych było wprowadzenie w 1999 r. przez trzy organizacje kartowe (Europay, MasterCard oraz Visa) standardu EMV, służącego do autoryzacji płatności kartami kredytowymi i debetowymi. W 2004 r. również firma JCB (*Japan Credit Bureau*) przyjęła standard EMV. Dzięki temu stał się on obowiązującym na świecie standardem przy dostosowywaniu sektora kart płatniczych do technologii czipowej. Karty mikroprocesorowe mają wiele zalet w porównaniu z kartami z paskiem magnetycznym, m.in. zapewniają wysoki poziom bezpieczeństwa, dłuższy czas eksploatacji oraz pozwalają na instalowanie na karcie dodatkowych aplikacji, jednak koszty ich produkcji są zdecydowanie wyższe.

Według stanu na koniec grudnia 2010 r., na polskim rynku znajdowało się w obiegu 32,0 mln kart płatniczych (wykres nr 1), to jest o 111 tys. kart mniej niż we wrześniu 2010 r., co stanowiło spadek o 0,35%. Spadek dotyczył głównie kart kredytowych (ich liczba zmniejszyła się o 235,8 tys.).

**Wykres nr 1. Liczba kart płatniczych w Polsce w okresie 2008 – 2010.**

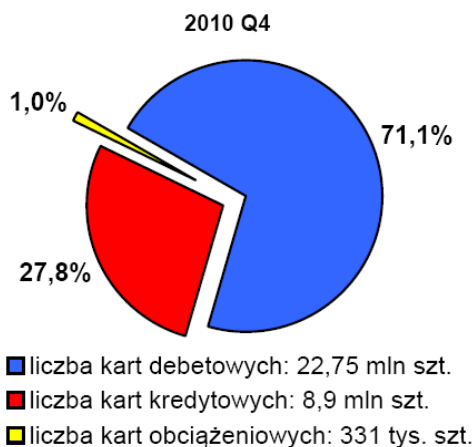


Źródło: [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl), data dostępu 15.09.2011 r.

<sup>4</sup> R. Janowicz, *Rynek kart płatniczych w Polsce na tle rozwiniętych rynków w krajach Unii Europejskiej. Stan obecny i perspektywy rozwoju*, Materiały i Studia, nr 116, Warszawa 2001, s. 9.

Strukturę wydanych kart w podziale na karty debetowe, kredytowe i obciążeniowe na koniec IV kwartału 2010 r. prezentuje wykres nr 2. Udział poszczególnych kategorii ulegał niewielkim zmianom. Spośród wydanych kart największy udział miały karty debetowe (71,1%), natomiast drugą pozycję zajęły karty kredytowe (27,8%).

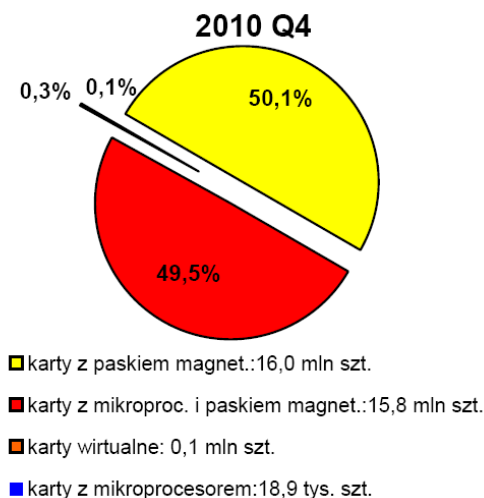
**Wykres 2. Struktura wydanych kart w podziale na karty debetowe, kredytowe i obciążeniowe (stan na koniec IV kwartału 2010 r.)**



Źródło: [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl), dostęp 15.09.2011

Strukturę wydanych kart w podziale na karty wyposażone tylko w pasek magnetyczny, karty z paskiem magnetycznym oraz mikroprocesorem oraz karty wirtualne i karty z mikroprocesorem na koniec IV kwartału 2010 r. prezentuje wykres nr 3.

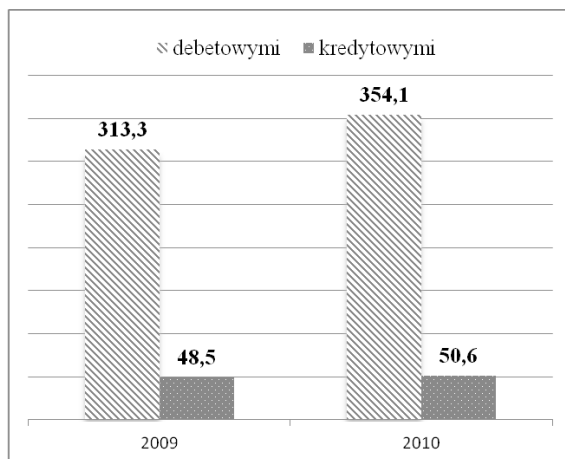
Wykres 3. Struktura kart w podziale według technologii zapisu danych w IV kwartale 2010 r.



Źródło: NBP 2010

Karty płatnicze, wyposażone wyłącznie w pasek magnetyczny, stanowią połowę wyemitowanych kart w Polsce. Jednak udział tego rodzaju kart stopniowo się zmniejsza i w porównaniu do poprzedniego okresu był on mniejszy o blisko 9 punktów procentowych i wynosił 50,1%. Na koniec grudnia 2010 r. liczba kart wyposażonych tylko w pasek magnetyczny wynosiła 16,0 mln szt. i w porównaniu do poprzedniego kwartału zmniejszyła się o 2,9 mln, tj. o 15,4%.

Wykres 4. Transakcje kartami (tys.)



Źródło: [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl), data dostępu 22.09.2011

#### 4. Bezpieczeństwo płatności kartami płatniczymi

Technologia kart płatniczych z paskiem magnetycznym funkcjonuje od początku lat 70. XX w. i mimo wprowadzanych modyfikacji nie jest już rozwiązaniem nowoczesnym i bezpiecznym. W latach 90. XX w. nasiliło się zjawisko oszustw dokonywanych przy użyciu kart płatniczych wyposażonych w pasek magnetyczny. Najczęstsze oszustwa kartowe (nie licząc transakcji internetowych) polegają na sfalszowaniu (kopiowaniu) karty płatniczej lub wykorzystaniu karty skradzionej bądź zgubionej. Kopiowanie danych z paska magnetycznego karty płatniczej, nazywane skimmingiem, może być dokonywane przez nieuczciwych sprzedawców (powiązanych z grupami przestępczymi) w sklepie lub punkcie handlowym przy pomocy nielegalnego skanera. Zawartość paska magnetycznego jest następnie nanoszona na inną kartę płatniczą i wykorzystywana do płatności w punktach handlowo-usługowych za zakupy, których wartość obciąża konto właściciela skopiowanej karty. Wprowadzie na pasku magnetycznym nie ma zapisanego kodu PIN, w związku z czym przestępcy nie mają możliwości odczytania go przy pomocy zeskanowanej karty<sup>5</sup>, to jednak istnieje możliwość użycia skopiowanej karty do płatności, które wymagają jedynie podpisu. Ponadto przestępcy dążą także do zdobycia kodu PIN przy wykorzystaniu dodatkowych urządzeń (np. minikamery lub specjalnej klawiatury zainstalowanej na bankomacie i przechwytyjącej kod PIN). Ten rodzaj oszustwa, który nosi nazwę pełnego skimmingu, naraża właściciela karty na jeszcze większe niebezpieczeństwo, gdyż umożliwia przestępcom bezpośrednie pobieranie gotówki z bankomatów<sup>6</sup>.

Zjawisko przestępstw kartowych występuje także na rynku polskim. Największą wartość transakcje te osiągnęły w 2000 r., natomiast ich liczba była największa w 2001 r. W kolejnych latach skala przestępczości utrzymywała się na nieco niższym poziomie. Biorąc pod uwagę fakt, że liczba kart w Polsce wzrosła z 11,3 mln w 2000 r. do 26,5 mln w 2007 r., to liczba przestępstw kartowych przypadających na 1000 kart płatniczych znacząco obniżyła się (spadek wskaźnika z 2,24 do 0,877). Według danych Narodowego Banku Polskiego w 2007 r. doszło do 23,3 tysięcy transakcji oszukańczych przy użyciu kart wydanych w Polsce, których wartość wyniosła 14,04 mln PLN. Liczbę tę należy uznać za stosunkowo niewielką, ponieważ liczba wszystkich transakcji dokonanych kartami płatniczymi w Polsce w 2007 r. wynosiła ponad 1,075 mld, a ich łączna wartość 265,15 mld PLN. Oznacza to, że zaledwie jedna na 46 tys. transakcji kartą płatniczą była oszukańcza i skalę przestępczości z użyciem kart płatniczych w Polsce można uznać za relatywnie niską w porównaniu z krajami zachodnioeuropejskimi.

Skala przestępczości z udziałem kart płatniczych na świecie skłoniła największe organizacje kartowe do poszukiwania nowych rozwiązań znacznie zwiększających obecnie bezpieczeństwo dokonywania transakcji tymi instrumentami. Obecnie najbardziej perspektywnym rozwiązaniem wydaje się technologia kart mikroprocesorowych w standardzie EMV. Karty takie są trudne lub niemożliwe do skopiowania, a ich wykorzystanie wymaga znajomości kodu PIN (trzykrotne błędne wprowadzenie kodu blokuje kartę). Pojęciem EMV określa się standard zapewniający interoperacyjność kart mikro-

<sup>5</sup> K.J. Jakubski, *Techniczne aspekty karty płatniczej*, [w:] J. Kosiński (red.), *Przestępczość z wykorzystaniem elektronicznych instrumentów płatniczych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Policji w Szczytnie, Szczytno 2006, s. 74.

<sup>6</sup> R. Janowicz, *Rynek kart płatniczych w Polsce na tle rozwiniętych rynków w krajach Unii Europejskiej. Stan obecny i perspektywy rozwoju*, NBP, Materiały i Studia, nr 116, Warszawa 2001, s. 29.

procesorowych oraz przystosowanych do ich obsługi terminali i bankomatów, umożliwiający uwierzytelnianie płatności kartami debetowymi i kredytowymi<sup>7</sup>.

Oprócz poprawy bezpieczeństwa karty mikroprocesorowe EMV ograniczają koszty telekomunikacyjne oraz skracają czas przeprowadzania transakcji, co ma związek z możliwością rezygnacji z autoryzacji *on-line* dla wybranych typów transakcji (ze względu na wielkość kwoty i ryzyko transakcji). Technologia EMV umożliwia także tworzenie nowych instrumentów płatniczych, np. poprzez umieszczenie na mikroprocesorze karty z dwiema funkcjami – debetową i kredytową. Ponadto można zwiększyć przychody podmiotów gospodarczych dzięki rozszerzeniu funkcjonalności karty, np. poprzez zainstalowanie na niej aplikacji lojalnościowych.

### **Podsumowanie**

Zastępowanie tradycyjnych form płatności, opartych na gotówce i papierowych instrumentach obrotu bezgotówkowego, przez płatności elektroniczne stało się trendem niemal na całym świecie. Nowoczesne technologie informatyczne i telekomunikacyjne stwarzają ogromne możliwości podniesienia sprawności i bezpieczeństwa oraz obniżenia kosztów realizacji płatności. Dzięki ich zastosowaniu można obserwować rozwój wielu innowacyjnych instrumentów płatniczych, które w niezwykle krótkim czasie zaczęły odgrywać ważną rolę w wiodących gospodarkach świata. Ostatnio zaobserwować można także wzrost konkurencji na rynku płatności detalicznych, wynikający z pojawienia się nowej grupy pośredników spoza sektora bankowego, realizujących płatności na podstawie innowacyjnych rozwiązań informatycznych, głównie systemów internetowych.

Również na rynku polskim dynamicznie wzrasta wykorzystanie elektronicznych instrumentów płatniczych i systematycznie poszerza się zakres metod płatności dostępnych dla klientów. Jednak rynek płatności bezgotówkowych w Polsce znajduje się wciąż we wstępnej fazie rozwoju, a udział instrumentów elektronicznych w obrocie detalicznym pozostaje niewielki w porównaniu z krajami Europy Zachodniej. Dalszy rozwój rynku płatności elektronicznych wymaga przezwyciężenia wielu barier, takich jak: konieczność ponoszenia znacznych nakładów na wdrażanie systemów informatycznych, niewystarczające regulacje prawne oraz niedostateczna akceptacja społeczna i obawy o bezpieczeństwo dokonywanych transakcji. Dlatego też gruntowne poznanie wszystkich aspektów związanych z rozwojem nowoczesnego rynku płatności detalicznych oraz wybór przyszłościowych rozwiązań są wielką szansą na szybkie zniwelowanie luki w tym obszarze pomiędzy Polską a najbardziej zaawansowanymi krajami Europy.

### **Bibliografia:**

Dzega D., *(Nie) bezpieczny bank w „Internet”*. Wydawnictwo AVT nr 10, Warszawa 2003.

Górka J. H., *Specyfika ryzyka bankowości elektronicznej*. NBP, Warszawa 2006.

Jakubski K. J., *Techniczne aspekty karty płatniczej*, [w:] J. Kosiński (red.), *Przestępczość z wykorzystaniem elektronicznych instrumentów płatniczych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Policji w Szczytnie, Szczytno 2006.

Kopaliński W., *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, <http://www.slownikonline.pl/kopaliniski/>

---

<sup>7</sup> Tamże, s. 30.

Janowicz R., *Rynek kart płatniczych w Polsce na tle rozwiniętych rynków w krajach Unii Europejskiej. Stan obecny i perspektywy rozwoju*, NBP, Materiały i Studia, nr 116, Warszawa 2001.  
<http://encyklopedia.pwn.pl/>  
[www.nbp.pl](http://www.nbp.pl)

## SAFETY OF ELECTRONIC PAYMENT SERVICES

**Key words:** *banks, home banking, payment cards, risk of electronic transactions*

### Summary

On the Polish market dynamically using electronic payment instruments is growing and systematically a scope of methods of the payment available to customers is growing wider. However the market of non-cash payments in Poland is located still in a preliminary development phase, and participation of electronic instruments in trading retail remains little compared with Western European countries. The further market development of electronic payments requires overcoming many barriers, so as: need to incur the considerable expenditure on implementing computer systems, insufficient regulations and insufficient social approval and anxieties about the safety of effected transactions. Therefore thorough getting to know all aspects associated with the development of the modern market of retail payments and choice about future solutions are a big chance for fast leveling the gap in this area between Poland and the most advanced countries of Europe.



*Sylwia Lipińska-Tyburczy*

## **FRANCHISING JAKO JEDNA Z METOD DOSTARCZANIA PRODUKTÓW I USŁUG**

### **Wprowadzenie**

Agencja, pośrednictwo handlowe, dystrybucja intensywna, selektywna lub wyłączna oraz licencja to kilka ze sposobów dotarcia do klienta końcowego z określonym asortymentem produktów lub usług. Jedną z lepiej rozwiniętych i coraz bardziej popularną metodą zbytu towarów i usług w Polsce jest franchising.

Umowa franchisingu została ukształtowana w praktyce wieloletniej współpracy między podmiotami gospodarczymi, jednak do dnia dzisiejszego nie została ona prawnie uregulowana. Oznacza to, że podmioty uczestniczące w systemie franchisingowym mają dużą swobodę działania. W związku z zakwalifikowaniem umowy franchisingu w prawie polskim do umów nienazwanych jest ona porównywana do innych umów gospodarczych, co skutkuje większą uniwersalnością umowy, jak i lepszym dopasowaniem do potrzeb podpisujących ją podmiotów.

### **1. Porównanie umowy franchisingu i umowy licencyjnej**

Umowę licencyjną reguluje ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r., *Prawo własności przemysłowej* – Dz. U. 01.49.508 – oraz ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. *Prawo autorskie i prawa pokrewne* – Dz. U. 94.4.83. Upoważnia to określone podmioty (licencjonobiorców) do korzystania z dobra (przedmiotu licencji), który należy do licencjonodawcy w zamian za wynagrodzenie. W umowie franchisingu również mamy do czynienia z elementem zezwolenia – prawo do korzystania z marki, znaku towarowego, know-how, w zamian za opłaty franchisingowe. Obydwa rodzaje umów określają zakres ochrony praw dawcy.

Warto zauważyć, że podstawową różnicą pomiędzy umową franchisingu a licencją jest charakter obowiązków dawcy. W pierwszym przypadku franchisodawca sprawuje kontrolę nad działaniami biorcy, aktywnie wspierając przystępującego do sieci franchisingowej radą i pomocą. Natomiast licencjonodawca nie jest zaangażowany w żaden sposób w działania licencjonobiorców, oczekując na jak najszybszy zysk.

Wreszcie, umowa franchisingu jest znacznie obszerniejsza pod względem zakresu udzielonych praw i obowiązków stron, a jej głównym celem jest rozbudowa całego systemu, jak i umocnienie marki.

Tabela 1. Porównanie umowy franchisingu z umową licencyjną

<b>Rodzaj umowy</b> <b>Kryterium porównania</b>	<b>Umowa franchisingu</b>	<b>Umowa licencyjna</b>
<i>Charakter umowy</i>	umowa nienazwana	umowa zdefiniowana w Prawie wynalazczym
<i>Prawa, których dotyczą</i>	prawa wynikające ze znaków towarowych oraz nazwy firmy	prawa wynikające głównie z wynalazków, wzorów użytkowych
<i>Wylączność terytorialna</i>	występuje	analogiczne skutki powoduje licencja wyłączna
<i>Inne ustalenia</i>	np. obowiązek dostaw, zatrudnianie pracowników, adaptacja lokali	brak
<i>Obowiązek przekazania podręcznika operacyjnego</i>	tak	brak
<i>Obowiązek ujawniania wszystkich istotnych informacji</i>	występuje w wybranych krajach, np. we Francji	nie występuje

Źródło: B. Rzeźniowiecka, *Franchising, [w:] Od auditingu do sponsoringu*, K. Czubakowska (red.), PWE, Warszawa 2007, s. 153

## 2. Franchising a pośrednictwo handlowe

Pośrednictwo handlowe to korzystanie z usług niezależnego przedsiębiorcy, kooperującego z wieloma dostawcami, który pełni funkcję jednego z ogniw w ich łańcuchu dostaw. Franchising natomiast tworzy jednolitą sieć pod względem wyglądu placówek, rodzaju i jakości oferowanych produktów i usług. Franchisobiorcy, podobnie jak pośrednicy są niezależnymi pod względem prawnym przedsiębiorcami i również odgrywają znaczącą rolę w dystrybucji produktów i usług, ale działają pod jedną marką franchisodawcy. Ponadto organizator systemu określa sposób sprzedaży asortymentu, który również pochodzi wyłącznie od niego.

Należy zauważyć, że najbardziej podobny do pośrednictwa handlowego jest franchising dystrybucyjny.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> B. Pokorska, *Przedsiębiorca w systemie franczyzowym*, PARP, Warszawa 2004, s. 13

### 3. Franchising a dystrybucja

Dystrybucja to porozumienie, które polega na rozprowadzaniu produktów po łańcuchu dostaw od producenta, a kończąc na konsumentach jako ostatecznych odbiorcach. Wspomnianym łańcuchem dostaw zarządza dystrybutor, który zamawia towar, organizuje transport, utrzymuje zapasy, dokonuje wyboru i motywuje pośredników, wreszcie dostarcza towar na sklepowe półki. Cały ten proces może odbywać się w sposób bezpośredni lub przez pośredników. Dość często dystrybutor współpracuje z kilkoma producentami.

Rodzaje dystrybucji:

- **Intensywna** – polega na oferowaniu produktu w jak największej liczbie punktów sprzedaży. Dotyczy produktów codziennego użytku, np. pieczywo, nabiał;
- **Selektywna** – występuje gdy określony produkt jest oferowany w ograniczonej liczbie miejsc. Dotyczy towarów do których sprzedaży potrzebne są określone warunki, np. meble;
- **Wyłączna** – ma miejsce gdy na określonym terytorium sprzedaż jest prowadzona tylko przez jednego sprzedawcę, stosowana jest ona do tych produktów które są rzadko nabywane przez klientów, np. samochody.<sup>2</sup>

Tabela 2. Porównanie franchisingu i dystrybucji

PODOBIENSTWA	RÓŻNICE
Podstawowym obowiązkiem dystrybutora jest dostarczanie towarów odbiorcom końcowym	Istotą umowy franchisingowej nie jest dostarczanie towarów w celu ich dalszej odsprzedaży a uprawnienie i jednocześnie obowiązek franchisobiorcy do korzystania z całego pakietu franchisingowego franchisodawcy. Na taki pakiet składają się, między innymi, oznaczenia przedsiębiorstwa, wiedza i doświadczenie (know-how) oraz wsparcie ze strony franchisodawcy – jednym słowem cała metoda prowadzenia biznesu opracowana przez franchisodawcę.
Franchisobiorca, podobnie jak dystrybutor, zna potrzeby, uwarunkowania i specyfikę lokalnego rynku.	Franczyzobiorca zazwyczaj współpracuje z jedną firmą, tj. z franchisodawcą, a dystrybutor zazwyczaj z kilkoma.
Franchisobiorca i dystrybutor zwykle kupują dużą ilość produktów a sprzedają w małych ilościach.	Franchisodawca jest zobowiązany do szkolenia franchisobiorcy w metodach sprzedaży i marketingu produktów lub usług

Źródło: <http://franchising.pl/abc-franczyzy/3409/franczyza-inne-formy-organizacji/>

### 4. Sprzedaż piramidalna i marketing wielopoziomowy/sięciowy

Organizowanie systemu sprzedaży lawinowej (piramidalnej) jest czynem nieuczciwej konkurencji, który zgodnie z art. 17c ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji polega na proponowaniu nabywania towarów lub usług poprzez składanie nabywcom

<sup>2</sup> [http://pl.wikipedia.org/wiki/Dystrybucja\\_\(marketing\)](http://pl.wikipedia.org/wiki/Dystrybucja_(marketing))

tych towarów lub usług obietnicy uzyskania korzyści materialnych w zamian za nakłonięcie innych osób do dokonania takich samych transakcji, które to osoby uzyskiwałyby podobne korzyści materialne wskutek nakłonienia kolejnych osób do udziału w systemie.<sup>3</sup>

W wielu państwach na świecie sprzedaż lawinowa jest sprzeczna z prawem. W Polsce tego typu działalność jest zakazana na mocy ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji z 1993 roku, znowelizowanej w 2002r. Organizowanie i kierowanie systemem sprzedaży lawinowej jest zagrożone karą pozbawienia wolności od 6 miesięcy do 8 lat (art. 24a u. z. n. k.).

Sprzedaż lawinowa, zwana również piramidalną polega na tworzeniu siatki uczestników, aby osoby znajdujące się najniżej piramidy płaciły tym, którzy są wyżej w hierarchii. Za możliwość uczestniczenia w takim systemie każdy nowy uczestnik uiszczają opłatę, natomiast warunkiem posuwania się w piramidzie w zwyż jest werbowanie kolejnych członków i dzielenie się zyskami z tymi postawionymi wyżej.<sup>4</sup>

Dobrze opracowana sprzedaż lawinowa jest bardzo atrakcyjna dla jej organizatora ze względu na prawie „automatyczne” rozwijanie się systemu.<sup>5</sup>

Ze względu na pozorne podobieństwo do franchisingu, wspomniane sieci sprzedażowe mylnie nazywane są systemami sieciowymi, w które z reguły angażują się młodzi, niedoświadczeni przedsiębiorcy. Dodatkowo, trudność w rozpoznawaniu sprzedaży piramidowej polega na tym, że posiada podobne cechy charakterystyczne do wielopoziomowych systemów sprzedaży (ang. *multi-level marketing*).

**Marketing wielopoziomowy/sieciowy** (ang. *multi-level marketing/network marketing*) to dość popularny system dostarczania produktów i usług. Za sprzedaż oferowanych towarów dystrybutor otrzymuje prowizję, ale również należy mu się część prowizji wypracowanej przez grupę sprzedawców, którą zarządza. Warto wspomnieć, że wysokość prowizji zależy od ilości osób tworzących łańcuch rozpoczynający się od danej osoby.<sup>6</sup>

Przykładem firmy marketingu wielopoziomowego jest np. Mary Key Company lub Amway.<sup>7</sup> W Polsce szeroko znane są jeszcze Oriflame, Rainbow, Zepter, Avon i wiele innych.

Dystrybutorzy posiadają uprawnienia werbowania nowych uczestników, szkolenia ich, motywowania do pracy oraz zaopatrywania w towary. Działania motywacyjne mogą z czasem przybrać formę psychomanipulacji. Mimo to działania te nie są zakazane i stanowią legalną formę działalności.

<sup>3</sup> Art. 17c ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. 1993 Nr 47 poz. 211).

<sup>4</sup> E. Baumgartner, *Onwieram biznes. Podręcznik początkującego przedsiębiorcy*, Polpress Services, Douglaston 2009, s. 20

<sup>5</sup> J. Okolski (red.), *Prawo handlowe*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2008, s. 470

<sup>6</sup> J. Chwałek, *Obsługa klienta. Jakość usług*, Wydawnictwo Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 2003, s. 190

<sup>7</sup> E. Baumgartner, op. cit., s. 22

**Tabela 3. Cechy charakterystyczne piramidy sprzedażowej i marketinguwielopoziomowego/sieciowego**

PIRAMIDA SPRZEDAŻOWA	MARKETING WIELOPOZIOMOWY/ SIECIOWY
Rozbudowa sieci prowadzona na zasadzie „łańcuszka szczęścia”.	Uczestnik wpłaca określoną kwotę pieniędzy aby uzyskać prawo do uczestnictwa w sieci.
Uczestnicy rekrutowani są podczas specjalnych spotkań, na których obiecuje im się szybki sukces finansowy.	Uczestnicy rekrutowani są podczas specjalnych spotkań, na których obiecuje im się szybki sukces finansowy.
Sprzedaż towarów lub usług jest trudna i nieopłacalna.	System przewiduje udział w zyskach firmy wprost proporcjonalny do wykonanych obrotów.
Firma nie prowadzi żadnej działalności reklamującej produkty.	-
Firma oferuje procentową prowizję od każdej sumy wpłacanej na rzecz organizatora systemu za zwerbowanie jego kolejnego uczestnika.	Sposób rekrutacji dystrybutorów przewiduje premie za pozyskanie nowych osób.
Prowizja ta jest jedyną szansą na jakikolwiek dochód.	-
-	Sieć prowadzi bardzo intensywne działania motywacyjne wobec uczestników.

Źródło: *Czym franczyza nie jest*, [www.franczyzawpolsce.pl](http://www.franczyzawpolsce.pl)

## 5. Agencja jako alternatywna dla franchisingu metoda zbytu towarów i usług

Umowa agencyjna dość często kojarzona tylko ze sprzedażą ubezpieczeń, obecnie zyskuje coraz szersze zastosowanie. Może być wykorzystywana zwłaszcza w działalności przedsiębiorstw, gdzie istotną rolę odgrywa zawieranie umów z klientami, np. agenci działają na rynku ubezpieczeniowym, w dziedzinie pośrednictwa sprzedaży nieruchomości, najmu lokali, sprzedaży biletów, na rynku motoryzacyjnym, prowadzi placówki gastronomiczne (bary, bistra), usługowe, handlowe (kioski, księgarnie) itp.<sup>8</sup>

W prawie polskim umowę agencyjną normują przepisy Kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 758§1 k. c.: „Przez umowę agencyjną przyjmujący zlecenie (agent) zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, do stałego pośredniczenia, za wynagrodzeniem, przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo do zawierania ich w jego imieniu”.

Stronami nawiązującymi stosunek agencyjny są dwa podmioty gospodarcze:

1. przyjmujący zlecenie (agent)

<sup>8</sup> M. Stojek-Siwińska, B. Wawrzyńczak-Jędryka, *Prawo pracy 2008*, Wolters Kluwer Polska, 2008, s. 124.

- *agent o typie pośrednika* jest zobowiązany do pośredniczenia w zawieraniu umów na rzecz dającego zlecenie, a w imieniu własnym (nie jest wyposażony w pełnomocnictwo do zawierania umów),
  - *agent o typie przedstawiciela* zawiera umowy w imieniu i na rachunek dającego zlecenie (jest wyposażony w pełnomocnictwo do zawierania umów).
2. dający zlecenie.

Agent to przedsiębiorca, który jest zobowiązany do stałego pośredniczenia przy zawieraniu umów z klientami na rzecz lub w imieniu dającego zlecenie, w zamian za wynagrodzenie. Przedsiębiorcą jest także dający zlecenie, na którym spoczywa obowiązek zapłaty wynagrodzenia agentowi, przekazywania dokumentów i informacji potrzebnych do prawidłowego wykonania umowy oraz zawiadamianie o umowach z klientami.

Przystąpienie do systemu agencyjnego upoważnia agenta do wykorzystania nazwy handlowej dającego zlecenie, jego znaku towarowego lub usługowego, know-how<sup>9</sup>, metod prowadzenia działalności gospodarczej, wiedzy technicznej.

System agencyjny można określić jako system sprzedaży towarów, usług lub technologii, w którym przyjmujący zlecenie (agent) w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa oraz w ramach i na okres sporządzonej na piśmie umowy agencyjnej pośredniczy, w sposób stały i za wynagrodzeniem, przy zawieraniu umów z klientami na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo zawiera je w jego imieniu.

Ze względu na fakt, że umowa agencyjna ma charakter odpłatny, istotnym jej składnikiem jak i najważniejszym uprawnieniem agenta jest wynagrodzenie, które najczęściej występuje w postaci prowizji.<sup>10</sup> Wysokość prowizji jest uzależniona od liczby lub wartości zawartych umów. Tabela 1 przedstawia podstawowe różnice między umową franchisingu, a umową agencyjną.

---

<sup>9</sup> *Know-how* – dosłownie znaczy „znać sposób, „wiedzieć jak”, zwrot angielski mówiący o umiejętności praktycznego wykorzystania wiedzy i rozwiązywania problemów. Por. B. Pokorska, *Przedsiębiorca w systemie franczyzowym*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004, str. 78.

<sup>10</sup> M. Stojek-Siwińska, B. Wawrzyńczak-Jędryka, *Prawo pracy 2008*, op. cit., s. 124.

Tabela 3. Umowa agencyjna a umowa franchisingu

Cecha	Umowa franchisingu	Umowa agencyjna
<b>Zakres oraz kwota inwestycji</b>	Otwarcie punktu oraz zatowarowanie są inwestycją franchisobiorcy, dlatego wynosi ona zwykle kilkadziesiąt tys. zł.	Agent prowadzi gotowy, wyposażony przez zleceniodawcę punkt, dlatego jego inwestycja ogranicza się zazwyczaj do kilku tys. zł.
<b>Zakres odpowiedzialność za powierzone mienie</b>	Franchisobiorca jest właścicielem mienia.	Agent jest zobowiązany do wniesienia kaucji, w celu zabezpieczenia mienia, którego właścicielem pozostaje zleceniodawca.
<b>Oplaty licencyjne</b>	Franchisobiorca wnosi opłatę licencyjną oraz ponosi miesięczne koszty na rzecz dawcy, np. za korzystanie z know-how lub z jego bieżącej pomocy.	Brak opłat związanych z kupnem licencji.
<b>Poziom ryzyka</b>	Franchisobiorca działa we własnym imieniu i na własny rachunek. Przysługuje mu prawo całości zysku, ale także finansuje ewentualne straty.	Agent prowadzi punkt w imieniu i na rachunek właściciela sieci. Otrzymuje wynagrodzenie w postaci prowizji od wartości sprzedaży towarów lub usług. Agent osiąga korzyści finansowe nawet wtedy, gdy punkt należący do sieci osiąga straty.
<b>Polityka cenowa</b>	Franchisobiorca decyduje o wysokości cen towarów lub usług oraz sam ustala marżę.	Agent nie ma wpływu na wysokość cen lub usług. Marża oraz ceny ustalane są przez zleceniodawcę.
<b>Know-how</b>	Przekazanie know-how wynika z zapisów umowy i dobrej praktyki franchisingu. Dokumentem poza umową, który może wskazywać zasady postępowania biorcy i dawcy franchisingu jest Kodeks Etyki Franchisingu przyjęty przez Polską Organizację Franchyzodawców.	Przekazanie know-how wynika z zapisów k. c.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Słodkowski, *Wybór biznesu: krok po kroku*, „Franchising” Nr 12 (46)/2008, K. Wojciechowska, *Sieci agencyjne najpopularniejszym pomysłem na firmę*, [www.bankier.pl](http://www.bankier.pl)

Jak wynika z powyższej tabeli podstawowe różnice pomiędzy umową agencyjną a franchisingiem można scharakteryzować następująco:

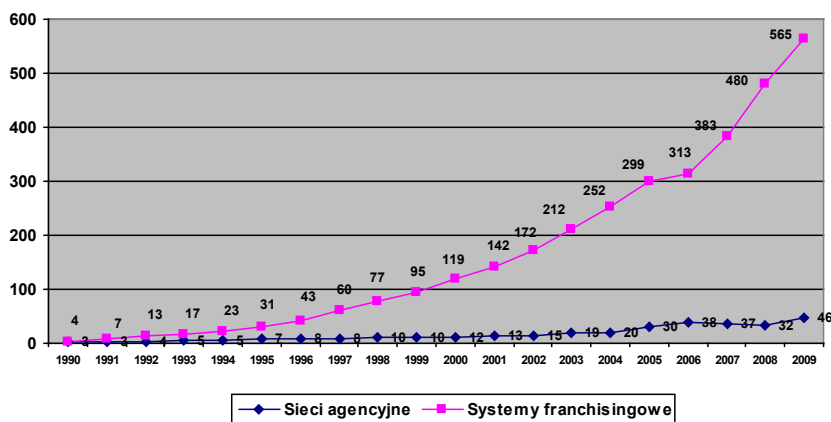
1. agent działa na rachunek i ewentualnie w mieniu dającego zlecenie, franchisobiorca zaś działa we własnym imieniu i na swój rachunek, jednak pod oznaczeniem franchisodawcy,

2. agentowi przysługuje wynagrodzenie w postaci prowizji, natomiast w przypadku franchisingu to franchisodawca otrzymuje wynagrodzenie, w zamian za zezwolenie wykorzystania swoich praw lub za inne świadczenia.<sup>11</sup>

### 5.1. Sieci agencyjne i systemy franchisingowe w Polsce

Przystąpienie do sieci agencyjnej lub systemu franchisingowego to obecnie dość popularny i prostszy ze sposobów dostarczania produktów i usług. Rysunek 1 ilustruje ilość systemów franchisingowych oraz sieci agencyjnych w Polsce.

Rysunek 1. Rozwój sieci agencyjnych i systemów franchisingowych w Polsce w latach 1990-2009



Źródło: na podstawie: *Raport o franczyzie w Polsce 2010*, PROFIT system, Warszawa 2010, s. 17

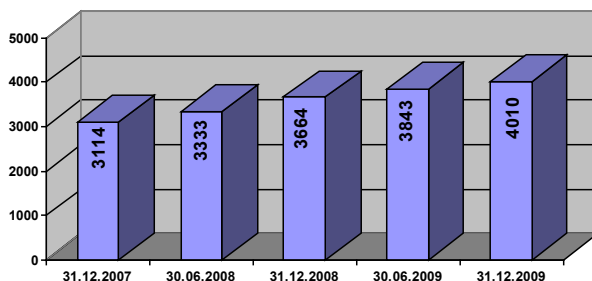
Wyraźnie widać, że od momentu pojawienia się na polskim rynku gospodarczym ilość sieci agencyjnych oraz systemów franchisingowych wzrasta z roku na roku. Na tak dynamiczny wzrost liczby placówek agencyjnych, szczególnie w 2007r., wpłynęła strategia rozwoju banków wyrażona w postaci sieci agencyjnych. Rozbudowa posiadanej sieci placówek jest dla banków działających na polskim rynku kluczowym czynnikiem rozwoju.<sup>12</sup>

<sup>11</sup> B. Pokorska, *Przedsiębiorca w systemie...*, op. cit., s. 14

<sup>12</sup> S. Lipińska-Tyburczy, S. Kowalski, *Zastosowanie franchisingu jako systemu powiększania sieci dystrybucji usług bankowych*, [w:] *Ekonomiczne i organizacyjne aspekty konkurencyjności przedsiębiorstw*, M. Pietrzak, E. Gąsiorowska (red.), Wyd. PWSZ w Ciechanowie, Ciechanów 2010.



Rysunek 2. Liczba placówek bankowych w latach 2007-2009



Źródło: zestawienie własne na podstawie: M. Kaleta, M. Wiśniewski, *Franchyza bankowa – rozwój mimo kryzysu*, [www.franchising.pl](http://www.franchising.pl), 22.05.2009, M. Kaleta, M. Wiśniewski, *Franchyza bankowa: 350 nowych placówek partnerskich*, [www.franchising.pl](http://www.franchising.pl), 21.01.2010.

Zdecydowanie, sieci agencyjne i systemy franchisingowe zdobyły sobie trwale miejsce w rozwoju polskiej gospodarki nadal i mogą stanowić istotny, a zarazem stosunkowo tani instrument, pozwalający na uzyskanie przewagi konkurencyjnej.

## Podsumowanie

Umowa franchisingowa oferuje wiele korzyści, zarówno dla franchisodawcy, jak i franchisobiorcy, m. in. stwarza solidne podstawy do ekspansji rynkowej, wpływa na umocnienie pozycji przedsiębiorstwa na rynku, a dzięki zaangażowaniu głównie obcego kapitału obcego, pozwala na minimalizację kosztów rozwoju firmy oraz redukcję ryzyka rynkowego. Dla indywidualnego niezależnego przedsiębiorcy, który staje się partnerem w sieci, franchising jest gotowym pomysłem na sprawdzony biznes. Franchisobiorcy kupując licencję nabywa nie tyle pakiet profesjonalnych szkoleń, prawo do korzystania z ugruntowanej na rynku marki oraz know-how, co receptę na sukces.

Należy dostrzec istniejące niedogodności czy też bariery wynikające w dużej mierze z braku precyzyjnych uregulowań prawnych, odnoszących się w sposób bezpośredni do franchisingu. Dotyczy to sytuacji na rynku polskim, gdzie w ostatnich latach franchising rozwija się w zdumiewającym tempie i coraz bardziej dostrzegalna staje się potrzeba uzupełnienia luki prawnej o aspekty związane z tego typu działalnością.

Obecnie, w umowie franchisingu możemy znaleźć analogie do innych umów handlowych takich, jak np.: agencyjna, dystrybucyjna, licencyjna, ale również dzierżawy, zlecenia czy też najmu. Z uwagi na zbyt duże rozbieżności pomiędzy umową franchisingu, a innymi umowami cywilnoprawnymi, dotyczącymi m. in. zobowiązań stron umowy czy też przedmiotu umowy, nie można zastąpić jej żadną inną umową.

## Bibliografia:

- Baumgartner E., *Otwieram biznes. Podręcznik początkującego przedsiębiorcy*, Polpress Services, Douglaston 2009.
- Chwałek J., *Obsługa klienta. Jakość usług*, Wydawnictwo Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 2003.

*Czym franchiza nie jest*, [www.franczyzawpolsce.pl](http://www.franczyzawpolsce.pl)

<http://franchising.pl/abc-franczyzy/3409/franczyza-inne-formy-organizacji/>

[http://pl.wikipedia.org/wiki/Dystrybucja\\_\(marketing\)](http://pl.wikipedia.org/wiki/Dystrybucja_(marketing))

Kaleta M., Wiśniewski M., *Franchiza bankowa – rozwój mimo kryzysu*, [www.franchising.pl](http://www.franchising.pl), 22.05.2009,

Kaleta M., Wiśniewski M., *Franchiza bankowa: 350 nowych placówek partnerskich*, [www.franchising.pl](http://www.franchising.pl), 21.01.2010.

Lipińska-Tybureczy S., Kowalski S., *Zastosowanie franchisingu jako systemu powiększania sieci dystrybucji usług bankowych*, [w:] *Ekonomiczne i organizacyjne aspekty konkurencyjności przedsiębiorstw*, M. Pietrzak, E. Gąsiorowska (red.), Wyd. PWSZ w Ciechanowie, Ciechanów 2010.

Okolski J. (red.), *Prawo handlowe*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2008.

Pokorska B., *Przedsiębiorca w systemie franchizowym*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004.

*Raport o franchizie w Polsce 2010*, PROFIT system, Warszawa 2010.

Rzeźniowiecka B., *Franchising*, [w:] *Od auditingu do sponsoringu*, K. Czubakowska (red.), PWE, Warszawa 2007.

Słodkowski A., *Wybór biznesu: krok po kroku*, „Franchising” Nr 12 (46)/2008.

Stojek-Siwińska M., Wawrzyńczak-Jędryka B., *Prawo pracy 2008*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2008.

Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. 1993 Nr 47 poz. 211).

Wojciechowska K., *Sieci agencyjne najpopularniejszym pomysłem na firmę*, [www.bankier.pl](http://www.bankier.pl)

## THE FRANCHISING AS ONE OF METHODS OF DELIVERING PRODUCTS AND SERVICES

**Key words:** *agreement of the franchising, distribution, commodity broking, licence, agency agreement, gross sale*

The franchising is one of manners of reaching the final customer with the determined range of products or services. They are other methods of delivering products and services among others: distribution, the commodity broking, the licence and the agency. In relation to categorising the franchising in the Polish law to nameless agreements she is compared to other economic agreements, in order to apply relevant provisions of law.

*Monika Burżacka*

## RYNEK BANCASSURANCE W POLSCE

### Wstęp

Obecne uwarunkowania rynkowe, wyzwania ze strony otoczenia oraz spadek zysków z tradycyjnych operacji bankowych o charakterze depozytowo-kredytowym powodują, że poziom konkurencyjności banków jest czynnikiem kluczowym do dalszego, efektywnego działania na rynku. Ostra konkurencja wśród podmiotów funkcjonujących na rynku finansowym, zmusza banki do nieustannej modyfikacji ofert, mającej na celu ich uatrakcyjnienie, świadczenia usług na coraz wyższym poziomie przy jednoczesnej redukcji kosztów. Wydaje się, że cele te stoją w zupełnej sprzeczności względem siebie. Instytucje bankowe stanęły zatem w obliczu formułowania nowych strategii, pozwalających na budowanie silnych przewag konkurencyjnych. Nowym trendem w tym zakresie jest realizacja strategii bancassurance.

### 1. Istota bancassurance

Pojęcie bancassurance wywodzi się z Francji i w szerokim ujęciu oznacza powiązanie między bankiem a firmami ubezpieczeniowymi, w wyniku których powstają grupy bankowo – ubezpieczeniowe oferujące produkty zarówno stricte bankowe jak i z dziedziny ubezpieczeń, co wyraża się w definicji proponowanej przez Komisję Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych (KNUiFE). Podkreślono tutaj aspekt docelowej grupy klientów w bancassurance oraz struktur służących do dystrybucji produktów bankowo-ubezpieczeniowych. Według KNUiFE, pod pojęciem bancassurance należy rozumieć współpracę banków z towarzystwami ubezpieczeń, prowadzoną w celu oferowania produktów bankowych i ubezpieczeniowych wspólnym grupom klientów, z wykorzystaniem istniejących struktur bankowych (do sprzedaży ubezpieczeń) i ubezpieczeniowych (do świadczenia usług bankowych).<sup>1</sup>

Z jednej strony, banki i firmy ubezpieczeniowe łączą siły by wyjść naprzeciw potrzebom klientów i zapewnić im większe poczucie bezpieczeństwa oraz łatwiejszy dostęp do informacji. Z drugiej natomiast, w obliczu nasycenia rynku oferowanymi do tej pory produktami bankowymi, zaistniała konieczność zaoferowania nowego rozwiązania, które uatrakcyjniłoby ofertę i zapewniło dodatkowe zyski.

**Z całą pewnością** ubezpieczenia oferowane przez banki dają szerokie możliwości. Ubezpieczają nie tylko posiadane środki, ale także kredyty pobrane na ich spłatę oraz przyszłe dochody, działalność bieżącą i związane z nią niebezpieczeństwa.

Powstanie bancassurance sięga połowy lat 80-tych, ale już w latach 90-tych, w Europie Zachodniej zarysował się dwubiegunowy podział na kraje, w których współpraca banków i towarzystw ubezpieczeń zaczęła podążać według odmiennych modeli<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (Dz.U. nr 157, poz. 1119), [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl)

<sup>2</sup> A. Glodek, *Bancassurance: Którędy dalsza droga?*, „Miesięcznik Bank”, s. 5

- południowego;
- północnego.

Model pierwszy, zwany południowym lub zintegrowanym, wykształcił się przede wszystkim w takich krajach jak: Portugalia, Hiszpania, Francja, Belgia i Włochy. Jego cechą charakterystyczną jest istotnie wysoki (sięgający nawet 80%) udział banków w dystrybucji ubezpieczeń.

O ścisłej integracji działalności bankowej i ubezpieczeniowej w modelu zintegrowanym świadczą trwałe powiązania kapitałowe pomiędzy bankami a ubezpieczycielami oraz wspólne pionery administracyjne i operacyjne, pozwalające na redukcję kosztów administracyjnych i sprzedaży nawet o 70%<sup>3</sup>. Dodatkową cechą jest w tym przypadku zacieśniona współpraca banku i ubezpieczyciela przy tworzeniu nowych produktów, dzięki temu polisy proponowane klientom banku zostają specjalnie przystosowane do sprzedaży poprzez bankowe kanały dystrybucji oraz dopasowane do bankowej oferty. Model ten nie wykształciłby się, gdyby nie sprawnie wprowadzone korzystne uwarunkowania prawno-podatkowe i silna pozycja sektora bankowego z dobrze rozwiniętą siecią placówek bankowych.

Drugi model, północny, niezintegrowany charakterystyczny jest dla krajów skandynawskich, Niemiec, Holandii i Wielkiej Brytanii czy Stanów Zjednoczonych. Zamiast ścisłych powiązań kapitałowych banku i ubezpieczyciela mają miejsce częste porozumienia dystrybucyjne. W efekcie, udział banków w sprzedaży ubezpieczeń sięga w tym przypadku zaledwie 20%. Dystrybucja polis odbywa się głównie poprzez wyspecjalizowanych doradców lub agentów współpracujących z placówkami bankowymi, do których kierowani są klienci banków zainteresowani zakupem ubezpieczenia. Tym samym, oferty bankowe nie zawierają produktów ubezpieczeniowych, które mogłyby być sprzedawane przez banki.

W definicji proponowanej przez Komisję Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych (KNUiFE) podkreślony został natomiast aspekt docelowej grupy klientów w bancassurance oraz struktur służących do dystrybucji produktów bankowo-ubezpieczeniowych. Według KNUiFE, pod pojęciem bancassurance należy rozumieć współpracę banków z towarzystwami ubezpieczeń, prowadzoną w celu oferowania produktów bankowych i ubezpieczeniowych wspólnym grupom klientów, z wykorzystaniem istniejących struktur bankowych (do sprzedaży ubezpieczeń) i ubezpieczeniowych (do świadczenia usług bankowych).

## 2. Rynek bancassurance w Polsce

Początki współpracy sektora bankowego z sektorem ubezpieczeniowym w Polsce sięgają lat 90. Jak już wspomniano, współpraca między bankiem a firmą ubezpieczeniową polega nie tylko na udostępnieniu sieci już istniejących oddziałów, ale umożliwia zwiększenie zakresu oferowanych wspólnie usług. Początkowo, eksperci niejednokrotnie dosyć nisko oceniali możliwości i korzyści z bliższej współpracy tych sektorów, argumentując to przede wszystkim brakiem możliwości efektywnego nadzoru takich grup kapitałowych. Pierwsze korzyści zauważono już w połowie lat 90, zwłaszcza dla strony towarzystwa ubezpieczeniowego, w tym możliwość pozyskania w banku instrumentu umożliwiającego

<sup>3</sup> Ibidem, s. 5

go prowadzenie wszelkich operacji finansowych (w tym lokowanie wolnych środków), możliwość zaciągnięcia krótkoterminowej pożyczki czy sprzedaż polis poprzez tani kanał dystrybucji. Dodatkowo, procesy prywatyzacji i konsolidacji doprowadziły do konkurencji w sektorze bankowym, która była wzmacniana wchodzeniem na rynek polski zachodnich banków. Te wszystkie czynniki wpłynęły w znaczący sposób na rozwój rynku finansowego w Polsce, a tym samym na stopniowy wzrost zainteresowania dystrybucją ubezpieczeń poprzez sieć bankowych oddziałów.

Należy stwierdzić, że polskie prawo sprzyja rozwojowi bancassurance chociażby z tego względu, że obecnie na naszym rynku nie ma regulacji ograniczających sprzedaż ubezpieczeń przez banki, zaś instytucje finansowe mogą łączyć się w grupy kapitałowe.<sup>4</sup> Ponadto, bariery dla sprzedaży produktów ubezpieczeniowych przez pracowników banków są w Polsce stosunkowo niskie. Wybrane produkty ubezpieczeniowe niosą ze sobą ulgi podatkowe dla ich nabywców, co wzmacnia ich pozycję wobec konkurencyjnych produktów proponowanych przez inne instytucje finansowe. Wprowadzenie w Polsce tzw. podatku Belki w znacznym stopniu przyczyniło się do rozwoju bancassurance, stwarzając popyt na produkty bankowo-ubezpieczeniowe wśród klientów oraz ucząc ich postrzegania i wykorzystywania banku jako kanału dystrybucji ubezpieczeń. Spośród regulacji prawnych obowiązujących w Polsce i korzystnych dla rozwoju bancassurance należy wymienić również uchwalenie i wejście w życie tzw. regulacji „antylichwiarskich”, skłaniających banki do wzbogacania swoich produktów o ubezpieczenia, które nie są objęte obostrzeniami wynikającymi z tych przepisów.<sup>5</sup>

Z punktu widzenia współpracy bankowo-ubezpieczeniowej w Polsce korzystna jest także sytuacja, którą można ostatnio zaobserwować na rynku finansowym. Szybko rosnąca konkurencja w sektorze bankowym spowodowała obniżenie marż osiąganych przez banki na ich własnych produktach<sup>6</sup>, a tym samym zmusiła je do poszukiwania nowych źródeł pozyskiwania dochodu, m.in. poprzez współpracę z towarzystwami ubezpieczeń. Należy zaznaczyć przy tym, że marże osiągane przez banki ze sprzedaży produktów ubezpieczeniowych są wciąż relatywnie wysokie, m.in. dlatego, że ich wysokość nie jest regulowana przez prawo.<sup>7</sup> Dodatkowym impulsem skłaniającym banki do poszerzania swojej oferty o ubezpieczenia stały się, także postępujące zmiany w strukturze aktywów finansowych ludności. Udział depozytów bankowych zaczął w nich systematycznie maleć, na korzyść innych form gromadzenia i przechowywania kapitału, takich jak m.in. aktywa funduszy inwestycyjnych, ubezpieczenia na życie, akcje i obligacje. Obciążone podatkiem od zysków kapitałowych i relatywnie nisko oprocentowane lokaty bankowe stały się dla klientów w Polsce mało atrakcyjne, dlatego też wiele osób zaczęło przenosić swoje oszczędności w stronę innych form lokowania kapitału, takich jak m.in. polisy lokacyjne (powiązane z ubezpieczeniem na życie i zwolnione z opodatkowania). Dla banków sytuacja ta stała się bodźcem do poszerzania swojej oferty o produkty tworzone we współpracy z towarzystwami ubezpieczeń. Te natomiast, również działając na coraz bardziej konkurencyj-

<sup>4</sup> I. Kozera, *Świetlana przyszłość bancassurance*, „Dziennik ubezpieczeniowy”, 15/2007, str. 3.

<sup>5</sup> B. Chmielowski, *Sprzyjające warunki dla bancassurance*, Poltext, Warszawa 2006, s. 35.

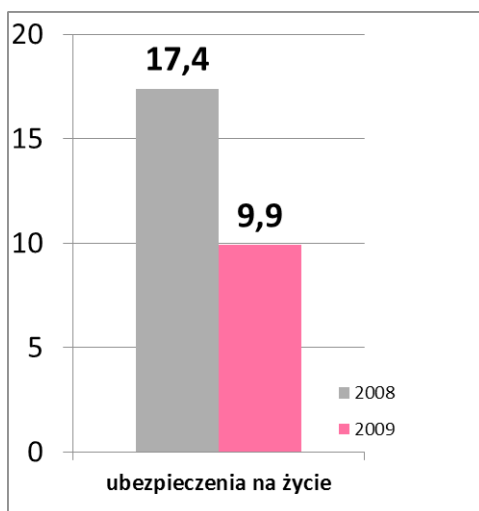
<sup>6</sup> Sytuacja na rynku kredytowym. Wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych, III kwartał 2011, Warszawa lipiec 2011, s. 1-10.

<sup>7</sup> I. Kozera, *Świetlana przyszłość ...op. cit.*, s. 11

nym rynku, chętnie nawiązywały współpracę z bankami, mając nadzieję na dotarcie do nowych klientów za ich pośrednictwem.

Współpraca instytucji bankowych i ubezpieczeniowych jest wysoce efektywna i przekłada się na obopólne korzyści. W 2009 r. ubezpieczyciele dzięki współpracy z bankami zebrali 10,7 mld zł składek, z czego 6,9 mld zł pozyskali z poliso lokat. Przypis składki pozyskany przez ubezpieczycieli dzięki sprzedaży polis w kanale bankowym sięgnął w 2009 roku 10,7 mld zł i był o 40,5 % mniejszy niż w 2008 roku – wynika z raportu firmy doradczej Intelace Research<sup>8</sup>, co prezentuje rysunek 1.

Rysunek 1. Rynek bancassurance w Polsce. Składka przypisana brutto ( w mld zł.)



Źródło: [www.parkiet.pl](http://www.parkiet.pl)

Obserwowane obecnie postawy klientów na rynku finansowym są czynnikami o istotnym znaczeniu dla kierunku i tempa rozwoju bancassurance w polskiej gospodarce. Najważniejsze przesłanki do rozwoju działalności bankowo-ubezpieczeniowej w Polsce to:

- wiodąca rola banków w zaspokajaniu potrzeb finansowych społeczeństwa,
- umiarkowana, rosnąca świadomość finansowa, a zwłaszcza ubezpieczeniowa Polaków,
- stosunkowo wysokie przywiązanie klientów do banków,
- preferencje Polaków dotyczące kontaktu z bankiem poprzez wizyty w jego placówce,
- preferencje Polaków dotyczące nabywania ubezpieczeń za pośrednictwem tradycyjnych kanałów dystrybucji.<sup>9</sup>

<sup>8</sup> <http://www.intelace.com/pl>

<sup>9</sup> Por. M. Śliperski, *Bancassurance w Unii Europejskiej i w Polsce*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2001, s. 12.

Silna konkurencja oraz otwarcie polskiego rynku finansowego wymusza na podmiotach z sektora finansowego poszukiwanie partnerów gwarantujących wzmocnienie kapitałowe, podniesienie rentowności oraz zwiększenie udziału w rynku.

### 3. Oferta bancassurance w Polsce

Produkty bankowo-ubezpieczeniowe tworzone przez instytucje bankowe i ubezpieczeniowe są jednym z najważniejszych elementów współpracy bancassurance. Powiązania jakie występują pomiędzy tymi sektorami pozwalają na stworzenie szerokiej gamy ofertowej dostosowanej do potrzeb potencjalnego klienta.

W pierwszej kolejności, usługi oferowane w ramach *bancassurance* wiążą się ze sprzedażą związaną obejmującą przede wszystkim produkty ochronne zabezpieczające spłatę zadłużenia w przypadku wystąpienia sytuacji nie-sprzyjających dla kredytobiorców, a także ich rodzin w przypadku śmierci klienta. Ochrona łączona z kredytami, a także pożyczkami przybiera najczęściej postać ubezpieczeń: na życie, od ryzyka utraty pracy, od następstw nieszczęśliwych wypadków, od czasowej bądź trwałej niezdolności do pracy, itd. Produkty bankowe przeznaczone na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych są także dodatkowo wyposażone w możliwość ubezpieczenia nieruchomości, której zakup finansowany jest kredytem, bądź też pożyczką. W przypadku kredytów na zakup samochodu niektóre podmioty bankowo-ubezpieczeniowe oferują dodatkowo ubezpieczenia komunikacyjne, w tym:

- obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych za szkody powstałe w związku z ruchem tych pojazdów, tzw. OC,
- ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej w ruchu zagranicznym – Zielona Karta,
- ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków kierowców i pasażerów pojazdów w związku z ruchem tych pojazdów, tzw. NNW,
- ubezpieczenie autocasco pojazdów mechanicznych od uszkodzeń, zniszczeń i kradzieży (AC - pełen zakres),
- ubezpieczenie Car Assistance.<sup>10</sup>

Wszystkie wyżej wymienione ubezpieczenia towarzyszące produktom kredytowym zostały przedstawione w tabeli 1.

---

<sup>10</sup> M. Swacha-Lech, *Bancassurance sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, op. cit, s.144.

Tabela 1. Produkty bankowo- ubezpieczeniowe powiązane z kredytami i pożyczkami

Lp.	Nazwa banku	Oprocentowanie kredytu	Rodzaj kredytu	Nazwa firmy ubezpieczeniowej	Rodzaj ubezpieczenia	Koszty ubezpieczenia
1.	Bank Milenium SA	od 5,45%	• MilleKredyt DOM	PZU SA PZU Życie SA	• Pakiet MilleDom	Pakiet Opcjonalny
			• Kredyt hipoteczny	PZU Życie SA	• Grupowe ubezpieczenie na kredytobiorców	
			• Kredyt hipoteczny	PZU SA	• Ubezpieczenie mieszkań oraz nieruchomości domowych • Ubezpieczenie budynków i lokali mieszkalnych	
2.	BZ WBK SA	od 5,99%	• Kredyt hipoteczny	COMMERCIAL UNION Polska- TU na Życie SA	• Ubezpieczenie na życie kredytobiorców kredytu hipotecznego	
			• Kredyt hipoteczny	AIG Polska TU SA	• Ubezpieczenie domów i lokali mieszkalnych	
3.	Deutsche Bank PBC SA	od 5,86%	• Kredyt samochodowa • Pożyczka konsumpcyjna • Pożyczka lombardowa	PaPTUnŻiR AMPICOLIFE SA	• Ubezpieczenia na życie	
4.	GE Monay Bank SA	od 5,15%	• Kredyt hipoteczny	TUiR Warta lub STU ERGOHESTIA SA	• Ubezpieczenia nieruchomości od ognia i innych zdarzeń losowych	
			• Kredyt hipoteczny		• Ubezpieczenia NNW	
			• Kredyt hipoteczny		• Ubezpieczenie od utraty stałego źródła dochodu	
			• Kredyt na zakup samochodu		• Ubezpieczenie kosztów naprawy oraz assistance (przy kredytach na auto z gwarancją)	
5.	Bank BPH SA	os 3,34%	• Kredyt samochodowy • Kredyt mieszkaniowy	TUiR Warta SA Ergo Hestia SA	• Ubezpieczenie OC • Ubezpieczenie Autocasco • Ubezpieczenie NNW • Ubezpieczenie Assistance • Ubezpieczenie nieruchomości	
6.	LUKAS Bank	od 6,05%	• Kredyt ratalny	TU EUROPA SA	• Ubezpieczenie na życie	
			• Kredyt gotówkowy		• Ubezpieczenie nieruchomości • Ubezpieczenie NNW	
7.	Nordea Bank SA	od 5,38 %	• Kredyt mieszkaniowy • Pożyczka hipoteczna	Nordea Bank TUiŻ SA	• Ubezpieczenie NNW • Ubezpieczenie nieruchomości od ognia i innych zdarzeń losowych • Ubezpieczenie OC kredytobiorcy w życiu prywatnym • Ubezpieczenie przejściowe do czasu ustanowienia hipoteki	
				STU ERGOHESTIA SA		
				TU EUROPA SA		
8.	Kredyt Bank SA	od 5,77%	• Kredyt mieszkaniowy	TUiR Warta SA	• Ubezpieczenie na życie kredytobiorców	
9.	AIG Bank SA	od 15,99%	• Kredyt mieszkaniowy	PaPTUnŻiR AMPLIOLIFE SA	• Ubezpieczenie kredytu • Bezpieczne raty	
10.	PKO BP SA	od 11,4%	• Szybki Serwis Kredytowy • Kredyt mieszkaniowy	TU EUROPA SA	• Ubezpieczenie kredytu gwarantujące pełnie bezpieczeństwo kredytobiorcy w przypadku utraty stałych dochodów oraz innych zdarzeń losowych	
					• Ubezpieczenie kredytu hipotecznego z niskim wkładem własnym	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Swacha-Lech, *Bancassurance ...*, op. cit, s.156-160.



Widać zatem jednoznacznie, że instytucje bankowe oferują szeroką gamę produktów, które zabezpieczone są odpowiednimi ubezpieczeniami chroniącymi dany produkt przed szkodliwymi zdarzeniami losowymi. Świadczy to o dużym potencjale rozwojowym rynku bancassurance w Polsce.

W drugiej grupie produktów bankowych powiązanych z ubezpieczeniami są karty kredytowe pozwalające na zaciąganie pożyczek do określonego limitu. Banki, aby chronić swoich klientów przed kosztownymi skutkami nagłych wypadków, oferują szeroką gamę ubezpieczeń. Niektóre obejmują podstawowe zagrożenia, takie jak nieuprawnione transakcje skradzioną kartą, inne mogą ubezpieczać spłatę zadłużenia. Bardziej rozbudowane pakiety obejmują dodatkowo ubezpieczenia podróżne, medyczne czy pomoc techniczną. Ubezpieczenia są obecnie standardem w przypadku większości kart i są dołączane do praktycznie wszystkich kart kredytowych, które zostały przedstawione w tabeli 2.

**Tabela 2. Wybrane produkty bancassurance powiązane z kartami kredytowymi**

Lp.	Nazwa banku	Rodzaj karty	Ogólne koszty ponoszone za wydanie użytkowanie, itp.	Nazwa firmy ubezpieczeniowej	Rodzaj ubezpieczenia	Koszty ubezpieczenia
1.	Allianz Bank	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alianz AUTO</li> <li>• Alianz Visa</li> </ul>	0 zł/rok	TU ALLIANZ Polska S.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubezpieczenie Moja bezpieczna karta</li> <li>• Ubezpieczenie NNW</li> <li>• Ubezpieczenie Car Assistance</li> </ul>	2,99 zł/mies.
2.	BGŻ SA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• MasterCard</li> <li>• Master Card Gold</li> <li>• MasterCard Ratalne</li> </ul>	60-120 zł/rok	TUiR Warta SA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pakiet bezpieczeństwa</li> </ul>	-
					<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubezpieczenie spłaty kredytu</li> </ul>	Pakiet Opcjonalny
					<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubezpieczenie Assistance</li> </ul>	4,5 zł/mies.
3.	Bank BPH	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Autokrata</li> <li>• Karta Zakupowa</li> <li>• Karta Złotówka</li> </ul>	85 zł/rok	Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie Cardiff Polska S.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubezpieczenia Pakiet Bezpieczny portfel</li> <li>• Ubezpieczenia Posiadacza karty</li> <li>• Ubezpieczenia Bezpieczne Rachunki</li> <li>• Ubezpieczenia zdrowotne</li> <li>• Ubezpieczenia NNW</li> </ul>	2,5 zł/mies.
4.	Bank Millennium SA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Millenium Visa Impresja</li> </ul>	75 zł/rok	PZU SA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubezpieczenie od nieuprawnionego użycia karty</li> <li>• Ubezpieczenie gotówki od rabunku</li> <li>• Ubezpieczenie zakupu</li> <li>• Ubezpieczenie gwarancji najniższej ceny</li> <li>• Ubezpieczenie Pewna Spłata</li> </ul>	3,99 zł/mies.
5.	ING Bank Śląski	<ul style="list-style-type: none"> <li>• MasterCard</li> <li>• Visa Classic</li> </ul>	50 zł/rok	ING Tu Życie SA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ochrona ubezpieczeniowa</li> <li>• Ubezpieczenie spłaty zadłużenia</li> </ul>	-
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• MasterCard Dookoła Świata</li> </ul>	75 zł/rok			
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visa Classic</li> </ul>	79 zł/rok			
6.	Kredyt Bank	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visa Flag</li> <li>• MasterCard Electronic</li> </ul>	25 zł/rok	TUiR Warta SA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubezpieczenie od rabunku gotówki pobranej z bankomatu</li> <li>• Ubezpieczenie nieuprawnione ni użycia karty</li> <li>• Ubezpieczenie zakupu</li> <li>• Ubezpieczenie zadłużenia karty</li> </ul>	5 zł/mies.
7.	Lukas Bank	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maxima PLUS</li> </ul>	25 zł/rok	TU EUROPA SA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubezpieczenie Assistance</li> <li>• Ubezpieczenie życia, zakupów</li> <li>• Ubezpieczenie Pełna Ochrona</li> </ul>	0,5% kwoty zadłużenia
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visa Silver</li> </ul>	57, 28,5 zł/rok			0,4% kwoty zadłużenia
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• MasterCard Furora</li> </ul>	60, 28,5 zł/rok			

ZESZYTY NAUKOWE PWSZ W PŁOCKU

8.	mBank	• Visa Classic	38-58 zł/rok	AIG Polska TU SA BRE Ubezpieczenia TUiR SA	• Ubezpieczenie Pakiet Bezpiecznej Karty	1,70 zł/mies.
		• MasterCard Standard	3,5 zł/mies.		• Ubezpieczenie spłaty karty	Pakiet opcjonalny
9.	MultiBank	• Visa Credit • MasterCard Standard • MasterCard Gold	70 zł/rok	BRE Ubezpieczenia TUiR S.A.	• Ubezpieczenia Podróże Pakiet Travel • Pakiet „Bezpieczne Opłaty” • Pakiet Bezpieczeństwa	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Swacha-Lech, *Bancassurance ... op. cit, s.145-154.*

Trzecią grupę produktów bankowo-ubezpieczeniowych stanowią rachunki bankowe zaprezentowane w tabeli 3.

**Tabela 3. Wybrane produkty bankowo-ubezpieczeniowe powiązanych z rachunkami bankowymi**

Ip.	Nazwa banku	Rodzaj konta	Opłata za prowadzenie konta	Nazwa firmy ubezpieczeniowej	Rodzaj ubezpieczenia	Koszty ubezpieczenia
1.	Allianz Bank	• Konto Optimum	0 zł/mies.	TU ALLIANZ Polska SA	• Ubezpieczenie Moja bezpieczna karta • Ubezpieczenie Assistance	6 zł/mies.
		• Konto Premium				
2.	BGŻ SA	• Konto Integrum	6,50 zł/mies.	TUiR Warta SA	• Ubezpieczenie NNW	2,20 zł/mies.
3.	Bank BPH	• Kapitałne Konto	9,99 zł/mies.	Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie Cardiff Polska S.A.	• Bezpieczne Rachunki	Pakiet opcjonalny
					• Pakiet Assistance	0 zł/mies.
4.	Bank Millennium SA	• Konto Osobiste • Koto Osobiste Premium • Konto Osobiste Student	7 zł/mies.	GENERALI TU SA	• MilleZdrowie (ubezpieczenie NNW połączone z telefoniczną informacją medyczną)	1,99 zł/mies.
			15 zł/mies.			
			2 zł/mies.			
5.	ING Bank Śląski	• KONTO Z LWEM Student • KONTO Z LWEM Komfort • KONTO Z LWEM VIP	0 zł/mies.	Tuż ING N-N	• Ubezpieczenie na życie • Ubezpieczenie NNW	0 zł/mies.
			10 zł/mies.			
			0 zł/mies.			
6.	Kredyt Bank	• Ekstrakonto Student • Ekstrakonto Junior • Ekstrakonto Profit • Ekstrakonto VIP	6,99 zł/mies.	TUiR Warta SA	• Ubezpieczenie NNW • Ubezpieczenie NNW • Pakiet Torebka- ubezpieczenie rzeczy codziennego użytku • Pakiet Ekstra Pomoc	2,20 zł/mies.
			9,99 zł/mies/			
			15,99 zł/mies.			
7.	Lukas Bank	• Maxima PLUS • Visa Silver • MasterCard Furora	25 zł/rok	TU EUROPA SA	• Ubezpieczenie Assistance • Ubezpieczenie życia, zakupów • Ubezpieczenie Pełna Ochrona	0,5% kwoty zadłużenia
			57; 28,5 zł/rok			0,4% kwoty zadłużenia
			60; 28,5 zł/rok			
8.	mBank	• eKONTO • izzyKonto	0 zł/mies.	AIG Polska TU SA	• Ubezpieczenie NNW • Ubezpieczenie Assistance	2,99-24,99 zł/mies.
						5-15 zł/mies.
9.	MultiBank	• MultiKonto Aquarius	19,50 zł/mies.	Generali TU SA	• Ubezpieczenie NNW	15 zł/mies.
10.	PKO BP SA	• Konta osobiste z wyjątkiem SUPERKONTA GRAFFITI	6,90 zł/mies.	PZU SA	• Ubezpieczenie mieszkań • Ubezpieczenie OC w życiu prywatnym • SUPEROPIEKA – ubezpieczenie na życie	0 zł/mies.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Swacha-Lech, *Bancassurance ..., op. cit, s.131-133.*

Opłaty pobierane przez instytucje bankowe są zróżnicowane, w zależności od rodzaju konta i pełnionych przez niego funkcji. Niektóre banki nie pobierają żadnych opłat związanych z czynnościami założenia konta bankowego, a także za jego użytkowanie. Produktem bankowym towarzyszą odpowiednio dobrane oferty ubezpieczeniowe, których koszty są zazwyczaj niewielkie. Najczęstszymi ubezpieczeniami oferowanymi we współpracy bankowo-ubezpieczeniowej są: ubezpieczenia życia, od nieszczęśliwych wypadków, tzw. NNW, a także wiele innych ubezpieczeń chroniących osobę posiadającą dany rodzaj konta bankowego.

Analiza oferty produktów o charakterze bankowo-ubezpieczeniowym pozwala stwierdzić, że w grupie najbardziej rozpowszechnionych znajdują się:

- rachunek bankowy z polisą na życie typu ochronnego lub oszczędnościowo-inwestycyjnego;
- rachunek bankowy z ubezpieczeniem od nieszczęśliwych wypadków (NNW);
- rachunek bankowy z ubezpieczeniem mieszkania;
- karta bankomatowa z polisą na życie;
- karta bankomatowa z ubezpieczeniem NNW;
- karta z polisą assistance;
- karta z ubezpieczeniem mieszkania;
- kredyt z ubezpieczeniem na życie;
- kredyt hipoteczny z ubezpieczeniem mieszkania kupowanego w tym kredycie.

## Podsumowanie

Bancassurance jest istotną zmianą strukturalną zachodzącą na rynkach finansowych, a wręcz odpowiedzią na potrzeby sygnalizowane przez wymagający rynek. Należy jednak zaznaczyć, że rozwój współpracy bankowo-ubezpieczeniowej nie byłby możliwy, gdyby nie możliwość odnoszenia wymiernych korzyści obydwu zaangażowanych w nią stron. Można stwierdzić, że współpraca instytucji bankowych i ubezpieczeniowych jest ewidentnym przykładem synergii zwiększającym efektywność działania. Skłonność obu sektorów do wzajemnej współpracy to przede wszystkim efekt dużej i wciąż rosnącej konkurencji, zarówno na rynku bankowym, jak i ubezpieczeniowym, skłaniającej podmioty z obu tych rynków do poszukiwania nowych form wyróżnienia się na tle konkurentów oraz pozyskania i utrzymania klienta, a także źródła dodatkowych przychodów.

## Bibliografia:

- Chmielowski B., *Sprzyjające warunki dla bancassurance*, Poltext, Warszawa 2006.
- Głodek A., *Bancassurance: Którędy dalsza droga?* „Miesięcznik Bank”, 2008, <http://gospodarka.gazeta.pl/pieniadze>
- Kozera I., *Świellana przyszłość bancassurance*, „Dziennik ubezpieczeniowy”, 15/2007.
- Swacha-Lech M., *Bancassurance sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, Wydawnictwo Fachowe, Warszawa 2008.
- Śliperski M., *Bancassurance w Unii Europejskiej i w Polsce*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2001.

## **BANCASSURANCE MARKET IN POLAND**

**Key words:** *bancassurance, insurance, banking products*

### **Summary**

Bancassurance is an ongoing process that occurs in both the banking and insurance sector. Actions taken by these entities strive to enhance products and to meet the changing needs of potential consumers. This kind of opportunities for cooperation are opening up many opportunities for these institutions, especially in the rapid and efficient adaptation to changes in the financial services market and the prospects of these entities.

*Anna Nowacka*

*Mariola Szewczyk – Jaročka*

## **STUDENCI PAŃSTWOWEJ WYŻSZEJ SZKOŁY ZAWODOWEJ W PŁOCKU WOBEC PROBLEMU SZAREJ STREFY W EDUKACJI**

### **Wprowadzenie**

Od dawna nauki społeczne interesowały się nielegalnymi działaniami towarzyszącymi gospodarce, tj. oszustwami, defraudacjami, malwersacjami, nielegalną produkcją czy nielegalnym handlem alkoholem, narkotykami, ludźmi, nierejestrowanym zatrudnianiem oraz nierejestrowaniem działalności gospodarczej np. dotyczącej udzielania korepetycji i nieodprowadzania składek na ubezpieczenie społeczne oraz podatków. W podręcznikach problematykę tę umieszczano w rozdziałach poświęconych polityce społecznej, w mniejszym stopniu interesowała się nią ekonomia, która zbyt mało uwagi poświęcała analizie takich zachowań, jak unikanie płacenia podatków czy parapodatków przez nierejestrowane przedsiębiorstwa.

W drugiej połowie lat siedemdziesiątych nastąpił przełom, gdyż ekonomiści amerykańscy dostrzegli fakt występującego w dużej skali zjawiska dotyczącego manipulacji i oszustw finansowych. Zjawisko zaczęło nabierać charakteru masowego procesu. Przełom nastąpił z chwilą opublikowania pracy P. M. Gutmanna<sup>1</sup>, która jest uważana za podstawową i wręcz klasyczną wśród ekonomistów zajmujących się gospodarką nieformalną. Praca Gutmanna rozpoczęła całą serię badań na temat gospodarki nieoficjalnej w krajach zachodnich.

W porównaniu z krajami zachodnimi w polskiej literaturze ekonomicznej zainteresowanie gospodarką nieformalną pojawiło się w pierwszej połowie lat osiemdziesiątych XX wieku. Natura i mechanizm tego zjawiska zmieniały się wraz ze zmianami instytucjonalno – prawnymi sfery działalności gospodarczej. Przed 1989 r. występowanie gospodarki nieformalnej związane było z wieloma ograniczeniami i zakazami prowadzenia działalności gospodarczej. Po 1989 r. wprowadzenie gospodarki rynkowej pociągnęło za sobą nasilenie konkurencji, wymuszającej podnoszenie efektywności działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Jednocześnie potrzeby reformującej się gospodarki musiały być zaspokajane przez pozyskiwane dochody publiczne.

Kompleksowe badania szarej strefy w zakresie edukacji nie były dotychczas w Polsce przeprowadzane. Dokonanie takiej analizy może być niezwykle użyteczne z punktu widzenia podmiotów zainteresowanych zwalczaniem szarej strefy w Polsce. Zjawisko ma dość masowy charakter, dlatego podjęto ten problem i przeprowadzono własne badania empiryczne, mające na celu określenie rozmiarów nierejestrowanej działalności gospodarczej w zakresie korepetycji.

---

<sup>1</sup> Zob. P. M. Gutmann, *The Subterranean Economy*, "Financial Analysts Journal", vol. 33, November – December, 1997.

Celem artykułu jest zaprezentowanie opinii studentów na temat: czy korepetycję są szarą strefą edukacji i czy od wynagrodzenia „na czarno” są odprowadzane składki ZUS i podatek.

## 1. Definicja terminu szara strefa

W literaturze znaleźć można wiele różnych, często zbliżonych do siebie, ale czasami wykluczających się definicji gospodarki nieoficjalnej. Różnorodność ujęć definicyjnych wynika z różnych celów, jakie przyświecają poszczególnym badaczom, z odmiennej optyki postrzegania rzeczywistości społeczno – gospodarczej, innych założeń metodologicznych i konwencji badawczych.

W literaturze przedmiotu istnieje kilkanaście określeń nieoficjalnej części gospodarki, których używają autorzy różnych prac. Oto niektóre z nich:<sup>2</sup>

**Tabela 1. Określenia nieoficjalnej części gospodarki**

Określenie angielskie nieoficjalnej części gospodarki	Określenie polskie nieoficjalnej części gospodarki	Autor/Autorzy, Instytucja	Rok
shadow economy	zacieniona gospodarka	Schneider	2004
informal economy	nieformalna gospodarka	ILO	2002
grey economy	szara gospodarka	Alderslade, Talmage, Freeman	2006
unofficial economy	gospodarka nieoficjalna	Alexeev, Pyle	2003
hidden economy	gospodarka ukryta	Bhattacharyya	1999
black economy	czarna gospodarka	Dallago	1990
underground economy	gospodarka podziemna	Feige	1989
parallel economy	gospodarka równoległa	Del Boca	1981
undeclared work	praca niezgłoszona	European Commission	1998
unregistered economy	gospodarka nierejestrowana	Smith	1994
non – observed economy	gospodarka nieobserwowalna	OECD	2002
unprotected economy	gospodarka niechroniona	ILO	2002

Źródło: *opracowanie własne.*

W Polsce w ostatnich latach dominuje termin szara strefa. Posługują się nim P. Glikman, L. Zienkowski i inni badacze naszej gospodarki okresu transformacji.

Ta różnorodność używanych terminów, a także niejednorodność stojących za nimi konotacji wynika również z dość krótkiego okresu badań nad gospodarką nieoficjalną oraz relatywnie niewielkiego jeszcze dorobku badawczego w tym zakresie.

Przede wszystkim można wyodrębnić dwa podstawowe rodzaje definicji, odnoszących się do działalności gospodarczej nie ujmowanej w oficjalnych statystykach<sup>3</sup>:

<sup>2</sup> *Przyczyny pracy nierejestrowanej, jej skala, charakter i skutki społeczne*, pod red. M. Bednarskiego, E. Kryńskiej, K. Patera, M. Walewskiego, Raport przygotowany na zlecenie Departamentu Rynku Pracy Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej w ramach projektu „Przyczyny pracy nierejestrowanej, jej skala, charakter i skutki społeczne” współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego. Wykonawcy projektu: Instytut Badań i Spraw Socjalnych, Centrum Badań Opinii Społecznej (CBOS), CASE – Centrum Analiz Społeczno – Ekonomicznych, Millward – Brown SMG/ KRC, s. 17.

<sup>3</sup> B. Mróz, *Gospodarka nieoficjalna w systemie ekonomicznym*, SGH, Warszawa 2002, s. 14.

- węższe, zgodnie z którym do gospodarki nieoficjalnej zalicza się te sfery aktywności gospodarczej, które powinny być objęte rejestracją i ekonomiczno – finansową kontrolą
- państwa, lecz jej umykają (praca na czarno np. udzielanie korepetycji<sup>4</sup>, nielegalny handel, np. narkotykami, wszelkiego rodzaju transakcje bez rachunku – z ręki do ręki, oszustwa podatkowe);
- szersze, w którym do gospodarki nieoficjalnej zalicza się te wszystkie dziedziny aktywności gospodarczej, które nie są objęte systemami rejestracji i mierzenia produktu społecznego; w tym ujęciu do gospodarki nieoficjalnej wchodziłyby wszelkie nierejestrowane rodzaje działalności gospodarczej, przy czym bez znaczenia jest to, czy są one legalne (jak prace domowe, uprawa ogródków działkowych, sąsiedzka wymiana usług itp.), półlegalne (np. zgodne z literą prawa wytwarzanie dóbr i usług z nielegalnie uzyskanych materiałów i surowców, przekroczenie zakresu koncesji udzielonej na prowadzenie określonej działalności gospodarczej), czy wręcz nielegalne (np. niezgodna z obowiązującymi przepisami produkcja towarów i świadczenie usług przy wykorzystaniu materiałów i komponentów otrzymanych z sektora oficjalnego, produkcja i dystrybucja narkotyków, nielegalny handel bronią, pędzenie bimbrow).

## 2. Pojęcie korepetycji

Zjawisko korepetycji nie jest nowym w dziejach naszej oświaty. Natomiast na przestrzeni lat dokonały się zmiany w odbiorze tegoż zjawiska w społeczeństwie.

Po II wojnie światowej problem korepetycji był tematem tabu a szkoła prezentowana była jako instytucja idealna, która nie potrzebuje żadnej korekty. Korepetycje uznawano za nielegalne i szkodliwe, a w prasie przedstawiano jako zjawisko sensacyjne. Wzrost zainteresowania usługami korepetycyjnymi odnotowano w latach 60. Przyczyn tego stanu rzeczy należy upatrywać we wprowadzeniu przez państwo punktów preferencyjnych na studia wyższe dla młodzieży wywodzącej się ze środowisk robotniczych i chłopskich. Po 89 r. korepetycje zaczęły być traktowane jako uzupełnienie braków kształcenia młodego.

Korepetycje definiowane są jako płatne lekcje z przedmiotów nauczanych w szkołach. Do korepetycji zaliczamy więc: lekcje indywidualne, grupowe, zajęcia w (szczególnie popularnych na Dalekim Wschodzie) szkołach korepetycyjnych oraz kursy przygotowawcze na uczelnie<sup>5</sup>.

C. Kupisiewicz<sup>6</sup> uważa, że korepetycje to przykład bezpośrednich i zarazem jednostkowych kontaktów nauczyciela i ucznia. W trakcie nauczania jednostkowego uczeń realizuje określone zadania dydaktyczne indywidualnie, korzystając przy tym z bezpośredniej lub pośredniej pomocy nauczyciela.

<sup>4</sup> Według przepisów student udzielający korepetycji prowadzi działalność gospodarczą w rozumieniu przepisów Ordynacji podatkowej, jeżeli robi to w sposób zorganizowany i ciągły. Dlatego też obowiązany jest do rejestracji działalności gospodarczej. Student powinien w takim przypadku złożyć w urzędzie skarbowym oświadczenie o wyborze formy opodatkowania np. karta podatkowa. Rejestracja działalności w urzędzie skarbowym stwarza automatycznie konieczność rejestracji w ZUS i odprowadzania składek ZUS. Z obowiązków rejestracyjnych student będzie zwolniony, jeżeli świadczone przez niego usługi będą miały charakter okazjonalny. Ponadto do 26 roku życia czynności wykonywane przez studenta na podstawie umowy zlecenia nie podlegają obowiązkowym ubezpieczeniom ZUS. ([http://www.pit.pl/czy\\_jako\\_student\\_udzielajacy\\_korepetycji\\_musze\\_zarejestrowac\\_dzialalno\\_1724.php](http://www.pit.pl/czy_jako_student_udzielajacy_korepetycji_musze_zarejestrowac_dzialalno_1724.php)), pobrano dnia 20.03.2011 r.

<sup>5</sup> E. Putkiewicz, *Korepetycje – szara strefa edukacji*, Analizy i Opinie, Instytut Spraw Publicznych, nr 56 12/2005, s. 2

<sup>6</sup> C. Kupisiewicz, *Dydaktyka ogólna*, Oficyna Wydawnicza „Graf Punkt”, Warszawa 2000, s. 29

Korepetycje są zjawiskiem złożonym, które trudno jednoznacznie ocenić. Z jednej strony umożliwiają uczniom poszerzanie wiedzy, natomiast z drugiej strony przyczyniają się do pogłębiania nierówności w dostępie do edukacji. Czasami przyjmują formę korupcji, gdy są wymuszane przez nauczycieli. Najczęściej korepetytorzy nie płacą podatków, dlatego zjawisko to przyczynia się do rozszerzania szarej strefy gospodarki.

### 3. Opis badanej próby

Badaniem objęto łącznie 198 studentów Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej Instytutu Nauk Ekonomicznych w Płocku. 120 respondentów studiuje na studiach stacjonarnych, a 78 na studiach niestacjonarnych.

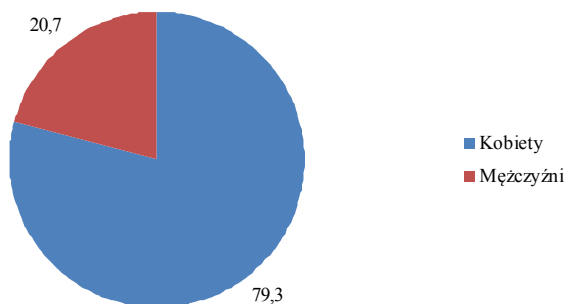
Próba miała charakter dogodny. Ankietę wypełniali studenci, którzy byli obecni na zajęciach konwersatoryjnych i ci którzy zgodzili się wziąć udział w badaniu ankietowym.

Wywiady zostały przeprowadzone w lutym 2011 roku przez autorów artykułu. Koncepcja badania, ankiet, jak również analiza i interpretacja uzyskanych rezultatów, zostały opracowane przez autorów artykułu.

W badaniach wykorzystano kwestionariusz ankiety. W większości zawierały one pytania zamknięte. Były to: alternatywy, kafeterie zamknięte (dysjunktywne i koniunktywne), kafeterie półotwarte oraz pytania – skale.

Rezultaty uzyskane w badaniu zostały w artykule przedstawione w formule tabulacji prostej i złożonej oraz wykresów i tabel, umożliwiających zaobserwowanie zależności pomiędzy badanymi cechami dotyczącymi populacji. Do wykonania obliczeń statystycznych posłużono się programem komputerowym Statistica 6.0 PL.

Wykres 1. Respondenci według płci



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Z powyższego wykresu wynika, że większą część badanej próby stanowiły kobiety-79,3 %, mężczyźni – 20,7%.



**Tabela 1. Miejsce zamieszkania**

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Procent badanych
Wieś	99	50,00
Miasto	98	49,49
Brak odpowiedzi	1	0,51
Ogółem	198	100,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

W tabeli 1 autorzy badania przedstawili rozkład odpowiedzi ze względu na miejsce zamieszkania. Rozkład odpowiedzi jest porównywalny dla miasta i wsi. 50 % badanych zamieszkuje wieś, 49,49% - miasto. Jedna osoba nie odpowiedziała na to pytanie.

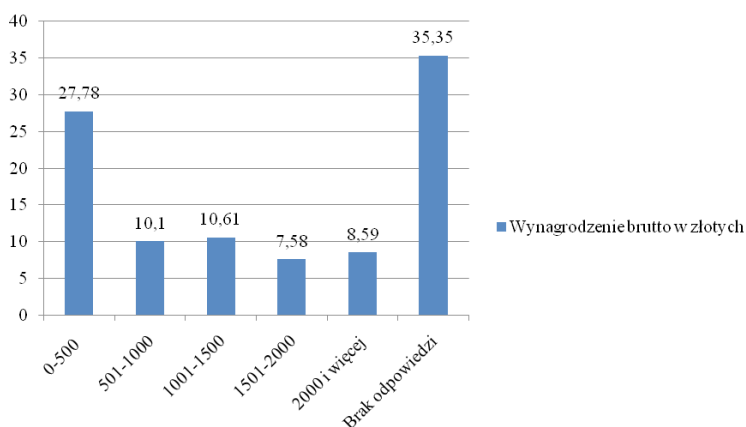
**Tabela 2. Rodzaj studiów**

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Procent badanych
Stacjonarne	120	60,61
Niestacjonarne	78	39,39
Ogółem	198	100,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Ponad 60% przebadanych studentów studiuje na studiach stacjonarnych, a około 40% badanych deklaruje, iż studiuje na studiach niestacjonarnych PWSZ INE w Płocku.

**Wykres 2. Wynagrodzenie brutto (legalne) w złotych (%)**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

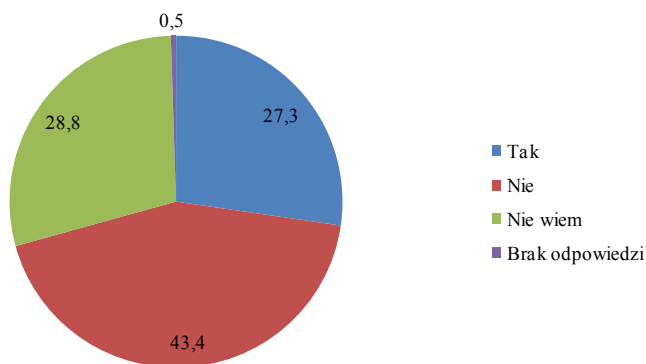
Największy odsetek badanych deklaruje wynagrodzenie z przedziału od 0 do 500 zł (około 28%). Ponad 35% studentów wstrzymała się od odpowiedzi na to pytanie.

#### 4. Opinia badanych respondentów na temat: korepetycje – szara strefa edukacji

W myśl przepisów Ordynacji podatkowej student udzielający korepetycji w sposób ciągły i zorganizowany, prowadzi działalność gospodarczą. Dlatego też zobowiązany jest do rejestracji działalności gospodarczej w Urzędzie Skarbowym i Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych. Student powinien również złożyć oświadczenie o wyborze formy opodatkowania np. karta podatkowa. Z obowiązków rejestracyjnych student będzie zwolniony, jeżeli świadczone przez niego usługi będą miały charakter okazjonalny. Ponadto do 26 roku życia czynności wykonywane przez studenta na podstawie umowy zlecenia nie podlegają obowiązkowym ubezpieczeniom ZUS.

W badaniu ankietowym poproszono studentów o wyrażenie opinii na temat: czy korepetycje są szarą strefą edukacji. Dostyc duży odsetek studentów (43,43%) uważa, że korepetycje nie są szarą strefą edukacji. Natomiast dla 27,27% respondentów korepetycje są szarą strefą. Pozostałe 28,79 % badanych nie miało wiedzy na ten temat. Wyniki zaprezentowano na wykresie 3.

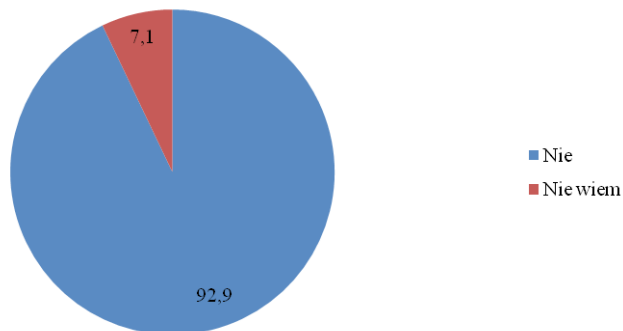
Wykres 3. Opinia studentów na temat: czy korepetycje są szarą strefą edukacji? (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Kolejne pytania zawarte w ankiecie posłużyły do sprawdzenia wiedzy na temat szarej strefy i czy studenci właściwie interpretują te pojęcie. Zapytano respondentów: czy od wynagrodzenia „na czarno” są odprowadzane składki ZUS i podatek. Wyniki zaprezentowano na wykresie 4 i 5.

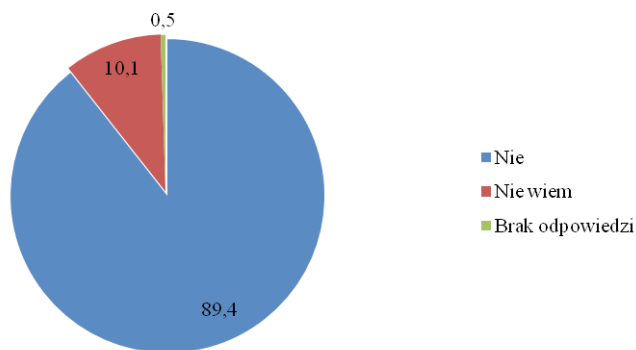
**Wykres 4. Opinia studentów na temat czy od wynagrodzenia „na czarno”, np. korepetycji jest odprowadzany podatek (%)**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Większość respondentów (ponad 90%) uważa, że od dochodu uzyskiwanego z tytułu udzielania korepetycji nie jest odprowadzany podatek dochodowy. Tylko 7,1% ankietowanych studentów nie posiadało wiedzy na ten temat.

**Wykres 5. Opinia studentów na temat czy od wynagrodzenia „na czarno”, np. korepetycji są odprowadzane składki na ubezpieczenia społeczne (%)**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

Wyniki zaprezentowane na wykresie 5 są zbliżone do tych z wykresu 4. Większość studentów (89,4%) odpowiedziała, że od dochodów uzyskiwanych w szarej strefie nie są odprowadzane składki na FUS. Natomiast 10,1% ankietowanych nie miało zdania na ten temat a 0,5% nie udzieliło odpowiedzi.

Dane przedstawione na wykresie 4 i 5 posłużyły do zbadania zależności pomiędzy opinią na temat odprowadzania składek ZUS i podatku od wynagrodzeń z tytułu korepetycji a opinią na temat czy korepetycje są szarą strefą edukacji. Wyniki zawarto w tabelach 3 i 4.

**Tabela 3. Zależność między opinią na temat odprowadzania podatku od wynagrodzenia z tytułu korepetycji a opinią na temat: czy korepetycje są szarą strefą edukacji?**

Czy korepetycje to wg Pana/Pani szara strefa edukacji?		Czy od wynagrodzenia „na czarno” np. za korepetycje jest odprowadzany podatek?		Ogółem
		Nie	Nie wiem	
Tak	Liczba	51	3	54
	% grupy	27,9	21,4	27,4
Nie	Liczba	78	8	86
	% grupy	42,6	57,1	43,7
Nie wiem	Liczba	54	3	57
	% grupy	29,5	21,4	28,9
Ogółem	Liczba	183	14	197
	% grupy	100,0	100,0	100,0

( $\chi^2(2)=1,118$ ;  $p=0,572$ ; test  $\chi^2$  jest istotny przy  $p<0,05$ )

Źródło: *Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.*

Okazuje się, że wynik testu Chi-kwadrat jest nieistotny. To oznacza, że zaliczanie korepetycji do szarej strefy edukacji nie ma wpływu na wiedzę na temat odprowadzania podatku od wynagrodzenia za pracę nierejestrowaną.

Odpowiedzi studentów zaprezentowane w tabeli 3 mogą sugerować niedostateczną wiedzę na temat obowiązku odprowadzania podatku od wynagrodzenia. Z drugiej strony korepetycje jako przykład pracy nierejestrowanej czy inaczej szarej strefy edukacji mogą być traktowane nie do końca poważnie przez społeczeństwo. Ponadto jak wynika z danych zawartych w tabeli 4 uważanie korepetycji za szarą strefę nie ma wpływu na wiedzę o odprowadzaniu składek na ubezpieczenia społeczne od wynagrodzenia „na czarno”.

**Tabela 4. Zależność między opinią na temat odprowadzania składek na ubezpieczenie społeczne z tytułu korepetycji a opinią na temat: czy korepetycje są szarą strefą edukacji?**

Czy korepetycje to wg Pana/ Pani szara strefa edukacji?		Czy od wynagrodzenia „na czarno” np. za korepetycje są odprowadzane składki na ubezpieczenia społeczne?		Ogółem
		Nie	Nie wiem	
Tak	Liczba	49	4	53
	% grupy	27,8	20,0	27,0
Nie	Liczba	76	10	86
	% grupy	43,2	50,0	43,9
Nie wiem	Liczba	51	6	57
	% grupy	29,0	30,0	29,1
Ogółem	Liczba	176	20	196
	% grupy	100,0	100,0	100,0

Wynik testu Chi-kwadrat jest nieistotny.  $\chi^2(2) = 0,605$ ;  $p = 0,739$ .

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

## Podsumowanie

Autorki niniejszego artykułu uważają, że zjawisko korepetycji trudno jednoznacznie ocenić, ponieważ posiada pewne strony pozytywne i negatywne. Korepetycje poprzez indywidualny tok nauczania dają możliwość pogłębiania swojej wiedzy lub szybszego przyswojenia materiału do egzaminów. Obecnie ta forma kształcenia coraz częściej dotyczy nie tylko uczniów lub studentów mających problemy z nauką, ale również tych, którzy ich nie mają. Z drugiej strony należy wspomnieć o cechach negatywnych. Korepetycje to przykład pracy nierejestrowanej, ponieważ korepetytorzy nie płacą podatków i nie odprowadzają składek na Fundusz Ubezpieczeń Społecznych.

Wyniki zaprezentowane w niniejszym opracowaniu pokazują, że ponad 40% studentów uważa, że korepetycje nie są szarą strefą edukacji. Takie odpowiedzi mogą sugerować, że korepetycje są społecznie akceptowane i przyjmuje się je jako zjawisko normalne, które od wielu lat funkcjonuje w gospodarce. Zapewne inne przykłady pracy nierejestrowanej częściej byłyby zaliczone do szarej strefy gospodarki. Uzyskane odpowiedzi mogą wskazywać, że studenci mają problemy ze zdefiniowaniem pojęcia „szara strefa edukacji”, „praca nierejestrowana”. Z drugiej strony większość respondentów wie, że od dochodu z tytułu udzielanych korepetycji nie są odprowadzane podatki i składki na ubezpieczenia społeczne, ale jednocześnie nie zaliczają korepetycji do szarej strefy gospodarki.

## Bibliografia:

- Kupisiewicz C., *Dydaktyka ogólna*, Oficyna Wydawnicza „Graf Punkt”, Warszawa 2000.  
Mróz B., *Gospodarka nieoficjalna w systemie ekonomicznym*, SGH, Warszawa 2002.

Putkiewicz E., *Korepetycje – szara strefa edukacji*, Analizy i Opinie, Instytut Spraw Publicznych, nr 56 12/2005.

*Przyczyny pracy nierejestrowanej, jej skala, charakter i skutki społeczne*, pod red. M. Bednarskiego, E. Kryńskiej, K. Patera, M. Walewskiego, Raport przygotowany na zlecenie Departamentu Rynku Pracy Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej.

## **STUDENTS OF THE NATIONAL TRAINING COLLEGE IN PŁOCK IN THE FACE OF THE PROBLEM OF THE BLACK ECONOMY IN THE EDUCATION**

**Key words:** *tutoring, undeclared work, black economy in education, social security contributions, tax on wages*

### **Summary**

Tutoring phenomenon was differently perceived and interpreted through the years by the society. Tutoring is the undeclared part of the labour market. Undeclared work is wage labour performed without a work relationship, namely without a contract for work or other written agreement between the employee and employer. An employee does not receive social insurance. Income from undeclared work are not paid taxes on personal incomes. Employer does not pay to the account of the Social Insurance Fund's Work and the title sums of remuneration paid. The aim of above feature is the analysis of respondents' opinions about black economy in education.

*Elżbieta Romiszewska*

## **BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W ŚWIEŁLE TEORII EKONOMICZNYCH**

### **Wstęp**

Inwestycje zagraniczne to jedna z form międzynarodowego transferu kapitału czyli szerzej ujmując to zagadnienie, jest to ruch kapitału znajdujący swoje odbicie w bilansie płatniczym. Ta forma przepływu kapitału pojawiła się w gospodarce światowej dawno, ale szczególnego znaczenia nabrała po II wojnie światowej wraz z wyodrębnieniem się grupy przedsiębiorstw tworzących tzw. korporacje transnarodowe, pod pojęciem których należy rozumieć spółki posiadające aktywa (tj. minimum 10% pakiet akcji) innych jednostek gospodarczych znajdujących się za granicą .

Inwestycje zagraniczne dzielą się na::

- inwestycje bezpośrednie (BIZ)
- inwestycje portfelowe

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są najbardziej zaawansowanym sposobem wejścia firm na ryki obce Współcześnie są one elementem strategii polityki gospodarczej przedsiębiorstw, które wiążą swój rozwój z ekspansją na rynek światowy.

Inwestycje portfelowe - tak są określane w bilansie płatniczym operacje zakupu przez inwestorów z jednego kraju aktywów finansowych (głównie skarbowych papierów wartościowych) w innym kraju. Inwestor zadawała się jedynie realizacją zysków w przeciwieństwie do bezpośrednich inwestycji zagranicznych, gdzie inwestor przejmuje aktywną kontrolę nad przedsiębiorstwem działającym w danym kraju.

### **1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w świetle definicji naukowych**

Istnieją różne definicje bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Do najbardziej znanych należy definicja P. Krugmana i M. Obstfelda<sup>1</sup>, według których bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) stanowią międzynarodowy transfer kapitału w celu utworzenia filii w innym kraju i sprawowania nad nią kontroli. Polega to na ulokowaniu kapitału zwłaszcza długoterminowego w przedsiębiorstwie zagranicznym celem uzyskania możliwości kontroli nad procesem zarządzania tym przedsiębiorstwem oraz osiągnięcia odpowiednich zysków z tego tytułu..

W ramach pojęcia bezpośrednich inwestycji zagranicznych mieści się:

- zakup udziałów w już istniejących firmach zagranicznych,
- założenie nowej filii za granicą,
- utworzenie joint venture z podmiotem zagranicznym,
- nabycie majątku nieruchomego zagranicą w celu rozszerzenia dotychczasowej działalności.

W klasyfikacji Międzynarodowego Funduszu Walutowego i OECD bezpośrednią inwestycją zagraniczną jest inwestycja podejmowana w celu uzyskania trwałego wpływu na działalność przedsiębiorstwa w innym kraju , natomiast A. Budnikowski określa in-

westycje bezpośrednio jako podejmowanie od podstaw samodzielnej działalności gospodarczej za granicą lub przejmowanie kierownictwa już istniejącego przedsiębiorstwa.<sup>1</sup>

EOCD definiuje BIZ jako inwestycje, które powodują długotrwałe zależności odzwierciedlające udział podmiotu gospodarczego jednego kraju w podmiocie gospodarczym innego kraju, przy czym celem bezpośrednim inwestora jest osiągnięcie efektywnego wpływu na zarządzanie przedsiębiorstwem działającym na danym terytorium<sup>2</sup>.

BIZ jest to lokata kapitału w przedsiębiorstwie zagranicznym celem uzyskania trwałego wpływu na kierowanie jego działalnością i osiąganie z tego tytułu zysków<sup>3</sup>.

Z analizy powyżej podanych definicji wynika, że wszyscy autorzy są zgodni co do konieczności sprawowania kontroli nad firmą przez inwestora zagranicznego. Uzyskanie prawa sprawowania kontroli umożliwia inwestorowi wpływanie na kształtowanie polityki oraz decyzje kontrolowanego przedsiębiorstwa we wszystkich dziedzinach jego działalności. BIZ to nie tylko transfer kapitału, ale także transfer wiedzy, technologii, metod zarządzania i marketingu. Kapitał finansowy stał się instrumentem umożliwiającym przemieszczanie przez granice całego zestawu czynników produkcji, pozwalających w sposób istotny wpływać na efektywniejsze ich wykorzystanie oraz wykorzystanie przewagi konkurencyjnej na rynku zagranicznym.

J. H. Dunning zauważył powyższe zależności i postawił słuszną tezę, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne są specyficzną transakcją, która łączy trzy płaszczyzny: kapitał finansowy, doświadczenie w dziedzinie zarządzania i wiedzę techniczną oraz przedsiębiorczość. Są to cechy charakterystyczne dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych i odróżniających je od inwestycji portfelowych, będących inną formą przepływu kapitału i wejścia na rynek zagraniczny.

W literaturze ekonomicznej zostały wyodrębnione dwie podstawowe formy bezpośrednich inwestycji zagranicznych:

- I. Inwestycje typu greenfield – oznaczają samodzielną budowę przedsiębiorstwa od podstaw. Ten typ inwestycji jest charakterystyczny dla krajów rozwijających się. Inwestor zagraniczny buduje nowy zakład od podstaw w kraju, który go gości.
- II. Inwestycje typu brownfield - jest to przejęcie funkcjonującego przedsiębiorstwa i jego restrukturyzacja albo współpraca z lokalnym partnerem w formie joint venture. Są to inwestycje w postaci fuzji i przejęć i występują najczęściej w krajach rozwiniętych. Ma to miejsce wskutek nabycia kontrolnego pakietu akcji przez jeden podmiot w drugim podmiocie lub przez podjęcie wspólnej decyzji przez oba współpracujące podmioty gospodarcze o połączeniu swojej działalności, przy czym podmioty te są zlokalizowane w różnych krajach

II połowa XX wieku to okres bardzo intensywnego rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Zjawisko to stało się przedmiotem zainteresowania coraz szerszego grona współczesnych ekonomistów, którzy usiłowali dociec przyczyn lokowania przez przedsiębiorstwa posiadanych kapitałów za granicą. Naukowcy zastanawiając się nad

<sup>1</sup> Por. A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Wydanie III PWE, Warszawa 2006, s. 146

<sup>2</sup> J. Kaliński, K. Kaszuba (red), *Globalizacja, Integracja, Przedsiębiorczość*, Wyższa Szkoła Zarządzania w Rzeszowie, Rzeszów 2002, s.215-219

<sup>3</sup> R. Patora, R. Piasecki (red), *Polityka konkurencji w krajach wschodzących rynków*. Studia i monografie Nr 3., Łódź 2001, s. 85



motywami takiego postępowania skupili swoją uwagę na analizie warunków występujących zarówno na rynku krajowym jak i międzynarodowym oraz na zagadnieniach dotyczących konkurencji. W wyniku przeprowadzonych badań powstało około 40 różnych koncepcji tłumaczących powstawanie BIZ. Wiele nowych teorii ekonomicznych dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest ze sobą powiązanych. Dzieli się one na dwie zasadnicze grupy:

- makroekonomiczne teorie BIZ
- mikroekonomiczne teorie BIZ

Różnica między teoriami mikroekonomicznymi a makroekonomicznymi polega na tym, że teorie mikroekonomiczne korzystają także z teorii przedsiębiorstw i struktury rynku.

## 2. Makroekonomiczne teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Literatura ekonomiczna jest bardzo bogata w teoretyczne opracowania z zakresu migracji kapitału w ujęciu makroekonomicznym. Tradycyjna teoria przepływów kapitałowych została zmodyfikowana przez naukowców, którzy wprowadzali do niej coraz to nowsze elementy dążąc do wyjaśnienia przyczyn dokonywania przez przedsiębiorstwa inwestycji za granicą. Do najpopularniejszych koncepcji należy:

2.1. Teoria stóp procentowych - uwzględnia ona czynniki lokalizacji. Według tej koncepcji kapitał wędruje tam, gdzie stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału będzie wyższa niż w kraju macierzystym korporacji transnarodowej i innych państw przyjmujących.<sup>4</sup>

2.2. Teoria obszarów walutowych - uwzględnia problem ryzyka. Twórcą tej teorii jest R.Z. Alibera, który powiązał swoją teorię z teorią stóp procentowych i uwzględnił taki czynnik lokalizacji jak poziom kursu walutowego<sup>5</sup>. Alibera analizując różnice w sile nabywczej walut różnych krajów i ich grup oraz różnice w stopniu ryzyka utrzymywania lokat w poszczególnych walutach na międzynarodowym rynku pieniężnym stwierdził, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne są następstwem występowania różnych obszarów walutowych oraz celnych pełniących w pewnym stopniu funkcję decyzyjną, zaś pozycja waluty i wysokość cła w danym kraju wpływa na wybór miejsca produkcji<sup>6</sup>. Stąd wniosek, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne są naturalnym skutkiem różnej siły nabywczej poszczególnych walut na międzynarodowym rynku pieniężnym. Alibera uważa, że każde przedsiębiorstwo utrzymuje posiadane aktywa w określonej walucie, która może być mocniejsza lub słabsza, zaś inwestorzy z różnych krajów obserwując te różnice i uwzględniając stopień ryzyka podejmują odpowiednie decyzje. Decyzje są podejmowane po analizie pozycji waluty kraju inwestora oraz gorszej z reguły pozycji i mniejszej stabilności waluty kraju lokaty kapitału. Porównywanie i kalkulacja odbywa się w walucie kraju inwestora z uwzględnieniem stopnia ryzyka kursowego, politycznego itd. Dlatego strumienie bezpośrednich inwestycji zagranicznych płyną z kraju o silnej walucie do krajów o znacznie słabszej pozycji waluty, co sprawia, że ich aktywa na rynku lokaty są kapitalizowane według wyższej stopy niż aktywa miejscowych przedsiębiorstw.

<sup>4</sup> E. Oziewicz, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej*, Gdańsk 1998, s. 70

<sup>5</sup> J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, Warszawa 1990, s. 223

<sup>6</sup> M. Geldner, *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, Warszawa 1986, s.99

2.3. Teoria cyklu życia produktu - jest pomocna przy wyjaśniani decyzji lokalizacyjnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Teoria ta zakłada, że każdy produkt przechodzi w swoim życiu produkcyjnym kilka etapów, tj. etap nowości czyli wprowadzenie towaru na rynek, etap rozwoju i dojrzenia oraz etap pełnej standaryzacji, który może prowadzić do fazy schyłkowej czyli stopniowego wycofywania się produktu z rynku. Wraz z upowszechnianiem się technologii produkt wchodzi w fazę dojrzałości i korporacje transnarodowe lokują produkcję poza krajem macierzystym, gdzie produkt jest wytwarzany na znacznie większą skalę, co przynosi korzyści skali w sferze produkcji i dystrybucji. Przy lokalizacji produkcji międzynarodowej ważnym czynnikiem są niższe koszty produkcji, a zwłaszcza niższe koszty pracy.

2.4. Teoria względnych przesunięć kosztów siły roboczej i kapitału - powstała w 1973 r. Twórcą tej teorii jest japoński ekonomista K. Kojima, który podzielił rzeczywiste inwestycje zagraniczne na dwa typy:

- ZIB – będące rezultatem mikroekonomicznych kalkulacji na szczeblu przedsiębiorstw starających się wykorzystać pewne przewagi typu monopolistycznego lub oligopolistycznego;
- ZIB - nastawione na wykorzystanie zachodzących w czasie zmian pozycji poszczególnych krajów spowodowanych kształtowaniem się w nich kosztów zastosowania siły roboczej i kapitału. Ten typ zagranicznych inwestycji bezpośrednich występuje tylko w gospodarkach rynkowych zwłaszcza w odniesieniu do jednorodnych produktów. Ze względu na zmiany kosztów wykorzystania pracy i kapitału ma miejsce systematyczne przemieszczanie produkcji tego typu wyrobów z krajów o gospodarce rynkowej z drogą siłą roboczą do innych krajów, gdzie siła robocza jest stosunkowo tania. Badania K. Kojima ograniczają się do relacji kraje wysokorozwinięte – kraje rozwijające się

2.5. Teoria kształtowania się pozycji inwestycyjnej na rynkach zagranicznych. Autorem tej koncepcji jest J.H. Dunning. Jest ona zbliżona do teorii obszarów walutowych Aliberta. Teoria ta wyjaśnia decyzje lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich za pomocą poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów. J. H. Dunning dostrzega współzależność między pozycją inwestycyjną na rynkach zagranicznych tj. wielkość netto tych inwestycji na jednego mieszkańca, a poziomem rozwoju gospodarczego mierzonego wielkością dochodu narodowego *per capita* <sup>7</sup> Dunning wyróżnia cztery grupy krajów, które odpowiadają czterem stadiom rozwoju i tym samym czterem fazom kształtowania się pozycji inwestycyjnej na rynkach zagranicznych:

Grupa I - należą do niej kraje o bardzo niskim poziomie dochodu *per capita*, które charakteryzują się zerową lub ujemną wielkością netto zagranicznych inwestycji bezpośrednich, co oznacza, że te kraje same nie dokonują tych inwestycji i nie są dostatecznie atrakcyjnym miejscem lokat dla obcych inwestycji.

Grupa II - stanowią ją kraje o dochodzie na średnim poziomie. Charakterystyczną dla nich cechą jest wzrost poziomu w ich gospodarkach inwestycji obcych. Kraje te inwestują za granicą, ale w ograniczonym zakresie.

<sup>7</sup> A. Stepiak, *Integracja regionalna i transfer kapitału*, Gdańsk 1996, s. 259

Grupa III - tworzą ją kraje o wysokich dochodach, które same coraz więcej inwestują poza granicami kraju niż obcy inwestorzy u nich. Charakteryzują się wysokim poziomem rozwoju gospodarczego.

Grupa IV - przynależą do tej grupy kraje o bardzo wysokim poziomie rozwoju gospodarczego, a tym samym o wysokim dochodzie, których zagraniczne inwestycje bezpośrednie w dziedzinach o wysokim poziomie technologicznym mają coraz większe znaczenie.

### 3. Mikroekonomiczne teorie BIZ

II połowa XX wieku jest okresem bardzo intensywnego rozwoju korporacji transnarodowych, których rozwój nastąpił przede wszystkim w wyniku rosnącej roli postępu technicznego, szybkiego tempa wyścigu technologicznego oraz coraz szerszego zasięgu innowacji przekraczających granice państw. Korporacje transnarodowe widząc niedoskonałość konkurencji występującą na rynku międzynarodowym wykorzystały ten fakt organizując na szeroką skalę przepływ czynników wytwórczych, co pozwalało im na uzyskiwanie wielu korzyści z tego tytułu.

Zjawisko to zostało zaobserwowane przez współcześnie działających ekonomistów stało się przesłanką do powstania wielu teorii mikroekonomicznych, których wspólną cechą jest założenie, że każde przedsiębiorstwo działające za granicą czyli w nowym, odmiennym środowisku ekonomicznym, kulturowym, politycznym, prawnym i instytucjonalnym ponosi dodatkowe koszty związane z działalnością gospodarczą na odległość, które muszą być rekompensowane z nadwyżką, a jest to możliwe tylko w przypadku niedoskonałej konkurencji. Charakterystycznymi właściwościami konkurencji niedoskonałej jest:

- asymetria podaży spowodowana małą grupą firm dominujących na rynku,
- różny stopień zróżnicowania produktów i popytu,
- istnienie dóbr renomowanych,
- popyt podatny na regulację,
- stabilne podstawowe źródła podaży,
- szybka reakcja konkurentów na zmianę cen,
- występowanie mikrorynków o znacznym stopniu izolacji,
- bariera rynkowa i techniczno-organizacyjna powodująca ograniczenia w przepływie kapitału między mikrorynkami.

Są to sprzyjające warunki powstawania monopolistycznej przewagi konkurencyjnej zarówno w skali krajowej jak i międzynarodowej..

Przyczyny powstawania bezpośrednich inwestycji zagranicznych tłumaczą mikroekonomiczne teorie, a do najbardziej znanych należą:

3.1 Teoria lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Twórcami tej teorii są między innymi J.H.Dunning, A.M. Rugman oraz P. Tesch, którzy zgodnie uważali, że najistotniejszą przesłanką skłaniającą przedsiębiorstwa do podejmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest możliwość konkurowania dzięki lokalizacji produkcji w danym rejonie i fizycznej obecności przedsiębiorstwa na tym rynku. Teoria lokalizacji uzależnia podjęcie BIZ od konkurencyjnych przewag kraju bądź regionu, co korzystnie wpływa na rozwój przedsiębiorstwa i dostarcza korzyści konkurencyjnych nazywanych

korzyściami lokalizacyjnymi<sup>8</sup>. Dzięki nim przedsiębiorstwa uzyskują na rynkach zagranicznych przewagę w zakresie dysponowania, przewagi cenowe oraz korzyści skali i zakresu. Teoria lokalizacji dąży do określenia czynników wyznaczających zarówno korzystne jak i niekorzystne obszary geograficzne dla prowadzenia działalności gospodarczej. Czynniki lokalizacyjne są określone dla poszczególnych regionów przyjmujących i mogą być tylko w nich wykorzystane<sup>9</sup>. Jest wiele czynników kształtujących przewagę kraju lub rynku, ale do najważniejszych należą:

- przestrzenna struktura rozmieszczenia czynników wytwórczych, produkcji i rynków zbytu,
- zakres i charakter inwestycji państw,
- odpowiedni klimat inwestycyjny tj. ekonomiczny (rynek zbytu, zasoby czynników produkcji, koszty ich pozyskania), prawny (przepisy gospodarcze), społeczny (styl życia mieszkańców, kultura regionalna, znajomość języków obcych) i polityczny (polityczna stabilność i związany z tym stopień ryzyka inwestycji)<sup>10</sup>,
- jakość i wydajność pracy,
- koszty transportu i komunikacji.
- stan infrastruktury gospodarczej, transportowej, instytucjonalnej itp. w kraju lokaty kapitału,
- odpowiedni stosunek do barier językowych, kulturowych, religijnych itp.,
- korzyści ze skali w dziedzinie B + R, a także w sferze produkcji i zbytu.

Połączenie posiadanej przez przedsiębiorstwo przewagi własnościowej z przewagą lokalizacyjną kraju ekspansji staje się przesłanką umiędzynaradawiania przedsiębiorstwa.

3.2. Teoria przewagi własnościowej przedsiębiorstwa sformułowana przez S. Hymera przy bardzo istotnym wkładzie naukowym R. Caves'a, F.T. Knickerbrocker'a i J. Dunninga głosi, że istotną przesłanką podejmowania przez przedsiębiorstwo ekspansji zagranicznej jest posiadanie określonej przewagi, a także trwale dysponowanie możliwością wykorzystywania czyli zawłaszczania tej przewagi. Przewaga ta powinna być na tyle istotna, aby zezwalała zneutralizować lepszą pozycję wyjściową przedsiębiorstw kraju lokaty inwestycji uprzedzając jednocześnie podobną strategię konkurenta – rywala. Teoria ekonomii wyróżnia przewagę finansową, technologiczną, menedżerską i marketingową. Technologia ma szczególne znaczenie, a zwłaszcza zdolność przedsiębiorstwa do ciągłego jej doskonalenia w oparciu o nowe wynalazki, posiadaną wiedzę i wysokie umiejętności pracowników. Są to aktywa niematerialne przedsiębiorstwa o dużej wartości dla firmy i bardzo trudne do wyceny na rynku. Autorzy tej teorii zakładają, że im większe są przewagi własnościowe przedsiębiorstwa to jego pozycja na rynku międzynarodowym jest silniejsza i większe są bodźce do internalizacji tych przewag, a skutkiem może być przejmowanie zagranicznych przedsiębiorstw lub dokonywanie z nimi fuzji, w celu dodatkowego zwiększania posiadanych przewag własnościowych nad konkurencyjnymi przedsiębiorstwami.

3.3 Teoria transakcji wewnętrznych powstała w 1976r. a jej twórcami są P. J. Buckley M. Casson. Do jej rozwoju w sposób istotny przyczynili się także S.P. Magee

<sup>8</sup> W. Dziemianowicz, *Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce*, Warszawa 1997, s. 18

<sup>9</sup> M. Latocha, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w UE w świetle teorii rozwoju regionalnego i teorii lokalizacji*, Studia Europejskie nr 2/2005, s.51

<sup>10</sup> Ibidem, s. 59

i A.M. Rugman. Teoria ta odwoływała się do tezy, że wszystkie inwestycje bezpośrednie oraz powstanie przedsiębiorstw wielonarodowych są wynikiem niedoskonałości rynku oraz zastępowania rynku zewnętrznego rynkiem wewnętrznym. Teoria transakcji wewnętrznych nazywana jest również teorią internalizacji. Twórcą koncepcji internalizacji jest współczesny amerykański ekonomista Ronald Harry Coase – laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 1991 r. Włączenie tej koncepcji do teorii internacjonalizacji nastąpiło dzięki P. J. Buckley'owi i M. Casson'owi. Koncepcja ta służy poznaniu zjawiska bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Opiera się ona na teorii kosztów transakcyjnych, według której przedsiębiorstwa transnarodowe chcą uniknąć ponoszenia dodatkowych kosztów (np. koszty rozmów i negocjacji, koszt ustalenia ceny, opłaty administracyjne, koszt określenia obowiązków partnerów, cena ryzyka transakcji, itp.), przy zawieraniu transakcji rynkowych podejmują się bezpośrednich inwestycji zagranicznych, gdyż korzystniejsze jest dokonywanie transakcji wewnętrznych w ramach tego samego podmiotu gospodarczego czyli internalizowanie działalności gospodarczej. Internalizowanie przedsiębiorstwa jest uzależnione od siły i kierunków oddziaływania takich czynników jak

- specyfika gałęzi tj. np. struktura rynku, typ produktu , itp.
- specyfika narodowa np. system polityczny, system podatkowy,
- specyfika regionu czyli położenie geograficzne, różnice kulturowe, językowe i religijne,
- specyfika przedsiębiorstwa, tzn. doświadczenie w dziedzinie zarządzania i marketingu<sup>11</sup>

3.4. Teoria zawłaszczalności powstała w 1980 r., a jej twórcą jest S.P. Magee, który badał działalność przedsiębiorstw innowacyjnych. W oparciu o zaobserwowane zjawiska S.P. Magee postawił hipotezę, że istotnym problemem tych przedsiębiorstw jest przeciwdziałanie utracie innowacji na rzecz firm konkurencyjnych. Rozwój firmy i dobra pozycja na rynku w dużym stopniu zależy od wielkości zasobów przeznaczanych na wytwarzanie nowych technologii, a następnie wdrażanie ich do produkcji, co pozwala przedsiębiorstwu na czerpanie z tego tytułu określonych korzyści. Ale wiedza techniczna jest dobrem publicznym i może być wykorzystywana przez wszystkich, co powoduje uszczuplenie zysków innowatora. Na tym gruncie powstaje konflikt między publicznym korzystaniem z innowacji a wielkością zysków firmy innowacyjnej. Zauważył to w swoich badaniach S.P. Magee i nazwał to zjawisko problemem zawłaszczalności stwierdzając jednocześnie, że z punktu widzenia interesów przedsiębiorstwa – innowatora bardziej opłacalna jest internalizacja wiedzy technicznej niż jej wykorzystywanie poprzez rynek, co grozi utratą przewagi technologicznej<sup>12</sup>. Ponadto S. P. Magee twierdzi, że:

- zawłaszczalność innowacji zawsze jest tym wyższa, im większe zyski może czerpać firma innowacyjna;
- zawłaszczalność jest tym wyższa, a przedsiębiorstwa innowacyjne i dominujące mogą łatwiej generować wysokie zyski, gdy technika jest bardziej złożona i może być rozpowszechniona w skali międzynarodowej za pośrednictwem ich zagranicznych filii;

<sup>11</sup> T. Latocha, *Bezpośrednie inwestycje ...*, op. , cit. 59

<sup>12</sup> A. Bednarek, D. Filipczak, *Makroekonomiczne i mikroekonomiczne teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, Politechnika Łódzka, Łódź 2006, s. 11

- zawłaszczalność jest niska, a firmy innowacyjne nie są zainteresowane upowszechnianiem tej technologii jeśli proste technologie są przekazywane przy wykorzystaniu mechanizmu rynkowego<sup>13</sup>.

3.5. Eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej jest dziełem angielskiego ekonomisty John'a H. Dunninga i stanowi syntezę powyżej opisanych teorii. W oparciu o obserwacje zjawisk zachodzących w gospodarce światowej J.H. Dunning stworzył eklektyczną teorię produkcji międzynarodowej powszechnie znaną jako Paradygmat eklektyczny lub Paradygmat OLI (ang. *Ownership-Location-Internalization*), która jest podsumowaniem czynników skłaniających przedsiębiorstwa do podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Teoria ta jest jednocześnie ukoronowaniem dorobku teoretycznego w tej dziedzinie ekonomii. Według Dunninga warunkiem wystąpienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest jednocześnie wystąpienie trzech współzależnych czynników wchodzących w skład paradygmatu. Są one następujące:

- firma posiada specyficzne przewagi własnościowe, którymi nie dysponują inne jednostki gospodarcze działające na rynku zagranicznym;
- występowanie korzystnych czynników decydujących o większej atrakcyjności lokalizacji produkcji w danym kraju przyjmującym w porównaniu z krajem macierzystym lub innymi krajami lokaty kapitału w formie BIZ, a do czynników tych należą:
  - wielkość rynku i perspektywy jego rozwoju;
  - koszty pracy;
  - innowacje i nowe technologie;
  - polityczna stabilność i stopień ryzyka inwestycji w danym kraju;
  - polityka rządu wobec inwestorów zagranicznych;
  - przeszkody taryfowe, stopień zliberalizowania handlu pomiędzy krajem macierzystym inwestora a krajem przyjmującym;
  - położenie geograficzne i związane z tym koszty transportu (bliskość głównych rynków eksportowych);
  - infrastruktura techniczno-ekonomiczna;
  - różnice kulturowe (dystans psychiczny i językowy)<sup>14</sup>
- istnienie większych korzyści dla firmy z internalizacji (tj. transferowania przewag własnościowych za granicę wewnątrz własnej organizacji) niż z ekstermalizacji (tj. udostępniania przewag przedsiębiorstwom zagranicznym poprzez sprzedaż lub wdzierżawienie) jej działalności.<sup>15</sup>

John H. Dunning podzielił czynniki wpływające na podejmowanie decyzji o internalizacji produkcji na trzy grupy:

- **(O)** Ownership specific advantages - specyficzne przewagi własnościowe
- **(L)** Location specific advantages - specyficzne przewagi lokalizacyjne
- **(I)** Internalization specific advantages - specyficzne przewagi internalizacji

W swojej pracy J.H. Dunning określił w jakich formach internacjonalizacji przedsiębiorstwa występują jego przewagi. Ukazuje to poniższa tabela nr 1.

<sup>13</sup> Ibidem, s. 11

<sup>14</sup> J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowej – próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji*, Łódź 1996, s.86

<sup>15</sup> M. Latocha, *Bezpośrednie inwestycje.....*op. cit. s. 51



**Tabela nr 1. Przewagi przedsiębiorstwa w różnych formach jego internacjonalizacji według . Dunninga**

Forma internacjonalizacji	Przewaga własności	Przewaga internacjonalizacji	Przewaga lokalizacji
Eksport	tak	tak	nie
Formy kontraktowe	tak	nie	nie
Bezpośrednie inwestycje zagraniczne	tak	tak	tak

Źródło: J. Dunning, *International Production and multinational Enterprise*, Allen and Urwin, London 1981, {za} M.K. Witek-Hajduk, *Strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2010, s. 43

## Podsumowanie

Wielkość i dynamika rozwoju zagranicznych inwestycji bezpośrednich w latach osiemdziesiątych XX wieku przyczyniła się do wzrostu badań i powstania wielu teorii naukowych tłumaczących istotę i przyczyny powstania tego zjawiska. Każda z tych teorii zajmowała się jednym czynnikiem będącym przesłanką do podjęcia działalności w formie BIZ. Wyjątek stanowi paradygmat OLI J.H. Dunninga. Jest to teoria syntetyzująca, która nie opiera się na jednym determinancie lecz na wielu czynnikach niezbędnych do zaistnienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Najistotniejszym warunkiem tego paradygmatu są przewagi lokalizacyjne krajów przyjmujących tj. wyposażenie w czynniki produkcji oraz odpowiednie warunki prawne i polityczno-gospodarcze. Dynamiczny wzrost inwestycji bezpośrednich w latach 90-tych XX wieku spowodował szybki wzrost procesu internacjonalizacji działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Sprzyjały temu zjawisku okoliczności zaistniałe w tym okresie. Do najważniejszych należy zaliczyć zmiany polityczno-ekonomiczne umożliwiające rozwój procesów integracyjnych w Europie Zachodniej oraz postęp techniczny, który umożliwił dokonanie się zmian w dziedzinie przetwarzania i przenoszenia informacji.

Reasumując należy stwierdzić, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne są jedną z najbardziej korzystnych i bezpiecznych form międzynarodowych przepływów kapitału finansowego. Jednocześnie służą one sfinansowaniu procesów restrukturyzacyjnych i rozwojowych, gdyż gwarantują bezpośredni dostęp do zagranicznych rynków zbytu oraz do nowoczesnych technik i technologii w dziedzinie produkcji i zarządzania.

## Bibliografia:

- Bednarek A., Filipczak D., *Makroekonomiczne i mikroekonomiczne teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, Politechnika Łódzka, Łódź 2006.
- Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki Gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006.
- Dunning J.H., *International Production and Multinational Enterprise*, Allen und Urwin, London 1981.

- Dziemianowicz W., *Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce*, Warszawa 1997.
- Geldner M., *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, Warszawa 1986.
- Kaliński J., Kaszuba K. (red.), *Globalizacja, Integracja, Przedsiębiorczość*, Wyższa Szkoła Zarządzania w Rzeszowie, Rzeszów 2002.
- Latocha T., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w UE w świetle teorii rozwoju regionalnego i teorii lokalizacji*, *Studia Europejskie* 2/2005.
- Misala J., *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, Warszawa 1990
- Patora R., Piasecki R. (red.), *Polityka konkurencji w krajach wschodzących rynków*. *Studia i monografie* nr 3, Łódź 2001.
- Oziewicz E., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej*, Gdańsk 1998.
- Stępiak A., *Integracja regionalna i transfer kapitału*, Gdańsk 1996.
- Witek-Hajduk M.K., *Strategie internalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej*, SGH, Warszawa 2010.
- Witkowska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowej – próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji*, Łódź 1996.

## FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE LIGHT OF ECONOMIC THEORIES

**Key words:** *transnational corporations, foreign direct investment, financial capital, location, ownership advantages, internationalization, internalization*

### Summary

The article presents the causes of foreign direct investment, its development and importance in contemporary international economy based on macroeconomic and microeconomic theories that are closely related to this issue.



*Zofia Aleksandra Tomaszewska*

## PRAKTYCZNE I TEORETYCZNE ŹRÓDŁA STATYSTYKI

### 1. Narodziny i rozwój statystyki zwanej jako państwowznawstwo

Ważną przyczyną do narodzin i rozwoju statystyki była potrzeba zdobycia informacji potrzebnych do funkcjonowania i rozwoju powstających państw. Królowie, możnowładcy i zarządzający wielkimi majątkami dzięki aktualnym danym o dobrach im podlegających mogli próbować przewidzieć strategię rozwiązywania różnych problemów natury politycznej i gospodarczej. Tak rozumiana statystyka zajmowała się gromadzeniem danych liczbowych dotyczących stanu ludności zamieszkującej określony teren, powierzchni gruntów uprawnych, rodzajów upraw itd. W tym aspekcie zajmowała się raczej poznawaniem państwa niż tworzeniem nowej teorii matematycznej, lecz nie mniej miała duży wpływ na jej narodziny<sup>1</sup>.

Ślady takiej działalności można znaleźć w Egipcie, Babilonii, Persji, Rzymie, starożytnych Chinach i u dawnych Izraelitów. Dokonywano wówczas spisów ludności na potrzeby ówczesnych władców.<sup>2</sup> W Egipcie takie spisy stanowiły jedną z podstaw administracji publicznej i odbywały się regularnie co dwa lata (później corocznie), począwszy od około 3000 lat p.n.e., głównie w celach fiskalnych.<sup>3</sup>

Cennym źródłem informacji w tej dziedzinie jest Biblia, w której szczegółowe opisy pozwalają na odtworzenie przebiegu i techniki przeprowadzania ewidencji ludności i majątków. Oto niektóre z nich:

1. W IV Księdze Mojżesza znajdujemy informacje o dwóch spisach w Izraelu dotyczących mężczyzn w wieku pozwalającym na służbę wojskową (tzn. od 20 roku życia). Dane dostarczali mężowie zaufania (po jednym z każdego pokolenia), podawali liczbę osób spełniających podane warunki z poszczególnych rodów. Inne kryteria obejmowały Lewitów, których liczono osobno – spis dotyczył wszystkich mężczyzn pierworodnych od jednego miesiąca wzwyż oraz wszystkich pracujących przy Arce Przymierza od 30 do 50 lat.
2. W księdze Samuelowej zamieszczony jest opis spisu „mężów mocnych, miecza dobywających” na ziemiach Judy i Izraela, nadzorował go hetman wojsk króla Dawida, Joab. Przedsięwzięcie to trwało 9 miesięcy i 20 dni, a wyłączeni z niego byli Lewici i Beniawici.
3. W I Księdze Ezdraszowej zamieszczona jest statystyka repatriacji z niewoli babilońskiej według rodów, sług, służebnic, śpiewaków i śpiewaczek, a także inwentarza żywego z czasów Cyrusa a także Artakserksesa.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> T. Puchalski; *Statystyka – wykład podstawowych zagadnień*, PWN, W-wa 1977, s. 11.

<sup>2</sup> T. Michalski; *Statystyka*, WSiP, Warszawa 1996, s.5.

<sup>3</sup> S. Szulc; *Metody statystyczne*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1968, s. 7.

<sup>4</sup> Tamże, s. 8.

Powyższe opisy nie prezentują takich spisów jakie mamy w dzisiejszych czasach, ale występują w nich pewne ważne elementy, tzn. jasno wyznaczony cel – zdobycie informacji potrzebnych do poprawnego działania administracji wojskowej, fiskalnej i religijnej w przypadku Izraelitów. Takie badania można spotkać przede wszystkim tam gdzie występuje organizacja państwa. Przykładem takiej organizacji był Rzym w czasach republikańskich i początkach cesarstwa (przez około 500 lat) i dokonywany tam cenzus rzymski czyli imienny spis obywateli rzymskich z wyszczególnieniem: dorosłych, dzieci, własności nieruchomości, liczby inwentarza żywego i niewolników, który odbywał się co pięć lat. Najważniejszym celem cenzusu było dokonanie wykazu obywateli, którzy mieli pewne prawa, ale ciążyły też na nich określone obowiązki tj. służba wojskowa i obciążenia podatkowe. Poza tym zebrane dane dostarczały dokładnych informacji o ówczesnych stosunkach gospodarczych.<sup>5</sup>

Dokumenty przypadające na okres Średniowiecza dostarczają obfitych wiadomości o charakterze statystycznym (statystyka jako państwoznawstwo), lecz mają one charakter prywatnogospodarczy. Do naszych czasów zachowały się duże ilości spisów dóbr królewskich, książęcych, panów feudalnych i klasztornych. Przykładem takiego dokumentu jest tzw. „Domesday Book” („Księga Sądu Ostatecznego”) z XI wieku, który zawiera dane pochodzące ze spisu zarządzanego w 1085r. przez Wilhelma Zdobywcę.<sup>6</sup>

W literaturze przedmiotu można również znaleźć wzmianki o zbieraniu danych dotyczących ludności na Rusi, już od połowy XIII wieku, najpierw przez Tatarów, a następnie przez wielkich książąt moskiewskich: Dymitra Dońskiego (1359-1389) i Wasyla Dymitrowicza (1389-1425).<sup>7</sup> Najstarsze źródła dotyczące badań statystycznych na Litwie pochodzą z początku XVI wieku i obarczone są błędami oraz opuszczeniami danych liczbowych. Spis z 1528r. stanowił imienny wykaz bojarów Wielkiego Księstwa Litewskiego. Zawierał wykaz posiadaczy dóbr rycerskich z ludnością poddańczą i drobnej szlachty.<sup>8</sup>

Historia państwowości polskiej jest również przykładem więzi między statystyką a potrzebami administracji. Pomimo zdecentralizowanej struktury władzy, która ograniczała zakres działalności statystycznej w Polsce, to w XV wieku, dokładnie w 1470 roku, pojawia się opracowanie autorstwa Jana Długosza pt.: „Liber beneficiorum”. Jest to szczegółowy inwentarz dóbr kościelnych ziemi krakowskiej – informacje gospodarcze, topograficzne i fiskalne. Z wieku XVI mamy informacje o spisach częściowych, które dotyczyły ludności żydowskiej, płacącej pogłównę.<sup>9</sup>

W związku z nawracającymi się epidemiami dżumy w Anglii (początek XVI w.) zaczęły się pojawiać biuletyny z odnotowaną liczbą pogrzebów w ciągu tygodnia lub roku. Od początku 1603 roku istniał dokładny rejestr chrzcin i pogrzebów (z przyczynami zgonów). W związku z tym pojawiła się potrzeba znalezienia metod zbierania i opracowywania danych. Uważa się ten moment za narodziny statystyki jako nauki „o metodach zbierania, analizy i interpretowania danych liczbowych.”<sup>10</sup>

<sup>5</sup> Tamże, s. 8.

<sup>6</sup> W. Adamczewski, *Statystyka w Polsce przed powstaniem Głównego Urzędu Statystycznego*, „Wiadomości Statystyczne” nr 1 1998, s. 113.

<sup>7</sup> S. Szulc, *Metody statystyczne, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne*, Warszawa 1968, s. 9.

<sup>8</sup> J. Berger, *Badania nad statystyczną przeszłością Litwy*, „Wiadomości Statystyczne” nr 12, 1999, s. 76.

<sup>9</sup> W. Adamczewski, *Statystyka w Polsce przed powstaniem Głównego Urzędu Statystycznego*, „Wiadomości Statystyczne” nr 1 1998, s. 113.

<sup>10</sup> T. Puchalski, *Statystyka – wykład podstawowych zagadnień*, PWSZ, Warszawa 1977, s. 11.

Za prekursorów wnioskowania statystycznego uważa się Johna Graunta (1620–1674) i Williama Petty’ego (1623–1687).<sup>11</sup> Niektóre źródła uważają za ojca statystyki W. Petty’ego, a przedmiot zainteresowań tej nauki określają tytułem dzieła Petty’ego: „Rozważania dotyczące rozmiarów cen ziemi, ludności, zabudowań, gospodarki rolnej, manufaktury handlu, przemysłu rybnego, rzemieślników marynarzy, żołnierzy oraz dochodów państwowych, procentów podatków, sposobu powiększania dochodów.”<sup>12</sup> Petty był arytmetykiem politycznym, ale przede wszystkim ekonomistą. Charakteryzował stosunki gospodarcze i społeczne w oparciu o szacunki liczbowe, ale jego wnikliwość analizy statystycznej ustępowała Grauntowi. Petty zaliczał się do grona badaczy, którzy stworzyli klasyczną ekonomie polityczną.<sup>13</sup>

W 1662 roku w Londynie zostaje opublikowana praca J. Graunta pt.: „Spostrzeżenia przyrodnicze i polityczne nad biuletynami śmiertelności” („Natural and Political Observations upon The Bills of Mortality”). Zawiera ona wnioski statystyczne dotyczące demografii, wyciągnięte z materiałów dotyczących ludności zamieszkałej w Londynie. Ustalił m. in. następujące prawidłowości:

- liczba narodzonych chłopców ma się do liczby dziewczynek jak 14 do 13;
- śmiertelność człowieka jest większa na początku życia;
- śmiertelność względna, spowodowana wieloma chorobami i przyczynami przypadkowymi jest stabilna;
- na jedną rodzinę przypada średnio czworo dzieci;
- na każdym jedenaście rodzin umiera rocznie troje ludzi itp.<sup>14</sup>

We wspomnianej pracy Graunt umieścił słynną tablicę umieralności. E. Łakoma opisuje sposób w jaki ją opracował: „Najpierw dokonał on podziału chorób na dziecięce i te, na które zapadali dorośli. Najpierw obliczył proporcję osób, które umarły z powodu chorób dziecięcych i do tej liczby dodał połowę osób, które umarły na różyczkę i ospę. Na tej podstawie wywnioskował, że spośród 100 osób 36 umiera poniżej 6 lat. Z innych źródeł wiedział, że rzadko kto żyje dłużej niż 75 lat, ustalił zatem dziesięcioletnie przedziały wiekowe od 6 do 76 lat i obliczył, ile osób umiera w każdym z tych przedziałów.

**Tabela 1. Tablica umieralności**

Wiek	0	6	16	26	36	46	56	66	76
Liczba osób, które przeżyły	100	64	40	25	16	10	6	3	1

Wyniki umieścił w powyższej tabeli”.<sup>15</sup>

<sup>11</sup> E. Łakoma, *Historyczny rozwój pojęcia prawdopodobieństwa*, CODN, SNM, Warszawa 1992, s. 60-61.

<sup>12</sup> Z. Hellwig, *Elementy rachunku prawdopodobieństwa i statystyki matematycznej*, PWN, Warszawa 1987, s. 34.

<sup>13</sup> S. Szulc, *Metody statystyczne*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1968, s. 14.

<sup>14</sup> A. P. Juszkiewicz (red.), *Historia matematyki*, tom II, PWN, Warszawa 1976, s. 100-101.

<sup>15</sup> E. Łakoma, *Historyczny rozwój pojęcia prawdopodobieństwa*, CODN, SNM, Warszawa 1992, s. 84.

Nie jest znany dokładny sposób uzyskania podanych obliczeń, ale znany jest fakt, że zestawienie to zyskało dużą popularność i było zrozumiałe dla wszystkich, którzy z niego korzystali.

Badacze przedmiotu obliczyli, korzystając z tabeli, że wartość oczekiwana długości życia nowo narodzonego dziecka wynosi 18 lat i 2,5 miesiąca (Ludwig Huygens 1669). W rzeczywistości duża ilość dzieci umierała znacznie przed 18 rokiem życia. Sprzeczność ta wynikała z nieumiejętności rozróżnienia dwóch pojęć: wartości oczekiwanej i mediany. Ta ostatnia wielkość nie była jeszcze wówczas znana, ale Christian Huygens określił ją jako wiek, dla którego jest jednakowe prawdopodobieństwo osiągnięcia go jak i nie osiągnięcia go. Z danych umieszczonych w tabeli Graunta mediana wynosi 11 lat, a więc zdecydowanie różni się od wartości oczekiwanej.<sup>16</sup>

Omówiona wyżej książka otworzyła przed metodą matematyczną nowe możliwości zastosowań, gdyż wówczas odkrytym prawidłowościom demograficznym często przypisywano nadprzyrodzone pochodzenie.<sup>17</sup>

Najważniejsze osiągnięcia Granta można scharakteryzować następująco:

1. Pokazał, że dokładna analiza danych pozwala odczytać z nich wiele ważnych i istotnych rzeczy, które są niewidoczne dla osób nie znających podstaw statystyki.
2. Jako pierwszy posiadał umiejętność wyciągania wniosków z danych liczbowych.
3. Jako pierwszy zauważył, że wśród zjawisk pozornie przypadkowych i chaotycznych istnieje prawidłowość mająca charakter praw rządzących zjawiskami o ile mają one charakter masowy.
4. Był twórcą podstaw metody statystycznej.<sup>18</sup>

Ani Graunt ani Petty nie stosowali do opracowywania swoich badań teorii prawdopodobieństwa, ale używane przez nich pojęcia i metody były z nią ściśle związane. Stawiane przez nich problemy miały ogromny wpływ na rozwój tej dziedziny matematycznej.

Uczonym, o którym należy wspomnieć to Johann Peter Süssmilch (1707-1767). Zapoczątkował dziełem „Boski porządek w zmianach rodzaju ludzkiego, okazany na podstawie urodzenia, śmierci i rozmnażania się jego” (1741) badania nad statystyką społeczną jako dyscypliną naukową. Twierdził, że od ilości i jakości ludzkości zależy potęga państwa, i że dlatego rządy, zgodnie ze swymi interesami i opatrnością, powinny troszczyć się o swoją ludność. Opowiedział się przeciw wojnom, nędzy, nadmiernemu bogactwu, a także za emancypacją chłopów. Süssmilch współpracował z Leonardem Eulerem (1707-1783), który kilka swoich prac poświęcił statystyce społecznej i matematycznym podstawom ubezpieczeń życiowych.

Warto wspomnieć co działo się w statystyce (rozumianej jako państwowznawstwo) na terenie Polski. Wiek XVII to czas wojen i anarchii wewnętrznej, który nie sprzyjał stosowaniu wyników statystycznych. Wiek Oświecenia to wiek wielkich zmian – statystyka miała się stać jednym z filarów, na którym miała się oprzeć Rzeczpospolita. Postanowienia „Sejmu Wielkiego” były wyrazem zrozumienia władz państwowych dla znaczenia statystyki.

<sup>16</sup> Tamże, ss. 65-66.

<sup>17</sup> A.P. Juszkiewicz (red.), *Historia matematyki*, tom II, PWN, Warszawa 1976, s. 101.

<sup>18</sup> S. Szulc, *Metody statystyczne*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1968, s. 14.

T. Korzon w swych „Wewnętrznych dziejach Polski za Stanisława Augusta” (1764-1794) wykorzystał prace o charakterze statystycznym W. Skrzetuskiego i S. Wybickiego, które polegały na zebraniu danych i dostarczeniu brakujących informacji.

Najwybitniejszym przedstawicielem statystyki Polski przedrozbiorowej był Fryderyk Józef Moszyński. Z jego inicjatywy sejm 22 czerwca 1789r uchwalił przeprowadzenie pierwszego, ogólnego dla całego kraju spisu ludności oprócz stanu szlacheckiego, w celu powzięcia uchwały podatku przeznaczonego na pokrycie kosztów utrzymania stałej stu-tysięcznej armii. Opracował projekt organizacji stałej ewidencji ruchu naturalnego ludności. Spis uchwalony 1 stycznia 1791 r w odróżnieniu od poprzedniego obejmował całą ludność wraz ze stanem szlacheckim. Zadanie jakie wówczas stawiano w Polsce przed statystyką mieściły się według dzisiejszych pojęć w ramach statystyki ekonomicznej.<sup>19</sup>

„Państwoznawstwo” opisowe praktycznie nie wnosi nic do historii statystyki z wyjątkiem samej nazwy „statystyka”. Gałąź wiedzy, która nosiła tę nazwę, zanikła. Nazwa została dla oznaczenia czegoś innego. W XVIII wieku przybywało coraz więcej materiału liczbowego, a autorzy prac z prawdopodobieństwa coraz więcej zamieszczali w swych publikacjach dane (nie tylko liczbowe) zestawione w tabelach dla ilustracji swych rozważań. Taki sposób przedstawiania faktów zyskiwał sobie coraz więcej zwolenników ku wielkiemu wzburzeniu uczonych uprawiających statystykę opisową (Achenrall).<sup>20</sup>

Osiągnięcia Gaussa miały kardynalny wpływ na rozwój statystyki jako nauki. Także S. D. Poisson (1781-1840) oraz L. A. Quetelet (1796-1874) wykorzystali teorię rachunku prawdopodobieństwa do opracowywania danych liczbowych.<sup>21</sup> Wyrazne rozróżnienie między zbieraniem, a obróbką danych (rozwój metod statystycznych) pojawiło się gdy rozpoczyna działalność L. A. Quetelet (matematyk, astronom i statystyk), który był pierwszym prezesem belgijskiego urzędu statystycznego.<sup>22</sup> Jako pierwszy zastosował teorię prawdopodobieństwa do zagadnień statystyki społecznej. Prezentował jednak błędnie fatalistyczny pogląd na zjawiska społeczne, spowodowany jednostronnym rozumieniem prawidłowości statystycznych.<sup>23</sup> Uważa się go za ojca pewnej „koncepcji statystyki”. Wyrasta z niej idea badań reprezentacyjnych. Quetelet w 1820 roku oparł statystykę na „koncepcji zbiorowości”, która została uznana za najbardziej podstawowe lub centralne pojęcie w statystyce. T. M. Porter wykazał, że pojęcie i zakres statystyki datują się od momentu gdy Quetelet udowodnił, że zasady rachunku prawdopodobieństwa mogą być stosowane do prawdziwych zbiorowości niejednakowych jednostek.<sup>24</sup> Przeprowadził analizę opracowań statystycznych powstałych w różnych krajach i dostrzegł ich niemożność porównywalności w skali międzynarodowej. Stało się to bodźcem do późniejszych działań Queteleta w kierunku ujednolicenia stosowanych na świecie metod badań statystycznych umożliwia-

<sup>19</sup> W. Adamczewski, *Statystyka w Polsce przed powstaniem Głównego Urzędu Statystycznego*, „Wiadomości Statystyczne” nr 11, 1998, ss.113-114.

<sup>20</sup> S. Szulc, *Metody statystyczne*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1968, ss. 11-12.

<sup>21</sup> W. Oktawa, *Elementy statystyki matematycznej i metoda doświadczalnictwa*, PWN, Łódź-Warszawa 1965, s. 11.

<sup>22</sup> J. Hahlen, *Historia statystyki – problemy i perspektywy współpracy międzynarodowej*, „Wiadomości Statystyczne” nr 1, 1997, s. 6.

<sup>23</sup> S. Szulc, *Metody statystyczne*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1968, s. 15.

<sup>24</sup> L. Kirsh, *Stuletnie zmagania o badania reprezentacyjne*, „Wiadomości Statystyczne” nr 8, 1996, s. 3.

jących porównywalność danych. Z jego inicjatywy został zwołany pierwszy światowy kongres statystyczny w Brukseli w 1853 roku.<sup>25</sup>

Stawiane problemy przez wspomnianych badaczy, a w szczególności Graunta i Pette'go, miały ogromny wpływ na rozwój teorii prawdopodobieństwa. Lecz oczywisty związek między statystyką a wspomnianą teorią matematyczną pokazał Jakub Bernoulli, uznany za twórcę pierwszego podręcznika do rachunku prawdopodobieństwa.

Koniec XIX i cały XX wiek to czas ogromnego zainteresowania teorią prawdopodobieństwa. Postęp w tej dziedzinie przyczynił się do rozwoju statystyki matematycznej jako dyscypliny naukowej posiadającej własne metody. Pomimo, iż badania statystyczne prowadzono przed XIX wiekiem, to były one nieliczne lub miały inny charakter niż obecnie. Za ojca statystyki matematycznej uważa się Laplace'a, a badań statystycznych Queteleta, to z biegiem czasu te dwie dyscypliny zbliżają się do siebie coraz bardziej. Statystyka matematyczna dostarcza narzędzia do obróbki danych i wysnuwania z nich wniosków oraz prognoz.<sup>26</sup>

## 2. Narodziny teorii prawdopodobieństwa

Rozważania przedstawione powyżej miały na celu pokazanie przyczyn, dla których narodziła się statystyka zajmująca się zbieraniem danych liczbowych odnoszących się do pewnego zbioru jednostek. Prawdziwe jest stwierdzenie Czesława Domańskiego: „Nie jest zapewne dziełem przypadku, że powstanie probabilistyki związane jest z początkami statystyki. Pierwsze prace arytmetyków politycznych: Graunta, Pette'go, i Halle'ya powstały w drugiej połowie XVII wieku. W tym samym czasie żyli i tworzyli wielcy twórcy probabilistyki: Blaise Pascal (1623-1662), Piotr Fermat (1601-1665), Jakub Bernoulli (1654-1705).”<sup>27</sup>

Obszar, po którym poruszała się statystyka, ewoluował. Obecnie rozumiemy ją jako „naukę o zbieraniu, analizie i interpretacji danych liczbowych.”<sup>28</sup> Narzędzi do wspomnianej analizy należy szukać tam, gdzie rodzi się teoria prawdopodobieństwa. Można rozróżnić dwie klasy zjawisk dotyczących tej teorii:

- klasa stabilnych częstości względnych, która dała początek teorii „częstościowej”;
- zjawiska o charakterze psychologicznym, związane z odczuciem pewności lub jej braku – jest to „subiektywistyczna” teoria prawdopodobieństwa.

Podstawowym pojęciem teorii częstościowej jest pojęcie „mechanizmu losowego”, który można scharakteryzować następująco:

- jego działanie może dać jeden z możliwych wyników i przewidzenie, który z nich się pojawi jest teoretycznie lub praktycznie nie możliwe;
- częstości tych wyników w powtarzanych operacjach mechanizmu wydają się przewidywalne (rzut kostką, wyciąganie kul z urny).<sup>29</sup>

Podobnie jak wspomniane we wstępie dziedziny matematyki, rachunek prawdopodobieństwa i statystyka matematyczna powstały za sprawą empirii. Zagadnienia mające

<sup>25</sup> R. Mozołowski, *Międzynarodowy Instytut Statystyczny w latach 1885–1938*, „Wiadomości Statystyczne” nr 2, 1996, s. 15.

<sup>26</sup> W. Oktawa, *Elementy statystyki matematycznej i metoda doświadczalnictwa*, PWN, Łódź-Warszawa 1965, s.11.

<sup>27</sup> Cz. Domański, *Rozwój myśli statystycznej*, „Wiadomości Statystyczne” nr 7, 1998, s. 73.

<sup>28</sup> T. Puchalski, *Statystyka – wykład podstawowych zagadnień*, PWN, Warszawa 1977, s. 11.

<sup>29</sup> J. Neyman, *Narodziny statystyki matematycznej*, „Wiadomości matematyczne” t. XXII, PWN, Warszawa 1979, s. 93.



istotny wpływ na narodziny i początkowy rozwój teorii prawdopodobieństwa to: gry hazardowe, potrzeba opracowania obserwacji astronomicznych, praktyka towarzystw ubezpieczeniowych.<sup>30</sup> Powszechna jest opinia, że rachunek prawdopodobieństwa pochodzi od hazardu, który towarzyszył człowiekowi od najdawniejszych czasów. Świadczyć może o tym fakt znalezienia rysunków i tablic z wynikami rzutów prehistoryczną kostką do gry w grobowcach egipskich. Talus – to kość z piąty kozy lub owcy, gdy ją podrzucano upadała na jedną z czterech różniących się ścianek.<sup>31</sup> Jak pisze Jerzy Neyman: „Początki pojęcia mechanizmu losowego są trudne do prześledzenia. Być może zaszczyt wprowadzenia tego pojęcia należy do pierwszego oszusta, który zbudował fałszywe kości do gry, co musiało się zdarzyć jeszcze w starożytności. Słyszałem, że w grobowcach niektórych faraonów znajdowano po kilka zestawów kości do gry, z których jedne były uczciwe a inne fałszywe. Przed sfalszowaniem kości, oszust musiał sobie zdać sprawę z ważnego faktu, że w długich seriach rzutów częstość „jedynek” na kości  $D_1$  nie musi być równa częstości „jedynek” na kości  $D_2$ . (...). Po tej obserwacji oszust musiał pomyśleć o możliwości budowy kostki mającej mniej więcej zadane z góry częstości wypadnięcia każdej ze ścianek.”<sup>32</sup>

Obecnie dysponujemy jedynie fragmentarycznymi informacjami o mechanizmach losowych z czasów starożytnych, ale można domniemywać, że takie pojęcia jak częstości doświadczalne lub średnia z wyników powinny wówczas również występować.

Jednym z pierwszych zadań, które można zaliczyć do teorii prawdopodobieństwa, jest obliczenie liczby różnych możliwych rezultatów rzucania kilkoma kostkami do gry. Pierwsze znane rozwiązania zadania z trzema kostkami pochodzą z X-XI wieku. Do XV wieku można spotkać poematy, w których, każda zwrotka jest poświęcona konkretnemu rezultatowi gry trzema kostkami. Wszystkich zwrotek było 56 tzn. tyle ile rezultatów gdy nie uwzględniamy porządku w jakim liczby pojawiają się na kostkach. W XIII wieku można spotkać próbę rozwiązania wyżej wspomnianego zadania z uwzględnieniem permutacji, ale niestety wynik był błędny. W XVI wieku rozwiązanie tego zadania zajmowali się N. Tartaglia, a także G. Cardano.<sup>33</sup> Drugi z nich poświęcił tej tematyce dzieło „O grze w kości” („De ludo aleae” około 1500r.), które było wówczas tak popularne, uważa się ją za pierwszą książkę o prawdopodobieństwie. Znajdziemy w niej przykłady rozumowań probabilistycznych charakterystycznych dla tego okresu. Przytoczmy niektóre z nich za E. Łakomą:

„W części XI **O rzucaniu dwóch kości** Cardano pisze:

Przy rzucaniu dwóch kości możliwych jest 6 przypadków wypadnięcia jednakowej liczby na każdej kostce i 15 przypadków wypadnięcia różnych liczb oczek, tj. licząc podwójnie – 30. Zatem jest 36 możliwych przypadków pojawienia się danej liczby oczek.

(...) Mówiąc o sześciu możliwych przypadkach jednakowej liczby oczek na obu kostkach i 30 możliwościach otrzymania różnych wyników, Cardano dodaje: *Cała seria*

<sup>30</sup> A. P. Juszkiewicz (red); *Historia matematyki*, tom II, PWN, Warszawa 1976, s. 91.

<sup>31</sup> E. Łakoma, *Historyczny rozwój pojęcia prawdopodobieństwa*; CODN, SNM, Warszawa 1992, s. 11.

<sup>32</sup> J. Neyman, *Narodziny statystyki matematycznej*, „Wiadomości Matematyczne” tom XXII, PWN, Warszawa 1979, s. 93.

<sup>33</sup> A. P. Juszkiewicz (red.), *Historia matematyki*, tom II, PWN, Warszawa 1976, s. 91.

*gier nie daje odchylenia, chociaż w jednej grze może się to zdarzyć (...). Przy dużej liczbie gier okazuje się, że rzeczywistość zawsze przybliża się do tego Przypuszczenia.*"<sup>34</sup>

Można by pokusić się o stwierdzenie, że dostrzegał on prawidłowości statystyczne i posługiwał się prawem wielkich liczb.

Najdokładniejszą analizę zadania dotyczącego rzutu kilkoma kostkami przeprowadził G. Galileusz (1588-1679) w pracy pt.: „Rozważania nad grą w kości” wydaną po raz pierwszy w 1718r.<sup>35</sup> Ten sam uczoney w jednej ze swoich prac opisuje sprzeczność między dwoma informacjami dotyczącymi gry trzema kostkami. Problem polegał na tym, iż sumy oczek na kostkach 9 i 12 można otrzymać na tyle samo sposobów co sumy 10 i 11, gdyż każdy z wyników otrzymuje się na 6 sposobów, lecz gracze uważają 10 i 11 za korzystniejsze od sum 9 i 12. Podajmy za E. Łakomą następujące uzasadnienie Galileusza:

*„(...) pewne liczby są łatwiejsze i częstsze w uzyskaniu niż inne, to zależy czy można je uzyskać z większej różnorodności liczb.”<sup>36</sup>*

Jeżeli pokusimy się o sprawdzenie, to rzeczywiście sześć sposobów uzyskania sumy 9 i 12 otrzymujemy z 25 permutacji, a sześć sposobów uzyskania sumy 10 i 11 otrzymujemy z 27 permutacji. Można uznać ten fakt jako obalenie hipotezy statystycznej. Jeśli uznamy, że permutacje pojawiają się z taką samą łatwością to przeciwstawiano sobie dwie hipotezy:  $H_1$ -permutacje są jednakowo prawdopodobne i  $H_2$  – sposoby otrzymania sum są jednakowo prawdopodobne. Prawdziwa okazuje się hipoteza  $H_2$  gdyż jest zgodna z faktami.

Do połowy XVII wieku prawdopodobieństwo nie cechowało się znamionami teorii matematycznej, a raczej zajmowało się rozwiązywaniem konkretnych problemów. Treści stochastyczne przyczyniły się do prawidłowego poznania i rozumienia świata. Ludzkość od dawna dążyła do zrozumienia praw rządzących światem. Zapewne już prehistoryczny człowiek przeprowadzał pierwsze obserwacje i na ich podstawie wysnuwał może dość prymitywne, ale ważne dla jego życia wnioski. Zaobserwowano iż często burze lub deszcze występują po pojawieniu się ciemnych chmur na niebie – jest to prawidłowość, choć nie absolutna. Reakcją na nią była i jest do chwili obecnej, chęć znalezienia przez ludzi i zwierzęta schronienia w momencie pojawienia się ciemnych chmur na niebie.<sup>37</sup> Podobnie postępowali gracze gier hazardowych – stosowano procedury, które dziś należą do metod statystyki opisowej. Obserwacja, bo o niej mowa, pozwalała na odkrywanie prawidłowości, które człowiek wykorzystywał do tworzenia reguł według których próbował postępować. W ten sposób została odkryta własność stabilizacji częstości względnej występowania poszczególnych wyników określonych zjawisk w długich seriach powtarzających się prób, która stanowiła podstawę pojęcia abstrakcyjnego – pojęcia prawdopodobieństwa.<sup>38</sup>

J. Neyman podaje w swojej pracy „Zasady rachunku prawdopodobieństwa i statystyki matematycznej” opis rozwoju teorii abstrakcyjnej:

*„Zazwyczaj rozwój pewnej gałęzi matematyki kształtuje się według następującego modelu. Najpierw ustala się pewną kategorię prawidłowości i to stwarza pewną ilość problemów postępowania indukcyjnego. Następnym krokiem jest opracowanie abstrak-*

<sup>34</sup> E. Łakoma, *Historyczny rozwój pojęcia prawdopodobieństwa*, CODN, SNM, Warszawa 1992, s. 28-29.

<sup>35</sup> A. P. Juszkiewicz (red.), *Historia matematyki*, tom II, PWN, Warszawa 1976, s. 91.

<sup>36</sup> E. Łakoma, *Historyczny rozwój pojęcia prawdopodobieństwa*, CODN, SNM, Warszawa 1992, s. 36.

<sup>37</sup> J. Neyman, *Zasady rachunku prawdopodobieństwa i statystyki matematycznej*, PWN, W-wa 1969, s. 8

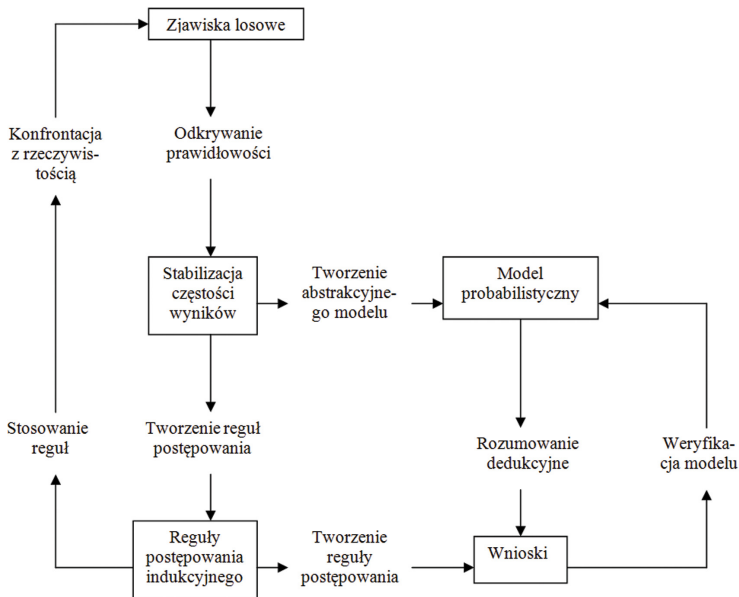
<sup>38</sup> H. Kąkol, S. Wołodzko, *O pewnej koncepcji dydaktycznej nauczania elementów statystyki*, „Rocznik Naukowo-Dydaktyczny”, Prace z rachunku prawdopodobieństwa i jego dydaktyki, Wydawnictwo Naukowe WSP, Kraków 1998, s. 69-71.



cyjnego modelu zjawisk, w których nieco mgliste początkowo prawidłowości podnosi się do roli podstawowych pojęć i aksjomatów i czyni się starania, żeby wyrazić je za pomocą możliwie precyzyjnych określeń. Abstrakcyjny model matematyczny służy do wyprowadzania różnorodnych wniosków z przyjętych aksjomatów i wtedy pojawia się rozumowanie. Wnioski te służą częściowo do zweryfikowania adekwatności modelu matematycznego, a często do tworzenia reguł postępowania indukcyjnego.<sup>39</sup>

Przytoczony opis można zilustrować poniższym schematem, którego analizę rozpoczynamy od górnego okna:

**Rysunek 1. Model rozwoju statystyki i rachunku prawdopodobieństwa**



Źródło: H. Kąkol, S. Wołodźko; *O pewnej koncepcji dydaktycznej nauczania elementów statystyki*, „Rocznik Naukowo-Dydaktyczny”, *Prace z rachunku prawdopodobieństwa i jego dydaktyki*, Wydawnictwo Naukowe WSP, Kraków 1998, s. 70

W połowie XVII wieku pojawiły się pierwsze opracowania teorii prawdopodobieństwa wybitnych uczonych: Pascala, Fermata i Huygensa.<sup>40</sup> Podwaliny tej teorii zostały zbudowane przez B.Pascala (1623 – 1662) i P. Fermata (1601 –1661). Bodźcem to tych rozważań stała się korespondencja Pascala z Chevalierem de Méré. De Méré był człowiekiem wielkiej erudycji, prowadził dla swoich czasów życie światowe. Ceniony był wysoko z powodu swego filozoficznego umysłu i mądrych rad w różnych ważnych i delikatnych sprawach. Modna była wówczas pewna gra, w której obowiązywały następujące zasady: bankier – zawodowy gracz wynajęty przez wła-

<sup>39</sup> J. Neyman, *Zasady rachunku prawdopodobieństwa i statystyki matematycznej*, PWN, Warszawa 1969, s. 8.

<sup>40</sup> A. P. Juszkiewicz (red.), *Historia matematyki*, tom II, PWN, Warszawa 1976, s. 95.

ściciela salonu, i gracz wpłacający do puli równe stawki; pułę wygrywa gracz, o ile uda mu się nie wyrzucić żadnej szóstki w czterech kolejnych rzutach jedną kostką. Kawaler de Méré interesował się jednak bardziej skomplikowaną odmianą tej gry, a mianowicie z użyciem dwóch kostek. Frapował go problem: dlaczego dla bankiera jest niekorzystny zakład, że gracz dwiema kostkami wyrzuci jednocześnie dwie szóstki najpóźniej w 24 rzucie?<sup>41</sup> Poczynił on dużo wnikliwych spostrzeżeń, ale sam nie mógł sobie poradzić z wyciągnięciem właściwych wniosków. Doszedł on bowiem do sprzeczności pomiędzy swoimi wyliczeniami teoretycznymi a wnioskami wynikającymi ze starej reguły hazardzistów dotyczącej tzw. liczby bankierskiej rzutów (począwszy od niej szanse w grze zmieniają się z niekorzystnych na korzystne dla bankiera). W ten sposób nawiązała się wymiana korespondencji z Pascalem, a Pascala z Fermatem. Uważa się, że Pascal dał początek nowej dyscyplinie matematycznej zwanej rachunkiem prawdopodobieństwa.<sup>42</sup>

Przytoczmy tu dwa problemy kawalera de Méré i ich rozwiązania umieszczone w listach Pascala:

#### I. Pierwszy problem, tzw. **problem kości**:

„Ile razy trzeba by rzucić dwiema kostkami, aby szansa pojawienia się szóstek jednocześnie na obu kostkach była co najmniej równa szansie nie wystąpienia tego wyniku?”<sup>43</sup> Kawaler de Méré prezentuje następujące rozwiązanie tego problemu w liście do Pascala:

„Jeśli w jednym przypadku istnieje jedna szansa na  $N_0$  w pojedynczej próbie, a w drugim przypadku – jedna szansa na  $N_1$ , to stosunek odpowiednich liczb wynosi  $N_0:N_1$ . Zatem  $n_0N_0:n_1N_1$ ”.

Następnie znajdujemy objaśnienie tego ogólnego rozwiązania: jeżeli rzucamy jedną kostką to mamy  $N_0=6$  różnych wyników, a tylko jeden z nich sprzyja wypadnięciu szóstki. Gdy rzucamy dwoma kostkami otrzymujemy  $N_1=36$  różnych wyników i tu również tylko jeden sprzyja wypadnięciu dwóch szóstek jednocześnie. Jeżeli rzucamy  $n_0=4$  razy jedną kostką to liczba wyników pojawienia się szóstki przewyższa liczbę wyników nie pojawienia się szóstki,  $n_1$  – to liczba rzutów dwiema kostkami, dla której liczba przypadków pojawienia się dwóch szóstek jest większa od liczby przypadków nie pojawienia się dwóch szóstek jednocześnie. Korzystając z rozwiązania Chevaliera de Méré opartej na wyżej opisanej regule hazardzistów otrzymujemy, że  $n_1=24$  co prowadzi do błędnego rozwiązania, gdyż szansa, że nie wypadną dwie szóstki jednocześnie wynosi  $(35/36)^{24} \approx 0,509$ , zaś szansa zadowalającego wyniku  $1-(35/36)^{24} \approx 0,491$ . Dopiero przy 25 rzutach dwiema kostkami szansa pojawienia się dwóch szóstek na raz przewyższa szansę nie pojawienia się ich w ogóle. Do tego wniosku doszedł Antoni Gombauld (kawaler de Méré), na pewno nie była to metoda empiryczna, gdyż na zebranie odpowiednio obszernego materiału do obserwacji przy tak nie dużych różnicach odpowiednich prawdopodobieństw trzeba by stracić wiele lat. Nieznana jest jednak droga teoretyczna jaką obrał de Méré.<sup>44</sup>

#### II. Drugi problem – **zagadnienie podziału stawki**:

„Gra dwuosobowa polega na rozgrywaniu kolejnych partii, przy czym w każdej z nich zawodnicy mają jednakowe szanse zwycięstwa. Ostatecznie zwycięzca zostaje

<sup>41</sup> W. Warren, *Elementarz rachunku prawdopodobieństwa*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1970, s. 35-36.

<sup>42</sup> Z. Hellwig, *Elementy rachunku prawdopodobieństwa i statystyki matematycznej*, PWN, Warszawa 1987, s. 33.

<sup>43</sup> E. Łakoma, *Historyczny rozwój pojęcia prawdopodobieństwa*, CODN, SNM, Warszawa 1992, s. 39.

<sup>44</sup> W. Warren, *Elementarz rachunku prawdopodobieństwa*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1970, s. 37-39.

ten, kto wygra 5 partii. Rozgrywki zostały przerwane w momencie, gdy gracz A miał na swoim koncie 4 wygrane partie a gracz B: 3. Jak należy podzielić stawkę?"

Méré przypisuje się dwa rozwiązania: podzielić stawkę w stosunku 4:3 albo w stosunku (5-3):(5-4).

Poprawne rozwiązanie tego problemu jest przypisane Pascalowi i prawdopodobnie wyglądało ono następująco: założmy, że przeprowadzono jeszcze dwie partie w związku z tym są cztery możliwości wyników:

- gracz A wygrał obie partie;
- pierwszą partię wygrał gracz A, drugą gracz B;
- pierwszą partię wygrał gracz B, drugą gracz A;
- gracz B wygrał obie partie.

Trzy z tych możliwości dają zwycięstwo graczowi A, a tylko jedna zwycięstwo graczowi B. Wynika stąd, że stawka powinna być podzielona między graczy A i B w stosunku 3:1.<sup>45</sup>

Pascal i Fermat kontynuowali korespondencję dotyczącą podziału stawki, uwzględniając różne warianty wyżej opisanego problemu. Obaj znajdują poprawne rozwiązania choć innymi sposobami. Efektem tej korespondencji jest metoda probabilistyczna polegająca na tym, że stawkę dzieli się proporcjonalnie do prawdopodobieństwa wygrania całej stawki, gdyby całą grę przedłużono do końca.<sup>46</sup>

Problemem podziału stawki w grze zajmował również Huygens. Gdy Christian Huygens (1629-1695) przybył do Paryża dowiedział się o korespondencji między kawalerem de Méré, Pascalem i Fermatem. Nie miał jednak możliwości zapoznania się z rozwiązaniami zadań dotyczących stawki, mało, sądził, że one w ogóle nie istnieją, gdyż Fermat opuścił Francję. Sam więc podjął trud rozwikłania tej zagadki. Owocem tej pracy było dzieło pt.: „O rachunkach w grze w kości” („De ratiociniis in ludo aleae”, 1657r.), pierwszy podręcznik teorii prawdopodobieństwa<sup>47</sup>. Huygens napisał książkę po holendersku, a przetłumaczył ją na łacinę jego nauczyciel F. van Schooten. We wstępie skierowanym do Schootena Huygens napisał: „Sądzę, że przy uważnym studiowaniu przedmiotu czytelnik zauważy jak ma się sprawa nie tylko z grą, lecz także, że tu kładzie się podstawy bardzo interesującej i głębokiej teorii.”<sup>48</sup>

Rzeczywiście dzieło to było jedynym podręcznikiem z teorii prawdopodobieństwa do końca XVIII w., doczekało się wielu przekładów i wydań oraz wywarło duży wpływ na działalność Jakuba Bernoulliego.

Pierwszym pojęciem teoretycznym teorii prawdopodobieństwa była nadzieja matematyczna (dzisiaj określana jako wartość oczekiwana), którą wprowadził na początku swej książki Huygens. W odniesieniu do gier hazardowych została zdefiniowana następująco<sup>49</sup>: „Jeżeli liczba przypadków, w których otrzymuje się sumę a wynosi p, a liczba przypadków, w których otrzymuje się sumę b, wynosi q, a wszystkie

<sup>45</sup> Tamże, ss. 39-41.

<sup>46</sup> A.P. Juszkiewicz (red.), *Historia matematyki*, tom II, PWN, Warszawa 1976, s. 97.

<sup>47</sup> D.J. Struik, *Krótki zarys historii matematyki do końca XIX wieku*, PWN, Warszawa 1960, s. 168.

<sup>48</sup> Ch. Huygens, *Oeuvres completes*, v. 15, La Haye 1920, s. 58.

<sup>49</sup> A.P. Juszkiewicz (red.), *Historia matematyki*, tom II, PWN, Warszawa 1976, s. 99.

przypadki zdarzyć się mogą jednakowo łatwo to wartość mojego oczekiwania jest równa

$$\left( \frac{pa + qb}{p + q} \right)^{50}$$

Huygens rozumiał i stosował pojęcie wartości oczekiwanej pod nazwą „uczciwej gry”. W grach losowych interesowała go przede wszystkim cena danej gry, a dokładniej, aby cena za udział w niej była sprawiedliwa, tj. taka, za jaką gracz mógłby odstąpić swoje prawo do zwycięstwa. Zbudował również model „uczciwej loterii”, która spełniała dwa warunki:

1. losy symetryczne – szansa wyciągnięcia dowolnego losu jest taka sama;
2. każdy los kosztuje tyle samo (nagroda wynosi  $z$ , losów jest  $n$ , to cena jednego losu wynosi  $z/n$ ) – uczciwa cena;

W uczciwej loterii istnieją nagrody pocieszenia, które wypłaca wygrywającym (całkowita suma nagród pocieszenia nie może przekroczyć głównej wygranej). Loteria może stracić miano „uczciwej”, jeżeli co najmniej jeden z powyżej wymienionych warunków nie zostanie spełniony. Powyższe rozważania znalazły odbicie w twierdzeniach jakie zamieścił Huygens w „O rachunkach w grze w kości”. Pierwsze trzy z czternastu twierdzeń poświęcone są „uczciwej cenie loterii”. Twierdzenia IV – IX podejmują problem podziału stawki, a pozostałe zawierają zadania dotyczące gry w kości.<sup>51</sup>

Po Huygensie problemem nadziei matematycznej zajmował się jeden z wielu przedstawicieli rodu Bernoullich – Mikołaj (1687 – 1759) syn Jana. W 1709r. wydał pracę, w której zastosował rozważania probabilistyczne do rozwiązywania problemów obywatelskich czy moralnych – „Przykłady zastosowania sztuki przewidywania do zagadnień prawa” („Specimina artis coniectandi ad quaestiones juris applicatae”).<sup>52</sup> Praca składa się z dwóch części: I część „O sztuce przewidywania w ogóle”, II część „O sposobie określania prawdopodobieństwa życia ludzkiego”.

W I części M. Bernoulli wyjaśnia znaczenie pojęcia „sztuki przewidywania”. „Jest To sztuka oceniania z największą dokładnością prawdopodobieństwa zdarzeń w celu uzyskania możliwości wybierania w swoich sądach i postępowaniach zawsze tego, co okaże się lepszym, bardziej sprzyjającym lub rozsądnym”<sup>53</sup>

M. Bernoulli w tej części podał określenie wartości oczekiwanej (bez użycia tego terminu) i porównał ją ze średnią arytmetyczną: „Należy pomnożyć to, co wypada w osobnych przypadkach, przez liczbę przypadków, w których stwierdza się wystąpienie każdego z nich, a sumę iloczynów podzielić przez ogólną liczbę wszystkich przypadków, iloraz pokazuje, co powinno prawdopodobnie zdarzyć się, czyli określa ocenę oczekiwania lub też stopień szukanego prawdopodobieństwa.(...) Zasada ta jest tożsama z tą, za pomocą której zwykle oblicz się średnią arytmetyczną pewnych danych wielkości, a także z regułą zmieszania”<sup>54</sup>

<sup>50</sup> Ch. Huygens, *Oeuvres completes*, v. 15, La Haye 1920, s. 66.

<sup>51</sup> E. Łakoma, *Historyczny rozwój pojęcia prawdopodobieństwa*, CODN, SNM, Warszawa 1992, ss. 51-60.

<sup>52</sup> Tamże s. 92

<sup>53</sup> E. Łakoma, *Historyczny rozwój pojęcia prawdopodobieństwa*, CODN, SNM, Warszawa 1992, s. 76.

<sup>54</sup> Tamże, s. 76-77.

Odkrycia Bernoulliego na polu probabilistyki przedstawione zostały w pracy pt.: „Sztuka przewidywania” („Ars conjectandi”) wydanej pośmiertnie w 1713 roku w Bazylei przez Mikołaja I Bernoulliego, a składającej się z czterech części. Część pierwsza zawiera dzieło Huygensa „O rachubach w grze w kości” („De ratiociniis in ludo aleae”), opatrzone bardzo ważnymi uwagami Bernoulliego. Część druga poświęcona została opracowaniu teorii permutacji i kombinatoryki. Rozwiązania różnorodnych zadań i problemów związanych z grami hazardowymi znajdziemy w trzeciej części.<sup>55</sup> W czwartej części zamieszczone zostało najstarsze prawo wielkich liczb nazwane (ze względu na jego ważność) przez autora „złotym”, z którego wynika, że „wraz ze wzrostem liczby przeprowadzonych doświadczeń, z których każde może skończyć się zdarzeniem A (sukces) lub A' (porażka), zaobserwowana częstość realizacji zdarzenia A skupia się wokół pewnej stałej (tzn. zanikają wahania częstości występowania zdarzenia A), która jest właśnie prawdopodobieństwem realizacji zdarzenia A.”<sup>56</sup>

Prawo to należy do twierdzeń granicznych teorii prawdopodobieństwa. Ogromne znaczenie tych praw polega na zastosowaniu ich do opisywania zjawisk przyrodniczych i społecznych.

Oto jak J. Bernoulli sformułował swe twierdzenie: „Niech liczba przypadków sprzyjających ma się do liczby niesprzyjających, dokładnie lub w przybliżeniu, jak  $r$  do  $s$ , albo do liczby wszystkich przypadków jak  $r$  do  $r + s$ , albo  $r$  do  $t$ , który to stosunek zawiera się w granicach  $(r + 1)/t$  i  $(r - 1)/t$ . Należy wykazać, że można wziąć tyle prób, by dowolnie daną liczbę razy (crazy) prawdopodobniejsze było, że liczba obserwacji sprzyjających wypadnie w tych granicach, niż poza nimi, tzn. że stosunek liczby obserwacji sprzyjających będzie nie większa niż  $(r + 1)/t$  i nie mniejsza niż  $(r - 1)/t$ .”<sup>57</sup>

Obecnie twierdzenie to ma następującą formułę:

Jeśli prawdopodobieństwo zdarzenia A w ciągu prób niezależnych jest równe  $p$ , to, jakiegokolwiek byłoby  $\varepsilon > 0$ , można twierdzić z prawdopodobieństwem dowolnie bliskim

jedności, że przy dostatecznie wielkiej liczbie  $n$  różnica  $\frac{m}{n} - p$ , gdzie  $m$  jest liczbą wystąpień zdarzenia A, będzie co do wartości bezwzględnej mniejsza od  $\varepsilon$ .<sup>58</sup>

$$P\left(\left|\frac{m}{n} - p\right| < \varepsilon\right) \rightarrow 1 \text{ gdy } n \rightarrow \infty$$

„Ars Conjectandi” („Sztuka przewidywania” oraz zawarte w niej „prawo wielkich liczb”, jak już wspominaliśmy, wywarło ogromny wpływ na wielu uczonych. Jednym z nich był Abraham de Moirre (1667-1754). Opublikował w tym okresie dwa dzieła „The

<sup>55</sup> A. P. Juszkiewicz (red.), *Historia matematyki*, tom II, PWN, Warszawa 1976, s. 104.

<sup>56</sup> J. Jóźwiak, J. Podgórski, *Statystyka od podstaw*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1992, s. 79.

<sup>57</sup> A.P. Juszkiewicz (red.), *Historia matematyki*, tom II, PWN, Warszawa 1976, s. 105-106.

<sup>58</sup> Tamże, s.106

doctrine of chance” („Doktryna szans”) (1718) i „Miscellanea analitica” („O mierze przypadku” 1711).<sup>59</sup>

W drugiej z prac znajdujemy najstarsze twierdzenie graniczne mówiące o zbieżności do innego rozkładu niż rozkład jednopunktowy. Jest to twierdzenie o zbieżności rozkładu dwumianowego do rozkładu normalnego. Treść tego twierdzenia brzmi:

**Twierdzenie** (integralne twierdzenie graniczne de Moivre’a – Laplace’a).

Niech  $\{X_n\}$  będzie ciągiem zmiennych losowych o rozkładzie dwumianowym z parametrami  $u^{(n)}$  i  $0 < p < 1$  oraz niech  $\{U_n\}$  będzie ciągiem wystandaryzowanych zmiennych  $X_n$ :

$$U_n = \frac{X_n - np}{\sqrt{npq}}$$

Wtedy dla ciągu dystrybuant  $\{F_n(u)\}$  zmiennych losowych  $U_n$  zachodzi:

$$\lim_{n \rightarrow \infty} F(u) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^u e^{-\frac{z^2}{2}} dz$$

Twierdzenie to zostało udowodnione przez de Moivre’a w XVIII wieku, a przez P.S. Laplace’a w XIX wieku.<sup>60</sup>

Natomiast Poisson stwierdził, że twierdzenia Jakuba Bernoulliego nie można stosować w zagadnieniach prawnych. Sformułował i uzasadnił własne prawo wielkich liczb (1837), którego treść można przedstawić następująco: dokonuje się niezależnych prób związanych z wystąpieniem zdarzenia A z jednakowymi prawdopodobieństwami pojawienia się go w oddzielnych próbach, to z prawdopodobieństwem bliskim jedności można twierdzić, że częstość wystąpienia zdarzenia A będzie dowolnie mało różnić się od średniej arytmetycznej prawdopodobieństwa wystąpienia zdarzenia A w oddzielnych próbach. Poisson sformułował jeszcze inne ważne twierdzenie pozwalające obliczyć prawdopodobieństwo tego, że dane zdarzenie pojawi się m razy w przypadku gdy, mamy do czynienia z dużą liczbą przeprowadzonych prób, zaś prawdopodobieństwo zdarzenia w pojedynczej próbie jest bardzo małe.<sup>61</sup>

Główne osiągnięcia w XVIII i XIX wieku to sformułowanie i udowodnienie twierdzeń granicznych oraz ich zastosowania. Nie małą zasługę w badaniach z zakresu rachunku prawdopodobieństwa mieli rosyjscy matematycy. Za twórcę petersburskiej szkoły probabilistycznej należy uznać niewątpliwie P. L. Czebyszewa (1821 – 1894). Napisał wprawdzie tylko cztery prace z zakresu tej dziedziny, ale wywarły one ogromny wpływ na

<sup>59</sup> E. Łakoma, *Historyczny rozwój pojęcia prawdopodobieństwa*, CODN, SNM, Warszawa 1992, s. 91

<sup>60</sup> J. Józwiak, J. Podgórski, *Statystyka od podstaw*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1992, s. 84.

<sup>61</sup> E. Łakoma, *Historyczny rozwój pojęcia prawdopodobieństwa*, CODN, SNM, Warszawa 1992, s. 101.

dalszy rozwój tej nauki.<sup>62</sup> W pracy „Elementarny dowód ogólnego twierdzenia teorii prawdopodobieństwa” (1846) uzasadnił twierdzenie Poissona i dokonał odpowiedniej oceny błędu. W dowodzie tym ograniczył się do przypadku zdarzeń niezależnych, natomiast Poisson uwzględniał również zdarzenia zależne, co było błędem.<sup>63</sup> Ogłosił słynną pracę pt.: „O wielkościach średnich” (1866), która dotyczyła pewnej nierówności, zwanej obecnie nierównością Czebyszewa. W dalszych pracach ogłasza centralne prawo graniczne, które głosi, że przy bardzo ogólnych warunkach prawo rozkładu prawdopodobieństw sumy bardzo dużej liczby niezależnych zmiennych losowych nieograniczenie zbliża się wraz ze wzrostem liczby składników do normalnego prawa rozkładu.<sup>64</sup>

Uczniami Czebyszewa byli: A. Markow (1856 – 1922) i A. Lapunow (1857 – 1918). Drugi z nich wykorzystał w dowodzie centralnego twierdzenia granicznego metodę funkcji charakterystycznych.<sup>65</sup> Natomiast Markow zajmował się głównie rachunkiem prawdopodobieństwa. Badając schematy kolejnych doświadczeń stwierdził, że założenie niezależności nie może być przyjęte, wyróżnił więc schemat oświadczeń zależnych, dzisiaj nazywanym łańcuchem Markowa. Wydarzenie to rozpoczęło rozwój nowego i ważnego działu rachunku prawdopodobieństwa – teorii procesów stochastycznych Markowa. Dzięki jego pracom można dzisiaj rozwiązywać wiele problemów statystycznych z zakresu fizyki, chemii, matematyki, itp.<sup>66</sup>

Jak widać, na przestrzeni wieków pojawiło się wiele prób sformułowania podstaw abstrakcyjnej, matematycznej teorii prawdopodobieństwa jako modelu pojęciowego dla świata empirycznego częstości względnych. Kołmogorow jest autorem najbardziej udanej pracy w tym kierunku „Podstawy teorii prawdopodobieństwa” (1933), w której sformułował aksjomaty teorii prawdopodobieństwa w oparciu o teorię miary i teorię mnogości. „Trójka Kołmogorowska”: przestrzeń zdarzeń elementarnych,  $\sigma$ -ciało zdarzeń losowych i prawdopodobieństwo jako miara, stała się od tej pory ogólnie przyjętym schematem zagadnień probabilistycznych. Praca ta jest czysto matematyczna, autor wskazuje jednak na związki jego teorii ze światem empirycznym, które są częstościowe. Jednak dyskusje nad określeniem aksjomatycznej podstawy teorii prawdopodobieństwa nadal się toczą.<sup>67</sup>

## Bibliografia:

- Adamczewski W., *Statystyka w Polsce przed powstaniem Głównego Urzędu Statystycznego*, „Wiadomości Statystyczne” nr 1 1998.
- Berger J., *Badania nad statystyczną przeszłością Litwy*, „Wiadomości Statystyczne” nr 12, 1999.
- Domański Cz., *Rozwój myśli statystycznej*, „Wiadomości Statystyczne” nr 7, 1998.

<sup>62</sup> Z. Hellwig, *Elementy rachunku prawdopodobieństwa i statystyki matematycznej*, PWN, Warszawa 1987, s.34.

<sup>63</sup> E. Łakoma, *Historyczny rozwój pojęcia prawdopodobieństwa*, CODN, SNM, Warszawa 1992, s. 107.

<sup>64</sup> W. Krysiński (red.), *Poczet wielkich matematyków*, Instytut Wydawniczy „Nasza Księgarnia”, Warszawa 1989, s. 156-158.

<sup>65</sup> E. Łakoma, *Historyczny rozwój pojęcia prawdopodobieństwa*, CODN, SNM, Warszawa 1992, s. 111.

<sup>66</sup> W. Krysiński (red.), *Poczet wielkich matematyków*, Instytut Wydawniczy „Nasza Księgarnia”, Warszawa 1989, s. 177-178.

<sup>67</sup> E. Łakoma, *Historyczny rozwój pojęcia prawdopodobieństwa*, CODN, SNM, Warszawa 1992, s. 121-125.



- Hahlen J., *Historia statystyki – problemy i perspektywy współpracy międzynarodowej*, „Wiadomości Statystyczne” nr 1, 1997.
- Hellwig Z., *Elementy rachunku prawdopodobieństwa i statystyki matematycznej*, PWN, Warszawa 1987.
- Huygens Ch., *Oeuvres completes*, v. 15, La Haye 1920, s. 58.
- Jóźwiak J., Podgórski J.: *Statystyka od podstaw*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1992.
- Juszkiewicz A. P. (red.), *Historia matematyki*, tom II, PWN, Warszawa 1976.
- Kąkol H., Wołodźko S., *O pewnej koncepcji dydaktycznej nauczania elementów statystyki*, „Rocznik Naukowo-Dydaktyczny”, Prace z rachunku prawdopodobieństwa i jego dydaktyki, Wydawnictwo Naukowe WSP, Kraków 1998.
- Kirsh L., *Stulecie zmagania o badania reprezentacyjne*, „Wiadomości Statystyczne” nr 8, 1996.
- Krysicki W. (red.), *Poczet wielkich matematyków*, Instytut Wydawniczy „Nasza Księgarnia”, Warszawa 1989.
- Łakoma E., *Historyczny rozwój pojęcia prawdopodobieństwa*, CODN, SNM, Warszawa 1992.
- Michalski T., *Statystyka*, WSiP, Warszawa 1996.
- Mozołowski R., *Międzynarodowy Instytut Statystyczny w latach 1885–1938*, „Wiadomości Statystyczne” nr 2, 1996.
- Neyman J., *Narodziny statystyki matematycznej*, „Wiadomości matematyczne” t. XXII, PWN, Warszawa 1979.
- Neyman J., *Zasady rachunku prawdopodobieństwa i statystyki matematycznej*, PWN, W-wa 1969.
- Oktawa W., *Elementy statystyki matematycznej i metoda doświadczalnictwa*, PWN, Łódź-Warszawa 1965.
- Puchalski T., *Statystyka – wykład podstawowych zagadnień*, PWN, W-wa 1977.
- Struik D.J., *Krótki zarys historii matematyki do końca XIX wieku*, PWN, Warszawa 1960.
- Szulc S., *Metody statystyczne*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1968.
- Warren W., *Elementarz rachunku prawdopodobieństwa*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1970.

## PRACTICAL AND THEORETICAL SOURCES OF STATISTICS

**Key words:** *statistics, country studies, administration, inferential statistics, demography, theory of probability*

### Summary

This article presents the origin of statistics from the antiquity to the present time. The main reason for creating and developing statistics was the need for the information which will ensure proper functioning and development of the nascent countries. Statistical tools which are indispensable for conducting the analysis and interpretation of this information numeric data are provided by the probability theory. This theory, as well as statistics itself, has evaluated throughout the centuries.



# **POLITYKA REGIONALNA I ROLNICTWO**



**Andrzej Jagodziński**

*„Nie zarządza się już jak dawniej.  
Dąży się do uzyskania zgody zainteresowanych.  
I nie o to chodzi, by decyzje były kolektywne,  
lecz by były realistyczne. Trzeba ludzi czynić prawdziwymi  
podmiotami działania, pytać ich o zdanie, uwzględnić ich opinie.  
Potem już wszystko idzie samo[...].  
Wykorzystuje się nie tylko muskuły, ale również inteligencję ludzi.”*

M. Crozier

## **TURYSTYKA W STRATEGII ROZWOJU LOKALNEGO NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH GMIN POJEZIERZA GOSTYNIŃSKIEGO**

### **1. Pojęcie strategii**

W literaturze naukowej i praktyce zarządzania sformułowano stosunkowo wiele definicji strategii, stąd spotkamy rozmaite traktowanie i różnorodne określanie jej istoty. Za klasyczną definicję strategii uznaje się sformułowanie A. D. Chandlera, który poprzez strategię rozumie proces określania długookresowych celów i zamierzeń organizacji, przyjęcia kierunków działania i alokacji zasobów koniecznych do osiągnięcia celów<sup>1</sup>. Spośród polskich autorów definicji strategii można wymienić przede wszystkim K. Obłója, G. Gierszewską, M. Romanowską, R. Krupskiego, Z. Pierścionka oraz J. Penca. W odniesieniu do strategii i strategicznego zarządzania interesującą propozycją określenia ich istoty jest ujęcie K. Obłója, a mianowicie: „*strategia jest czymś, co ma fundamentalny wpływ na życie lub śmierć, na sukces lub porażkę firmy*”<sup>2</sup>. Podkreśla on, że w ujęciu teoretycznym strategia oznacza tworzenie i utrzymywanie wartości dla odbiorcy, a w ujęciu praktycznym najczęściej odzwierciedla cele i sposoby ich zdobywania ukierunkowane na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej<sup>3</sup>. Takie ujęcie istoty zarządzania strategicznego sprawia, iż metody i techniki dotychczas typowe dla organizacji biznesowych, z coraz większym powodzeniem wykorzystywane są przez sektor publiczny. Bezdiskusyjne jest więc stwierdzenie, że współcześnie, strategia to wielki „*przebój*” teorii i praktyki zarządzania ostatnich dziesięcioleci, który stał się atrybutem właściwego zarządzania, pozwalający skutecznie rozwiązywać problemy związane z funkcjonowaniem różnego rodzaju organizacji, w tym także organizacji publicznych<sup>4</sup>. Wynika to z faktu, że zarówno organizacje biznesowe, jak i podmioty samorządu terytorialnego są organizacjami, a więc wyodrębnionymi z otoczenia, wewnątrznie uporządkowanymi i powiązanimi między sobą zbiorami ele-

<sup>1</sup> Por.: A. D. Chandler, *Strategies et structures de l'entreprise*. Les Editions d'Organisation, Paris 1972 lub wyd. brytyjskie *Strategy and structure. Chapters of the history of the industrial enterprise*. Cambridge: MIT Press 1972, s. 14.

<sup>2</sup> K. Obłój: *Strategia organizacji. W poszukiwaniu trwałej przewagi konkurencyjnej*. Warszawa: PWE 2001 s. 14.

<sup>3</sup> Por.: K. Obłój: *Tworzywo skutecznych strategii*. Warszawa: PWE 2002 s. 22.

<sup>4</sup> Por.: A.K. Koźmiński: *Zarządzanie w warunkach niepewności*. Warszawa: PWN 2005 s. 36.

mentów, tworzącymi spójną całość i funkcjonującymi jako system<sup>5</sup>. Mają wyznaczone cele działania (podsystem celów organizacji), personel (podsystem psychospołeczny), strukturę organizacyjną (podsystem struktury), stosowane technologie, maszyny i urządzenia (podsystem techniczny) oraz mechanizmy koordynacji pozostałych podsystemów (podsystem zarządzania). Celem ich jest zaspakajanie potrzeb publicznych poprzez wytwarzanie dóbr i usług bezpośrednio lub pośrednio poprzez różne rozwiązania (...) *instytucjonalne, np. subsydiowanie przedsiębiorstw prywatnych czy organizacji pozarządowych* (...)”<sup>6</sup>. Inaczej mówiąc organizacje publiczne powinny dostosowywać prowadzoną przez siebie działalność do potrzeb i oczekiwań obywateli - zgodnie ze swoim społecznym posłannictwem - oferując im w sposób pośredni lub bezpośrednio dobra i usługi, organizując do nich równy dostęp, i zapewniając sprawiedliwy ich podział.

Panuje powszechna opinia, że spośród organizacji publicznych zarządzanie strategiczne najszybciej rozwinęło się w samorządzie terytorialnym, tj. w jednostkach samorządowych, co szczególnie zauważalne jest w odniesieniu do gmin, powiatów i województw<sup>7</sup>. Przechodząc zatem na grunt niniejszych rozważań można przyjąć, iż zarządzanie strategiczne w jednostkach samorządu terytorialnego oznacza<sup>8</sup>: *“(...) ukierunkowany na przyszłość proces planowania i wyboru celów rozwoju oraz zadań realizacyjnych, wdrażania przyjętych postanowień, a także monitorowania i kontroli wykonania przyjętych ustaleń”*. Nawiązując – przy okazji - do procesu integracji Europy *„budowa strategii [staje się] niezbędnym elementem prawidłowego zarządzania każdą jednostką administracyjną, dającą niepowtarzalną szansę aktywizacji ludności lokalnej przez włączenie jej w procesy decyzyjne, związane z planowanymi kierunkami rozwoju”*<sup>9</sup>. Z powyższego wynika, iż podstawowym instrumentem zarządzania strategicznego jest strategia rozwoju, rozumiana jako istotne narzędzie koordynujące politykę rozwoju lokalnego i regionalnego<sup>10</sup>. Przy czym, w praktyce najczęściej rozwój gmin, miast i powiatów określa się mianem lokalnego, a województw – jako rozwój regionalny. Dla potrzeb tej pracy przyjmujemy, iż *„strategia rozwoju lokalnego”* – nazywana również programem gospodarczym - to wieloletni plan, zawierający deklarację misji (wizji) rozwoju, opisu kluczowych problemów i konkretnych projektów działania<sup>11</sup>. Kamieniami milowymi na drodze do realizacji przyjętego planu są cele strategiczne, które określają, co konkretnie gmina chce osiągnąć w kolejnych okresach. Określone cele strategiczne w strategii rozwoju stanowią punkt wyjścia do opracowania tzw. strategii sektorowych, odnoszących się do kluczowych obszarów funkcjonowania gminy, np.:

<sup>5</sup> Por.: K. Bolesta – Kukulka: *Świat organizacji*. W: *Zarządzanie. teoria i praktyka*. Red. A.K. Koźmiński, W. Piotrowski. Warszawa: PWN 1997 s. 45.

<sup>6</sup> B. Kozuch: *Zarządzanie publiczne w zarysie*. Białystok: Fundacja Współczesne Zarządzanie 2003 s. 24.

<sup>7</sup> Por.: B. Kozuch: *Zarządzanie publiczne w teorii i praktyce polskich organizacji*. Warszawa: PLACET 2004 s. 184.

<sup>8</sup> M. Ziółkowski: *Nowe zarządzania publiczne w polskim samorządzie terytorialnym*. Warszawa: SGH 2005 s. 103.

<sup>9</sup> M. Kłodziński: *Znaczenie strategii rozwoju gminy w procesie aktywizacji społeczno – gospodarczej obszarów wiejskich*. W: *Przedsiębiorczość wiejska w Polsce i krajach Unii Europejskiej*. Red. M. Kłodziński, B. Fedyszak – Radziejowska. Warszawa: PAN IRWiR 2002 s. 127.

<sup>10</sup> Por.: G. Dziarski, M. Olczak: *Zarządzanie strategiczne*. W: *Menedżer w Urzędzie. Cykl warsztatów dla kadry zarządzającej*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej 2011 s. 58.

<sup>11</sup> Por.: T. Domański: *Strategiczne planowanie rozwoju gospodarczego gminy*. Warszawa: ARK 2000 s. 49.

rozwoju infrastruktury społecznej i technicznej, ochrony środowiska czy turystyki<sup>12</sup>. I tak w dziedzinie turystyki, cele szczegółowe mogą dotyczyć, np.<sup>13</sup>:

- udostępniania walorów przyrodniczych i kulturowych dla potrzeb turystyki,
- rozwoju bazy turystycznej.

Reasumując, zarządzanie strategiczne w jednostkach samorządu terytorialnego zmierza do konkretnego celu, tj. stworzenia warunków do poprawy jakości życia lokalnej społeczności. W związku z powyższym odnosi się do pojedynczego przedsięwzięcia, jak i całej „przestrzeni samorządowej”<sup>14</sup>.

## 2. Pojezierze gostynińskie – krótka charakterystyka głównych atrakcji turystycznych

W ramach wprowadzenia do dalszych rozważań należy podać grupę pojęć, które można wskazać jako podstawowe terminy związane ze studiami nad turystyką. Do jednych z najbardziej popularnych elementów składowych turystyki zalicza się „*atrakcje turystyczne*” i „*walory turystyczne*”. Panuje zgoda w literaturze przedmiotu, iż pierwszy termin należy uznać za kategorię subiektywną, ponieważ ich obecność na rynku i świadomość potencjalnego turysty wymaga odpowiednich działań organizacyjnych, promocji czy reklamy. W takim odczuciu atrakcje turystyczne można tworzyć od podstaw, np., na terenach pozbawionych walorów turystycznych<sup>15</sup>. Natomiast walory turystyczne są kategorią bardziej ogólną, obiektywną i mogą być rozumiane jako zespół elementów środowiska naturalnego oraz elementów pozaprzyrodniczych, które wspólnie lub osobno są przedmiotem zainteresowań turystów i decydują o poziomie atrakcyjności turystycznej<sup>16</sup>.

W dalszej części niniejszego opracowania zostaną więc przedstawione walory i atrakcje wybranych gmin Pojezierza Gostynińskiego.

Jedną z głównych stref rekreacyjnych naszego regionu jest odcinek Wisły spiętrzony stopniem wodnym we Włocławku, w postaci zalewu ciągnącego się od Włocławka do Płocka. Na lewym brzegu Wisły ciągnie się strefa lasów i tzw. Pojezierze Gostynińskie, w pełni zasługującego na miano mazowieckich Mazur<sup>17</sup>. Obszar ten jest jedynym w województwie mazowieckim fragmentem krajobrazu polodowcowego. Teren urozmaicają wysokie wzgórza, wały i zagłębienia bezodpływowe, a przede wszystkim kilkadziesiąt różnej wielkości jezior. Znaczną część terenu porastają lasy, głównie bory sosnowe. Liczne domki letniskowe i ośrodki wczasowe zaludniają przede wszystkim mieszkańcy pobliskiego Płocka, ale nie brak też gości z odleglejszych części województwa. Najpopularniejsze letniska z zagospodarowanymi kąpieliskami to Łąck, Koszelówka, Zdwórz, Lucień i Soczewka.

Na licznych jeziorach Pojezierza Gostynińskiego występują znakomite warunki do uprawiania sportów wodnych. Zachęca to zwłaszcza miłośników żeglarstwa i kajaków na skorzystanie z możliwości spędzania wolnego czasu i poświęcenia się swojej pasji

<sup>12</sup> Por.: K. Gralak: *Instrumenty wdrażania strategii rozwoju lokalnego*. W: *Rola samorządu w zarządzaniu rozwojem lokalnym regionalnym*. Red. M. Adamowicz. Białą Podlaska: Wyd. PWSZ w Białej Podlaskiej 2006 s. 105- 108.

<sup>13</sup> Por.: A. Miszczuk: *Samorząd terytorialny jako stymulator lokalnego i regionalnego rozwoju*. W: *Gospodarka samorządu terytorialnego*. A. Miszczuk (i in.). Warszawa: PWN 2007 s. 190.

<sup>14</sup> Por.: K. Pająk: *Samorząd terytorialny w kształtowaniu rozwoju lokalnego*. Piła: PWSZ im. S. Staszica w Pile 2006 s. 172.

<sup>15</sup> Por.: Z. Kruczek: *Polska geografia atrakcji turystycznych*. Kraków: PROKSENIA 2009 s. 10.

<sup>16</sup> Por.: W. Kurek: *Turystyka*. Warszawa: PWN 2008 s. 24.

<sup>17</sup> Por.: Z. Kruczek, S. Sacha: *Geografia atrakcji turystycznych Polski*: Kraków: Oficyna Wydawnicza OSTOJA 1995 s. 111.



przyciągają w sezonie letnim rzesze mieszkańców i turystów, którzy mogą wypoczywać w licznych ośrodkach wypoczynkowych. Niektóre z nich dysponują obiektami sportowymi oraz przystaniami wodnymi z pomostem, kąpieliskami strzeżonymi i wypożyczalniami sprzętu pływającego. W Gorzewie i Budach Lucieńskich znajdują się stacje harcerskie o wysokim standardzie infrastruktury noclegowej, sanitarnej i sportowej. Turystów przyciągają również miejscowe lasy, zwłaszcza w okolicach Skrzan, Sierakówka, Kruka oraz Miałkówka. Lasy gostynińskie zajmują ponad 26% powierzchni gminy. Są rajem dla grzybiarzy, turystów spragnionych jagód i grzybów oraz ostoją dla wielu gatunków zwierząt, m.in. łosia, wydry, borsuka i bobra europejskiego. Bogactwo świata zwierząt stwarza doskonale warunki do przeżycia łowieckiej przygody i poszukiwania myśliwskich trofeów. Niepowtarzalne klimaty obrzędów myśliwskich nacechowanych szacunkiem do zwierzyny są nieodłącznym atrybutem każdego polowania. Wśród 170 gatunków ptaków można spotkać żurawia, bociana czarnego, bielika, błotniaka zbożowego, rycyka, bąka, bataliona.

Charakterystyczne są pojedyncze okazy pomników przyrody, zwłaszcza drzew. Czysta, czyste powietrze, ekologiczne tereny oraz smaczne domowe posiłki przyciągają licznych turystów do 28 gospodarstw agroturystycznych. Wczasowicze mogą podziwiać piękno ziemi gostynińskiej korzystając z licznych szlaków rowerowych i pieszych. Miłośnicy jazdy konnej mogą doskonalić swoje umiejętności w ośrodkach jeździeckich w Bierzewicach, Gorzewie i Klusku. Tradycyjna kultura ludowa jest obecna w życiu mieszkańców gminy. Dawne obyczaje i różnego rodzaju rękodzieło kultywowane są przez mieszkańców Lucienia (wycinanka), Sierakówka (wiklina, haft, wyroby z ptasich piór), strzałek i Choinka (palmy wielkanocne i całoroczne stroiki z suszonych kwiatów)<sup>18</sup>.

### 2.1.2. Miejsce turystyki w strategii rozwoju lokalnego gminy Gostynin

Wśród wiele czynników mających wpływ na rozwój turystyki w skali lokalnej podstawowe znaczenie ma polityka władz publicznych wobec tego sektora<sup>19</sup>. W związku z powyższym zadania te spoczywają na organach samorządu terytorialnego, zarówno szczebla gminnego, powiatowego oraz wojewódzkiego. W Planie Rozwoju Lokalnego Gminy Gostynin na lata 2007 – 2015 zapisano następującą misję tej gminy:

*„Gmina Gostynin [jest] ośrodkiem turystyczno – gospodarczym z szerokimi możliwościami ekorozwoju. Unikalnymi terenami pod inwestycje z kompleksowo rozwiązanyimi problemami ochrony środowiska oraz nowoczesną infrastrukturą techniczną. Gmina Gostynin to miejsce przyjazne ludziom, bezpieczne, zdrowe, czyste i gościnne”<sup>20</sup>.*

Po analizie uwarunkowań rozwoju gminy, tj. mocnych jej stron oraz występujących problemów, sformułowano następujące kierunki rozwoju (działania) w obszarze turystyki:

1. Rozwój gminy odbywać się będzie głównie w aspekcie jakościowym, przy utrzymaniu jej charakteru rolniczo – turystycznego;
2. Ze względu na dużą atrakcyjność turystyczną ważne jest tworzenie nowych gospodarstw agroturystycznych;

<sup>18</sup> Zob.: [www.pojezierzegostyninskie.pl](http://www.pojezierzegostyninskie.pl); [www.gminagostynin.pl](http://www.gminagostynin.pl)

<sup>19</sup> Por.: M. Lemanowicz: *Ewolucja państwowych i samorządowych struktur zarządzania turystyką w Polsce. W: Rola samorządu w zarządzaniu rozwojem lokalnym i regionalnym*. Red. M. Adamowicz: Białą Podlaska: PWSZ w Białej Podlaskie 2006 s. 327.

<sup>20</sup> Plan Rozwoju Lokalnego Gminy Gostynin na lata 2007 – 2015.

3. Niezbędne jest dokładne zinventaryzowanie form ochrony przyrody i wytypowanie potencjalnych;
  4. Wyznaczenie stref ochronnych wokół jezior;
  5. Budowanie ogólnodostępnych parkingów w miejscach największych penetracji turystycznej;
  6. Prowadzenie monitoringu przyrody;
  7. Podnoszenie świadomości ekologicznej społeczeństwa poprzez stworzenie np. Ośrodka Edukacji Ekologicznej w Lucieniu, czy organizowanie szkoleń indywidualnych;
  8. Wspieranie lokalnych twórców kultury poprzez np. organizacje wystaw;
- Inne działania w zakresie turystyki wynikające ze strategii rozwoju gminy Gostynin,

to:

1. Stworzenie instytucjonalnych podstaw dla rozwoju agroturystyki;
2. Wspieranie osób chcących rozpocząć działalność agroturystyczną;
3. Promocja walorów i usług agroturystycznych;
4. Uruchomienie kredytów preferencyjnych wspierających przedsiębiorczość na wsi;
5. Obsługa ruchu turystycznego m.in.. urządzanie kwater dla turystów;
6. Stworzenie bazy informacji turystycznej;
7. Tworzenie warunków do rozwoju turystyki kwalifikowanej, ekoturystyki /krajoznawczej, wypoczynkowej, przygodowej/, rozwój turystyki zrównoważonej / podglądanie zwierząt/;
8. Przygotowanie terenu do przyjęcia turystów, poprawa zagospodarowania najbardziej obleganych miejsc – ład przestrzenny;
9. Szkolenia z obsługi turystyki, małej gastronomii, usług agroturystycznych;
10. Szkolenia z zakresu prowadzenie drobnej przedsiębiorczości dla rolników z małych gospodarstw.

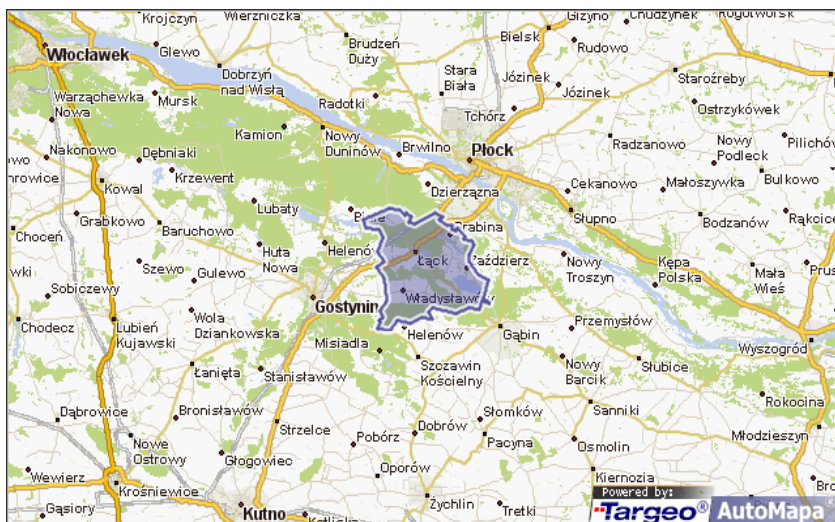
## **2.2. Gmina Łąck**

### **2.2.1. Atrakcje turystyczne gminy Łąck**

Gmina Łąck leży w sercu Pojezierza Gostynińskiego na terenie Parku Krajobrazowego. Gminę Łąck tworzy 19 wsi zamieszkałych przez 4867 osób na obszarze 93,7 km<sup>2</sup>. 4408 ha zajmują lasy, 522 ha to obszar jezior. Graniczy z gminami: od południowego wschodu z gminą Gabin, od południa z Gminami Szczawin Kościelny a od zachodu i północnego zachodu z gminami Gostynin i Nowy Duninów. Od strony północnej graniczy z miastem Płock (mapa 2).



Mapa 2. Położenie gminy Łąck



Źródło: [www.mapa.targeo.pl](http://www.mapa.targeo.pl)

Gmina ma korzystne położenie na mapie turystycznej Polski (skrzyżowanie dróg: krajowej nr 60 i wojewódzkiej nr 577, linia kolejowa), sprawia, że charakteryzuje się dużą dostępnością komunikacyjną. Odległość od Warszawy wynosi 110 km, od Łodzi 96 km i od Skierniewic 70 km. Silne związki funkcjonalne z tymi miastami i terenami otaczającymi są wynikiem przyrodniczych walorów gminy, co tworzy jej letniskowo, rekreacyjny charakter sprzyjający turystycznemu zagospodarowaniu. Niezwykłe położenie, wspaniałe lasy i jeziora nadają gminie niepowtarzalnego uroku. Z uwagi na walory krajobrazowe i przyrodnicze gmina Łąck należy do bardzo atrakcyjnych regionów turystycznych Mazowsza. Największą atrakcją są jeziora, które w tym regionie należą do rzadkości. Wokół Jeziora Górskiego i Zdwojskiego i w mniejszym stopniu - Ciechomickiego, rozlokowane są ośrodki rekreacyjne, gdzie uprawiać można sporty wodne, np. windsurfing, żeglarstwo, pływanie. Dwa Jeziora Łąckie (Duże - Pałacowe i Małe) to rezerwy dzikiego ptactwa i z uwagi na bogactwo ryb - raj dla wędkarzy.

Ważną rolę w obsłudze turystów na terenie gminy pełnią szlaki turystyczne, trasy turystyczne i ścieżki dydaktyczne, stanowiąc jedną z podstawowych form turystyki aktywnej.

Na terenie gminy zlokalizowanych jest 17 ośrodków wypoczynkowych i szkoleniowych, 6 hoteli i 7 pensjonatów. Uzupełnienie bazy noclegowej stanowią obiekty sezonowe typu campingi, pola namiotowe, schronisko młodzieżowe, a także kwatery prywatne i gospodarstwa agroturystyczne. W sezonie letnim na terenie gminy czynne są kempingi, pola namiotowe i zorganizowane obozy harcerskie. Teren jest również intensywnie wykorzystywany przez ludność z okolicznych miast na wypoczynek weekendowy. W wielu miejscowościach zaczynają się rozwijać gospodarstwa agroturystyczne. Łącznie jest ich

sześć, tj. po jednym we wsiach Koszelówka i Zaździerz, oraz cztery gospodarstwa we wsi Zdwórz<sup>21</sup>.

Życie kulturalne gminy skupia się wokół wiejskiej galerii w Koszelówce, gdzie organizowane są coroczne liczne imprezy o zasięgu gminnym i krajowym. Do dyspozycji zwolenników czynnego wypoczynku są 2 stadiony, 4 boiska sportowe, 2 przystanie, 5 kąpielisk, hipodrom oraz kort tenisowy w Łącku. Tak dużą atrakcyjność turystyczną i bogatą infrastrukturę zapewnia gminie dbałość władz o ochronę środowiska naturalnego. Brak przemysłu i nowatorskie inwestycje zgodne z ideą ekorozwoju zapewniły gminie Łąck zdobycie w 1995 r. nagrody Prezydenta RP dla jednej z najbardziej ekologicznych gmin w Polsce.

Wśród pozostałych elementów szczególną atrakcją turystyczną jest Stado Ogierów w Łącku, które organizuje obozy i zawody jeździeckie umilając w ten sposób pobyt turystów na tym terenie.

Kolejnym walorem jest hala sportowa, z widownią na 1500 osób, która dzięki doskonałej nawierzchni wraz z dobrym zapleczem przyciąga coraz więcej uczestników zarówno z powiatu jak i z kraju. Jednak poważnym ograniczeniem dla funkcjonowania obiektu jest słaba baza noclegowa oraz słabe wyposażenie zaplecza towarzyszącego.

W Łącku kręcono wiele scen do znanych filmów, m.in.: „Pościg”, „Szatan z VII klasy”, „Stawka większa niż życie”, „Szwadron”, „Cwał” oraz „Ogniem i mieczem” J. Hoffmana, co na trwałe wpisało się w historię gminy.

### 2.2.2. Miejsce turystyki w strategii rozwoju lokalnego gminy Łąck

W dokumencie programowym pn.: „Strategia zrównoważonego rozwoju gminy Łąck na lata 2004–2008 z perspektywą do roku 2014” zapisano taką oto misję gminy:

„Lepsza jakość życia mieszkańców poprzez rozwój funkcji turystycznych, rekreacyjnych i sportowych Gminy”.

Po analizie uwarunkowań rozwoju gminy, tj. mocnych jej stron oraz występujących problemów, sformułowano następujące główne cele strategiczne w obszarze turystyki:

1. Tworzenie miejsc pracy poprzez rozwijanie funkcji turystycznych, rekreacyjnych i sportowych gminy (korzystne przemiany struktury agrarnej, nowe miejsca pracy na wsi, turystyka, odnowa biologiczna, rehabilitacja, sport);
2. Poprawa stanu środowiska przyrodniczego i ochrona jego zasobów (ochrona i zrównoważone zagospodarowanie głównych walorów gminy: lasów i jezior) oraz dziedzictwa kultury;
3. Edukacja społeczeństwa nastawiona na rozwój gospodarczy i racjonalne korzystanie z walorów gminy;
4. Rozwój infrastruktury gminnej w zakresie turystyki, sportu i rekreacji, wraz z rozwojem instytucji wspierających przemiany i tworzenie rynku usług około turystycznych.
5. Ochrona dziedzictwa kultury;
6. Podniesienie stanu świadomości ekologicznej społeczeństwa.

Inne działania w zakresie turystyki wynikające ze strategii rozwoju gminy Gostynin, to:

<sup>21</sup> Zob.: R. Knap. *Agroturystyka jako element wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich w regionie płockim*. W: *Spoleczne i finansowe uwarunkowania rozwoju regionu płockiego*. Red. A.Z. Nowak, M. Szałański. Warszawa: Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania UW 2010 s. 193.

1. Rozwój usług, handlu, turystyki, tworzenie stref wypoczynku, budowa ośrodków wypoczynkowych i leczniczo –rehabilitacyjnych;
2. Rozwój infrastruktury gminnej w zakresie turystyki, sportu i rekreacji, wraz z rozwojem instytucji wspierających przemiany i tworzenie rynku usług około turystycznych;
3. Wprowadzenie zintegrowanego systemu informacji i obsługi ruchu turystycznego;
4. Przygotowanie kadry obsługi turystyki;
5. Organizacja szlaków turystycznych;
6. Organizacja rynku turystycznego gminy;
7. Podniesienie stanu świadomości ekologicznej społeczeństwa;
8. Organizacja szkoleń dla liderów lokalnych: nauczycieli, przedsiębiorców, administracji samorządowej, radnych z zakresu szeroko rozumianej wiedzy ekologicznej;
9. Organizacja imprez propagujących zachowanie proekologiczne;
10. Edukacja w zakresie rozwijania przedsiębiorczości;
11. Szkolenia w zakresie rozwoju przedsiębiorczości i samozatrudnienia, aktualnych trendów w turystyce na obszarach chronionych;
12. Rozwój usług kultury;
13. Szkolenia w zakresie przedsiębiorczości.

## **2.3. Gmina Nowy Duninów**

### **2.3.1. Atrakcje turystyczne gminy Nowy Duninów**

Gmina Nowy Duninów położona jest w północnej części Pojezierza Gostynińskiego, w dolinie Wisły, w bezpośrednim sąsiedztwie Zbiornika Włocławskiego (mapa 3). Piękna okolica, jeziora, wspaniałe lasy pozwalają odpoczywać i relaksować się wszystkim chętnym, preferującym obcowanie z naturą.

Mapa 3. Położenie Gminy Nowy Duninów



Źródło: [www.nowyduninow.info.pl](http://www.nowyduninow.info.pl)

Gmina Nowy Duninów zajmuje 14479 ha, z czego 65% jej powierzchni to lasy (tj. 9594 ha). Atrakcją turystyczną środowiska przyrodniczego są 2 rezerваты przyrody, tj. Rezerwat Krajobrazowy Jastrząbek oraz Rezerwat Leśny Kresy. Aktualnie zarejestrowano 13 pomników przyrody. Są to m.in. *lipa drobnolistna*, *świerk sitkajski* czy choćby *platany*.

Malownicze położenie gminy wśród lasów Gostynińsko - Włocławskiego Parku Krajobrazowego, w dolinie Wisły w bezpośrednim sąsiedztwie Zbiornika Włocławskiego, nad brzegami malowniczej Skrwy Lewej i jeziora Soczewka nadaje gminie specyficzny charakter i wyznacza kierunek jej rozwoju oparty na turystyce. Położenie gminy względem najważniejszych źródeł krajowego ruchu turystycznego jest wyjątkowo korzystne. Mieszkańcy Warszawy, Łodzi czy Torunia chętnie odwiedzają okolice gminy. Walory krajoznawcze i niewielkie oddalenie od jeziora Białe, Lucieńskie i Skrzyneckie przyciągają turystów także do Lipianek czy Grodzisk. W miejscowości Soczewka znajduje się jezioro Soczewka z licznymi ośrodkami wypoczynkowymi, należącymi niegdyś do zakładów przemysłowych Płocka, takich jak Orlen czy Zakład Energetyczny. Dziś część z nich jest już w posiadaniu prywatnych gestorów lub stowarzyszeń, inne zaś czekają na inwestorów. W miejsce gospodarstw rolnych powstają osiedla domków letniskowych. Dostępność komunikacyjna oraz niewielkie oddalenie od takich ośrodków miejskich, jak Płock, Gostynin, Włocławek mają ogromne znaczenie dla rozwoju turystyki w tym regionie<sup>22</sup>.

Ośrodki Wypoczynkowe oraz domki letniskowe zlokalizowane są w kompleksie wsi Soczewka, Brwilno Dolne, Nowy Duninów, Karolewo i Lipanki. Dodać należy, iż istniejące ośrodki wypoczynkowe w Nowym Duninowie, to obiekty przede wszystkim żeglarskie, które organizują nie tylko wypoczynek ale także kursy i szkolenia dla wodniaków. Największe natężenie ruchu turystycznego odnotowuje się w sezonie letnim. Jednak jesienią port

<sup>22</sup> Zob.: [www.gminanowyduninow](http://www.gminanowyduninow)

w Duninowie wciąż tętni życiem, a lasy oblegane są przez amatorów grzybobrania. Po żeglarskach opuszczających Duninów z końcem września przybywają wędkarze, którzy przez cały sezon wędkarski oblegają też rozlewiska w Soczewce.

### 2.3.2. Miejsce turystyki w strategii rozwoju lokalnego gminy Nowy Duninów

W dokumencie programowym pn. Plan Rozwoju Lokalnego w ramach Zintegrowana Strategia Rozwoju Obszarów Wiejskich Regionu Gąbińsko-Włocławskiego, uwzględniając bogactwo walorów przyrodniczo – krajobrazowych oraz ofertę turystyczną, sformułowano następujące główne cele strategiczne w obszarze turystyki:

1. Budowa i modernizacja gminnej bazy turystycznej;
2. Pełne wykorzystanie dziedzictwa kulturowego dla rozwoju i aktywizacja życia kulturalnego wsi;
3. Skuteczna ochrona i racjonalne wykorzystanie dziedzictwa przyrody;
4. Wzmocnienie i restrukturyzacja sektora turystycznego;
5. Tworzenie miejsc pracy poprzez rozwijanie funkcji turystycznych, rekreacyjnych i sportowych gminy;
6. Poprawa stanu środowiska przyrodniczego i ochrona jego zasobów.

Ponadto w zakresie turystyki sformułowano następujące kierunki rozwoju (działania) gminy Nowy Duninów:

1. Wzrost świadomości historycznej mieszkańców regionu;
2. Wzbogacenie produktu turystycznego regionu o nowy, historyczno – kulturowy aspekt;
3. Wzrost atrakcyjności turystycznej regionu;
4. Rozwój usług turystycznych i około -turystycznych związanych z nowym, historyczno – kulturowym aspektem produktu turystycznego regionu;
5. Wzrost zainteresowania wyrobami sztuki ludowej jako pamiątkami z regionu;
6. Wzrost zainteresowania ludową twórczością artystyczną jako dodatkowym źródłem dochodu;
7. Ożywienie amatorskiego i zawodowego rękodzieła ludowego w regionie;
8. Realizacja projektów inwestycyjnych związanych z wszechstronnym wykorzystaniem Wisły;
9. Integracja środowisk branży turystycznej i władz lokalnych wokół wspólnych działań inwestycyjnych i marketingowych;
10. Rozwój dochodowych i przyjaznych środowisku form turystyki związanej z dziedzictwem przyrodniczym i kulturowym Wisły;
11. Wzrost zatrudnienia i dochodów z turystyki nadwiślańskiej;
12. Korzystna zmiana wizerunku regionu, z bogatą i oryginalną ofertą produktów turystycznych budowanych w oparciu o dziedzictwo przyrodnicze i kulturowe;
13. Rozwój sektora turystycznego w całym regionie;
14. Wyniesienie na nowy poziom promocji i marketingu branży turystycznej regionu;
15. Wzrost poziomu wykorzystania istniejącej bazy turystycznej;
16. Wzrost dochodów z turystyki;
17. Inwestycje i rozwój pożądanых form turystyki, zorientowanych na klienta korzystającego z dochodowych miejsc noclegowych;

18. Integracja środowisk branży turystycznej wokół wspólnych działań marketingowych;
19. Ułatwienie, dzięki integracji, współpracy poszczególnych podmiotów w tworzeniu ciekawszej oferty turystycznej;
20. Ułatwienie, dzięki pogłębionej wiedzy o roli turystyki w gospodarce regionu, strategicznego planowania rozwoju turystyki umacniającej ochronę dziedzictwa przyrody i kultury;
21. Wzrost zainteresowania biur podróży regionem i jego produktami, zbudowanymi w oparciu o dziedzictwo naturalne i kulturowe;
22. Wzrost liczby turystów autentycznie zainteresowanych dziedzictwem regionu;
23. Rozwój firm kreujących i sprzedających produkty turystyczne budowane w oparciu o dziedzictwo naturalne i kulturowe;
24. Korzystne zmiany w strukturze rynku turystycznego.

Natomiast działania wynikające z oceny możliwości rozwoju gminy, to przede wszystkim: obsługa turystyczna, szczególnie turystyki kwalifikowanej, tworzenie systemu informacji turystycznej w gminie, usługi turystyczne, rekreacji, wypoczynku i agroturystyka.

## Zakończenie

Już po tej krótkiej wędrówce po wybranych gminach Pojezierza Gostynińskiego łatwo wyciągnąć wniosek, iż w dzisiejszych czasach, aby stać się regionem atrakcyjnym dla ruchu turystycznego potrzebne jest odpowiednie zaangażowanie właściwych struktur publicznych. Dlatego tak ważne jest umiejscowienie turystyki na poziomie regionalnym i lokalnym w planach strategicznych gmin, powiatów czy województw.

Namacalnym przykładem, podnoszącym zarazem atrakcyjność omawianych gmin jest ich uczestnictwo w działalności „*Stowarzyszenia Gmin Turystycznych Pojezierza Gostynińskiego*”. Stowarzyszenie działa od 1996 r. Zajmuje się promocją regionu z uwagi na jego bogactwo przyrodnicze, kulturowe i historyczne. Stowarzyszenie powstało, aby popularyzować i wspierać rozwój różnych form turystyki na terenie Pojezierza, dbać o walory przyrodnicze regionu, podejmować działania z zakresu ochrony środowiska, edukacji ekologicznej i pielęgnowania dziedzictwa kulturowego. Jest inicjatorem licznych działań związanych z rozwojem obszarów wiejskich oraz współpracuje z organizacjami i instytucjami zajmującymi się podobną tematyką w kraju i zagranicą. Stowarzyszenie obejmuje zasięgiem swojego działania zachodnią część województwa mazowieckiego oraz trzy gminy województwa kujawsko-pomorskiego. Stowarzyszenie tworzą sąsiadujące ze sobą miasta: Płock i Gostynin, Miasto i Gmina Gąbin, Gminy: Gostynin, Łąck, Nowy Duninów, Iłów, Sanniki, Słubice, Szczawin Kościelny, Baruchowo, Kowal, Włocławek oraz powiat płocki<sup>23</sup>.

Po analizie lokalnych strategii rozwoju, wędrując szlakami prezentowanych w niniejszej pracy gmin, trudno byłoby znaleźć taką, która posiadając atuty turystyczne nie zauważa swojego rozwoju przede wszystkim poprzez pryzmat tego sektora. Władze samorządowe wychodzą zatem z założenia, iż szybki, ale zarazem profesjonalny rozwój turystyki powinien stać się jednym z najważniejszych czynników rozwoju tej części

<sup>23</sup> Por.: P. Michalik, M. Kozłowska: *Działalność Stowarzyszenia Gmin Turystycznych Pojezierza Gostynińskiego w zakresie realizacji Pilotażowego Programu Leader +*. „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku – Nauki Ekonomiczne. Tom 8. Płock: Wydawnictwo PWSZ w Płocku 2007 s. 131.



„naszego regionu”. Na zakończenie można dodać – posiłkując się - „Strategią Rozwoju Województwa Mazowieckiego do roku 2020”, iż dalszy rozwój turystyki i rekreacji na Mazowszu wymaga rozbudowy i modernizacji infrastruktury oraz bazy turystycznej, a także odpowiedniej promocji i zwiększenia atrakcyjności turystycznej i rekreacyjnej regionu w oparciu o walory sadowiska przyrodniczego i dziedzictwa kulturowego.

### Bibliografia:

- Bolesta – Kukułka K., *Świat organizacji*. W: *Zarządzanie. teoria i praktyka*. Red. A. K. Koźmiński, W. Piotrowski. Warszawa: PWN 1997.
- Chandler A. D., *Strategies et structures de l'entreprise*. Les Editions d'Organisation, Paris 1972 lub wyd. brytyjskie *Strategy and structure. Chapters of the history of the industrial enterprise*. Cambridge: MIT Press 1972.
- Domański T., *Strategiczne planowanie rozwoju gospodarczego gminy*. Warszawa: ARK 2000.
- Dziarski G., Olczak M.: *Zarządzanie strategiczne*. W: *Menedżer w Urzędzie. Cykl warsztatów dla kadry zarządzającej*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej 2011.
- Gralak K., *Instrumenty wdrażania strategii rozwoju lokalnego*. W: *Rola samorządu w zarządzaniu rozwojem lokalnym regionalnym*. Red. M. Adamowicz. Białą Podlaska: Wyd. PWSZ w Białej Podlaskiej 2006.
- Kłodziński M., *Znaczenie strategii rozwoju gminy w procesie aktywizacji społeczno – gospodarczej obszarów wiejskich*. W: *Przedsiębiorczość wiejska w Polsce i krajach Unii Europejskiej*. Red. M. Kłodziński, B. Fedyszak – Radziejowska. Warszawa: PAN IRWiR 2002.
- Knap R., *Agroturystyka jako element wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich w regionie płockim*. W: *Spoleczne i finansowe uwarunkowania rozwoju regionu plockiego*. Red. A.Z. Nowak, M. Szałański. Warszawa: Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania UW 2010.
- Koźmiński A.K., *Zarządzanie w warunkach niepewności*. Warszawa: PWN 2005.
- Kożuch B., *Zarządzanie publiczne w zarysie*. Białystok: Fundacja Współczesne Zarządzanie 2003.
- Kożuch B., *Zarządzanie publiczne w teorii i praktyce polskich organizacji*. Warszawa: PLACET 2004.
- Kruczek Z., Sacha S.: *Geografia atrakcji turystycznych Polski*. Kraków: Oficyna Wydawnicza OSTOJA 1995.
- Kruczek Z., *Polska geografia atrakcji turystycznych*. Kraków: PROKSENIA 2009.
- Kurek W., *Turystyka*. Warszawa: PWN 2008.
- Lemanowicz M., *Ewolucja państwowych i samorządowych struktur zarządzania turystyką w Polsce*. W: *Rola samorządu w zarządzaniu rozwojem lokalnym i regionalnym*. Red. M. Adamowicz: Białą Podlaska: PWSZ w Białej Podlasce 2006.
- Michalik P., Kozłowska M.: *Działalność Stowarzyszenia Gmin Turystycznych Pojezierza Gostyńskiego w zakresie realizacji Pilotażowego Programu Leader +*. „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku – Nauki Ekonomiczne. Tom 8. Płock: Wydawnictwo PWSZ w Płocku 2007.
- Miszczuk A., *Samorząd terytorialny jako stymulator lokalnego i regionalnego rozwoju*. W: *Gospodarka samorządu terytorialnego*. A. Miszczuk (i in.). Warszawa, PWN 2007.
- Obłój K., *Strategia organizacji. W poszukiwaniu trwałej przewagi konkurencyjnej*. Warszawa: PWE 2001.
- Obłój K.: *Tworzywo skutecznych strategii*. Warszawa: PWE 2002.
- Pająk K.: *Samorząd terytorialny w kształtowaniu rozwoju lokalnego*. Piła: PWSZ im. S. Staszica w Pile 2006.

*Plan Rozwoju Lokalnego Gminy Gostynin na lata 2007 – 2015.*

*Strategia Rozwoju Województwa Mazowieckiego do roku 2020 (aktualizacja).*

Ziółkowski M.: *Nowe zarządzania publiczne w polskim samorządzie terytorialnym.* Warszawa: SGH 2005.

**Strony internetowe:**

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

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

[www.gminanowyduninow](http://www.gminanowyduninow)

[www.mapa.targeo.pl](http://www.mapa.targeo.pl)

## **TOURISM IN THE STRATEGY OF THE LOCAL DEVELOPMENT ON THE EXAMPLE OF SELECTED DISTRICTS OF THE GOSTYNIN LAKE DISTRICT**

**Key words:** *tourism, tourist attractions, strategic management, local development strategy, self-government.*

### **Summary**

In the free market conditions and growing competitiveness the functioning of the self-government requires the application of the idea of the strategic management whose basic instrument is the strategy of the local development which determines the key problems and concrete operational projects in the given area. The purpose of this paper is the presentation of links which take place in the self-government tourism activities on the example of selected districts of the Gostynin Lake District.

**Słowa kluczowe:** *turystyka, atrakcje turystyczne, zarządzanie strategiczne, strategia rozwoju lokalnego, samorząd terytorialny.*

### **Streszczenie**

Turystyka i wypoczynek traktowane są coraz częściej jako dział gospodarki, który ma istotne znaczenie dla rozwoju lokalnego. Wiąże się to jednak ściśle nie tylko z walorami przestrzeni przyrodniczej, ale również z finansowymi możliwościami poszczególnych samorządów. Dlatego w warunkach gospodarki rynkowej i postępującej konkurencyjności funkcjonowanie samorządu terytorialnego wymaga zastosowania koncepcji zarządzania strategicznego, której podstawowym instrumentem jest strategia rozwoju lokalnego, wyznaczająca kluczowe problemy i konkretne projekty działań w danym zakresie.

Celem artykułu jest prezentacja miejsca turystyki w strategiach rozwoju lokalnego na przykładzie wybranych gmin z pojezierza gostynińskiego.



**Piotr Michalik**  
**Agnieszka Żukowska<sup>1</sup>**

## **ROLA MAŁYCH PROJEKTÓW W REALIZACJI OSI 4 LEADER NA TERENIE POJEZIERZA GOSTYNIŃSKIEGO**

### **Wstęp**

Program LEADER jest wdrażany w krajach Unii Europejskiej od 1991 roku jako inicjatywa w odpowiedzi na potrzebę zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich i zaktywizowanie społeczności lokalnych. Leader opiera się na włączeniu i zaangażowaniu mieszkańców oraz organizacji i instytucji z terenów wiejskich w opracowaniu lokalnych strategii rozwoju (LSR) oraz ich realizowaniu.<sup>2</sup> Celem Programu Leader jest stymulowanie lokalnych inicjatyw na rzecz rozwoju obszarów wiejskich poprzez budowanie Lokalnych Grup Działania (LGD), na zasadzie partnerstwa trójsektorowego (publiczny, prywatny, społeczny) oraz pobudzanie lepszego wykorzystania możliwości rozwojowych obszarów wiejskich, poprawienie ich konkurencyjności jako miejsca zamieszkania ich mieszkańców i prowadzenia działalności gospodarczej a także inicjowanie współpracy wśród ludności wiejskiej.

W Polsce LEADER wdrażany był pilotażowo od 2004 roku jako jedno z działań Sektorowego Programu Operacyjnego (SPO) „*Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich 2004-2006*”. W latach 2007-2013 LEADER jest realizowany jako Oś 4 Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013.

Działania Osi LEADER mają prowadzić do budowania kapitału społecznego poprzez aktywizację mieszkańców oraz przyczynianie się do powstawania nowych miejsc pracy na obszarach wiejskich. Oczekuje się, że dzięki włączeniu lokalnych grup działania w procesy zarządzania danym obszarem polepszą się procesy zarządzania lokalnymi zasobami danego obszaru oraz wzrośnie w efekcie ich wartość.

Istotną rolę we wdrażaniu Osi 4 LEADER mają Małe projekty. Beneficjenci w ramach swoich pomysłów realizują remonty połączone z modernizacją świetlic wiejskich, budowę ścieżek rowerowych, wydawanie folderów turystycznych, a także organizowane są szkolenia, warsztaty, spotkania informacyjno-promocyjne itp.

Na terenie Pojezierza Gostyńskiego działa Fundacja AKTYWNI RAZEM, która jest Lokalną Grupą Działania biorącą żywy udział w aktywizowaniu przedsiębiorczym i społecznym mieszkańców Pojezierza Gostyńskiego<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Lokalna Grupa Działania Fundacja AKTYWNI RAZEM

<sup>2</sup> Mapa Lokalnych Grup Działania w Polsce, Realizujących schemat II w ramach Pilotażowego Programu Leader+, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA, Fundusz Aktywizacji Obszarów wiejskich, Centrum Doradztwa Rolniczego Oddział w Brwinowie, Krajowa Rada Izb Rolniczych, Warszawa 2007, s. 2.

<sup>3</sup> Michalik P., Kowalski S., Żukowska A., *Finansowanie przedsięwzięć Lokalnej Grupy Działania AKTYWNI RAZEM z Programu Leader*, w: Grzywacz J., Kowalski S., red., *Finanse przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej*, PWSZ Płock, Płock 2009, s. 408-410.

W pracy przeanalizowano rolę małych projektów w realizacji Osi 4 Leader na terenie Pojezierza Gostynińskiego.

## 1. Rola małych projektów w rozwoju obszarów wiejskich

Małe projekty przyczyniają się do realizacji celów osi 3 (Program Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007-2013), ale nie odpowiadają warunkom przyznawania pomocy tej osi.<sup>4</sup>

Ten rodzaj przedsięwzięć realizuje przede wszystkim cele osi Leader, czyli budowanie kapitału społecznego i aktywizacja mieszkańców obszarów wiejskich.

O pomoc na realizację małych projektów może ubiegać się podmiot, który jest:

A. osobą fizyczną, która:

- a) jest obywatelem państwa członkowskiego Unii Europejskiej,
- b) jest pełnoletnia,
- c) ma miejsce zamieszkania na obszarze objętym lokalną strategią rozwoju (LSR) lub wykonuje działalność gospodarczą na tym obszarze;

B. osobą prawną albo jednostką organizacyjną nie posiadającą osobowości prawnej, którym ustawy przyznają osobowość prawną, jeżeli posiadają siedzibę na obszarze objętym LSR lub prowadzą działalność na tym obszarze, z wyłączeniem województwa oraz wojewódzkich samorządowych jednostek organizacyjnych.

Pomoc na realizację Małych projektów ma formę refundacji części kosztów kwalifikowanych refundacji podlega nie więcej niż 70 [%] kosztów kwalifikowanych małych projektów poniesionych przez beneficjenta. Całkowity koszt projektu nie może wynosić mniej niż 4 500 [PLN], lecz nie więcej niż 100 000 [PLN].<sup>5</sup> Beneficjenci małych projektów mogą skorzystać z zaliczki. Wnioskowana kwota zaliczki nie może przekroczyć 20[%] wnioskowanej kwoty pomocy przypadającej na koszty kwalifikowane realizacji operacji inwestycyjnych.

Partnerskie podejście do rozwoju lokalnego jest realizowane przez lokalne grupy działania spełniające następujące warunki<sup>6</sup>:

- muszą oferować zintegrowaną lokalną strategię rozwoju oraz być odpowiedzialne za ich realizację;
- muszą składać się z przedstawicieli lokalnych sektorów społeczno-ekonomicznych;
- muszą wykazywać się zdolnością do określania i wdrażania strategii rozwoju dla danego obszaru.

## 2. Zakres realizacji małych projektów

Zakres realizacji małych projektów jest bardzo szeroki i dotyczy:<sup>7</sup>

A) podnoszenia jakości życia społeczności lokalnej na obszarze objętym Lokalną Strategią Rozwoju (LSR) poprzez:

---

<sup>4</sup> Małe projekty – narzędzie rozwoju obszarów wiejskich, „Biuletyn informacyjny, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa”, 5-6/2011, s.20-21.

<sup>5</sup> Małe projekty, Wdrażanie Lokalnej Strategii Rozwoju Nadwiślańskiego Pogranicza Mazowiecko – Kujawskiego, Lokalna Grupa Działania Fundacja AKTYWNI RAZEM, Łąck 2011.

<sup>6</sup> Kamiński B., *Na wsi odnowa, Nowa perspektywa*, Krajowe Stowarzyszenie Sołtysów, Warszawa 2008, s. 34.

<sup>7</sup> Załącznik do Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 8 lipca 2008r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania oraz wypłaty pomocy finansowej w ramach działania „Wdrażanie lokalnych strategii rozwoju” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, D.U. z 2010r. Nr 158, poz.1067.

- a) udostępnianie urządzeń i sprzętu z wyłączeniem środków transportu napędzanych mechanicznie,
  - b) organizację szkoleń i innych przedsięwzięć o charakterze edukacyjnym i warsztatowym dla podmiotów z obszaru objętego LSR,
  - c) organizację imprez kulturalnych, promocyjnych, rekreacyjnych lub sportowych związanych z promocją lokalnych walorów,
  - d) zagospodarowanie przestrzeni publicznej, z wyłączeniem pasów drogowych dróg gminnych, powiatowych i wojewódzkich;
- B) rozwijanie aktywności społeczności lokalnej poprzez:
- a) promocję i organizację lokalnej twórczości kulturalnej lub aktywnego trybu życia, z wyłączeniem remontu i budowy domków mieszkalnych,
  - b) promocję lokalnej przedsiębiorczości,
  - c) remont połączony z modernizacją lub wyposażenie istniejących świetlic wiejskich oraz innych obiektów pełniących ich funkcję, a także zagospodarowanie terenu przylegającego do tych obiektów;
- C) rozwijanie turystyki lub rekreacji na obszarze objętym LSR przez:
- a) utworzenie lub zmodernizowanie punktów informacji turystycznej, bazy informacji turystycznej oraz stron internetowych związanych tematycznie z ofertą obszaru objętego LSR, przygotowanie i wydanie folderów oraz innych publikacji informacyjnych i promocyjnych dotyczących obszaru objętego LSR,
  - b) budowę, odbudowę, przebudowę, remont połączony z modernizacją, zagospodarowanie lub oznakowanie obiektów małej infrastruktury turystycznej i rekreacyjnej oraz wyposażenie obiektów pełniących funkcje turystyczne i rekreacyjne, z wyłączeniem hoteli, moteli, pensjonatów oraz bazy gastronomicznej,
- D) promowanie, zachowanie, odtworzenie, zabezpieczenie lub oznakowanie cennego, lokalnego dziedzictwa krajobrazowego i przyrodniczego, w szczególności obszarów objętych poszczególnymi formami ochrony przyrody, w tym obszarów Natura 2000;
- E) zachowanie lokalnego dziedzictwa kulturowego i historycznego przez:
- a) odbudowę renowację, restaurację albo remont lub oznakowanie obiektów wpisanych do rejestru zabytków lub objętych ewidencją zabytków,
  - b) remont lub wyposażenie istniejących muzeów lub innych obiektów pełniących ich funkcję,
  - c) kultywowanie:
    - miejscowych tradycji, obrzędów i zwyczajów,
    - języka regionalnego i gwary,
    - tradycyjnych zawodów i rzemiosła,
  - d) prowadzenie badań nad obszarem wdrażania LSR innych niż realizowane w ramach działania, o których mowa w ustawie o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> Ustawa z dnia 7 marca 2007 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich, D.U. Nr art. 5 ust.1 pkt 23.

- F) inicjowanie powstawania, przetwarzania lub wprowadzania na rynek produktów i usług, których podstawę stanowią lokalne zasoby, tradycyjne sektory gospodarki lub lokalne dziedzictwo, w tym kulturowe, historyczne lub przyrodnicze, (produkty lub usługi lokalne), albo podnoszenia jakości takich produktów lub usług przez:
- a) udział w targach i konkursach produktów i usług lokalnych,
  - b) promocję produktów lub usług lokalnych,
  - c) uzyskanie certyfikatów i uczestnictwo w systemach jakości innych niż realizowane w ramach ustawy o wspieraniu obszarów wiejskich z udziałem Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich.<sup>9</sup>
  - d) budowę, adaptację lub wyposażenie mieszkalnych obiektów budowlanych wykorzystywanych do tradycyjnego wyrobu produktów lokalnych,
  - e) budowę, adaptację lub wyposażenie niemieszkalnych obiektów budowlanych wykorzystywanych do sprzedaży produktów i usług lokalnych,
  - f) badanie rynku produktów lub usług lokalnych – z wyłączeniem działalności rolniczej;
- G) Wykorzystanie energii pochodzącej ze źródeł odnawialnych w celu poprawienia warunków prowadzenia działalności kulturalnej lub gospodarczej, w tym polegającej na wynajmie pokoi w gospodarstwie rolnym, z wyłączeniem działalności rolniczej.

### 3. Zasady ubiegania się o pomoc na małe projekty

Procedura ubiegania się o pomoc na realizację małych projektów powinna obejmować następujące etapy:

- A. wizyta wnioskodawcy w siedzibie Lokalnej Grupy Działania:
  - bezpłatne konsultacje,
  - poinformowanie o warunkach przyznawania pomocy i opracowanych przez LGD warunkach,
  - uzyskanie informacji o terminie naboru wniosków,
  - uzyskanie informacji o celach lokalnej strategii rozwoju i sposobach ich realizacji;
- B. skonstruowanie przez wnioskodawcę wniosku o przyznanie pomocy;
- C. złożenie wniosku w LGD.

Dokonując wyboru małych projektów do ich realizacji Lokalna Grupa Działania powinna wykonać następujące czynności:<sup>10</sup>

- A. Ogłoszenie informacji o możliwości składania za pośrednictwem LGD wniosków o przyznanie pomocy na małe projekty (przez właściwy organ województwa);
- B. Składanie wniosków w miejscu wskazanym w ogłoszeniu, w terminie nie krótszym niż 14 dni i nie dłuższym niż 30 dni, rozpoczynającym bieg nie wcześniej niż 14 dni od ogłoszenia;
- C. LGD dokonuje wyboru małych projektów zgodnie z art. 62 ust.4 rozporządzenia 1698/2005, które są zgodne z Lokalną Strategią Rozwoju;

<sup>9</sup> Ibidem, art. 5 ust.1 pkt 7.

<sup>10</sup> Podstawy prawne podejścia Leader i ich stosowanie w praktyce, Samorząd Województwa Mazowieckiego, Warszawa 2008, s.138.

D. Wniosek o przyznanie pomocy na małe projekty rozpatruje się w terminie 3 miesięcy od dnia przekazania tego wniosku przez LGD właściwemu organowi samorządu województwa.

Kryteria oceny operacji – Małe projekty przez LGD przedstawia tabela 1.

Wniosek musi uzyskać co najmniej 50[%] maksymalnej ilości punktów, aby Wnioskodawca mógł ubiegać się o dofinansowanie.

W samorządzie województwa wniosek podlega dalszej ocenie i jeśli spełnia wszystkie wymogi, podpisywana jest z wnioskodawcą umowa przyznania pomocy.

#### 4. Rola Lokalnej Grupy Działania Fundacji AKTYWNI RAZEM we wdrażaniu małych projektów

Lokalna Grupa Działania Fundacja AKTYWNI RAZEM powstała w 2006 roku dla potrzeb realizacji I Schematu Pilotażowego Programu LEADER+. Założycielem Fundacji AKTYWNI RAZEM jest Stowarzyszenie Gmin Turystycznych Pojezierza Gostynińskiego.<sup>11</sup>

Tabela 1. Kryteria oceny operacji – Małe projekty

Lp.	KRYTERIUM	Punkty
1	Logiczność operacji	0-35
2	Trwałość rezultatów operacji	0-20
3	Wpływ operacji na zachowanie walorów przyrodniczych lub kulturowych obszaru	0-20
4	Znaczenie operacji dla rozwoju turystyki na obszarze LSR	0-20
5	Wykorzystanie lokalnych zasobów	0-15
6	Wpływ operacji na promocję obszaru LSR	0-15
7	Innowacyjność operacji	0-10
8	Powiązania/komplementarność operacji z innymi działaniami	0-10
9	Wpływ operacji na aktywizację i integrację mieszkańców obszaru LSR	0-10
10	Udział innych partnerów	0-10
11	Adresowanie do grupy wiekowej 50+, poniżej 20 lat i osób zagrożonych marginalizacją	
12	Wkład wolontariuszy – członków lokalnej społeczności w realizację operacji	0-10
13	Miejsce realizacji operacji	0-5
14	Oddziaływanie operacji	0-5
15	Zasoby, doświadczenia i kwalifikacje wnioskodawcy	0-5
Razem:		<b>0-200</b>

Źródło: *Małe projekty, Wdrażanie Lokalnej Strategii Rozwoju Nadwiślańskiego Pogranicza Mazowiecko – Kujawskiego, Lokalna Grupa Działania Fundacja Aktywni Razem, Łąck 2011, s. 5-6.*

Fundacja podejmuje działania na rzecz rozwoju obszarów Nadwiślańskiego Pogranicza Mazowiecko-Kujawskiego zgodnie z Lokalną Strategią Rozwoju.

Członkami Fundacji są przedstawiciele trzech sektorów:

- publicznego: samorządy lokalne, burmistrzowie, wójtowie, radni, urzędnicy gminni;

<sup>11</sup> Małe projekty, *Wdrażanie Lokalnej Strategii Rozwoju*, op. cit., s.9.

- społecznego: organizacje pozarządowe, stowarzyszenia, fundacje, koła gospodyń wiejskich itp.;
- gospodarczego: przedsiębiorstwa, spółki prawa cywilnego i handlowego.

Teren działania Fundacji obejmuje gminy pogranicza Mazowsza i Kujaw: Baruchowo, Gąbin (gmina miejsko-wiejska), Gostynin, Iłów, Kowal (gmina wiejska), Kowal (gmina miejska), Łąck, Nowy Duninów, Sanniki, Słubice i Szczawin Kościelny. Obszar działania Fundacji charakteryzuje się: wyjątkowymi walorami przyrodniczymi, największą na Mazowszu liczbą jezior, walorami Gostynińsko-Włocławskiego Parku Krajobrazowego, sąsiedztwem Wisły oraz ogromnym i różnorodnym dziedzictwem kulturowym i historycznym.

Wizją obszaru Lokalnej Grupy Działania AKTYWNI RAZEM jest stworzenie subregionu dającego możliwości aktywnego wypoczynku w kontakcie z naturą, a także stwarzającego warunki do uprawiania turystyki edukacyjnej (ekologicznej, kulturowo-historycznej), wodnej, rowerowej, konnej, zdrowotnej i konferencyjno-szkoleniowej, oferowanych osobom fizycznym, prawnym, instytucjom, organizacjom i przedsiębiorstwom. Dzięki modelowym wspólnym działaniom na rzecz zrównoważonego wykorzystania dziedzictwa przyrodniczego i historyczno-kulturowego tego subregionu pobudzone zostaną mechanizmy jego rozwoju.

Dla zrealizowania prorozwojowych działań na terenie Nadwiślańskiego Pogranicza Mazowiecko-Kujawskiego Fundacja AKTYWNI RAZEM przystąpiła do realizacji osi 4 Leader.<sup>12</sup> Dla wdrożenia Lokalnej Strategii Rozwoju Pogranicza Mazowiecko-Kujawskiego Fundacja podjęła szereg działań zmierzających do realizacji celów ogólnych i szczegółowych zawartych w tym dokumencie<sup>13</sup>. Tabela 2 przedstawia wsparcie przedsięwzięć i celów szczegółowych zwartych w Lokalnej Strategii Rozwoju Nadwiślańskiego Pogranicza Mazowiecko-Kujawskiego z Osi 4 Leader.

Środki przeznaczone na Małe projekty stanowią 25 [%] całkowitego budżetu przeznaczanego na realizację celów LSR.

W 2010 roku Fundacja AKTYWNI RAZEM ogłosiła cztery nabory wniosków (10 konkursów) w ramach wdrażania Lokalnej Strategii Rozwoju Nadwiślańskiego Pogranicza Mazowiecko-Kujawskiego na działania Osi 4 Leader Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. Harmonogram naboru wniosków zawiera tabela 3.

W wyniku przeprowadzonych naborów wpłynęło 57 wniosków, w tym:

- 46 wniosków na działanie „Małe projekty” (MP),
- 10 wniosków na działanie „Odnowa i rozwój wsi” (OW),
- 1 wniosek na działanie „Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw” (MR).

W 2011 roku Fundacja AKTYWNI RAZEM ogłosiła dwa nabory wniosków. W wyniku tych naborów wpłynęło 40 wniosków, w tym:

- 37 wniosków na działanie MP,
- 1 wniosek na działanie OW,
- 1 wniosek na działanie „Różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej” (RN),
- 1 wniosek na działanie TR.

<sup>12</sup> Michalik P., Kowalski S., Żukowska A., s. 408-410.

<sup>13</sup> Tamże.

W zrealizowanych do września 2011 roku naborach MP stanowiły 86[%] ogólnej ilości złożonych wniosków.

Działając w oparciu o statut Fundacji i Regulamin członkowie Komisji Programowej podjęli decyzje o przyjęciu następujących wniosków w ramach działania Małe projekty (tabele 4,5).

Największy udział w zakwalifikowanych przez LGD wnioskach miały wnioski dotyczące celu szczegółowego 1.3.- Wzbogacanie życia kulturalnego i społecznego wsi – 62[%].

Spośród gmin działających na obszarze Lokalnej Strategii Rozwoju Nadwiślańskiego Pogranicza Mazowiecko-Kujawskiego, największą liczbę wniosków dotyczących Małych projektów złożyła gmina Gostynin – 10 wniosków, co stanowi 19[%] wszystkich wniosków.

Zakwalifikowane przez LGD AKTYWNI RAZEM wnioski zostały przekazane do Urzędu Marszałkowskiego Województwa Mazowieckiego w Warszawie w celu kontynuowania procesu kwalifikacji.

**Tabela 2. Wsparcie przedsięwzięć i celów szczegółowych Lokalnej Strategii Rozwoju [PLN]**

Przedsięwzięcie/cel szczegółowe	Poziom wsparcia [PLN]				
	MP	RN	MR	OW	Razem
<b>P1: Dziedzictwo dla przyszłości</b>	<b>225.000</b>	<b>0</b>	<b>275.000</b>	<b>0</b>	<b>500.000</b>
CS 1.1: Zachowanie i twórcze wykorzystanie zabytków	50.000	0	275.000	0	325.000
CS 1.2: Popularyzacja dziedzictwa kulturowego i promocja jego znaczenia dla rozwoju obszaru LGD	100.000	0	0	0	100.000
CS 2.2: Popularyzacja i ochrona bioróżnorodności i tradycyjnych form kształtowania krajobrazu	75.000	0	0	0	75.000
<b>P2: Gospodarka jutra Nadwiślańskiego Pogranicza Mazowiecko-Kujawskiego</b>	<b>825.000</b>	<b>900.000</b>	<b>975.000</b>	<b>1.895.253</b>	<b>4.595.253</b>
CS 2.1: Rozwój energetyki odnawialnej	200.000	100.000	100.000	0	400.000
CS 2.4: Ekologiczne rolnictwo, zdrowa żywność, lokalne przetwórstwo	100.000	100.000	0	0	200.000
CS 3.1: Promocja i informacja turystyczna	200.000	0	0	0	200.000
CS 3.2: Tworzenie i rozbudowa małych obiektów hotelarskich, agroturystyki i turystyki wiejskiej	100.000	700.000	250.000	0	1.050.000
CS 3.3: Tworzenie ogólnodostępnej infrastruktury turystycznej	100.000	0	225.000	913.246	1.238.246
CS 3.4: Kształtowanie przestrzeni publicznych przyjaznych turystom i mieszkańcom	0	0	0	982.007	982.007
CS 3.5: Wzbogacanie oferty programowej sektora turystycznego	125.000	0	250.000	0	375.000
CS 4.2: Tworzenie miejsc pracy związanych z technologiami informatycznymi	0	0	150.000	0	150.000
<b>P3: Kapitał społeczny dla rozwoju</b>	<b>850.092</b>	<b>0</b>	<b>150.000</b>	<b>1.570.747</b>	<b>2.570.839</b>
CS 1.3: Wzbogacanie życia kulturalnego i społecznego wsi	525.092	0	0	939.657	1.464.749
CS 2.3: Edukacja ekologiczna	100.000	0	0	631.090	731.090
CS 3.6: Podnoszenie kwalifikacji w zakresie działalności gospodarczej w sektorze turystyki	125.000	0	0	0	125.000
CS 4.1: Upowszechnianie umiejętności wykorzystania technologii informatycznych	100.000	0	150.000	0	250.000
<b>RAZEM LSR (bez LGD i projektów współpracy)</b>	<b>1.900.092</b>	<b>900.000</b>	<b>1.400.000</b>	<b>3.466.000</b>	<b>7.666.092</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Lokalna Strategia Rozwoju Pogranicza mazowiecko-Kujawskiego s.94.



**Tabela 3. Harmonogram naboru wniosków w ramach realizacji Lokalnej Strategii Rozwoju Nadwiślańskiego Pogranicza Mazowiecko-Kujawskiego na lata 2010-2014. Limity środków (w PLN)**

Działanie/ Terminy naborów		MP	MR	RN	OW	Razem
Rok	Kwartał					
2010	I	222 738,37	0,00	-	-	222 738,37
	II	213 213,00	-	0,00	1 815 796,00	2 029 009,00
	III	117 729,97	0,00	-	630 000,00	747 729,97
	IV	181 046,21	-	-	315 000,00	496 046,21
2011	I	225 272,45	225 000,00	-	-	450 272,45
	II	245 000,00	-	300 000,00	-	545 000,00
	III	-	650 000,00	-	705 204,00	1 355 204,00
	IV	95 000,00	-	250 000,00	-	345 000,00
2012	I	140 000,00	100 000,00	-	-	240 000,00
	II	-	-	250 000,00	-	250 000,00
	III	105 000,00	425 000,00	-	-	530 000,00
	IV	55 000,00	-	-	-	55 000,00
2013	I	100 000,00	-	100 000,00	-	200 000,00
	II	50 000,00	-	-	-	50 000,00
	III	-	-	-	-	-
	IV	50 000,00	-	-	-	50 000,00
2014	I	100 092,00	-	-	-	100 092,00
<b>Razem:</b>		<b>1 900 092,00</b>	<b>1 400 000,00</b>	<b>900 000,00</b>	<b>3 466 000,00</b>	<b>7 666 092,00</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Fundacji Aktywni Razem, Fundacja Aktywni Razem, Łąck 2011.

MP - Małe projekty

MR - Tworzenie mikroprzedsiębiorstw

RN - Różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej

OW- Odnowa i rozwój wsi



**Tabela 4. Nabór wniosków na realizację Małych projektów w 2010 roku**

L.p	Podmiot składający	Przedsięwzięcie	C.S.	Gmina
1	2	3	4	5
1.	Gmina Łąck	Budowa obiektów małej architektury	3.3	Łąck
2.	GOSiR Baruchowo	Organizacja pikniku rodzinnego	1.3	Baruchowo
3.	GOSiR Baruchowo	Zakup strojów ludowych	1.3	Baruchowo
4.	SGTPG	Integracyjny plener artystyczny	1.3	11 gmin
5.	Gmina Gostynin	Zakup strojów ludowych	1.3	Gostynin
6.	Gmina Gostynin	Międzynarodowa gala operowa	1.3	Gostynin
7.	Osoba fizyczna	Budowa ścieżki dydaktycznej	1.3	Gostynin
8.	Parafia p.w. św. Mikołaja	Odrestaurowanie i wyremontowanie zabytkowej bramy	1.3	Nowy Duninów
9.	UKS JUDO SENSEI	Duch zdrowej rywalizacji	1.3	Gąbin
10.	GOK w Łącku	Zakup strojów dla orkiestry dętej	1.3	Łąck
11.	Gmina Gostynin	Ogólnopolski plener malarski	1.3	Gostynin
12.	GOK Sanniki	Zakup i renowacja strojów ludowych	1.3	Sanniki
13.	Gmina Łąck	Gmina Łąck promotorem mazowieckiego folkloru	1.3	Łąck
14.	WCEE	Równowaga ekologiczna wsi	2.3	Włocławek
15.	Gmina Słubice	Zakup strojów ludowych	1.3.	Słubice
16.	Gmina Kowal	Zakup instrumentów muzycznych	1.3	Kowal
17.	SKPG	Ekologia biologiczną szansą dla wsi	2.3	Gostynin
18.	Gmina Sanniki	Przygotowanie i druk wydawnictwa monograficznego	1.3	Sanniki
19.	SE-K Ziarno	Izba edukacji ekologicznej	2.3	Słubice
20.	Miasto Kowal	Zakup tablic informacyjnych	1.3	M. Kowal
21.	Gmina Łąck	Budowa placu zabaw	3.3	Łąck
22.	S RRZI	Cykl imprez rekreacyjno-poznawczych	1.3	Ilów
23.	Gmina Szczawin K.	Zakup strojów ludowych	1.3	Szczawin K.
24.	Nowy Duninów	Kuźnia ludowa	1.3	N. Duninów
25.	Miasto i Gmina Gąbin	Urządzenie tras rowerowych	3.3	Gabin
26.	Gmina Miasto Kowal	Modernizacja placu zabaw	1.3	M. Kowal
27.	SGTPG	Integracyjny plener artystyczny	1.3	11 gmin
28.	Gmina Gostynin	Wyposażenie Domu Ludowego	1.3	Gostynin
29.	Osoba fizyczna	Montaż kotła na biomasę	2.1	Ilów
30.	Gmina Baruchowo	Budowa kąpieliska rekreacyjnego	1.3	Baruchowo
31.	Miasto i Gmina Gabin	Budowa systemu informacji turystycznej	3.1	Gąbin
32.	F.H.U. ES-CAR	Instalacja kolektorów słonecznych	2.1	Łąck
33.	Gmina Sanniki	Publikacja albumu fotograficznego	3.1	Sanniki
34.	Osoba fizyczna	Montaż kotła na biomasę	2.1	Ilów

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Wdrażanie Lokalnej Strategii Rozwoju Nadwiślańskiego Pogranicza Mazowiecko-Kujawskiego 2010 i 2011 rok, Fundacja AKTYWNI RAZEM, Łąck 2011, s. 2-3.*

**Tabela 5. Nabór wniosków na realizację Małych projektów w 2011 roku**

L.p.	Podmiot składający	Przedsięwzięcie	C.S.	Gmina
1.	Gmina Sanniki	Promocja i informacja turystyczna o Gminie Sanniki	1.3	Sanniki
2.	Gmina Słubice	Odbudowa zabytkowej kapliczki	1.1	Słubice
3.	Gmina Baruchowo	Stworzenie systemu informacji turystycznej	3.1	Baruchowo
4.	S RRZI	Druk monografii	1.3	Ilów
5.	Gmina Baruchowo	Zagospodarowanie terenu	3.3	Baruchowo
6.	GCKiTW GG	Gminne Dożynki ekologiczne	2.4	Gostynin
7.	Gmina Szczawin K.	Budowa wielofunkcyjnego boiska	1.3	Szczawin K.
8.	Gmina Szczawin K.	Budowa placu zabaw	1.3	Szczawin K.
9.	GBP Szczawin K.	Doposażenie Gminnej Biblioteki Publicznej	1.3	Szczawin K.
10.	OSP Kazimierzów	Remont i modernizacja remizy	1.3	Gostynin
11.	Gmina Kowal	Remont świetlicy wiejskiej	1.3	Kowal
12.	Gmina Kowal	Remont świetlicy wiejskiej	1.3	Kowal
13.	GCKiTW GG	Ogólnopolski plener malarski	1.2	Gostynin
14.	S RRZI	Organizacja imprezy sportowo-rekreacyjnej	1.2	Ilów
15.	Miasto i Gmina Gąbin	Wzbogacenie i promocja sektora turystycznego	3.5	Gabin
16.	Gmina Sanniki	Publikacja wydawnictwa	1.2	Sanniki
17.	Gmina Łąck	Budowa obiektów małej architektury	1.3	Łąck
18.	Osoba fizyczna	Montaż ogniw fotowoltaicznych	2.1	Ilów
19.	SE-K Ziarno	Instalacja kotła na biomasę	2.1	Słubice
20.	Gmina Miasto Kowal	Budowa skateparku	1.3	Kowal
21.	SKPG	Z tradycją za pan brat	1.3	Gostynin

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Wdrażanie Lokalnej Strategii Rozwoju Nadwiślańskiego Pogranicza mazowiecko-Kujawskiego 2010 i 2011 rok, Fundacja AKTYWNI RAZEM, Łąck 2011, s. 3-4.*

## Podsumowanie

W ostatnich latach polska wieś stała się terenem intensywnych przemian. Dużą rolę w animowaniu tych przemian odgrywa wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich. W nowej rzeczywistości ludność wiejska musi szukać dodatkowych źródeł dochodów. W poszukiwaniach tych ważną rolę odgrywa aktywność przedsiębiorcza mieszkańców wsi.

Małe projekty cieszą się dużym zainteresowaniem mieszkańców wsi. Beneficjentami małych projektów są bardzo często organizacje pozarządowe, gminy, przedsiębiorcy, osoby fizyczne, ochotnicze straże pożarne, koła gospodyń wiejskich itp. W ramach swoich pomysłów realizują oni różne przedsięwzięcia. Małe projekty są odpowiedzią na zapotrzebowanie mieszkańców wsi dotyczące realizacji zadań o relatywnie niskim budżecie i szerokim zakresie. Tak ukształtowane wsparcie, połączone z oddolnym podejściem lokalnych grup działania, które wybierają projekty najbardziej przyczyniające się do zrównoważonego rozwoju obszaru, stwarza szansę budowy aktywnego społeczeństwa wiejskiego zaangażowanego w rozwój swojej okolicy<sup>14</sup>.

<sup>14</sup> Małe projekty – narzędzie rozwoju obszarów wiejskich, op. cit, s. 21.

Fundacja AKTYWNI RAZEM realizując cele wyznaczone w Lokalnej Strategii Rozwoju Pogranicza Mazowiecko-Kujawskiego wnosi znaczny wkład w aktywizację społeczno-przedsiębiorczą mieszkańców Pojezierza Gostynińskiego. Małe projekty są istotną częścią tego procesu. Duża ilość wniosków (83) złożonych na realizację Małych projektów świadczy o wielkiej popularności tej formy realizacji Osi 4 LEADER na Pojezierzu Gostynińskim.

### **Bibliografia:**

- Kamiński B., *Na wsi odnowa, Nowa perspektywa*, Krajowe Stowarzyszenie Sołtysów, Warszawa 2008.
- Małe projekty – narzędzie rozwoju obszarów wiejskich*, „Biuletyn informacyjny, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa”, 5-6/2011.
- Małe projekty, Wdrażanie Lokalnej Strategii Rozwoju Nadwiślańskiego Pogranicza Mazowiecko – Kujawskiego*, Lokalna Grupa Działania Fundacja AKTYWNI RAZEM, Łąck 2011.
- Pacek P., *Razem dla Lidera*, „PROW-wieści”, 3/2011.
- Pałka E.(red.), *Pozarolnicza działalność gospodarcza na obszarach wiejskich*, „Studia Obszarów Wiejskich”, tom V, Polskie Towarzystwo Geograficzne, Warszawa 2004.
- Podstawy prawne podejścia LEADER i ich stosowanie w praktyce*, Samorząd Województwa Mazowieckiego, Warszawa 2008.
- Lokalna Strategia Rozwoju Pogranicza Mazowiecko – Kujawskiego*, Dokument programowy Fundacji AKTYWNI RAZEM, Fundacja AKTYWNI RAZEM, Łąck 2008, aktualizacja 2011.
- Rosner A.(red.), *Uwarunkowania i kierunki przemian społeczno - gospodarczych na obszarach wiejskich*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2005.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 8 lipca 2008r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania oraz wypłaty pomocy finansowej w ramach działania „Wdrażanie lokalnych strategii rozwoju” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, tekst jednolity, D.U. z 2008r. Nr 138, poz. 868, z 2009r. Nr 71, poz. 613, z 2010r. Nr 158, poz. 1067.
- Michalik P., Kowalski S., Żukowska A., *Finansowanie przedsięwzięć Lokalnej Grupy Działania AKTYWNI RAZEM z Programu Leader*, w: Grzywacz J., Kowalski S., red., *Finanse przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej*, PWSZ Płock, Płock 2009.
- Sokołowska S.(red.), *Wieś i rolnictwo w procesie zmian. Problemy funkcjonowania i rozwoju rolnictwa*, Uniwersytet Opolski, Opole 2006.
- Wasilewski A., *Uwarunkowania prorozwojowej działalności samorządów gmin (na przykładzie woj. mazowieckiego)*, IERiGŻ Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2005.
- Mapa Lokalnych Grup Działania w Polsce, Realizujących Schemat II w ramach Pilotażowego Programu Leader+*, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA, Forum Aktywizacji Obszarów Wiejskich, Centrum Doradztwa Rolniczego Oddział w Brwinowie, Krajowa Rada Izb Rolniczych, Warszawa 2007.
- Wdrażanie lokalnych strategii rozwoju w ramach Osi 4 LEADER*, Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007 – 2013, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2009.

## **RULE OF SMALL PROJECTS IN LEADER AXIS REALIZE IN GOSTYNIN LAKE DISTRICT**

**Key words:** *LEADER AXIS, small projects, rural areas development, Local Development Strategy.*

### **Summary**

LEADER Program play very important role in enterprise and social development rural areas.

The aim of is to sow role small projects in fruit of aims Local Development Strategy. Small projects have good reputation amongst proposition. This tape operations have low budget and wide spectrum. Small projects are visit cards of Polish LEADER.

# **WSPÓŁPRACA MIĘDZYNARODOWA**



**Курмаев П. Ю., к.э.н., доцент**

Уманский государственный педагогический университет (Украина)

## **ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

В статье рассмотрены вопросы регулирования развития региональной социально-экономической системы. Анализируются проблемы децентрализации государственной власти. Автором предложены приоритетные направления оптимизации региональной политики.

Ключевые слова: государственное регулирование, регион, экономика

### **I. Введение**

Основная проблема, возникающая в связи с выбором модели регулирования региона, концентрируется в вопросе о соотношении централизации и децентрализации в обеспечении социально-экономического развития административно-территориальной единицы.

Исследования различных аспектов процесса регулирования социально-экономического развития региона отображены в научных трудах М. Долишнего, В. Пилы, Л. Семив, П. Беленького и других.

### **II. Постановка задачи**

Целью статьи является исследование актуальных аспектов регулирования регионального социально-экономического развития.

### **III. Результаты**

Понятие эффективной государственной региональной политики означает осознанное ограничение своих возможностей и готовность делегирования части своих полномочий другим структурам и гражданскому обществу, способным реализовать их с большей отдачей, нежели центральное правительство. Роль государства в период экономической стабилизации, несмотря на проводимую им политику децентрализации управления, неизбежно возрастает, поскольку наиболее крупные экономические реформы проводят центральные государственные органы власти. В свою очередь, развитие местного самоуправления укрепляет основы государственности, стабилизирует политическую систему, выступая в качестве важного механизма обеспечения единства и целостности страны [1].

Процессы децентрализации государственного регулирования и развития регионального в Украине на протяжении уже более 17 лет привлекают к себе самое пристальное внимание. Региональные институты власти являются базовым уровнем демократии, на котором решаются повседневные, наиболее близкие и понятные населению проблемы.

Модель регионального регулирования, основываясь на целях развития административно-территориальной единицы, используя средства развития, включая ресурсы, источники, формы воздействия, должна быть направлена на достижение конкретных результатов социально-экономического развития.

Системообразующей целью регулирования социально-экономического развития на региональном уровне является повышение уровня жизни населения на основе обеспечения конкурентоспособности промышленности, выхода инновационной продукции и высоких технологий на внутренний и внешний рынки, замещение импортной продукции и перевод промышленности на основе инновационно активного промышленного производства в стадию устойчивого роста.

Анализ текущей ситуации в Украине показал, что главными нерешенными проблемами дальнейшей децентрализации государственного регулирования и развития региональных институтов власти являются следующие:

1. Несовершенство законодательной базы. Сегодня еще не создана необходимая правовая база, призванная обеспечить прежде всего оптимальную децентрализацию государственного управления, создание эффективных институтов управления на региональном уровне, эффективную экономическую и финансовую децентрализацию, создание системы муниципальной службы и развития их потенциала, социальной мобилизации и т.д. Недостатком большинства законодательных актов является их общий, часто декларативный характер.
2. Медленное осуществление процессов децентрализации государственного регулирования и недостаточная государственная поддержка органов региональной власти. Органы регионального управления пока еще не получили достаточно власти и финансово-экономических средств для эффективного осуществления своих прав. В законодательстве недостаточно четко определены функции и полномочия, ответственность различных органов исполнительной власти. Затянулся процесс передачи функций и соответствующих финансово-экономических ресурсов органам региональной власти, отсутствует механизм их передачи. Это заметно сдерживает более углубленное внедрение демократических форм проявления массовой активности местного сообщества. Одним из факторов, препятствующих передаче достаточных полномочий, является многозвенность управления по вертикали.
3. Неэффективность механизмов финансово-экономического регулирования. Финансы и местный бюджет по-прежнему централизованы, не создана эффективная налоговая база, крайне ограничены бюджетные возможности регионов. Не создана правовая база экономической и финансовой децентрализации. Не урегулирован механизм передачи органам региональной власти финансово-экономических ресурсов в соответствии с их функциями и полномочиями [1, С.3].

Кроме того, целесообразной является организация государственной инвестиционной деятельности в соответствии с приоритетами развития промышленности, льготное налогообложение приоритетных производств,



субсидирование процентной ставки кредитов коммерческих банков по наиболее эффективным инвестиционным проектам [2, С.191].

4. Низкий профессиональный уровень служащих региональных органов власти, отсутствие эффективной кадровой работы. Отсутствует информационно-техническое и научно-методическое обеспечение кадров органов региональной власти. Этого можно добиться, организовав переподготовку преимущественно в форме проблемно-деловых игр и тренингов [3, С.2].
5. Слабое взаимодействие административных и ассоциативных структур. Важнейшим фактором регионального развития является деятельность ассоциативных структур. Необходимо установить партнерские отношения между различными уровнями власти, между предприятиями и ВУЗами, НИИ, промышленными ассоциациями, где на их базе могут быть сформированы региональные инновационные комплексы, занимающиеся внедрением инновационной продукции [2, С.191].
6. Неэффективность партнерства и взаимодействия государственных и региональных органов власти, гражданского общества и частного сектора. Данная сложная проблема включает в себя комплекс вопросов, решаемых как на государственном, так и на региональном уровне. К ним относятся вопросы формирования и развития коммунальной собственности, создания условий для формирования полноценных местных бюджетов (в том числе учета специфики муниципальных образований при распределении государственных финансовых ресурсов), создания стабильной нормативной основы финансово-экономической деятельности региональных органов власти и другие. Несмотря на предпринимаемые усилия в этом направлении, вопрос финансово-экономической децентрализации остается нерешенным из-за ряда причин объективного и субъективного характера [1, С.3].

Следует признать, что действующая модель децентрализованных межбюджетных отношений не способствует укреплению финансово-экономических основ регионального развития. В результате этого наблюдается резкая дифференциация регионов по уровню бюджетной обеспеченности, отсутствие реальных стимулов повышения собираемости налогов и других поступлений. Более того, территориальные административные органы вышестоящих уровней при утверждении бюджета ежегодно пересматривают нормативы отчислений от общегосударственных регулируемых налогов, что ведет к неопределенности в планировании социально-экономического развития и местного бюджета региональных органов власти.

Для улучшения качества предоставляемых социальных услуг, оказываемых на местном уровне, необходимо четко разграничить полномочия по доходам и расходам каждого территориального уровня местного бюджета и законодательно закрепить самостоятельность региональных органов власти в распределении финансовых ресурсов. Согласно принципу субсидиарности местные власти находятся ближе к населению и лучше понимают, какие услуги наиболее востребованы и как они должны оказываться местному населению.

Снизить конфликтность ситуации можно было бы за счет формирования расходной части региональных бюджетов методом ранжирования приоритетов расходов и параметрического моделирования формирования и распределения бюджетных средств. Таким образом, внедрение метода составления и исполнения местного бюджета на программной основе облегчит оценку выполнения и улучшит прозрачность расходования средств.

В связи с этим в законодательстве Украины необходимо четко определить бюджетные полномочия государственного бюджета, местных бюджетов между вышестоящими территориальными уровнями.

Решению проблем активизации социально-экономического развития регионов существенно способствовало бы создание комплексного механизма стимулирования инновационных процессов, необходимого для достижения оптимального сочетания и наиболее полной реализации социальных интересов посредством экономических стимулов. В результате должна создаться материальная заинтересованность участников инновационной деятельности как в текущем развитии производства, так и в перспективном развитии, разработке принципиально новых технологических процессов, создании комплексов и автоматизированных систем машин, охватывающих законченные технологические процессы и т.д. Такой подход предполагает создание концепции комплексного стимулирования инновационной деятельности. Четкая концепция комплексного механизма стимулирования инноваций должна помочь обеспечить непрерывность всех стадий инновационного процесса, – от научно-исследовательской фазы до коммерческого освоения нововведений. По нашему мнению, инновационно-воспроизводственный подход на уровне региона должен сочетать две составляющие: активизацию процессов воспроизводства; стимулирование инновационной деятельности. По отношению к организациям, образованным с участием государственных органов, необходимо применение прямых административно-хозяйственных стимулов. Помимо них государству следует использовать косвенные рычаги инновационного стимулирования на региональном уровне.

#### **IV. Выводы**

Проведенное исследование позволяет нам сформулировать следующие выводы.

Исходя из анализа существующих проблем децентрализацию и развитие местного самоуправления необходимо осуществлять с учетом расширения законодательной базы по вышеперечисленным вопросам. Необходимо разработать новые редакции Законов Украины «Про местное самоуправление в Украине», «Про службу в органах местного самоуправления».

#### **Литература:**

Закиров А.З. Проблемы децентрализации государственной власти и развития местного самоуправления [Электронный ресурс] /А.З. Закиров. – Режим доступа: //http://www.nbuiv.gov.ua/e-journals/Dutp/2006-2/txts/REGIONALNE/06zazskp.pdf

Давыдова Н.С., Валова Е.В. Промышленная политика на региональном уровне: цели, задачи и направления развития [Электронный ресурс] /Н. С. Давыдова, Е.В. Валова. – Режим доступа:

[//http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2006-4/txts/REGIONALNE/06david\\_valova.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2006-4/txts/REGIONALNE/06david_valova.pdf)

Топчий А.А., Зайцева М.Л. Формирование программы научно-технического развития региона и стимулирование инновационных процессов [Электронный ресурс] /А.А. Топчий, М.Л. Зайцева. – Режим доступа: [//http://www.confcontact.com/apl/1\\_Topchiy.htm](http://www.confcontact.com/apl/1_Topchiy.htm)

## **THE MANAGEMENT OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT**

**Key words:** *government regulation, region, economy*

### **Summary**

The paper studies the regulation of regional socio-economic system. Identified problems of decentralization of state power. The author stated priorities for optimization of regional policy.



**Рибчак В.І., к.е.н., доцент**

Уманський національний університет садівництва (Україна)

## **ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

У статті досліджено сучасні підходи до регулювання підприємницької діяльності в Україні. Досліджено умови здійснення підприємницької діяльності. Запропоновано напрями удосконалення механізму регулювання підприємницької діяльності в Україні.

Ключові слова: регулювання, підприємництво, оподаткування

### **Вступ**

Реформування економіки України на інноваційних засадах, подолання наслідків світової економічної кризи та перехід до динамічного, прогресивного розвитку пов'язаний зі становленням високоєфективного соціальноорієнтованого ринкового господарства, заснованого на ініціативі громадян, підприємництва. Формування сучасного підприємництва в економічному просторі України є важливим чинником стабільного економічного зростання та досягнення високого рівня життєзабезпечення громадян.

Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане із зростанням підприємницької активності в усіх сферах економіки. Одним з найперспективніших напрямків створення конкурентного середовища є розвиток малого підприємництва. Досвід розвинутих країн світу засвідчує, що мале підприємництво є найпрогресивнішою системою ведення господарства незалежно від соціально-економічного устрою суспільства. Саме тому дослідження процесу формування механізму державного регулювання малого підприємництва є

особливо актуальним на сучасному етапі розвитку.

Дослідженню різних аспектів регулювання підприємницької діяльності присвячені праці багатьох вчених-економістів: М. Чумаченка, К. Кривенка, А. Гальчинського, Ю. Пахомова, Ю. Палкіна, В. Савчука та ін.

Метою статті є аналіз сучасних підходів до регулювання підприємницької діяльності в Україні.

### **Виклад основного матеріалу**

Історія розвитку малого підприємництва в Україні нараховує трохи більше 20 років. За цей період здійснились значні зміни в кількісному та якісному складі підприємницьких структур, в економічних і правових умовах, державній політиці розвитку малого та середнього бізнесу.

Становлення малого підприємництва умовно можна поділити на 3 етапи.

I етап: 1991-1994 роки – початок формування державної політики підтримки малого підприємництва, прийняття Верховною Радою України Закону „Про підприємництво”, утворення Державного комітету України з сприяння малим підприємствам і підприємництву та схвалення Урядом Програми державної підтримки підприємництва;

II етап: 1995-1997 роки – період реформування системи державної підтримки підприємництва, схвалення Кабінетом Міністрів Концепції Державної політики розвитку малого підприємництва, конституційне закріплення свободи підприємництва та затвердження Урядом Програми розвитку малого підприємництва на 1997-1998 роки;

III етап: з 1998 року по теперішній час – визнання на рівні державної політики необхідності зменшення державного втручання у підприємницьку діяльність, введення спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб’єктів малого підприємництва, прийняття Верховною Радою України Законів „Про державну підтримку малого підприємництва” та „Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні”.

Важливість проблеми підвищення ефективності державної політики у сфері розвитку підприємництва в Україні обумовлюється процесами трансформації власності; змінами форм та суб’єктів управління суспільно–економічними процесами; поєднанням інтересів бізнесу та влади; виникненням конфлікту інтересів суспільно–політичних груп; надмірною монополізацією окремих товарних ринків та доступу до господарських ресурсів і сфер діяльності.

Запропоновано напрями удосконалення системи державного регулювання діяльності суб’єктів малого підприємництва згрупувати за такими сферами [5]:

- фінансово-кредитна;
- нормативно-правова;
- інституційно-інфраструктурна;
- організаційно-дозвільна;
- інформаційно-аналітична.

До складу фінансово-кредитної входять такі структурні елементи: кредитно-грошова політика, інвестиційна політика, антимонопольна політика, податкова політика.

В умовах динамічного розвитку економічних процесів механізми та порядок застосування інструментів фінансування підприємницької діяльності повинні постійно вдосконалюватися. У [1, С.363] зазначено, що державна фінансова підтримка малого підприємництва, повинна формуватися за такими напрямками:

- 1) безпосереднє фінансування (субсидування, кредитування, пайове фінансування);
- 2) стимулювання підтримки малого бізнесу з боку підприємницьких структур (гарантування позик, зменшення ризику).

Удосконалення механізмів фінансової підтримки суб’єктів підприємницької діяльності, значною мірою, залежить від поточної соціально-економічної ситуації в країні та відповідного інфраструктурного забезпечення. Враховуючи те, що фінансові ресурси бюджету нашої країни, які можуть бути спрямовані на підтримку

суб'єктів малого підприємництва є обмеженими, найбільш перспективним є, на нашу думку, другий напрямок.

Надання пільгових кредитів, як і будь-яких інших пільг, завжди порушує умови конкуренції та створює передумови для корупції.

Тому фінансова підтримка розвитку малого підприємництва має бути не персонального характеру, а спрямована на сектор в цілому і сфокусована на мультиплікативних схемах часткового забезпечення гарантій під кредитні зобов'язання і т.п. Надання інвестиційних або інноваційних пільг для суб'єктів малого підприємництва є недоцільним враховуючи складність підтвердження цільового характеру такої підтримки.

Принциповим питанням удосконалення банківського кредитування малого підприємництва є створення гнучкої системи гарантій, яка відкрила б можливості кредитування для всіх категорій підприємств. З ним пов'язана процедура й суб'єкт гарантування та питання забезпечення повернення кредиту.

Створення правової бази, яка б регулювала господарські відносини знаходиться на етапі формування та характеризується нестабільністю і неординарністю. За державою на даному етапі розвитку все ще залишається завдання формування невід'ємних елементів соціально-економічного простору, яке підприємницький сектор не може реалізувати самостійно: нормативно-правове забезпечення; інституціональні принципи розвитку бізнесу; функціональні форми державного регулювання та ін.

Доцільно напрям нормативно-правового забезпечення розвитку малого підприємництва розглядати виключно з позиції малого підприємництва, а не підприємництва в цілому. Необхідні завдання цього напрямку мають стосуватися: спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, яка є фактором конкурентності країни у глобальній економіці – як окремого розділу проекту Податкового кодексу; складової законодавства про державні закупівлі в частині гарантування участі суб'єктів малого підприємництва [2].

Організаційно-дозвільна складова включає реалізацію заходів щодо спрощення дозвільних процедур, оптимізації організаційної структури органів, які регулюють діяльність суб'єктів малого підприємництва.

Обмеження повноважень посадових осіб, зведення їх функцій до виконання простих законодавчо затверджених процедур, скасування обов'язків щодо тлумачення недосконалого законодавства надасть можливість для значного скорочення штату державних органів влади і економії значної суми бюджетних коштів. Зекономлені кошти, у випадку їх спрямування на підвищення оплати праці державних службовців, мають сприяти зниженню рівня корумпованості апарату державного управління.

Підвищення вимог до кваліфікації державних службовців поряд з поширенням просвітницької роботи щодо ідей регуляторної реформи, а також посилення контролю за її реалізацією повинні призвести до підвищення виконавчої дисципліни, впровадження практики проведення кваліфікованого аналізу регуляторного впливу проектів нормативних актів і формування на цій підставі ефективного підприємницького клімату.

Спрощення і зменшення вартості проходження адміністративних процедур, пов'язаних з легальною підприємницькою, діяльністю, має призвести до збільшення

кількості легальних суб'єктів малого підприємництва внаслідок поживлення процесів ділової активності населення, детінізації цього сектору, зниження рівня банкрутств серед діючих суб'єктів господарювання. Удосконалення механізмів державного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва і зниження рівня їх тінізації сприятиме підвищенню ефективності державної політики у сфері малого бізнесу. Наслідком зниження рівня тінізації суспільно-економічних відносин у цій сфері має стати підвищення прозорості регуляторних процесів, збільшення можливостей для детального мікроекономічного аналізу стану розвитку малого підприємництва та економіки взагалі, для прогнозування та управління економічними процесами [5, С.14].

Також необхідно мірою знизити рівня тінізації в секторі малого підприємництва є реалізація комплексу правоохоронних заходів, притягнення до адміністративної та кримінальної відповідальності суб'єктів малого бізнесу, що здійснюють незареєстровану і (або) неліцензовану діяльність, повністю або частково уникають оподаткування доходів, сприяють розвитку хабарництва в органах державної влади тощо.

Регуляторна політика органів державного управління у більшості регіонів та на субрегіональному рівні є недостатньо ефективною через її неповну відповідність принципам прозорості, підзвітності.

У межах регуляторної реформи доцільно провести:

- забезпечення дотримання встановлених процедур підготовки і прийняття регуляторних актів, зокрема планування розробки регуляторних актів, проведення процедури публічного обговорення проектів регуляторних актів, що мають значно вплинути на підприємницьке середовище;

- регламентацію державного контролю за здійсненням підприємницької діяльності шляхом встановлення ліміту кількості перевірок суб'єкта малого підприємництва, виключення практики проведення «дублюючих» перевірок різними за рангом органами державної влади тощо [3, С.86].

Лише комплексний та системний підхід до подальшого удосконалення вітчизняної дозвільної системи, зокрема у секторі малих і середніх підприємств, спроможний принципово змінити та покращити ситуацію у площині сформованості сприятливого економіко-правового поля щодо ведення підприємницької діяльності в нашій країні та підвищити рівень її економічної безпеки [5, С.14].

Органами державного управління, зокрема на регіональному та субрегіональному рівнях неповною мірою використовуються засоби соціально-психологічного та інформаційно-роз'яснювального характеру, зокрема щодо негативної соціально-економічної ролі функціонування підприємств у тіньовому секторі, приховування частини виручки чи заробітної плати, вступу у неформальні та/ чи корупційні стосунки з органами влади та державного управління [4, С.145-150].

## Висновки

Отже, підсумовуючи необхідно зазначити, що упровадження запропонованих вище заходів з удосконалення системи державної регулювання спрямоване на сприяння розвитку вітчизняного малого підприємництва, а також створення необхідних передумов для підвищення легальної ділової активності в країні.



**Список використаних джерел:**

- Геращенко І.О., Домбровська Г.П. Державне регулювання розвитку малого підприємництва в умовах ринкової економіки /І.О. Геращенко, Г.П. Домбровська //Коммунальное хозяйство городов. – 2007. - №75. – С.363
- Ляпін Д. Вдосконалення структури та ефективності національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс] /Д. Ляпін. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/september08/1.htm>
- Варналій З.С., Кузнєцова І.С. Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва /З.С. Варналій, І.С. Кузнєцова. – К.: Інститут економічного прогнозування, 2002. - С.7-90
- Васильців Т. Г. Удосконалення державного регулювання підприємницької діяльності в Україні /Т.Г.Васильців //Стратегічні пріоритети. - 2009. - №1(10). – С.145-150
- Колісніченко П.Т. Напрями удосконалення державного регулювання підприємницької діяльності /П.Т. Колісніченко //Наука й економіка. – 2010. - №2. – С.13-16

**THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF STATE REGULATION  
OF BUSINESS ACTIVITY IN UKRAINE**

**Key words:** *regulation, small business, tax*

**Summary**

This article explores contemporary approaches to government regulation of business activity in Ukraine. Studied modern conditions of business. Proposed mechanism for improving state regulation of business activity in Ukraine.



**Рибчак О.С.**

Уманський національний університет садівництва (Україна)

## **ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ЯК ОБ'ЄКТ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ**

У статті проаналізовано наукові підходи щодо визначення сутності тіньової економічної діяльності. Визначено основні фактори, які сприяють розвитку тіньових відносин у економічній сфері суспільства. Досліджено форми прояву та фактори, які впливають на обсяг тіньового сектору економіки.

Ключові слова: тіньова економіка, корупція, регулювання

### **Вступ**

Найбільш актуальною проблемою сьогодення є тинізація економіки. Тіньова економічна діяльність є першоосною для розвитку процесів криміналізації, корупції, в усіх сферах суспільства. Вона спричиняє негативний вплив на всі соціально-економічні процеси, які відбуваються в суспільстві. Без урахування тіньової складової не можливо отримати достовірні данні економічного аналізу на макро- і мікро- рівнях, ухвалити ефективні управлінські та законодавчі рішення. Поширення тіньової економіки призводить до різкого зниження ефективності державної політики, а подекуди – й неможливості регулювання економіки сучасними ринковими методами, із застосуванням інструментів грошово-кредитної й податкової політики.

Дослідження тіньової економіки та проблем, пов'язаних із нею, займались Е.Фейг, Д.Гершуні, В.Гінзбург, О.Шохін, В.Ісправніков.

Метою даної статті є дослідження сутності та структури тіньової економічної діяльності, формування передумов детинізації економіки України.

### **Виклад основного матеріалу**

Поширення в Україні такого соціально-економічного явища, як тіньова економіка, а також обсяги продукції і фінансових ресурсів, які залучені у цю сферу, являють собою

істотну перешкоду забезпеченню сталого розвитку економіки. Значною проблемою

є те, що переважна більшість операцій, які можна віднести до тіньових, можна здійснити в легальному нормативно-правовому полі, а доведення факту здійснення тіньової діяльності потребує значних зусиль органів державної влади. У результаті аналізу багатьох літературних джерел [2; 3] було виявлено, що не існує максимально об'єктивного визначення категорії «тіньова економіка», яке б включало усі складові цього виду економіки.

Е.Фейг запропонував визначення тіньової економіки як усієї економічної діяльності, яка з будь-яких причин не враховується офіційною статистикою. Позитивним аспектом запропонованої концепції є максимальне охоплення всіх

сфер тіньової виробничої економічної діяльності та можливість визначення її масштабів. О.В.Турчинов під тіньовою економікою розуміє економічну діяльність, яка не враховується, не контролюється і не оподатковується державою і (або) спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства. На думку О.Шохіна, під тіньовою економікою слід розуміти будь-яку незаконну діяльність в економічному житті суспільства.

В.Ісправніков, на протигагу О.Шохіну, розширює сферу тіньової економіки та пропонує відносити до тіньової економіки й ті види діяльності, що суперечать формальним (звичайним) правилам господарського життя [2]. За В.Ісправніковим, тіньова економіка являє собою специфічні економічні відносини, що формуються в суспільстві поза рамками правового поля – всупереч законам, правовим нормам, формальним правилам господарського життя.

Прибічники економічного трактування сутності тіньової економіки наголошують на двох характерних ознаках цього феномена – ухилянні від сплати податків та формуванні доходів поза рамками офіційної економіки. Звичайно, не лише ухилення від оподаткування є ознакою тіньової економіки. Практичним проявом її може бути [3]:

- корупція;
- тіньова приватизація;
- зловживання з бюджетними коштами;
- фінансове шахрайство.

Подібного підходу притримується група авторів [7], яка до тіньової економіки відносить діяльність, що не враховується або не повністю враховується при визначенні суспільного продукту. Так, на їх думку, тіньова економіка є сукупністю відносин між окремими індивідами, групами індивідів, індивідами та інституційними одиницями, між окремими інституційними одиницями з приводу виробництва, розподілу, перерозподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг, виробництво яких не враховується офіційною статистикою і не включається у валовий внутрішній продукт. В наведених визначеннях тіньової економіки кримінальним аспектам її функціонування відводиться другорядна роль. Тут головним є не юридичний, а саме економічний аспект, на можливості врахування результатів трудової діяльності в показники суспільного виробництва.

Для того, щоб визначити сутність тіньової економіки, потрібно виділити її складові. Е. Фейг виділяє дві основні складові тіньової економіки [4]:

- 1) економічна діяльність, що є легальною, неприхованою, але й такою, що не підлягає оподаткуванню і не враховується офіційною статистикою;
- 2) протизаконна, свідомо приховувана економічна діяльність.

До першої складової тіньової економіки належить виробнича діяльність у домашніх господарствах, надання послуг на епізодичній основі, невеликі підробітки (догляд за дітьми, дохід, отримуваний від сільського господарства, виконання ремонтів власними силами тощо). Ця діяльність не враховується під час визначення обсягу валового національного доходу. Цей сектор Е. Фейг та інші науковці назвали «неформальною економікою» [4].

До другої складової Е. Фейг включає заборонену в державі економічну діяльність, кримінальні діяння, а також усі інші види діяльності, які повинні враховуватися

і контролюватись державою, однак суб'єкти такої діяльності свідомо її приховують для ухилення від оподаткування або в інших протиправних цілях. Цю складову доволі часто називають «підпільною економікою» [4].

Подібну структуру тіньової економіки надає й Д. Блейдс, а саме [5]:

- 1) виробництво цілком легальної продукції, що приховується від влади з метою несплати податків;
- 2) виробництво товарів чи надання послуг, які заборонені законом;
- 3) приховування доходів у їх натуральній формі.

На думку Д. Блейдса, саме ухилення від сплати податків від незабороненої економічної діяльності робить найбільший внесок в обсяг тіньової економіки. Він запропонував включити обсяги незаконної діяльності у систему національних рахунків. [5]

Розгляд же інших ознак тіньової економіки, таких, як її масштаби та динаміка розвитку, форми прояву, стає другорядним завданням. При цьому важливо відзначити, що на перший план виходить необхідність аналізу причин появи тіньових відносин та обумовлених ними негативних тенденцій в економіці [6]. Очевидно, що чітке визначення самого терміну „тіньова економіка” є вихідним пунктом аналізу причин її виникнення та розвитку. З точки зору психології, мотиви поведінки злочинця, який займається нелегальним бізнесом, мало відрізняється від законно працюючого підприємця. Обидва вони прагнуть якомога ефективніше використати наявні ресурси. Відповідно до теорії злочинів, рішення займатися злочинною діяльністю не відрізняється від прагнення обрати будь-яку професію. Індивід, у будь-якому випадку, завжди співставляє затрати і вигоди кожної альтернативи та ухвалює на цій основі своє рішення.

Основною причиною функціонування тіньової економіки є суперечність між потребами людини і обмеженими можливостями виробництва. З одного боку, ця суперечність сприяє удосконаленню процесу виробництва, з іншого – будь-якими способами задовольняти їх.

Суперечність між потребами і можливостями людини є необхідною, але недостатньою умовою для виникнення і розвитку тіньової економіки. Для того, щоб тіньова економіка набула характерних рис, необхідна наявність інших соціально-економічних передумов. До них слід віднести виникнення та розвиток відносин власності і держави.

Власність і держава, а також їх інституційні форми - це ще додаткові чинники інституціонального характеру, що обмежують виробничі можливості людини. Для досягнення своєї мети люди прагнуть йти шляхом якомога меншого опору. В процесі виробництва між людьми формуються певні правила поведінки, що характерні для даного рівня розвитку виробництва. Ці правила носять об'єктивний характер, не залежать від волі та свідомості людей. Разом з тим, за сприятливих умов, людина може нехтувати виробленими правилами поведінки. Це й призведе до появи тіньової складової в економіці.

## Висновки

Отже, підсумовуючи вищезазначене необхідно зауважити, що обмеження масштабів поширення тіньової економіки, і, як наслідок, процесу зростання

тіньового капіталу, може відбутися тільки за умов гармонізації суспільних відносин на основі усунення суперечностей і недоречностей економічної моделі, які порушують паритетність розвитку окремих сфер і сегментів ринку, зачіпають інтереси окремих суб'єктів.

### Список використаної літератури:

- Нагребельний В. П. Тіньова економіка / В. П. Нагребельний, В.М. Попович // Юридична енциклопедія: В 6 т. / Редкол.: Ю.С.Шемшученко (голова редкол.) та ін. – К., 1998.- Т.6.- С. 74-76
- Ванькович Ю.М. Визначення сутності тіньової економіки [Електронний ресурс]/Ю.М. Ванькович. – Режим доступу:  
[http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2009\\_657/68.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2009_657/68.pdf)
- Луцик А.І. Тіньова економіка та розміри податкових надходжень: діалектика взаємозалежності/А.І. Луцик //Вісник Національного університету державної податкової служби України. – 2009. - №3. – С.15-17
- Feige Edgard L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economic Approach, World Development, 18. – №7. – Р.990
- Николаева М.И., Жевгаков А.Ю. Теневая экономика: методы анализа и оценки (обзор работ западных экономистов). – М.: ЦЭМИ АН СССР, 1987. – С.5
- Коркоц О.М. Методичні підходи до визначення складових тіньової економічної діяльності /О.М. Коркоц // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Вип. 260. – В 7 т. – Т.2. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – С. 459-454
- Теневая экономика / А. П. Бунич, А. И. Гуров, Т. И. Корягина и др. - М., 1991. - 159 с.

## SHADOW ECONOMY AS AN OBJECT OF SCIENTIFIC RESEARCH

**Key words:** *shadow economy, corruption, regulation*

### Summary

The paper explores scientific approaches to determining the nature of the shadow economy. Identifies the factors that influence the development of shadow relations. Studied forms of manifestation and factors affecting amount of shadow economy.







