



Wydawnictwo
Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej
w Płocku

NAUKI EKONOMICZNE tom XIV

**Funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstw
w gospodarce rynkowej**

pod red. Jacka Grzywacza i Sławomira Kowalskiego

PŁOCK 2011

**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: 1644-888X

DRUKARNIA

Mazowieckie Centrum Poligrafi

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, Beata Orłowska-Drzewek</i> Pranie pieniędzy w internecie.....	7
<i>Monika Burżacka</i> Raje podatkowe sposobem na legalną „optymalizację podatkową”	19
<i>Mariola Szewczyk – Jarocka</i> Analiza wybranych metod bezpośrednich i pośrednich służących do badania szarej strefy	31
<i>Sylwia Lipińska-Tyburczy</i> Franchising na rynku międzynarodowym	45
<i>Paweł Kaczmarczyk</i> Badania ekonomiki usług telekomunikacyjnych w grupie klientów indywidualnych - analizy statystyczne w przekrojach kategorii połączeniowych.....	55
<i>Eliza Bandera</i> Konsolidacja giełd papierów wartościowych na świecie	65
<i>Jerzy Łaszczuk</i> Struktura kapitału i jej wpływ na ocenę przedsiębiorstw na przykładzie PGNIG S.A.....	81
<i>Jan R. Kalinowski</i> Kontrakt menedżerski jako elastyczna forma zatrudniania. Charakterystyka umowy o zarządzanie na podstawie polskiego prawa i praktyki zatrudnieniowej.....	89
<i>Bożena Wasiak</i> Znaczenie szkolenia pracowników marketingu w banku.....	97

POLITYKA REGIONALNA I ROLNICTWO

<i>Elżbieta Gąsiorowska</i> Specjalne strefy ekonomiczne jako sposób na zdynamizowanie rozwoju gospodarczego w regionach	111
<i>Ludmiła Będzikowska</i> Rolnictwo polskie 5 lat po akcesji do unii europejskiej.....	119
<i>Sławomir Kowalski</i> Wpływ wspólnej polityki rolnej na rynek zbóż w polsce.....	131

Piotr Michalik

Lokalizacja gospodarstw agroturystycznych w powiecie plockim 143

WSPÓŁPRACA MIĘDZYNARODOWA

Непочащенко О.О., Непочащенко О.А.

Діагностика активів і зобов'язань в управлінні платоспроможністю
сільськогосподарських підприємств 157

Мальований М.І.

Ретроспектива розвитку «держави загального добробуту» 165

Рибчак В.І.

Економіко-правові заходи детінізації підприємницької діяльності..... 173

Рибчак О.С.

Основні напрями побудови стратегії детінізації економіки України 179

EKONOMIA, ZARZĄDZANIE I FINANSE

Jacek Grzywacz

Beata Orłowska-Drzewek

PRANIE PIENIĘDZY W INTERNECIE

1. Czym jest pralnia?

Działalność grup przestępczych przynosi ich przedstawicielom ogromne, niekontrolowane wręcz dochody, wzbudzające powszechne pożądanie, ale również zainteresowanie ze strony organów ścigania. Nie ulega zatem wątpliwości, że podstawową troską bosów mafijnych jest ukrycie nielegalnych źródeł pochodzenia takich dochodów i skuteczne zalegalizowanie ich. Wagę tego problemu potwierdza fakt stale rozrastającej się na świecie działalności przestępczej, dotyczącej różnych dziedzin życia gospodarczego i społecznego. Wobec takiego stanu rzeczy można zaryzykować wręcz stwierdzenie, że świat jest jedną „wielką pralnią” przynoszącą niepowetowane straty (zarówno w skali mikro, jak też makro), wśród których warto chociażby wymienić:

- utrata dobrej opinii przez instytucję finansową, w której ulokowano środki pochodzące z nielegalnej działalności,
 - dotkliwe skutki złych decyzji finansowych podejmowanych przez skorumpowanych pracowników takich instytucji,
 - zachwianie równowagi w systemie finansowym ze względu na wielkość kwot, jakie wchodzi w grę: im większa ilość brudnych pieniędzy krąży w systemie, tym większa staje się potencjalna korupcja,
 - obniżenie dochodów państwa z tytułu podatków,
 - zachwianie ładu gospodarczego i społecznego,
 - eliminowanie z rynku uczciwych przedsiębiorców wskutek zachwiania uczciwej konkurencji,
 - spadek atrakcyjności inwestycyjnej państwa, spowodowany m. in. niekorzystnym wizerunkiem na arenie międzynarodowej,
 - wpływ skorumpowanych polityków na procesy legislacyjne, podporządkowane interesom grup przestępczych.
- Widać zatem, że pranie pieniędzy to nie tylko proceder ekonomiczny czy kryminalny, ale również polityczny. Prowadzi on do nierównowagi ekonomicznej, zmniejsza zaufanie inwestorów oraz rozkłada od wewnątrz cały system gospodarczy.

Wobec powyższych spostrzeżeń warto zastanowić się, czym jest właściwie pralnia pieniędzy? Samo określenie „pranie brudnych pieniędzy” ma stosunkowo krótką historię, pojawiło się bowiem dopiero w drugiej połowie lat 70. w związku ze śledztwem w sprawie Watergate. Również w USA użyto w 1982 roku po raz pierwszy tego terminu w kontekście prawnym. Od tego momentu pojęcie to przyjęło się jako określenie fachowe o sprecyzowanym znaczeniu, zostało także zaakceptowane i włączone do języka prawniczego na całym świecie.

Warto zauważyć, że istnieje wiele definicji procederu prania pieniędzy, jednak najbardziej czytelna i zrozumiała wydaje się ta sformułowana przez Ośrodek Szkolenia Departamentu Skarbu USA, który określił, że pranie pieniędzy jest procesem, za pomocą którego dochody uzyskane przypuszczalnie z działalności przestępczej są przekazywane, przekształcane, wymieniane albo też łączone z legalnymi funduszami w celu ukrycia lub zatajenia prawdziwego charakteru źródła, ukierunkowania przepływu lub własności tych dochodów. Celem procesu prania pieniędzy jest nadanie pozorów legalności funduszom uzyskanych z działalności pozaprawnej lub działań z nią powiązanych.¹ Definicja ta nie jest jednak wystarczająca dla potrzeb legislacyjnych, w związku z tym zachodziła konieczność sformułowania prawnych norm regulujących to zagadnienie. Pozwala natomiast jasno i logicznie uzmysłowić sobie czym jest proceder prania brudnych pieniędzy podkreśla wszystkie jego najważniejsze charakterystyki.

Z definicji tej jednoznacznie wynika, że wszystkie techniki prania mają trzy wspólne cechy. Fundamentalną kwestią jest oczywiście konieczność ukrycia prawdziwego źródła pochodzenia dochodów oraz tożsamości właściciela. Po drugie, kluczowe jest również zachowanie stałej kontroli nad „czyszczonymi” dochodami, zaś aspektem koniecznym dla skutecznego wyprania pieniędzy jest zmiana formy dochodów, najczęściej z gotówki na depozyty bankowe lub też różnego rodzaju inwestycje.

Aby lepiej zrozumieć zasady przeprowadzania procederu prania pieniędzy warto wspomnieć, że składa się on z trzech zasadniczych faz:

1. Umiejscawianie (lokowanie, lokata) – jest najistotniejszymi zarazem najtrudniejszym etapem całego procesu. Obejmuje ono fizyczne wprowadzenie nielegalnych środków do systemu finansowego bądź zakup różnego rodzaju przedmiotów (rzeczy, aktywów) majątkowych. Celem tej fazy jest uniemożliwienie konfiskaty tych środków oraz ukrycie środków przestępstwa.

2. Maskowanie (warstwowanie, ukrywanie, odkładanie) – ma na celu ukrycie nielegalnego źródła pochodzenia środków wprowadzanych do systemu finansowego. Na tym etapie występuje duża liczba transakcji, przy czym są to głównie transfery na różne konta do różnych banków.

3. Integracja (legalizacja, włączanie) – faza ta ma na celu stworzenie pozorów legalnego pochodzenia środków. Wszystkie metody, które są tu stosowane służą umieszczeniu brudnych pieniędzy w legalnym obrocie gospodarczym i – co się z tym wiąże – poddanie takich środków opodatkowaniu. W fazie tej dochodzi do zasymilowania nielegalnie pozyskanych środków z innymi, pochodzącymi z legalnych źródeł, dzięki czemu przestępca może ponownie uzyskać dostęp do oczyszczonych funduszy, nie ryzykując sankcji karnych.

Warto wreszcie zwrócić uwagę na podmioty biorące udział w procederze prania pieniędzy, wśród których należy przede wszystkim wymienić:

- szeroko ujęty system bankowy wraz z różnorodnymi instytucjami finansowymi,
- podmioty uczestniczące w operacjach kapitałowych, firmy konsultingowe, doradztwa inwestycyjnego, budowlane,
- pośrednicy finansowi, brokerzy, maklerzy,
- kasyna,

¹ J. Grzywacz, Pranie pieniędzy, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010, s. 16

- podmioty zajmujące się działalnością gospodarczą i handlową, która charakteryzuje się dużym obrotem gotówkowym i trudniejszymi do oszacowania przychodami, w szczególności: obrót biżuterią, wypożyczanie i sprzedaż samochodów oraz jachtów, podmioty zajmujące się obrotem dziełami sztuki, biura turystyczne, sklepy z luksusową odzieżą, usługi transportowe, handel nieruchomościami, usługi gastronomiczne.

Pogłębianie wiedzy na temat zjawiska prania pieniędzy oraz liczne próby jego definiowania (np. zalecenia Grupy Specjalnej ds. Przeciwdziałania Praniu Pieniędzy – FATF, dyrektywy Wspólnoty Europejskiej) przyniosły wiele pozytywnych skutków w walce z tym procederem. W momencie ustalenia, że pranie pieniędzy jest procesem trójfazowym i posiada wspólne cechy, zaopatrzone instytucje zajmujące się zwalczaniem „czyszczenia” świadców pieniężnych w przydatną wiedzę dla znajdowania najsłabszych punktów w działaniach przestępców.

Śledząc historyczne losy rozwoju „pralni”, w tym stosowanych metod i technik należy zauważyć, że pod wpływem przemian gospodarczych, stale zwiększana jest odległość dzieląca miejsca pozyskiwania nielegalnych środków pieniężnych od miejsc, które wykorzystywane są do ich legalizacji. Sprzyjają temu następujące zjawiska:

- procesy prywatyzacyjne zachodzące na jednocześnie w różnych częściach świata,
- ciągły rozwój giełd finansowych,
- rozwój technologii informatycznej wykorzystywanej w usługach bankowych,
- wzrost udziału w światowym rynku finansowym firm, w tym funduszy inwestycyjnych i banków korespondencyjnych z rajów podatkowych,
- duży popyt na inwestycje zagraniczne, finansowane przez sektor bankowy.
- Wszystko razem sprawia, że trudno jest już dzisiaj wyobrazić sobie rozwój metod legalizowania brudnych pieniędzy bez wykorzystania technik internetowych. Internet bowiem, zważywszy na posiadane cechy i duże możliwości stawia przestępców praktycznie w sytuacji bez wyjścia. Skutecznie zachęca do wykorzystywania komputerów, ale również jednocześnie zmusza wręcz do tego rodzaju rozwiązań.

2. Cyberlaundering, czyli internetowa pralnia

Śledząc historię rozwoju przestępczości dotyczącej prania pieniędzy widać, że częściej proceder ten był związany z różnego rodzaju wysiłkiem fizycznym, wyrazem którego była m. in. konieczność transportowania gotówki w różne miejsca na świecie.²

Tymczasem, obecnie trudno się już obejść bez Internetu, gwarantuje on bowiem bezpieczeństwo, szybkość, anonimowość, swobodne porozumiewanie się, poszukiwanie informacji, a także po prostu naukę. Te niezwykle wręcz cechy znakomicie odpowiadają przestępcom zamierzającym wyprać środki pochodzące z nielegalnej działalności.

Pralnia pieniędzy zaczęła zatem szybko przenosić się do tzw. **cyberprzestrzeni**, która ze wspaniałego źródła informacji platformy komunikacyjnej przerodziła się w uczestnika cyberlaunderingu, czyli prania przestępczych pieniędzy za pomocą Internetu. Warto przy tym, zauważyć, że autorem tego określenia jest amerykański pisarz science fiction, William Gibson. Już w 1982 roku przedstawił on swoją wizję świata

² M. Botner, *Cyberlaundering*, <http://osaka.law.miami.edu/~froomkin/seminar/papers/bortner.htm>, 01.12.2010.

połączonego za pomocą globalnej sieci komputerowej, w ramach której każdy mógł swobodnie się poruszać.

Do cyberprzestrzeni zalicza się również telefonię komórkową i inne media cyfrowe. Dzisiaj tylko z Internetu korzysta na całym świecie ponad półtora miliarda ludzi, zaś w samych tylko Stanach Zjednoczonych handel on line w 2009 roku miał wartość znacznie przekraczającą 200 miliardów dolarów i na całym świecie rozwija się on w bardzo szybkim tempie.³

Dzięki rozwiniętym, różnorodnym technologiom szyfrowania danych służących ochronie użytkowników sieci informatycznych przed wrogimi atakami na nasze oszczędności, wyśledzenie drogi jaką pokazuje pieniądź w tej sieci jest praktycznie niemożliwe. Przykładowo, najczęściej stosowany przez branżę Internet Payment Systems one-way-privacy pozwala jedynie na określenie źródła pochodzenia pieniądza, ale ich dalszy los pozostaje całkowicie utajniony.⁴

Dlatego, w dobie dobrze rozwiniętego prawodawstwa mającego na celu walkę z konwencjonalnym praniem brudnych pieniędzy i dużej skuteczności organów ścigania w jego egzekwowaniu, następuje powolna erozja tradycyjnych metod prania. Zamiast tego przestępcy coraz częściej jeden za drugim zaczęli przerzucać się na transfery elektroniczne. Szacuje się, że w USA każdego dnia dochodzi do 700 000 przelewów internetowych o wartości przekraczającej 2 tryliony (!) dolarów, z czego nawet 300 miliardów rocznie może być zamieszane w proceder prania.⁵

Używanie tradycyjnych metod prania pieniędzy wiąże się jak wiadomo wraz ze skuteczniejszym wykrywaniem tego rodzaju przestępstw przez organy ścigania. Stąd właśnie takie duże zainteresowanie Internetem i możliwościami, które za sobą niesie.

Po pierwsze, jest łatwo dostępny.

Po drugie, gwarantuje depersonalizację kontaktów klienta z instytucją.

Po trzecie, zapewnia szybkość i minimalne koszty realizacji transakcji.

Po czwarte, czyni identyfikację i rejestrację transakcji o wiele bardziej skomplikowanymi, niż w przypadku tradycyjnych kontaktów klienta i instytucji.

Chęć powiększania zysków przez instytucje finansowe i ostra konkurencja na rynku skłania je do oferowania usług, które niestety przestają chronić system bankowy przed napływem przestępczych funduszy. Ponadto należy zauważyć, że obecnie mamy do czynienia z dynamicznym rozwojem tzw. e-banków, które funkcjonują prawie wyłącznie w systemach informatycznych, zaś bezpośredni kontakt z klientem jest utrudniony, czy wręcz niemożliwy. W połączeniu z niezwykłą efektywnością systemów elektronicznych pozwalających na dokonanie transakcji w parę sekund powoduje, że cyberlaundering staje się nadzwyczaj atrakcyjny.

Warto zastanowić się zatem, dlaczego dalszy rozwój i rozrost cyberprzestrzeni może sprawić tak wiele problemów organizacjom powołanym do wykrywania i zwalczania pralni.

Po pierwsze, rozwój cyberprzestrzeni prowadzi do coraz większej wirtualizacji systemu finansowego i czasami wręcz przejmuje funkcje banków w pośrednictwie przepły-

³ <http://www.internetworldstats.com/stats.htm> oraz Forrester, www.forrester.com

⁴ Pranie pieniędzy, http://stud.wsi.edu.pl/~dratewka/crime/pranie_pieniedzy.htm, 19.11.2010

⁵ M. Botner, op. cit.

wu środków pieniężnych (istnieją już systemy, które pozwalają na przesłanie funduszy bezpośrednio między dwiema osobami). Powolne wypieranie tradycyjnych banków z rynku sprawia, że tracą one możliwość wykonywania swojego kluczowego zadania w procesie identyfikowania podejrzanych transakcji.

Po drugie, wobec istnienia dużej ilości zróżnicowanych systemów obsługujących płatności elektroniczne, ustanowienie jednolitych reguł proceduralnych dotyczących wykrywania podejrzanych transakcji staje się trudne i niekiedy wręcz niemożliwe.

Po trzecie, stosowana przez banki zasada KYC (Know Your Customer – poznaj swojego klienta) w celu przeciwdziałania oszustwom, praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu, ze względu na spadające wciąż ilości transakcji zawieranych osobiście może tracić na znaczeniu i skuteczności.

Po czwarte, brak faktycznej współpracy międzynarodowej dotyczącej ustanowienia jednolitych reguł i standardów w obszarze systemu finansowego, spowoduje ucieczkę kapitału do państw, które najbardziej liberalnie traktują wszelkie podejrzane zjawiska finansowe.

Już pod koniec lat 90-tych jeden z najbardziej wpływowych autorytetów w świecie informatyki, Bill Gates stwierdził, że rozwój internetowych technologii związanych z bankowością i transferem pieniędzy zniweczył wszelkie wysiłki agencji rządowych skierowane przeciwko praniu brudnych pieniędzy podejmowane w czasie przynajmniej ostatnich 25-lat.⁶ Słowa te w żaden sposób nie straciły na aktualności wobec wagi i skali problemu dotychczasowego wykorzystywania przez przestępców tego rodzaju technologii informatycznych.

3. Rodzaje transakcji funkcjonujących w wirtualnym świecie

Istnieje wiele sposobów prania brudnych pieniędzy przez Internet, ale łączą je te same cechy, czyli anonimowość adresata i nadawcy oraz anonimowość transakcji. Aby potwierdzić prawdziwość wymienionych cech można posłużyć się przykładem handlarza narkotyków mieszkającego w Stanach Zjednoczonych. Wynajął on osobę, której zadaniem było deponowanie drobnych kwot w kilku różnych bankach, w różnych miastach, pod różnymi nazwiskami. W tym samym czasie ta osoba również wypłacała zdeponowane środki pieniężne i z powrotem deponowała w banku, tylko tym razem na elektronicznych kontach, wykorzystujących e-cash. W ten sposób nielegalne pieniądze zostały zamienione z postaci nielegalnej fizycznej w postać legalną elektroniczną, a sposób doprowadzenia do takiego stanu był nie do wyśledzenia. Wynajętym osobom, ów handlarz, płacił również za pośrednictwem Internetu, pozostając anonimowym.⁷

Istnieją dwa rodzaje cybertransakcji: przypisane i nieprzypisane. Transakcje przypisane wymagają zaakceptowania transakcji, a tym samym emitent zobowiązany jest do posiadania konta bankowego, dzięki któremu można go zidentyfikować. Dlatego dla osób zajmujących się praniem pieniędzy ten rodzaj transakcji nie jest korzystny. Natomiast transakcje nieprzypisane nie wymagają akceptacji płacącego i nie musi on kontaktować się z emitentem. Emitent musi przyjąć wyemitowane przez siebie cyberpieniądze.

⁶ J. Konikowski, *Pranie brudnych pieniędzy w Internecie*, Magazyn „Internet”, listopad 1999, s. 25

⁷ <http://www.digicash.com>

E-cash

Prawdziwą rewolucję zrobiła holenderska firma z Amsterdamu. DigiCash wprowadzając na rynek **system elektronicznej gotówki**, tak zwany **e-cash**. Wyróżnia go wśród innych systemów płatności *on-line*, że w dużym stopniu odzwierciedla płatności tradycyjnym pieniądzem. Substytutem pieniędzy w tym przypadku są cyfrowe banknoty, które mają określony nominal, numer seryjny oraz zabezpieczenie przed sfalszowaniem, czyli cyfrowy podpis emitenta. Owe banknoty są jednorazowego użytku, ponieważ przechowywanie takiego banknotu na dysku komputera groziłoby jego kopiowaniem i fałszowaniem. Emitentami cyfrowych banknotów są między innymi Bank Australii, fiński bank Merita oraz Deuche Bank. Korzyści wynikające z korzystania z systemów e-cash, są następujące: użytkownik ma stały, całodobowy dostęp do pieniędzy oraz transakcje są anonimowe.⁸

W celu zamiany pieniądza na cyfrowy banknot, należy założyć konto w banku emitenta takiego banknotu, a następnie za pośrednictwem Internetu lub modemu wypłacić sobie pieniądze w formie banknotu zapisując, pobrany banknot na dysku komputera. Następnie chcąc dokonać płatności przez Internet wybieramy produkt, a system e-cash dokona płatności pieniądzem zgromadzonym na naszym dysku komputera. Tym sposobem do banku emitenta transferowana jest wiadomość o dokonaniu płatności banknotem cyfrowym i banknot ten jest natychmiast wycofywany z użytku, zaś bank przesyła na konto sprzedawcy odpowiednią kwotę i potwierdza transakcję.

Użytkownicy systemu e-cash mogą również swobodnie obracać swoimi pieniędzmi, a więc przelewać je o dowolnej porze na dowolne konto innego użytkownika systemu. Co więcej, twórcy e-cash szczególną uwagę zwrócili na ochronę prywatności użytkowników, wobec czego wszystkie transakcje są anonimowe. Nie jest możliwa jakakolwiek identyfikacja płacącego. Natomiast w przypadku płatności kartą kredytową dane z każdej transakcji muszą być rejestrowane w dokumentach banku.

Digital Cash

Kolejnym przykładem cybertransakcji jest digital cash, elektroniczna gotówka. O ile w świecie rzeczywistym liczą się banknoty, ich fizyczna postać jako nośnik wartości, to w świecie wirtualnym znaczenie mają ich numery – one bowiem określają z jakimi cyfrowymi monetami lub banknotami mamy do czynienia i jakie środki transferujemy. Za pomocą właśnie tych numerów można kupować za pośrednictwem Internetu różne usługi lub produkty. Używając do płatności digital cash płacący wysyła sprzedawcy niepowtarzalny numer seryjny, który reprezentuje określoną wartość. Płatność ta może odbywać się za pośrednictwem systemu CyberCoin i w przeciwieństwie do poprzednio omawianego systemu użytkownik nie musi posiadać konta w banku emitenta. Może on samodzielnie je stworzyć za pomocą programu Wallet (z ang. portfel, który przetwarza realne pieniądze dostępne za pośrednictwem karty kredytowej na elektroniczne).⁹

⁸ E-cash, http://stud.wsi.edu.pl/dratewka/crime/pranie_pieniedzy.htm.dn.15.04.2008r.

⁹ Pranie pieniędzy, ... op. cit.

Smart cards

Są to karty wyglądające jak tradycyjne karty kredytowe, z wbudowanym układem mikroprocesorowym. Karty te ładowane są w bankach, w których użytkownik posiada rachunek bankowy. Istnieją również nieprzypisane *smart cards*, które mają przypisany konkretny rachunek bankowy i służą jedynie do gromadzenia na nich pieniędzy, a nie do ich wypłacania. Karty te umożliwiają transfer pieniędzy z innych kart lub źródeł, na przykład przez Internet. Transakcje dokonywane za pomocą nieprzypisanej *smart cards* są nie do wykrycia, ponieważ taka transakcja może odbyć się bez pośrednictwa banku czy instytucji finansowej. Dlatego też są one często używane do prania brudnych pieniędzy. W tym wypadku przestępca transferuje pieniądze z karty do siebie na komputer, a następnie przesyła je na inną kartę, przy czym transakcja ta jest całkowicie anonimowa co sprawia, że wykrycie źródła pochodzenia pieniędzy jest niemożliwe. Żaden bank nie gromadzi bowiem danych dotyczących takich transferów, gdyż te znajdują się wyłącznie w komputerach adresata i nadawcy pieniądza.

Jak taka operacja wygląda w praktyce? Załóżmy, że jakiś użytkownik Internetu jest handlarzem narkotyków lub pośrednikiem organizacji przestępczej osiągającej ogromne zyski z handlu bronią czy innych dziedzin. Dzięki sieci może on regulować faktury, zamawiać towar oraz dokonywać szeregu innych transakcji, na przykład pobrać dowolną kwotę pieniędzy ze *smart cards* na dysk swojego komputera, a następnie przesłać ją na inną kartę, w dowolnym punkcie świata. W ten sposób pieniądze pochodzące ze sprzedaży narkotyków, powiedzmy w Kolumbii, w ciągu kilku minut znajdują się w Szwajcarii i odwrotnie. Operacja odbywa się oczywiście anonimowo, bez ingerencji tradycyjnych instytucji finansowych. Banki nie zbierają danych dotyczących tego rodzaju transferów. Nie mają bowiem dostępu do takich danych, ponieważ znajdują się one wyłącznie w komputerach nadawcy i odbiorcy środków. Należy przy tym pamiętać, że każde oderwanie się od systemu bankowego sprawia, że wykrycie procederu jest mniejsze.¹⁰ Praktycznie niemożliwe również jest zlokalizowanie i wyśledzenie transakcji, w przypadku skorzystania z cyberbanków typu offshore.

4. Praktyczne wykorzystanie internetowej pralni

Jedynym warunkiem skorzystania z dobrodziejstw e-cash jest przekształcenie tradycyjnych środków w ich elektroniczną odmianę.

Znany jest przykład pewnego handlarza narkotyków ze Stanów Zjednoczonych, który za pośrednictwem specjalnie wynajętego kuriera przelewał na różne konta bankowe, w różnych miastach, pod różnymi nazwiskami drobne kwoty – by nie budzić podejrzeń. Był to długotrwały i czasochłonny proces. Następnym krokiem było ponowne przetransferowanie niewielkich sum znajdujących się już na rachunkach bankowych, do banków internetowych oferujących usługę e-cash. Dzięki tym zabiegom brudna gotówka zmieniła swoją formę na cyfrową i stała się nienamierzalna – w ten oto sposób dealer narkotykowy uzyskał możliwość anonimowego opłacania swoich kontrahentów drogą internetową i korzystania z legalnych wirtualnych środków, mając jednocześnie pewność, że ani on ani jego transakcje i odbiorcy pieniędzy nie zostaną wyśledzeni.¹¹

¹⁰ Tamże.

¹¹ <http://www.digicash.com>

Podobnie sytuacja wygląda, jeśli spojrzymy na możliwości przestępcy dysponującego dużymi nielegalnymi zyskami i korzystającego ze smart cards. Za pośrednictwem sieci może on w kilka sekund pobrać uprane kwoty ze swojej karty na dysk komputera przesłać na druga kartę, niezależnie od tego, jak daleko znajduje się odbiorca. Naturalnie wszystko może odbyć się bez uczestnictwa tradycyjnych instytucji finansowych, całkowicie anonimowo tym bardziej, że jeśli przestępcy wykorzystują banki cybernetyczne typu offshore, mają wówczas pełną gwarancję ukrycia transakcji przed organami ścigania.

Innym sposobem wykorzystywanym do celów prania pieniędzy jest potocznie nazywany *money- mules*. Proceder ten polega na wykorzystaniu legalnych rachunków bankowych nieświadomych posiadaczy tych kont w celu przetransferowania brudnych pieniędzy, przykładowo z jednego państwa do drugiego. W tym celu przestępcy najpierw tworzą fikcyjne witryny internetowe najczęściej z ofertami pracy. Za korzystanie z tych ofert należy uiszczyć zapłatę. W ten sposób nieświadomy użytkownik podaje przestępcom prawie wszystkie swoje dane. Przy pomocy takich narzędzi jak *phishing*, trojany bankowe czy keyloggery pracze uzyskują swobodny dostęp do rachunku bankowego swojej ofiary.¹² Mając już kontrolę nad takim kontem przestępcy mogą już praktycznie bez żadnych ograniczeń wykorzystać go do procederu prania, natomiast właściciel konta bez własnej woli staje się uczestnikiem tego przestępstwa i na dodatek najłatwiej wykrywalnym. W czasie prowadzonego dochodzenia ma zamrożone konta bankowe i musi niestety udowodniać swoją niezmiennność.

Ciekawym wreszcie sposobem prania pieniędzy w Internecie są **internetowe kasyna**. Tysiące stron jaskrawej grafiki próbują zachęcić internautów do gry prezentując statystyki wygranych gier, a także zapewniając o bezpieczeństwie witryny, różnych oficjalnych certyfikatach i licencjach. Szata graficzna wirtualnych kasyn w większości przypadków przypomina prawdziwe kasyna, ich obroty również mogą być porównywalne. Szacuje się, że już w 2002 roku amatorzy internetowego hazardu stracili 3 miliardy dolarów, wobec tego wartość wszystkich gier musi być o wiele wyższa i ocenia się ją na ok. 6 miliardów dolarów.¹³

Wobec wielu nadużyć ze strony witryn kasyn internetowych amerykańska Izba Reprezentantów wielokrotnie usiłowała ograniczyć, a nawet zakazać ich działalności, jednak bez wyraźnego skutku. Niemniej, w rzeczywistości wiele (nawet do 75%) z kasyn internetowych zarejestrowanych jest w egzotycznych miejscach, takich jak Antigua i Barbuda. Wysiłki legislacyjne Amerykanów w niewielkim stopniu zatem rozwiązałyby ten problem.

Kraje akceptujące takie witryny czerpią z kolei duże zyski ze swojej „otwartości”. Na wyspach Antigua i Barbuda roczna licencja za prowadzenie wirtualnego kasyna wynosi 100 000 dolarów. Klienci kasyn też nie mogą narzekać – rządy tych państw pobierają 3% podatku od wygranej w kasynie (dla porównania – w Polsce jest to kwota kilkadziesiąt razy wyższa).¹⁴

Najprostszym schematem prania pieniędzy w wirtualnym kasynie jest założenie dla niego konta bankowego oficjalnie przeznaczonego do obsługi przepływów pieniężnych

¹² M. Maj, Internauci walczą z praniem pieniędzy w sieci, <http://di.com.pl/news/18593,0.html> dn 20.08.2008r.

¹³ P. Lilley, *Brudne interesy*, Helion, Warszawa 2006, s. 181

¹⁴ A. Zdziałek, *Zakazany biznes kwitnie w sieci*, „Chip” 17 listopada 2008r., <http://www.chip.pl/artykuly/trendy/2008/zakazany-biznes-kwitnie-w-sieci>

od i do klientów kasyna. Jest to jednak znakomity pretekst do częstego przyjmowania, jak i wypłacania pieniędzy z różnych stron świata. Zalecany miejscem wyboru banku jest tu oczywiście jeden z zakątków świata, w którym prawo skutecznie chroni tajemnicę bankowej.

5. Walka z cyberlaunderingiem

Przestępczość wykorzystująca Internet ma zróżnicowany charakter i jednocześnie daleki zasięg. Niektóre z przestępstw zostały po prostu przeniesione z życia do sieci. Na przykład, wyłudzenia – pieniądze są przekazywane za pośrednictwem Internetu. Według statystyk FBI w roku 2007 w Stanach Zjednoczonych codziennie zgłaszano ok. 40 spraw związanych z naruszaniem prawa w Internecie i każdego roku liczba ta niestety rośnie. Jeszcze kilka lat temu liczba tego typu zgłoszeń w ciągu roku nie przekraczała 700, natomiast już w 2008 roku doszła do 140 dziennie. Jest to tylko 10% wszystkich wykrytych włamań, kradzieży i defraudacji w sieci. Przypadki te są niestety rzadko zgłaszane z powodu strachu przed utratą dobrej opinii lub wizerunku bądź też są bagatelizowane, ze względu na pewność, że ich sprawcy i tak nie zostaną ujęci.¹⁵ Liczba popełnianych przestępstw wzrasta co tydzień prawie o 5% i tylko 2% spraw o naruszenie prawa w sieci kończy się wyrokiem skazującym. Głównym powodem takiej sytuacji są luki prawne, ponieważ obowiązujące regulacje nie są dostosowane do nowej rzeczywistości. Roczna wartość wszystkich wykrytych transakcji związanych z praniem pieniędzy sięga 300 miliardów USD. Zastanawiające jest przy tym, że nieufność wobec bezpieczeństwa w Internecie dotyczy nawet społeczeństwa amerykańskiego, w którym dostęp do sieci jest sprawą niezwykle powszechną.¹⁶

W obliczu dynamicznego rozwoju Internetu oraz możliwości jakie ze sobą niesie warto zadać pytanie, czy istnieje jakiś sposób na „cybernetycznych praczy”. Odpowiedź jest trudna, ale jedno jest pewne – tradycyjne metody zwalczania tego typu przestępstw nie wystarczą. Poza tym, projekty służące przeciwdziałaniu praniu w cyberprzestrzeni znajdują się nadal głównie w fazie badań i testowania. Na pewno jednak ich stosowanie musi opierać się w jakimś stopniu na kontroli sieci i ograniczeniu wolności internautów.

Pierwsze kroki w kierunku zwalczania internetowych nadużyć już poczyniły australijskie organy ścigania tworząc projekt pod nazwą auto SUSR. Celem tego projektu jest zidentyfikowanie cech oraz elementów dotyczących podejrzanych transakcji przeprowadzanych w sieci. Dane te miały by być przetworzone odpowiednim programem komputerowym i wykorzystywane przez banki i inne instytucje finansowe w celu sprawdzenia przeprowadzonych transakcji.

Innym programem, który ma działać podobnie jak autoSUSR jest również australijski program AUSTRAC. Program ten po umieszczeniu go w systemie bankowym ma przeglądać przeprowadzone transakcje i w oparciu o wskaźniki wykrywać nielegalne operacje. Natomiast amerykański projekt *net-smurfing* ma pomóc w wykryciu drobnych wpłat dokonywanych przez tzw. *smurfingów*, czyli osoby wynajęte przez praczy pieniędzy w celu wprowadzenia nielegalnych środków pieniężnych, do systemu finansowego.¹⁷

¹⁵ Przestępczość, <http://stud.wsi.edu.pl/dratewka/crime/przestepczosc.htm>.dn.04.03.2008r.

¹⁶ Tamże.

¹⁷ M. Bartosiewicz, Cyberlaundering – pranie brudnych pieniędzy w Internecie, <http://szymon100.webpark.pl/b1.htm#4,dn.12.05.2008r>.

Rozwiązaniem wspomagającym walkę z praniem brudnych pieniędzy są również takie programy jak Metrosoft Fundware AML, stworzony dla obsługi funduszy inwestycyjnych, czy SAS AML Solution.

Oprócz typowych metod istnieje również system, który bazuje na analizie statystycznej i behawioralnej. Wykrywa on działania klientów odbiegające od dotychczasowych i w ten sposób pozwala na wykrycie nietypowych operacji. Tego typu rozwiązanie często jest połączone z bazą danych, co pozwala wykrywać różnego rodzaju zmiany nie tylko na poziomie profilu klienta, ale również na rachunku i transakcji.¹⁸

Zmiany zmierzające do zmniejszenia popełnianych przestępstw w sieci, powinny rozpocząć się w bankach oraz instytucjach finansowych. Każda z tych instytucji powinna wdrożyć system monitorujący przeprowadzone transakcje oraz sygnalizujący przeprowadzenie nietypowych transakcji. Powinna również stworzyć grupy do analiz i zapobiegania. Aby zrealizować te zadania, instytucje te muszą mieć dobrze wyszkoloną i wykwalifikowaną kadrę oraz odpowiednie oprogramowanie.¹⁹

Rządy Stanów Zjednoczonych i krajów europejskich również podejmują próbę walki z cyberlaudingiem, ale niestety bez większych rezultatów. Powodem jest anonimowość użytkowników oraz fakt, że niektóre transakcje odbywają się bez pośrednictwa banków. Na dodatek, elektroniczny pieniądz nie zna granic i może swobodnie przemieszczać się wędrując po całym świecie, zaś prawo już nie jest ponadnarodowe, tylko każdy kraj ma własne uregulowania, co dodatkowo utrudnia pracę nad rozwiązaniem tego problemu. Wsparciem w tej kwestii ma być grupa FATF utworzona przez G-7, która ma tworzyć skuteczną politykę walki z procederem prania brudnych pieniędzy i finansowania grup terrorystycznych. Jednym, dość nietypowym pomysłem FATF jest zatrudnienie „byłych” praczy jako doradców i konsultantów. Pomysł wydaje się dość dziwny, ale może być skuteczny. Jednym ze znanych byłych przestępców wcielonych do FATF jest Kenneth Rijock, były prawnik jednego z największych amerykańskich banków. Kenneth zajmował się w przeszłości praniem pieniędzy pochodzących z handlu bronią. W 1980 roku został aresztowany i skazany na 25 lat więzienia. Po dwóch latach zdecydował przyłączyć się do organów ścigania i obecnie pomaga w rozwiązywaniu różnych spraw związanych z procederem prania brudnych pieniędzy.²⁰

Obserwując rozwój technologii informatycznej trudno oprzeć się stwierdzeniu, że rozwiązania ograniczające przestępczość internetową muszą być równie rewolucyjne jak samo zjawisko cyberlaudingu. Z pewnością wymaga to specyficznych uregulowań prawnych. Jest tylko zasadniczy problem: kto ma je wprowadzać i na jakim obszarze. Internet jest bowiem ponadnarodowy, zaś w każdym kraju prawo jest inne. Niezbędne są więc właściwe, specyficzne wręcz uregulowania prawne oraz współpraca międzynarodowa, gdyż pieniądz elektroniczny nie zna pojęcia granic i może być przekazywany w dowolny punkt świata.

Podsumowanie

¹⁸ A. Bielewicz, Krytyczny problem „brudnych pieniędzy”, <http://www.idg.pl/artykuly/52505.html>, dn.13.05.2008r.

¹⁹ A. Bielewicz, Pranie to wyzwanie, <http://www.computerworld.pl/artykuly/58453/Pranie.to.wyzwanie.html>, dn.15.07.2008r.

²⁰ Przestępczość, <http://stud.wsi.edu.pl/dratewka/crime...>, op. cit.

Nie ulega wątpliwości, że rozwój przestępczości zorganizowanej na świecie jest w istotnym stopniu stymulowany przez możliwości, jakie stwarzają nowoczesne techniki informatyczne. Coraz skuteczniej bowiem ułatwiają ukrywanie ogromnych wpływów uzyskiwanych z różnorodnych przestępstw, przekształcając je w wyprane środki, zasilające prywatne na ogół konta bankowe. Można zaryzykować wręcz stwierdzenie, że rozwój informatyzacji sprzyja w niemalże jednakowym stopniu pozytywnym tendencjom dotyczącym wzrostu społeczno-gospodarczego, jak też niestety praktykom przestępczym.

W świetle spostrzeżeń związanych z wykorzystywaniem Internetu w procesie prania pieniędzy trudno jest oczekiwać, że nawet intensywne wysiłki służące zwalczaniu tego zjawiska spowodują gwałtowne ograniczenia tego rodzaju zjawiska. Jest ono tym bardziej niebezpieczne, że grupy przestępcze z powodzeniem korzystają dzisiaj z usług znakomitych informatyków, dobrze poruszających się również w tematyce prawnej normującej zasady funkcjonowania rozwiązań informatycznych.

Taka sytuacja nie oznacza oczywiście automatycznej przegranej w walce z praniem internetową. Wymaga to jednak wzmoczonego wysiłku organów ścigania, w tym autentycznej współpracy międzynarodowej. Problem powstaje przy funkcjonowaniu rajów podatkowych, ale i w tym wypadku – jak potwierdza praktyka – można dość skutecznie oddziaływać na rządy takich państw. Pojawia się to coraz częściej w podejmowaniu przez nie współpracy z organami ścigania i międzynarodowymi organizacjami powoływanymi do zwalczania opisywanego rodzaju przestępczości.

Należy wreszcie zauważyć, że stale otwarta pozostaje lista możliwości i rozwiązań skutecznie zwalczających wykorzystanie przestrzeni wirtualnej do prania pieniędzy. W ramach tej listy warto zwrócić uwagę na wykorzystywanie hakerów i były przestępców do walki z praniem. Przyszłość pokaże, czy tego rodzaju sposoby przyniosą trwałe rezultaty.

Bibliografia:

1. Bartosiewicz M., Cyberlaundering – pranie brudnych pieniędzy w Internecie, <http://szymon100.webpark.pl/b1.htm#4>, dn.12.05.2008r.
2. Bielewicz A., Krytyczny problem „brudnych pieniędzy”, <http://www.idg.pl/artykuly/52505.html>, dn.13.05.2008r.
3. Bielewicz A., Pranie to wyzwanie, <http://www.computerworld.pl/artykuly/58453/Pranie.to.wyzwanie.html>, dn.15.07.2008r.
4. Botner M., Cyberlaundering, <http://osaka.law.miami.edu/~froomkin/seminar/papers/bortner.htm>, 01.12.2010.
5. E-cash, http://stud.wsi.edu.pl/dratewka/crime/pranie_pieniedzy.htm, dn.15.04.2008r.
6. Forrester, www.forrester.com
7. Grzywacz J., Pranie pieniędzy, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010.
8. <http://www.digicash.com>
9. <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>
10. Konikowski J., Pranie brudnych pieniędzy w Internecie, Magazyn „Internet”, listopad 1999.
11. Lilley P., Brudne interesy, Helion, Warszawa 2006.
12. Maj M., Internauci walczą z praniem pieniędzy w sieci, <http://di.com.pl/news/18593,0.html> dn.20.08.2008r.
13. Pranie pieniędzy, http://stud.wsi.edu.pl/~dratewka/crime/pranie_pieniedzy.htm, 19.11.2010

14. Przystępność, <http://stud.wsi.edu.pl/dratewka/crime/przestepczosc.htm>. dn.04.03.2008r.
15. Zdziałek A., Zakazany biznes kwitnie w sieci, „Chip” 17 listopada 2008r., <http://www.chip.pl/artykuly/trendy/2008/zakazany-biznes-kwitnie-w-sieci>

LAUNDERING MONEY IN THE INTERNET

Key words: *laundering money, cyberspace, cyberlaundering, virtual transactions*

Summary

The practice of laundering money is functioning practically in every state, irrespective of ruling sociopolitical relationships and the degree of the development, in different for of course straining. Undoubtedly, a great threat to the economy of the given country is creating entering illegal means into the economic system, whereas the entire problem is being initiated in the financial system, mainly through the agency of banks. The growth of the threat is being stimulated with the technological development, in it of computings and the Internet, since is leading for intensive and of mushroom growth of the peculiar type of crime, with which in the cyberspace, popularly it is called the money laundering of cyberlaundering.

Monika Burżacka

RAJE PODATKOWE SPOSOBEM NA LEGALNĄ „OPTYMALIZACJĘ PODATKOWĄ”

Wstęp

Obecne uwarunkowania rynkowe wymuszają na przedsiębiorcach poszukiwanie coraz bardziej wyrafinowanych metod zarządzania, w tym w sferze podatków. Planowanie podatkowe w czasach kryzysu jest traktowane jako swoista forma oszczędzania. Tym samym, przenoszenie aktywności gospodarczej w regiony charakteryzujące się dogodnymi warunkami, jak niskie podatki czy stosowne uregulowania prawne odnośnie tajemnicy bankowej jest naturalnym odruchem, zwłaszcza w sytuacji, gdy nie jest to sprzeczne z obowiązującym prawem.

Z drugiej jednak strony, istnienie obszarów oferujących określone przywileje podatkowe tożsame jest z odpływem kapitału z państw, gdzie zakres i poziom opodatkowania jest niewspółmiernie większy. To powoduje zachwianie zasad uczciwej konkurencji podatkowej. Niestety, nieustannym problemem jest brak wypracowanych spójnych uregulowań o charakterze międzynarodowym w tym zakresie, chociaż prace nieprzerwanie trwają już od 9 kwietnia 1998 roku, kiedy Rada OECD¹ opublikowała raport pt. *Szkodliwa konkurencja podatkowa. Powstające zjawisko globalne*².

1. Istota rajów podatkowych

Zjawisko rajów podatkowych określane jest w literaturze przedmiotu i praktyce gospodarczej w różnorodny sposób. Najczęściej używa się takich pojęć jak: oaza podatkowa, *tax haven*, *offshore financial center* czy *tax planning*.

Pojęcie rajów podatkowych jest niełatwe do zdefiniowania. Na przestrzeni lat wypracowano jednak pewne kryteria umożliwiające wyodrębnienie obszarów sprzyjających szkodliwej konkurencji podatkowej. Mimo, że pojęcie rajów podatkowych nie znajduje zastosowania w prawie międzynarodowym czy krajowych aktach prawnych, jest ono dobrze znane i nieustannie na tym tle toczą się burzliwe dyskusje zarówno w sferze teorii oraz praktyki gospodarczej.

W 1998 roku OECD stworzyło listę czynników decydujących o uznaniu danego systemu za szkodliwy w kwestii konkurencji podatkowej, w tym:

1. niski poziom lub brak opodatkowania określonych rodzajów dochodów;

¹ Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) jest międzyrządową organizacją gospodarczą, powołaną do życia w 1960 r. na mocy Konwencji Paryskiej, której podstawowym celem jest promowanie polityki nastawionej na: osiągnięcie możliwie najwyższego, trwałego wzrostu gospodarczego, zatrudnienia oraz standardu życia w państwach członkowskich, przy jednoczesnym utrzymaniu stabilizacji finansowej, przyczynianie się do „zdrowej ekspansji gospodarczej” w krajach członkowskich, jak również w krajach nieczłonkowskich, co oznacza współdziałanie na rzecz równomiernego rozwoju gospodarczego, oraz promowanie rozwoju handlu światowego, opartego na wielostronnych niedyskryminacyjnych zasadach, zgodnie ze zobowiązaniami międzynarodowymi. [por.] <http://mg.gov.pl>

² Harmful Tax Competition. An Emerging Global Issue, <http://www.oecd.org>

2. brak przejrzystości systemu podatkowego, w tym niejasności regulacji lub brak nad nimi kontroli finansowej stwarzającej niektórym podatnikom przywileje podatkowe;
3. brak aktywności administracji danego kraju do uczestniczenia w wymianie informacji podatkowych, a w szczególności odmowa udzielenia informacji administracjom innych państw o dochodach transferowanych.³

T. Lipowski z kolei, określa raj podatkowy w bardziej precyzyjny sposób, traktując go jako państwo lub terytorium, charakteryzujące się:

- bardzo niskimi podatkami lub ich brakiem,
- udziałem w porozumieniach mających na celu unikanie podwójnego opodatkowania, dzięki czemu zmniejszają się obciążenia fiskalne ale często możliwe jest podejmowanie działań sprzecznych z prawem,
- brakiem kontroli dewizowej i ograniczeń dewizowych,
- stabilną sytuacją polityczną i ekonomiczną,
- nowoczesną infrastrukturą komunikacyjną,
- dobrze skonstruowanym i szczelnym sektorem bankowym, gwarantującym ochronę tajemnicy bankowej,
- liberalnym systemem prawnym,
- swobodnym dostępem do kapitału.⁴

Należy zatem wnioskować, iż pojęcie to ma bardzo szerokie znaczenie, dotyczy dogodności prowadzenia na tym terenie aktywności gospodarczej, nie tylko w aspekcie podatkowym.

2. Powody poszukiwania rajów podatkowych

Zjawisko globalizacji powoduje znoszenie barier handlowych przy jednoczesnym natężeniu przepływu kapitału pomiędzy krajami, wszystko w celu zwiększenia międzynarodowej efektywności gospodarczej. Można jednak zauważyć, że niektóre z państw ewidentnie wykorzystują tę sytuację. Stwarzając szczególnie korzystne warunki w zakresie stosowanej polityki podatkowej, przyciągają inwestorów z całego świata (tabela 1 i rysunek 1).

³ A. Kośmider, *Szkodliwa konkurencja podatkowa – nowy problem światowy*, „Biuletyn Skarbowy”, nr 1/2001.

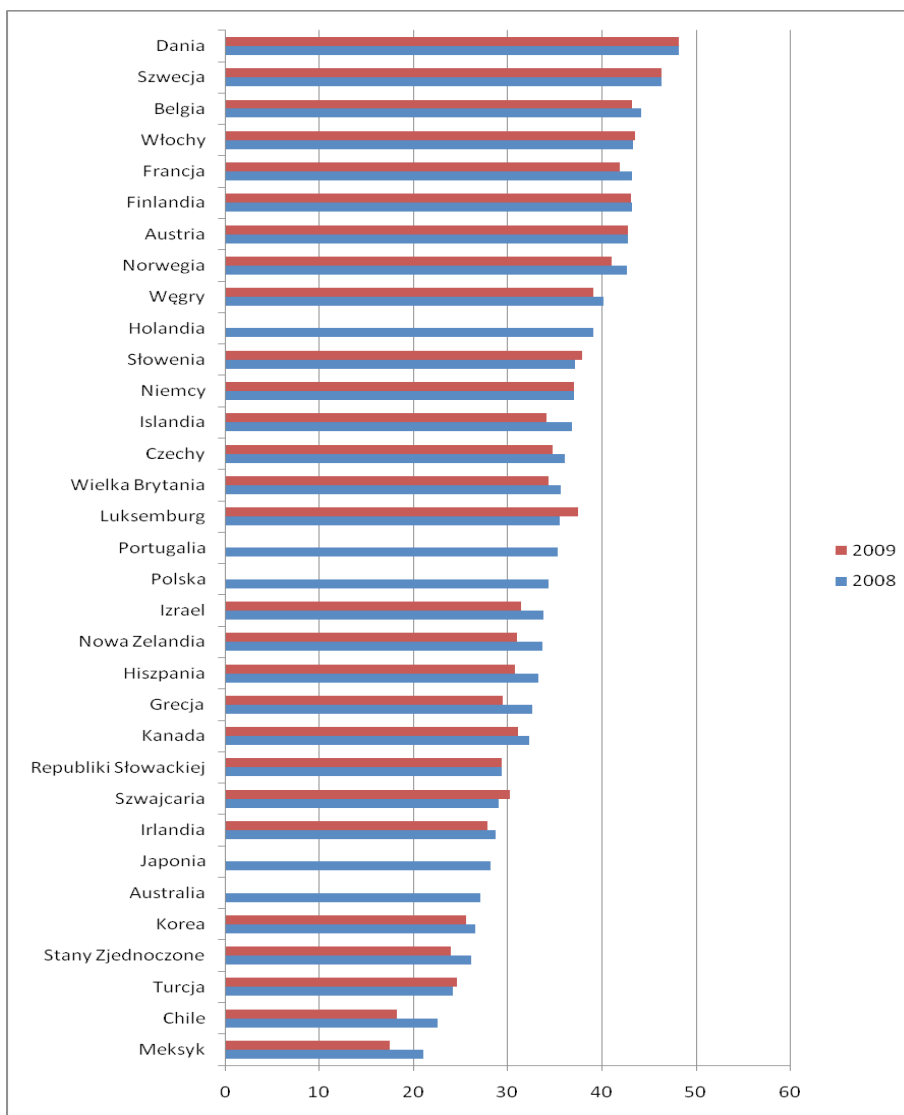
⁴ T. Lipowski, *Raje podatkowe a unikanie opodatkowania*, C. H. Beck, Warszawa 2004, s.136.

Tabela 1. Wysokość obciążeń podatkowych w relacji do PKB w wybranych krajach

	2008	2009
Meksyk	21,00279	17,5
Chile	22,49732	18,2
Turcja	24,2227	24,59821
Stany Zjednoczone	26,06411	23,9551
Korea	26,51863	25,57459
Australia	27,0598	n.a.
Japonia	28,14828	n.a.
Irlandia	28,75551	27,80369
Szwajcaria	29,07808	30,26806
Republiki Słowackiej	29,31923	29,34342
Kanada	32,32641	31,07423
Grecja	32,56903	29,44501
Hiszpania	33,25736	30,71576
Nowa Zelandia	33,72133	31,02353
Izrael	33,77246	31,38547
Polska	34,28952	n.a.
Portugalia	35,2476	n.a.
Luksemburg	35,54964	37,46857
Wielka Brytania	35,6737	34,34377
Czechy	36,04253	34,78649
Islandia	36,78713	34,10608
Niemcy	36,97417	36,99111
Słowenia	37,18114	37,89511
Holandia	39,09071	n.a.
Węgry	40,18293	39,05579
Norwegia	42,59905	41,04692
Austria	42,70307	42,76583
Finlandia	43,13481	43,10072
Francja	43,17836	41,8954
Włochy	43,27279	43,52331
Belgia	44,16054	43,21935
Szwecja	46,29586	46,37081
Dania	48,17727	48,15922

Źródło: *Tax revenues fall in OECD countries*, <http://www.oecd.org>.

Rysunek 1. Wysokość obciążeń podatkowych w relacji do PKB



Źródło: *Tax revenues fall in OECD countries*, <http://www.oecd.org/>.

Z powyższych zestawień wynika wyraźna dysproporcja w zakresie opodatkowania w poszczególnych krajach. Trudno wyobrazić sobie szczególne zainteresowanie się przedsiębiorców takimi krajami jak: Dania, Szwecja czy Belgia, gdzie obciążenia fiskalne są wyjątkowo wysokie. Sprawa między innymi dotyczy podatku CIT, którego stawki jak pokazuje tabela 2, tylko w samej Europie są niezwykle zróżnicowane.

Tabela 2. Stawki podatku CIT w Unii Europejskiej

	Podatek od firm (CIT)			
	2000	2009	2010	Dynamika zmian w relacji do 2000 roku
Belgia	40.2	34.0	34.0	-6.2
Bulgaria	32.5	10.0	10.0	-22.5
Czechy	31.0	20.0	19.0	-12.0
Dania	32.0	25.0	25.0	-7.0
Niemcy	51.6	29.8	29.8	-21.8
Estonia	26.0	21.0	21.0	-5.0
Irlandia	24.0	12.5	12.5	-11.5
Grecja	40.0	25.0	24.0	-16.0
Hiszpania	35.0	30.0	30.0	-5.0
Francja	37.8	34.4	34.4	-3.4
Włochy	41.3	31.4	31.4	-9.9
Cypr	29.0	10.0	10.0	-19.0
Łotwa	25.0	15.0	15.0	-10.0
Litwa	24.0	20.0	15.0	-9.0
Luksemburg	37.5	28.6	28.6	-8.9
Węgry	19.6	21.3	20.6	1.0
Malta	35.0	35.0	35.0	
Holandia	35.0	25.5	25.5	-9.5
Austria	34.0	25.0	25.0	-9.0
Polska	30.0	19.0	19.0	-11.0
Portugalia	35.2	26.5	26.5	-8.7
Rumunia	25.0	16.0	16.0	-9.0
Słowenia	25.0	21.0	20.0	-5.0
Słowacja	29.0	19.0	19.0	-10.0
Finlandia	29.0	26.0	26.0	-3.0
Szwecja	28.0	26.3	26.3	-1.7
Wielka Brytania	30.0	28.0	28.0	-2.0
Norwegia	28.0	28.0	28.0	
Islandia	30.0	15.0	18.0	-12.0
Wartość średnia dla UE	31,9	23,5	23,2	-8,7

Źródło: <http://mf.org.pl>

Za to szczególnym zainteresowaniem inwestorów cieszyły się Wyspy Dziewicze, Kajmany czy Bermudy, gdzie liczba firm w 2006 roku, w przeliczeniu na 1000 mieszkańców była imponująca i wynosiła odpowiednio: 17 917, 1 815 oraz 213⁵, co świadczy o wyjątkowo przychylnych uwarunkowaniach prowadzenia tam działalności gospodarczej.

W tym miejscu nasuwa się wniosek, że światowa recesja i zaostrzona walka konkurencyjna powodują konieczność skutecznej redukcji kosztów, tak więc poszukiwanie sposobów „optymalizacji podatkowej” jest zjawiskiem bardzo powszechnym i zupełnie zrozumiałym.

3. Klasyfikacje rajów podatkowych

Nieustanne kontrowersje i dyskusje związane z tematyką rajów podatkowych powodują różnorodność poglądów, definicji, a co za tym idzie aktów prawnych. Poszczególne kraje opracowują swoje własne zestawienia, oparte o własne kryteria, co sprawia, że nie ma jednego, ogólnoświatowego spisu w tej materii. Jedynym spójnym międzynarodowym opracowaniem akceptowanym przez większość krajów jest lista stworzona przez OECD. Wynika to z faktu, iż zjawisko oaz podatkowych jest bardzo dynamiczne i trudne do jednoznacznej diagnozy. Każdy podmiot poszukujący rajów podatkowych ma odrębne wymogi i kieruje się odmiennymi kryteriami, a wybór właściwego miejsca nie jest dokonany raz na zawsze. Ponadto podatnik w każdej chwili może przenieść swoją działalność z dotychczasowej oazy na inną. To powoduje, że listy oaz podatkowych posiadają najczęściej charakter otwarty, dzięki czemu mogą być modyfikowane.

Polski system podatkowy reguluje zagadnienie rajów podatkowych od 2000 roku, wraz z wejściem w życie Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 11 grudnia w sprawie określenia krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową. Lista liczyła wówczas 40 rajów podatkowych, tj. krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową, ponadto listę 12 krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową „w zakresie transakcji dotyczących usług o charakterze administracyjnym oraz innych świadczeń o charakterze niematerialnym”, oraz listę 11 krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową „w zakresie transakcji dotyczących usług o charakterze finansowym”.⁶

Tekst tego rozporządzenia został uchylony 14 czerwca 2005 roku, wraz z wejściem w życie Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 16 maja 2005 r. w sprawie określenia krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową dla celów podatku dochodowego od osób prawnych, co prezentuje tabela 3.

⁵ *Tax havens and development. Status, analyses and measures*, Official Norwegian Reports 2009, s. 78.

⁶ Dz.U. 2000 nr 115 poz. 1203

Tabela 3. Lista krajów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową

Księstwo Andory
Anguilla - Terytorium Zamorskie Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej
Antigua i Barbuda
Aruba - Terytorium Królestwa Niderlandów
Wspólnota Bahamów
Królestwo Bahrajnu
Barbados
Belize
Bermudy - Terytorium Zamorskie Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej
Brytyjskie Wyspy Dziewicze - Terytorium Zamorskie Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej
Wyspy Cooka - Samorządne Terytorium Stowarzyszone z Nową Zelandią
Wspólnota Dominiki
Gibraltar -Terytorium Zamorskie Korony Brytyjskiej
Grenada
Guernsey/Sark/Alderney - Terytoria Zależne Korony Brytyjskiej
Hongkong - Specjalny Region Administracyjny Chińskiej Republiki Ludowej
Jersey - Terytorium Zależne Korony Brytyjskiej
Kajmany - Terytorium Zamorskie Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej
Republika Liberii
Księstwo Liechtensteinu
Makau - Specjalny Region Administracyjny Chińskiej Republiki Ludowej
Republika Malediwów
Wyspa Man - Terytorium Zależne Korony Brytyjskiej
Republika Wysp Marshalla
Republika Mauritiusu
Księstwo Monako
Montserrat - Terytorium Zamorskie Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej
Republika Nauru
Antyle Niderlandzkie - Terytorium Królestwa Niderlandów
Niue - Samorządne Terytorium Stowarzyszone z Nową Zelandią
Republika Panamy
Niezależne Państwo Samoa
Republika Szeszeli
Federacja Sant Christopher i Nevis
Saint Lucia
Saint Vincent i Grenadyny
Królestwo Tonga
Turks i Caicos - Terytorium Zamorskie Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej
Wyspy Dziewicze Stanów Zjednoczonych - Terytorium Nieinkorporowane Stanów Zjednoczonych
Republika Vanuatu

Źródło: Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 maja 2005r. w sprawie określenia krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową dla celów podatku dochodowego od osób fizycznych, Dz. U. z 2005r., Nr 94, poz 790.

Potwierdzeniem wzmoczonej kontroli transakcji z podmiotami z krajów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową jest zastrzeżenie Ustawodawcy, iż umowy przekraczające określone limity⁷ powodują obowiązek sporządzania dodatkowej dokumentacji, zawierającej:

- określenie funkcji, jakie spełniać będą podmioty uczestniczące w transakcji (uwzględniając użyte aktywa i podejmowane ryzyko);
- określenie wszystkich przewidywanych kosztów związanych z transakcją oraz formę i termin zapłaty;
- metodę i sposób kalkulacji zysków oraz określenie ceny przedmiotu transakcji;
- określenie strategii gospodarczej oraz innych działań w jej ramach - w przypadku gdy na wartość transakcji miała wpływ strategia przyjęta przez podmiot;
- wskazanie innych czynników - w przypadku gdy w celu określenia wartości przedmiotu transakcji przez podmioty uczestniczące w transakcji uwzględnione zostały te inne czynniki;
- określenie oczekiwanych przez podmiot obowiązany do sporządzenia dokumentacji korzyści związanych z uzyskaniem świadczeń - w przypadku umów dotyczących świadczeń (w tym usług) o charakterze niematerialnym.

Dokumentacja może zawierać również inne dokumenty, zestawienia ofert itp., które to dokumenty wykażą rynkowy charakter warunków ustalonych przez strony. Termin jest dowolny, jednak podatnik ma obowiązek przedstawienia takiej dokumentacji w terminie 7 dni od dnia doręczenia żądania przedstawienia takiej dokumentacji organowi podatkowemu.

Jak się jednak okazuje, wspomniane regulacje nie zniechęcają polskich przedsiębiorców do poszukiwania terytoriów umożliwiających „optymalizowanie” ich obciążeń podatkowych.

Okazuje się, że lista rajów podatkowych w przypadku Francji ma zupełnie odmienny kształt, a działania ograniczające dostęp do rajów podatkowych są w tym przypadku prowadzone szczególnie dynamicznie. Fakt ogłoszenia własnej listy tego rodzaju obszarów, stanowi podstawę nakładania dotkliwych sankcji na przedsiębiorstwa stosujących takie rozwiązania, w tym podniesienie z 35 % do 50 % podatku od tzw. biernych dochodów (dywidend, odsetek, opłat licencyjnych) pochodzących krajów, które znalazły się na „czarnej liście” czy brak możliwości skorzystania z 95% ulgi przy spłacie dywidend przez spółki-córki mających siedziby w oazach podatkowych.

Należy jednak zaznaczyć, że opublikowana przez Francję lista rajów podatkowych jest regularnie uaktualniana w przypadku, gdy któreś ze wskazanych krajów zdecyduje się na współpracę z Francją w zakresie wymiany informacji dla celów podatkowych.⁸

W efekcie ciągłych, konsekwentnych prac i kolejnych porozumień, we francuskim wykazie znalazło się już tylko 18 państw uznanych za niewspółpracujące, a wśród nich: Panama, Kostaryka, Gwatemala, Filipiny, Belize, Brunei, Liberia, Dominika, Wyspy Cooka, Wyspy Marszalla, Montserrat, Nauru, Niue, Grenada i St Lucia. Ponadto na liście można znaleźć obszary takie jak Anguilla, St Kitts i Nevis

⁷ 30.000 euro dla świadczenia usług, sprzedaży, udostępnienia wartości niematerialnych i prawnych, 50.000 euro w pozostałych przypadkach.

⁸ <http://taxoasis.wordpress.com/2010/03/29/francuska-lista-rajow-podatkowych>

oraz St Vincent i Grenadyny, które OECD zaliczyła już do grupy obszarów współpracujących, jednakże obszary te nie podpisały jeszcze z Francją stosownych umów. Urugwaj i Vanuatu, które z kolei widnieją na „szarej liście” OECD, nie zostały umieszczone na liście francuskiej, gdyż oba te obszary podpisały z Francją umowy dotyczące wymiany informacji podatkowych.⁹

W spisie nie widnieje zatem żadne państwo europejskie, w tym Luksemburg (unijne prawo zabrania nakładania podwyższonych podatków na kraje Wspólnoty) i Szwajcarii, którą jeszcze niedawno Francja oskarżała o brak współpracy w zakresie wymiany informacji podatkowych. Rząd Francji zdecydował się nie umieszczać Szwajcarii na liście po tym, jak zagroziła ona zerwaniem rozmów w sprawie unikania podwójnego opodatkowania.

Wydaje się jednak, że przez szereg lat odnotowywano relatywnie niską skuteczność instrumentów prawnych, stosowanych indywidualnie przez poszczególne państwa, mających na celu minimalizację strat w dochodach publicznych, na skutek wykorzystywania rajów podatkowych. Efektywne przeciwdziałanie wykorzystaniu rajów podatkowych wymaga koordynacji działań legislacyjnych w szerokim aspekcie międzynarodowym. Jedynie wspólna, konsekwentnie wdrażana polityka może przyczynić się do ukrócenia tego, jakże nieustannie powszechnego procederu. Szczególna rola przypada tutaj Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)¹⁰, która na bieżąco dokonuje weryfikacji listy rajów podatkowych, biorąc za kryterium fakt podjęcia współpracy w zakresie wdrażania międzynarodowych standardów podatkowych. Efektem prowadzonych działań jest raport¹¹, wyszczególniający cztery zasadnicze kategorie krajów, co prezentuje tabela 4.

⁹ Bercy a boucle sa liste des paradis fiscaux, „Le Figaro”, 14.02.2010

¹⁰ R. Krasonodębski, Raje podatkowe w XXI wieku, „Prawo i podatki”, styczeń 2006, s.30.

¹¹ A Progress report on the jurisdictions surveyed by the OECD global forum in implementing the internationally agreed tax standard, <http://www.oecd.org/dataoecd/50/0/43606256.pdf>

Tabela 4. Lista rajów podatkowych według OECD – stan na dzień 27.01.2011

Kraje, które przyjęły i realizują opracowane przez OECD międzynarodowe normy podatkowe	<p>Andora*), Anguilla, Antigua i Barbuda, Argentyna, Aruba, Australia, Austria, Wyspy Bahama, Bahrajn, Barbados, Belgia, Belize, Bermudy, Brazylia, Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Brunei, Kanada, Kajmany, Chile, Chiny, Wyspy Cooka, Cypr, Czechy, Dania, Dominika, Estonia, Finlandia, Francja, Niemcy, Gibraltar, Grecja, Grenada, Guernsey, Węgry, Islandia, Indie, Indonezja, Irlandia, Wyspa Man, Izrael, Włochy, Japonia, Jersey, Korea, Liechtenstein, Luksemburg, Malezja, Malta, Wyspy Marshalla, Mauritius, Meksyk, Monako, Holandia, Antyle Holenderskie (istniejące do 2010 roku), Nowa Zelandia, Norwegia, Filipiny, Polska, Portugalia, Katar, Federacja Rosyjska, Saint Kitts i Nevis, St Lucia, St Vincent i Grenadyny, Samoa, San Marino, Seszele, Singapur, Republika Słowacka, Słowenia, Republika Południowej Afryki, Hiszpania, Szwecja, Szwajcaria, Turcja, Wyspy Turks i Caicos, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Wielka Brytania, Stany Zjednoczone, Wyspy Dziewicze Stanów Zjednoczonych.</p>
Raje podatkowe, które porozumiały się z OECD w kwestii przyjęcia międzynarodowych standardów podatkowych, ale nie dotrzymują ustaleń	Liberia, Montserrat, Nauru, Niue, Panama, Watuatu.
Pozostałe centra finansowe, które zobowiązały się do przyjęcia międzynarodowych norm podatkowych, ale jeszcze nie wprowadziły znaczących zmian	Kostaryka, Gwatemala, Urugwaj.
Jurysdykcje, które odmawiają współpracy w zakresie wdrażania międzynarodowych standardów podatkowych	Brak**

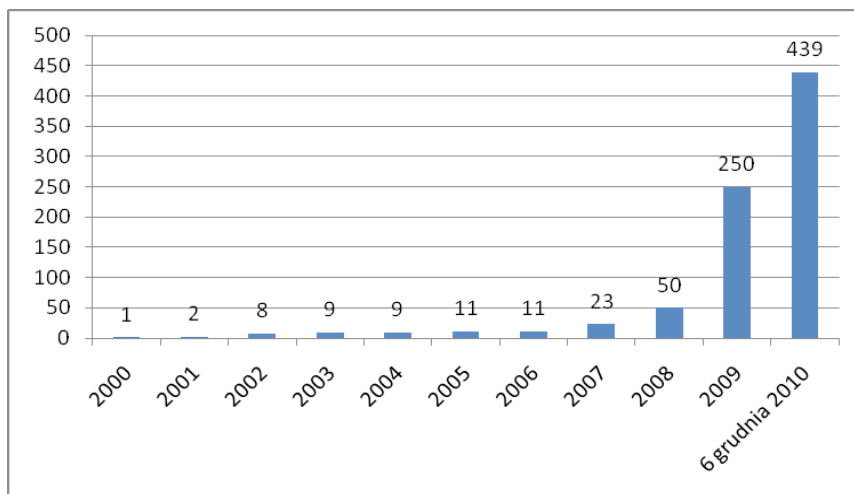
*) Zgodnie z Raportem OECD z dnia 2 kwietnia 2009 roku, zaznaczone obszary były zaliczane do rajów podatkowych

**) Zgodnie z Raportem OECD z dnia 2 kwietnia 2009 roku, w grupie tej znalazły się: Kostaryka, Malezja, Filipiny, Urugwaj

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *A Progress report on the jurisdictions surveyed by the OECD global forum in implementing the internationally agreed tax standard*, <http://www.oecd.org>

Powyższe zestawienie sugeruje jednoznacznie, że lista rajów podatkowych widocznie zmniejsza swoje rozmiary z roku na rok. To wszystko za sprawą podpisywanych licznych porozumień dotyczących wymiany informacji podatkowych pomiędzy poszczególnymi krajami, co prezentuje rysunek 2.

Rysunek 2. Liczba podpisywanych porozumień w sprawie wymiany informacji podatkowych w latach 2000-2010



Źródło: *Fighting tax evasion*, <http://www.oecd.org>. Problem rajów podatkowych dostrzega również Międzynarodowy Fundusz Walutowy, który w 2008 roku w raporcie prezentuje zestawienie 46 krajów i obszarów, jednakże przyjęte kryteria odbiegają od tych stosowanych przez OECD.

Podobnie sytuacja kształtuje się w przypadku Organizacji ds. Sprawiedliwości Podatkowej (ang. *Tax Justice Network*¹² - TJN), która w 2007 roku w opracowaniu pt. *Identifying Tax Havens and Offshore Financial Centres* określiła obszary stosujące szkodliwe praktyki podatkowe.

Zaprezentowane zestawienia jednoznacznie wskazują na brak spójnych klasyfikacji sporządzanych przez poszczególne kraje i organizacje rajów podatkowych. Z całą pewnością należy jednak stwierdzić, że zjawisko to osiągnęło niemałe rozmiary, powodując dość nienaturalną alokację kapitału w poszczególnych obszarach na świecie. Przykładem mogą być tutaj maleńkie Kajmany, w których wartość aktywów banków stanowiła w 2006 roku 1 671 922 mld dolarów, co stanowiło 724% PKB, oczywiście dzięki statusowi rajy podatkowego. To czyni to państewko poważnym centrum finansowym świata. Przykłady tego typu można mnożyć. Słusznym wydaje się zatem inicjowanie dyskusji, a w konsekwencji odpowiednich działań mających na celu przeciwdziałanie szkodliwej konkurencji. Nienaturalny odpływ kapitału rodzi bowiem oczywiste i niestety poważne konsekwencje dla finansów publicznych, a w przypadku Polski nie pozostaje to bez znaczenia.

¹² Organizacja postuluje przejrzystość finansów międzynarodowych

Podsumowanie

Uchylanie się od podatków zagraża budżetowi każdego państwa. To oznacza z całą pewnością mniej środków na infrastrukturę i usługi, takie jak edukacja i zdrowie, obniżenie poziomu życia w gospodarkach rozwiniętych i rozwijających się. Należy jednak zaznaczyć, że konsekwencje spadku dochodów podatkowych dla krajów rozwijających się są większe niż dla bogatych gospodarek, z uwagi na to, że wpływy z podatków w krajach rozwijających się już na ogół niskie, co pogłębia jedynie problemy w sferze finansów publicznych.

Zgodnie z szacunkami OECD podczas ostatniego szczytu G20, straty szacowane przez rząd USA sięgają 100 miliardów dolarów rocznie, co nie odbiega od statystyk innych krajów, gdzie kwoty liczonych strat oscylują wokół miliardów euro. w przypadku Polski, rocznie z polskiego systemu podatkowego bezpowrotnie wypływa 3 – 4 mld dolarów rocznie.¹³ To jedynie potwierdza, że pojęcie patriotyzmu podatkowego staje się coraz bardziej obce.

Bibliografia:

1. Bercy a boucle sa liste des paradis fiscaux, „Le Figaro”, 14.02.2010.
2. Fighting tax evasion, Raport OECD, <http://www.oecd.org>.
3. Harmful Tax Competition. An Emerging Global Issue, Raport OECD, <http://www.oecd.org>.
4. Kośmider A., Szkodliwa konkurencja podatkowa – nowy problem światowy, „Biuletyn Skarbowy”, nr 1/2001.
5. Krasnodębski R., Raje podatkowe w XXI wieku, „Prawo i podatki”, styczeń 2006
6. Lipowski T., Raje podatkowe a unikanie opodatkowania, C. H. Beck, Warszawa 2004, s.136.
7. Molga T., Raj utracony, „Wprost”, 3/2011.
8. Tax havens and development. Status, analyses and measures, Official Norwegian Reports 2009.
9. Tax revenues fall in OECD countries, Raport OECD, <http://www.oecd.org>.

TAX HAVENS THE WAY TO LEGAL “TAX OPTIMIZATION”

Keywords: *tax haven, tax haven, tax optimization, tax planning*

Summary

Tax planning in times of crisis is regarded as a method of saving. Thus, the transfer of economic activity in regions with excellent conditions, like low taxes and the relevant legislation regarding banking secrecy is a natural reaction, especially in situations where it does not conflict with the law. On the other hand, tax evasion threatens budget of each state. It certainly means less money for infrastructure and services such as education and health, lower living standards in developed and developing countries. It should be noted, however, that the consequences of the decline in tax revenue for developing countries are higher than for the rich economies, due to the fact that tax revenues in developing countries have generally low, which only exacerbated the problems in the public finances.

¹³ T. Molga, Raj utracony, „Wprost”, 3/2011 (1458)

Mariola Szewczyk – Jarocka

ANALIZA WYBRANYCH METOD BEZPOŚREDNICH I POŚREDNICH SŁUŻĄCYCH DO BADANIA SZAREJ STREFY

Wprowadzenie

W literaturze naukowej można znaleźć wiele różnych, często zbliżonych do siebie, ale czasami wykluczających się definicji szarej strefy. Różnorodność ujęć definicyjnych wynika z różnych celów, jakie przyświecają poszczególnym badaczom. Do gospodarki nieoficjalnej¹ zaliczamy wszystkie dziedziny aktywności gospodarczej, które nie są objęte systemami rejestracji i mierzenia produktu społecznego.

Od dawna nauki społeczne interesowały się nielegalnymi działaniami towarzyszącymi gospodarce, tj. oszustwami, defraudacjami, malwersacjami, nielegalną produkcją czy nielegalnym handlem alkoholem, narkotykami, ludźmi. 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 podatków czy parapodatków.

W drugiej połowie lat siedemdziesiątych nastąpił przełom, gdyż ekonomiści amerykańscy dostrzegli fakt występującego w dużej skali zjawiska unikania podatków oraz manipulacji i oszustw finansowych. Zjawisko zaczęło nabierać charakteru masowego procesu. Przełom nastąpił z chwilą opublikowania pracy P. M. Gutmanna², 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.

¹ Pojęcia: „gospodarka nieoficjalna”, „gospodarka nieformalna”, będą traktowane jako zamienniki semantyczne określenia „szara strefa”.

² Zob. P. M. Gutmann, *The Subterranean Economy*, "Financial Analysts Journal", vol. 33, November – December, 1997.

1. Definicja szarej strefy

Mnogosc określeń odnoszących się do nierejestrowanej działalności gospodarczej, ich zabarwienie publicystyczne, a niekiedy i kolokwialne, prowadzi do kontrowersji i sporów terminologicznych oraz utrudnia sformułowanie jednoznacznej, syntetycznej i powszechnie akceptowanej definicji zjawiska szarej strefy.

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 artykule będą używane zamiennie następujące terminy:

- szara strefa,
- gospodarka nieoficjalna,
- gospodarka nieformalna.

Zdecydowano się na trzy powyższe określenia, aby uniknąć monotonii stylistycznej. Będą one traktowane jako substytuty semantyczne.

W literaturze przedmiotu istnieje ponadto kilkanaście określeń nieoficjalnej części gospodarki, których używają autorzy różnych prac. Oto niektóre z nich:³

- *shadow economy* – *zaciemniona 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).

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. Towarzyszy temu kilka perspektyw poznawczych ujmowania zjawiska gospodarki nieformalnej w krajach rozwiniętych. Są to: perspektywa ekonomiczna, perspektywa antropologiczna, perspektywa socjologiczno – polityczna.

³ *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 Badania Opinii Społecznej (CBOS), CASE – Centrum Analiz Społeczno – Ekonomicznych Millward – Brown SMG/ KRC, Warszawa 2008, s. 17.

W perspektywie ekonomicznej gospodarka nieformalna jest przedmiotem zainteresowania zarówno badaczy, jak i uczestników życia gospodarczego z następujących powodów⁴:

1. Ma ona niewątpliwie udział w kształtowaniu się dobrobytu narodowego. Na ten udział ma wpływ nierejestrowana część produktu narodowego brutto. Oficjalnie dane statystyk krajowych są zaniżone o towary i usługi sektora nieoficjalnego. Ten znaczący błąd w obliczeniach ma dwójakie znaczenie. Poznawcze, gdyż zniekształca nasze wyobrażenie o rzeczywistości, przydając temu wyobrażeniu walor wiedzy pewniejszej, niż by na to zasługiwała. Praktyczne, gdyż jego konsekwencją może być błędna polityka gospodarcza, a także polityka społeczna.
2. Jest ona częstokroć znaczącym obszarem aktywności, który nie jest opodatkowany. Z punktu widzenia zadań fiskalnych państwa stanowi potencjalny obszar zasilenia budżetu, zarówno państwowego, centralnego jak i samorządowego, lokalnego.
3. Gospodarka nieoficjalna, ujawnia pośrednio wiele ważnych cech gospodarki formalnej. Są to te cechy, które świadczą o nieprzystosowaniu istniejącej, konkretnej gospodarki kraju do rzeczywistego społeczeństwa ten kraj zamieszkującego. Chodzi tu zarówno o cele systemu ekonomiczno – społecznego, leżące u jego podstaw wartości, jak o stosowne instrumentarium.

W perspektywie antropologicznej gospodarka nieformalna jest postrzegana jako zespół określonych działań jednostek ludzkich. Ludzie ci pełnią określone role społeczne; w szczególności istotne są tu role zawodowe, których zakres jest odrębny lub krzyżujący się ze sobą. W perspektywie antropologicznej gospodarka nieformalna ukazywana jest jako przejaw dewiacji, a nawet jako przejaw patologii zawodu i roli. Dewiację tę można ujmować i analizować w jej ekonomicznych uwarunkowaniach i w społecznym kontekście. Styka się ona w ten sposób z perspektywą ekonomiczną i społeczną, ukazując jej przejawy.⁵

Perspektywa socjologiczno – polityczna ukazuje gospodarkę nieformalną jako wynik konfliktu między sferą publiczną a prywatną, między konstruktywistycznymi cechami systemu a zachodzącymi w nim spontanicznymi procesami, między ładem organizacyjnym i formalnym a ładem instytucjonalnym i nieformalnym. Bezpośrednim powodem rozwoju tej gospodarki jest nadmiernie restrykcyjny system fiskalny, przekraczający poziom akceptacji obciążeń podatkowych, a zwłaszcza podatków dochodowych przez znaczne grupy społeczne. Źródłem czego jest również zbyt duża liczba przepisów, instytucji wcielających je w życie i kontrolujących zachowania społeczne.⁶

Wszystkie te formy aktywności gospodarczej traktowane są jako reakcja na społeczną nieadekwatność oficjalnych struktur gospodarczych. Narastała ona od dawna, w pierwszym okresie szczególnie w sferze struktur administracyjno – państwowych, oddzielających formalne aspekty demokracji od rzeczywistego uczestnictwa obywateli.

Wymienione trzy perspektywy mają charakter analityczny i porządkujący. Przy badaniu gospodarki nieformalnej nie sposób rozłączyć je od siebie. Zwłaszcza odnotowany

⁴ P. Kozłowski, *Gospodarka nieformalna w Polsce*, Instytut Nauk Ekonomicznych, PAN, Warszawa 2004, s. 15 – 16.

⁵ Ibidem, s. 16.

⁶ P. Kozłowski, *Gospodarka nieformalna...*, op. cit., s. 16.

w ostatnim dwudziestoleciu wzrost gospodarczego znaczenia gospodarstw domowych i wspólnot sąsiedzkich jest wyrazem rosnącego znaczenia gospodarki nieformalnej.

W tym miejscu można wyodrębnić dwa podstawowe rodzaje definicji, odnoszących się do działalności gospodarczej nie ujmowanej w oficjalnych statystykach⁷:

- 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, 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).

Natomiast definicja, która zawiera w sobie wielość perspektyw pozwalających na głębszy ogląd przedmiotu badań i pozbawiona jest cech wiążących ją jedynie z określonym miejscem i czasem sformułowana przez G. Marsa brzmi: „Nieformalna działalność gospodarcza polega na takim przepływie zasobów do indywidualnych osób na ich prywatny użytek, który nie pojawia się w oficjalnych rozliczeniach – albo występuje w nich, ale pod innymi tytułami – i który pozostaje w związku z działalnością zawodową i oficjalnie zarobkową tych osób. Zasoby te mogą pochodzić bezpośrednio z wykonywanej pracy, z miejsca zatrudnienia lub też mogą pochodzić ze źródeł zewnętrznych pozostających w związku z wykonywaną przez jednostkę pracą⁸.”

2. Bezpośrednie i pośrednie metody badania szarej strefy w gospodarce

Pojawienie się w obszarze zainteresowań badaczy nowego zjawiska wywołuje naturalną tendencję do określenia jego ilościowych rozmiarów, dynamiki i tendencji rozwojowych.

Podstawowy problem metodyczny związany z pomiarem gospodarki nieoficjalnej wynika z samej natury zjawiska, którego konstytutywną, immanentną cechą jest unikanie wszelkich form rejestracji i urzędowej ewidencji. Skąpy materiał statystyczny i faktograficzny utrudnia przeprowadzenie wiarygodnych, dających się zweryfikować empirycznie szacunków skali i rozmiarów nieoficjalnej działalności gospodarczej.

Różnorodność ujęć definicyjnych stwarza problemy związane z brakiem porównywalności przeprowadzonych szacunków, utrudniając postępowanie metodyczne w badaniach nad gospodarką nieoficjalną.

⁷ B. Mróz, *Gospodarka nieoficjalna w systemie ekonomicznym*, SGH, Warszawa 2002, s. 14.

⁸ G. Mars, *Cheats at Work. An Anthropology of Workplace Crime*, Londyn 1984, s. 10.

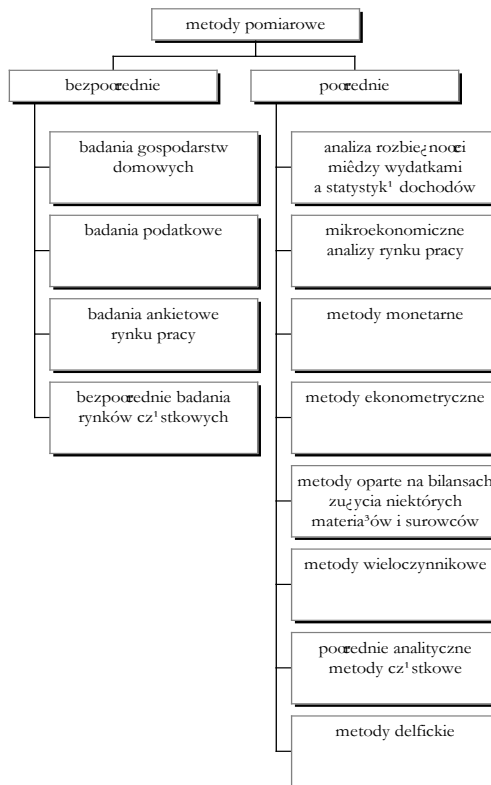
Inną kwestią jest różnorodność stosowanych metod badawczych i technik estymacji ilościowej, odnoszących się do różnych obszarów gospodarki nieoficjalnej, dających fragmentaryczne i bardzo zróżnicowane, często wręcz nieporównywalne wyniki.

Nie bez znaczenia jest również dynamika wewnętrzna gospodarki nieoficjalnej, wynikająca z jej wysokiej elastyczności i reaktywności na zjawiska i tendencje ujawniające się w sektorze oficjalnym.

Mimo trudności metodycznych wysiłki zmierzające do ilościowego przedstawienia gospodarki nieoficjalnej i tendencji jej rozwoju zasługują na uwagę i niewątpliwie przyczyniają się do lepszego zrozumienia fenomenu nierejestrowanej działalności gospodarczej, rzucając nieco światła na sektor działający w „cieniu”.

W obiegu jest wiele procedur metodycznych oraz sposobów kwantyfikacji rozmiarów i dynamiki sektora nieformalnego. Można dokonywać prób ich systematyzacji w różnych układach i przekrojach. Jedną z bardziej znanych klasyfikacji wyodrębnia podział na dwie grupy metod: bezpośrednie i pośrednie, przyjmując jako kryterium sposób zdobywania informacji i przeprowadzania badań.

Wykres 1. Metody szacowania rozmiarów gospodarki nieoficjalnej



Źródło: Opracowano na podstawie: B. Mróz, *Gospodarka nieoficjalna w systemie ekonomicznym*, SGH, Warszawa 2002, s. 59.

Metody bezpośrednie opierają się na zbieraniu informacji od podmiotów – uczestników gospodarki nieoficjalnej poprzez reprezentatywne badanie ankietowe, analizę próbek wylosowanych deklaracji podatkowych, wywiady, obserwację uczestniczącą itp.⁹

Zasadniczy walor metod bezpośrednich polega na ilości i jakości szczegółowych informacji możliwych do uzyskania przy posługiwaniu się ich różnymi wersjami. Natomiast, ich zasadniczy mankament wynika z faktu, iż trudno jest oczekiwać od osób zaangażowanych w gospodarkę nieoficjalną odsłonięcia wszystkich tajników swojego działania oraz udzielenia rzetelnych i wiarygodnych odpowiedzi.

Wadą metod bezpośrednich jest ich daleko idący subiektywizm oraz fakt, iż mają charakter fragmentaryczny, co uniemożliwia dokonanie szacunku całokształtu aktywności w gospodarce ukrytej. Nie pozwalają też, przynajmniej na obecnym etapie, dokonać szacunku tempa i kierunków rozwoju gospodarki nieoficjalnej w dłuższych okresach.

Zaletą tych metod jest natomiast fakt, że dostarczają szczegółowych informacji o konkretnych formach i przejawach gospodarki nieoficjalnej, pozwalają poznać ich wewnętrzną strukturę i mechanizmy napędowe.

Badanie gospodarstw domowych polega na doborze próby gospodarstw domowych i ich ankietowaniu na temat powiązań z szarą strefą (nieformalny rynek pracy, zakup lub produkcja dóbr i usług w gospodarce ukrytej itp.). Wadą tych metod jest występowanie tzw. filtru świadomościowego, który powoduje, że respondenci zafalszowują swoje wypowiedzi o związkach z szarą strefą. Zaletą jest możliwość oceny zaangażowania w gospodarkę ukrytą na podstawie ankietowania jej bezpośrednich uczestników. Za główny mankament należy uznać zbyt daleko idący subiektywizm ankietowanych w określaniu własnego dochodu pochodzącego z gospodarki ukrytej.

Istotą metody badań podatkowych jest drobiazgowa kontrola zeznań podatkowych na podstawie oficjalnych rejestrów służb podatkowych. Wykorzystanie tej metody przynosi pewne niedoszacowanie szarej strefy, polegające na konwencjonalnym przypisaniu pewnych typów dochodu osobom identyfikowanym jako pracujące. Badaniem objęte są tylko osoby wypełniające zeznania podatkowe, a skutki tego faktu są tylko częściowo eliminowane przez wykorzystanie arbitralnego mnożnika. Największą wadą tych badań jest nieprecyzyjność pomiaru i fakt, że uwzględnia się tylko osoby składające zeznania podatkowe.

W celu oszacowania rozmiarów nierejestrowanej działalności gospodarczej wykorzystuje się również analizy rynku pracy. Celem tych badań jest oszacowanie rozmiarów szarej strefy z punktu widzenia procesów zachodzących na rynku pracy z uwzględnieniem takich zagadnień, jak¹⁰:

- przyczyny podejmowania pracy w gospodarce nieoficjalnej,
- częstotliwość i rodzaje prac wykonywanych w formie nierejestrowanej,
- charakterystyka społeczno – demograficzna osób wykonujących pracę nierejestrowaną,
- szacunek dochodów uzyskiwanych z pracy nieoficjalnej,
- charakterystyka gospodarstw korzystających z pracy nierejestrowanej.

Bezpośrednie badania rynków cząstkowych odnoszą się do wybranych segmentów gospodarki nieoficjalnej (np. nielegalna produkcja alkoholu, narkotyków, czarny rynek

⁹ B. Mróz, *Gospodarka nieoficjalna...*, op. cit., s. 59.

¹⁰ B. Mróz, *Gospodarka nieoficjalna...*, op. cit., s. 62.

walutowy). Problemów metodycznych następuje moment przejścia od szacunku konkretnych sfer gospodarki ukrytej do oceny jej globalnych rozmiarów. Na ogół stosuje się tutaj dwie metody:

1. Sporządzenie mapy szarej strefy przez zestawienie konkretnych obszarów gospodarki nieformalnej.
2. Wykorzystanie mnożników umożliwiających szacunek globalnych rozmiarów gospodarki ukrytej na podstawie szacunku częściowego, dotyczącego konkretnej sfery nieoficjalnego życia gospodarczego.
3. W pierwszym przypadku pułapką metodyczną jest niebezpieczeństwo podwójnego liczenia, ponieważ niektóre sfery gospodarki nieoficjalnej mogą na siebie zachodzić, w drugim natomiast problemem jest kwestia doboru odpowiedniego mnożnika (ryzyko narażenia się na zarzut arbitralności).

Metoda delficka polega na wykorzystaniu ocen i sądów ekspertów. Stosuje się ją m.in. rozsyłając ankietę pocztową wśród losowej próby ekspertów szarej gospodarki. Pytania ankiety dotyczą rozmiaru tej strefy w poszczególnych sektorach i zawodach, udziału pełno- i częściowo zatrudnionych, czasochłonności działalności w szarej gospodarce. Wadą tej metody jest stosunkowo mała wielkość próby oraz trudność oszacowania zafałszowań świadomościowych związanych z bezpośrednim uczestnictwem w szarej gospodarce.

Metody pośrednie (wskaźnikowe) wykorzystują ślady, jakie gospodarka nieformalna zostawia w różnych wielkościach i wskaźnikach ekonomicznych. Dotyczy to na przykład badania rozbieżności między dochodami i wydatkami, analiz rynku pracy oraz metod monetarnych. Analiza może być przeprowadzana na poziomie makroekonomicznym (bada się wówczas rozbieżność między dochodem narodowym wykorzystanym, przyjmując różnicę jako szacunek gospodarki nieoficjalnej), bądź mikroekonomicznym (porównuje się strukturę dochodów z wydatkami i zasobnością gospodarstw domowych). Niekiedy metody te opierają się na wnikliwej analizie przepływów międzygałęziowych i bilansów materiałowych, dostarczając danych umożliwiających wnioskowanie o niektórych sferach nierejestrowanej działalności gospodarczej.

Analiza rozbieżności pomiędzy wydatkami a statystyką dochodów to badanie różnic między faktycznymi wydatkami a oficjalną statystyką dochodów, opierająca się na wnikliwej analizie systemu rachunków społecznych. Badania te często ujawniają, że wydatki są większe od dochodów. Zaobserwowaną rozbieżność przypisuje się aktywności w gospodarce ukrytej.

Analiza ta może polegać na¹¹:

- szacunku produktu krajowego brutto (PKB),
- badaniu budżetów gospodarstw domowych.

Szacunek PKB polega na analizowaniu systemu rachunków społecznych, które zwykle ujawniają, że wydatki są większe od dochodów. Także badania budżetów gospodarstw domowych wykazują na ogół wyższy poziom wydatków niż dochodów. Uzyskane w wyniku badania próby losowej rezultaty przenosi się na całą populację.

Metody te są wprawdzie stosunkowo łatwe w stosowaniu, ale mają jednak wiele poważnych wad. Wspomniane rozbieżności są pochodną wielu czynników i nie muszą być właściwym miernikiem nieoficjalnych form działalności gospodarczej. Traktowanie rozbieżności między oficjalnie deklarowanymi dochodami a statycznie uchwytymi

¹¹ *Metodologia badań szarej strefy na rynku usług turystycznych*. Praca zbiorowa pod red. T. Smugi, Instytut Koniunktur i Cen Zagranicznych, Warszawa 2005, s. 23.

wydatkami jako miary gospodarki nieoficjalnej może być obarczone błędem, ponieważ nie uwzględnia zakupów dokonywanych na rynku nieoficjalnym. Sytuację dodatkowo komplikuje to, iż w gruncie rzeczy nie wiemy, które dochody wykorzystywane są do dokonywania zakupów na rynku nieoficjalnym: rejestrowane, nierejestrowane, czy pochodzące z upłynniania nagromadzonych zasobów gospodarstw domowych.

Makroekonomiczne analizy rynku pracy są badaniami rozbieżności pomiędzy wielkością oficjalnego i faktycznego zatrudnienia. Faktyczny poziom aktywności ekonomicznej określa się na podstawie analizy szeregu danych empirycznych dotyczących przeszłości. Można dokonać zagregowanych szacunków ukrytego zatrudnienia w całej gospodarce, lub w pierwszym etapie dokonać tych obliczeń dla poszczególnych gałęzi gospodarki, a następnie je zagregować. Metoda ta dostarcza wielu interesujących informacji, ale ma też swoje słabe strony. Przede wszystkim dość wątpliwe jest założenie wyjściowe, że różnice między oficjalnym, a faktycznym stopniem aktywności zawodowej przypisać należy uczestnictwu w gospodarce nieoficjalnej; w rzeczywistości są one wynikiem oddziaływania wielu innych czynników (np. zmian w polityce społecznej państwa w odniesieniu do bezrobotnych). Metoda ta nie uwzględnia też pracy na dwóch i więcej etatach, jak również wielu innych kombinacji i poziomów zaangażowania w gospodarce nieoficjalnej.

Kolejną ważną grupą metod pośrednich są metody monetarne. Opierają się one na śladach, które nieformalna działalność gospodarcza pozostawia w sferze pieniężnej. O rozmiarach szarej strefy świadczy różnica między rzeczywistym popytem na pieniądź, a popytem nominalnym. Metody te zakładają, że wszystkie transakcje w szarej strefie dokonywane są w gotówce. Wzrost popytu na banknoty ma świadczyć o wzroście szarej strefy. Metody te – podobnie jak pozostałe metody rezydualne – pomijają wpływ innych czynników niż gospodarka nieformalna na obserwowane rozbieżności.

Jedną z odmian metod monetarnych jest metoda opracowana przez P. M. Gutmanna badająca relację pomiędzy popytem na pieniądź gotówkowy a popytem na depozyty bankowe. Przyjmuje ona następujące założenia¹²:

1. Jedynym środkiem wymiany w szarej strefie jest gotówka.
2. Istnieje okres bazowy, w którym wielkość szarej strefy była równa 0.
3. Szybkość obiegu gotówki w gospodarce oficjalnej i szarej strefie jest taka sama.
4. Stosunek gotówki do depozytów istniejący w okresie bazowym pozostałby w dalszym okresie niezmienny, gdyby nie wzrost szarej strefy.

W metodzie tej można wyróżnić następujące etapy:

1. Obliczenie ilorazu:

$$\alpha = \frac{C_0}{D_0}$$

gdzie:

C_0 – ilość gotówki w okresie bazowym,

D_0 – wielkość depozytów w okresie bazowym.

¹² Zob. P. Gutmann, *The Subterranean Economy*, „Financial Analysts Journal”, November – December 1977.

2. Na podstawie założenia w pkt. 4 oblicza się ilość gotówki oficjalnej w okresie t :

$$C_{NBt} = \alpha D_t$$

gdzie:

C_{NBt} – ilość gotówki oficjalnej w okresie t ,

α – to iloraz ilości gotówki w okresie bazowym do wielkości depozytów w okresie bazowym,

D_t – wielkość depozytów w okresie t .

3. Przyjmując wielkość C_t jako całkowitą ilość gotówki w okresie t można obliczyć ilość gotówki używanej w szarej strefie:

$$C_{Bt} = C_t - C_{NBt}$$

gdzie:

C_{Bt} – ilość gotówki używanej w szarej strefie w okresie t ,

C_{NBt} – ilość gotówki oficjalnej w okresie t ,

C_t – całkowita ilość gotówki w okresie t .

4. Korzystając z dochodu narodowego (Y_t) i przyjmując, że ilość pieniądza w gospodarce oficjalnej (M_{NB}) wynosi: $M_{NB} = C_{NBt} + D_t$ oblicza się szybkość obiegu pieniądza w gospodarce oficjalnej w okresie t :

$$V_t = \frac{Y_t}{C_{NBt} + D_t}$$

gdzie:

V_t – szybkość obiegu pieniądza w gospodarce oficjalnej w okresie t ,

Y_t – dochód narodowy w okresie t ,

C_{NBt} – ilość gotówki oficjalnej w okresie t ,

D_t – wielkość depozytów w okresie t ,

M_{NB} – ilość pieniądza w gospodarce oficjalnej.

5. Korzystając z założenia w pkt. 3 estymuje się wielkość szarej strefy w okresie t :

$$Y_{Bt} = V_t C_{Bt}$$

gdzie:

Y_{Bt} – dochód narodowy nieoficjalny w okresie t ,

V_t – szybkość obiegu pieniądza w gospodarce oficjalnej w okresie t ,

C_{Bt} – ilość gotówki używanej w szarej strefie w okresie t ,

Próba przewyciężenia słabości monetarnych szacunków P. M. Gutmanna jest metoda opracowana przez E. L. Feige, określana w literaturze mianem podejścia transakcyjnego¹³. Punktem wyjścia w tej metodzie jest ilościowa teoria pieniądza i równanie Fishera.

$$MV = PT$$

gdzie:

M – strumień pieniądza,

V – szybkość obiegu pieniądza,

P – poziom cen,

T – liczba transakcji.

Dochód narodowy można obliczyć odejmując od całkowitej wartości wszystkich transakcji w gospodarce dochód narodowy wykazany w oficjalnych danych statystycznych.

Metoda ta ma również swoje słabości i ograniczenia:

- nie uwzględnia transakcji barterowych dokonywanych bez pośrednictwa pieniądza,
- nie uwzględnia zmian w zwyczajach i sposobach dokonywania zakupów przez nabywców oraz pomija wprowadzanie nowych, innowacyjnych sposobów płatności,
- traktuje zmiany relacji między ilością pieniądza w gospodarce a rozmiarami transakcji jako miernik rozmiarów gospodarki nieoficjalnej.

Ogólną słabością wszystkich odmian metod monetarnych jest to, iż są one jednoczynnikowe, ponieważ opierają się na jednej zmiennej wyjaśniającej proces wzrostu gospodarki ukrytej. Metody te pozwalają badać tylko dynamikę gospodarki nieoficjalnej, przyjmując wątpliwą hipotezę dotyczącą tak zwanego okresu bazowego, w którym nie ma gospodarki nieoficjalnej. Niewątpliwą zaletą tych metod jest ich przejrzystość i dzięki wystandaryzowanej metodyce, możliwość dokonywania porównań międzynarodowych.

Niedoskonałości podejścia monetarnego próbowano przewyciężyć, rozwijając ekonometryczne metody szacowania gospodarki nieoficjalnej. Celem tych metod jest oszacowanie wpływu, jaki wywierają różne czynniki na wielkość popytu na pieniądź gotówkowy (banknoty i bilon). Dąży się do określenia zależności między popytem na pieniądź gotówkowy a opodatkowaniem dochodów osobistych.

Wśród metod ekonometrycznych można wyróżnić metodę miękkiego modelowania, polegającą na stosowaniu ilościowego szacowania modeli regresji ze zmiennymi nieobserwowalnymi. Wadą tej metody jest trudny do uniknięcia subiektywizm w doborze wskaźników indukcyjnych i dedukcyjnych. Procedura nadawania określonych wag obciążona jest również sporą dozą arbitralności, co może wypaczać ostateczne wyniki. Główną zaletą jest natomiast możliwość oszacowania dynamiki zmiennej nieobserwowalnej.

W grupie metod opartych na bilansach zużycia materiałów lub surowców do najczęściej stosowanych należą analizy zużycia energii elektrycznej. Metoda Kaufmanna wykorzystuje możliwość empirycznego ustalenia relacji między zużyciem energii elektrycznej i wytworzoną produkcją. Skoro w krótkim okresie elastyczność produkcji względem zużycia energii elektrycznej jest bliska jedności, na podstawie powyższej relacji uzyskanej

¹³ Zob. L. E. Feige, *Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach*, University of Wisconsin – Madison, Madison 1990.

w roku bazowym, można obliczyć wielkość produkcji w roku badanym. Różnica między tą wielkością, a produkcją wykazywaną oficjalnie, uznawana jest za szarą strefę.

Inną wersję tej metody przedstawiła M. Lacko. Wychodząc z założenia, że znaczna część działalności w szarej strefie ma miejsce w gospodarstwach domowych, przeprowadziła ekonometryczną estymację zużycia energii elektrycznej w tych gospodarstwach jako funkcji wielu zmiennych, między innymi rozmiarów gospodarki nieformalnej przypadającej na jedną osobę w gospodarstwie domowym. Za jeden ze wskaźników świadczących o rozmiarach szarej strefy uznała relację wydatków na cele publiczne i programy opieki społecznej do PKB.

Kolejną grupą metod pośrednich są metody wieloczynnikowe, które nie ograniczają się do uwzględniania tylko jednego symptomatycznego wskaźnika. Opierają się one na założeniu, że istnieje wiele przyczyn oraz wiele przejawów i skutków występowania szarej strefy, które należy uwzględnić w modelach. W wieloczynnikowym modelu Multiple Indicators Multiple Causes można wyróżnić dwa segmenty – dotyczący pomiaru i zawierający zestaw równań strukturalnych. Pierwszy łączy zmienne nieobserwowalne ze wskaźnikami dającymi się zaobserwować. Drugi przedstawia zależności przyczynowe między zmiennymi nieobserwowalnymi. Zmienną zależną, nieobserwowalną jest gospodarka ukryta. Wpływa na nią wiele zmiennych, będących jednocześnie wskaźnikami tej gospodarki¹⁴.

Jako jedną z metod wieloczynnikowych należy uznać badanie monitorujące styl życia i konsumpcję właścicieli przedsiębiorstw.

Podstawową zaletą metod wieloczynnikowych jest uwzględnianie i analizowanie wielu czynników wpływających na gospodarkę nieoficjalną, natomiast zasadnicze mankamenty to umowność i arbitralność wielu założeń oraz trudności z prawidłowym doбором czynników określających ilościowe rozmiary gospodarki ukrytej.

Obok zasygnalizowanych wcześniej metod bezpośrednich, istnieją także pośrednie analityczne metody cząstkowe. Można do nich zaliczyć kontrole ewidencji działalności gospodarczej, kwitów i faktur, weryfikacje ksiąg i rejestrów handlowych oraz sprawozdawczości finansowej, a także badanie gospodarstw domowych dotyczące częstotliwości kupowania bez rachunków i ich udziale w zakupach w sektorze prywatnym ogółem.

Do pośrednich metod delfickich należą szacunki ekspertów podatkowych i informacje doradców rachunkowych, inwestycyjnych, księgowych i rewizyjnych oraz administratorów.

¹⁴ B. Mróz, *Metody pomiaru gospodarki nieoficjalnej*, „Ekonomista” 2001, nr 1, s. 76.

Tabela 1. Zalety i wady pomiary gospodarki nieoficjalnej

Metody	Plusy	Minusy
Bezpośrednie		
Badania gospodarstw domowych	Informacje zaczerpnięte bezpośrednio u źródła, od podmiotów uczestniczących w gospodarce nieoficjalnej	Subiektywizm i ograniczona wiarygodność respondentów
Badania podatkowe	Łatwość dotarcia do materiałów źródłowych (zeznania podatkowe)	Ograniczona przydatność (nie obejmują podmiotów niezarejestrowanych)
Badania ankietowe rynku pracy	Możliwość uzyskania szerokiego zakresu informacji od podmiotów, funkcjonujących na nieoficjalnym rynku pracy	Problematyczna wiarygodność odpowiedzi respondentów, zwłaszcza na pytania dotyczące ich uczestnictwa w gospodarce ukrytej
Bezpośrednie badania rynków cząstkowych	Możliwość uzyskania szczegółowych informacji o konkretnych formach i przejawach gospodarki nieoficjalnej	Fragmentaryczność badań; trudności z uogólnieniem wyników
Pośrednie		
Analiza rozbieżności między wydatkami a statystyką dochodów	Relatywna łatwość stosowania	Niebezpieczeństwo automatyzmu interpretacyjnego (traktowanie wszelkich rozbieżności jako rezultatu działalności w szarej strefie)
Makroekonomiczne analizy rynku pracy	Możliwość lepszego rozpoznania faktycznych relacji między popytem a podażą na rynku pracy (z uwzględnieniem zatrudnienia nierejestrowanego)	Silne uzależnienie wyników od sformułowanych hipotez wyjściowych
Metody monetarne	Łatwość pozyskania niezbędnych informacji, możliwość dokonywania porównań międzyokresowych	Arbitralność i subiektywizm przyjętych założeń; pomijanie wpływu innych czynników wpływających na podaż pieniądza
Metody ekonometryczne	Przejrzystość i elegancja formalna	Subiektywizm w doborze wskaźników; silne uzależnienie wyników od przyjmowanych założeń i hipotez wyjściowych
Metody oparte na bilansach zużycia niektórych materiałów i surowców	Relatywna łatwość stosowania i pozyskania niezbędnych informacji	Zbyt silne uzależnienie od jednej zmiennej objaśniającej; arbitralność i subiektywizm przyjętych założeń
Metody wieloczynnikowe	Uwzględnienie wpływu wielu czynników na gospodarkę nieoficjalną	Umowność i arbitralność przyjmowanych założeń
Pośrednie analityczne metody cząstkowe	Różnorodność wykorzystywanych źródeł informacji	Fragmentaryczność badań; trudności z uogólnieniem i syntezą wyników badań

Źródło: Opracowano na podstawie: B. Mróz, *Gospodarka nieoficjalna w systemie ekonomicznym*, SGH, Warszawa 2002, s. 78 – 79.

Podsumowanie

Szara strefa występuje w każdej dziedzinie gospodarki i nie da się jej wyeliminować, można jedynie starać się ją ograniczać. Aby zbadać wielkość szarej strefy w różnych aspektach życia ekonomicznego, politycznego itp. badacze powinni stosować jednocześnie kilka metody badawczych. Być może wtedy dogłębnie uda się odpowiedzieć na nurtujące nas pytania związane z gospodarkę nieoficjalną.

Bibliografia

1. Feige L. E., *Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach*, University of Wisconsin – Madison, Madison 1990.
2. Gutmann P., *The Subterranean Economy*, „Financial Analysts Journal”, November – December 1977.
3. Gutmann P. M., *The Subterranean Economy*, „Financial Analysts Journal”, vol. 33, November – December, 1997.
4. Kozłowski P., *Gospodarka nieformalna w Polsce*, Instytut Nauk Ekonomicznych, PAN, Warszawa 2004.
5. Mars G., *Cheats at Work. An Anthropology of Workplace Crime*, Londyn 1984.
6. *Metodologia badań szarej strefy na rynku usług turystycznych*. Praca zbiorowa pod red. T. Smugi, Instytut Koniunktur i Cen Zagranicznych, Warszawa 2005.
7. Mróz B., *Metody pomiaru gospodarki nieoficjalnej*, „Ekonomista” 2001, nr 1.
8. Mróz B., *Gospodarka nieoficjalna w systemie ekonomicznym*, SGH, Warszawa 2002.
9. *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 Badania Opinii Społecznej (CBOS), CASE – Centrum Analiz Społeczno – Ekonomicznych Millward – Brown SMG/ KRC, Warszawa 2008.

THE ANALYSIS OF DIRECT AND INDIRECT METHODS CHOSEN TO VERIFY BLACK ECONOMY

Key word: *black economy, direct metering mode of black economy, indirect metering mode of black economy*

Summary

In contemporary economy we can distinguish black economy. This phenomenon, due to its peculiarity, is difficult to be studied, verified, compared and analysed. Quite many present-day researchers are trying - with various results - to dissect black economy of development area in many fields and branches of life. It is a natural thing that the presence of such phenomenon in the interests of researchers generates natural trends to describe its quantitative parameters, dynamics and development trends. Basic methodical problem connected with the assessment of informal economy, results from the phenomenon itself, the inherent and constitute - ve feature of which is to escape every form of registration and official

record. Minor statistics and factographic data makes believe - ble economies of scale cannot be the subject of empirical verification as well as informal economic activity.

Sylwia Lipińska-Tyburczy

FRANCHISING NA RYNKU MIĘDZYNARODOWYM

Wprowadzenie

Zaostrzona konkurencja, nasycenie rynku macierzystego produktem lub też recesja mogą skłaniać przedsiębiorstwa do poszukiwania zagranicznych rynków zbytu dla swoich towarów i usług. Motywy rynkowe mogą być jedną z przyczyn umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw, czyli internacjonalizacji.

Pod pojęciem „internacjonalizacji” rozumie się każdy rodzaj działalności gospodarczej podejmowanej przez przedsiębiorstwo za granicą.¹ Jedną z form internacjonalizacji działalności podmiotu gospodarczego jest franchising, strategia dająca wielu polskim przedsiębiorstwom przede wszystkim możliwość zaistnienia i osiągnięcia przewagi konkurencyjnej nie tylko na rynku lokalnym, ale również globalnym, oferującym nowe możliwości rozwoju. Współpraca franchisingowa ułatwia ekspansję zagraniczną, ponieważ daje możliwości pominięcia niektórych czynników ograniczających wejście na rynki zagraniczne, takie jak niedobór środków finansowych, niedysponowanie odpowiednią kadrą menedżerską i brak doświadczenia w prowadzeniu działalności międzynarodowej.

1. Internacjonalizacja a franchising

Internacjonalizacja przedsiębiorstwa następuje w wyniku oddziaływania różnych motywów, a zawsze w celu odniesienia z tego tytułu korzyści. Jedną z najważniejszych decyzji przy realizowaniu strategii internacjonalizacji jest wybór formy działalności na rynkach zagranicznych. Przedsiębiorstwa mogą korzystać z wielu sposobów rozpoczęcia działalności: od prostego eksportu, poprzez sprzedaż licencji, franchising, *joint venture*, aż do inwestycji typu *green field*. Rysunek 1 ilustruje formy internacjonalizacji w zależności od zaangażowania kadry i kapitału w działalność zagraniczną.

¹ J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004, s. 19.

Rysunek 1. Formy internacjonalizacji i globalizacji przedsiębiorstw w układzie fazowym



Źródło: J. Rymarczyk, *op. cit.*, s. 153.

Jak wskazuje badanie modeli biznesu polskich przedsiębiorstw, głównym sposobem internacjonalizacji jest eksport (na rynkach Unii Europejskiej – 95% wskazań, w Rosji – 92% wskazań, pozostałe rynki – 88 % wskazań). Kolejną stosowaną przez polskie przedsiębiorstwa strategią wejścia na rynki zagraniczne jest posiadanie własnej filii handlowej. Pozostałe formy internacjonalizacji, takie jak licencjonowanie, franchising, *joint venture* nie cieszą się zbyt dużą popularnością.²

1.1. Umiędzynarodowienie przedsiębiorstwa poprzez franchising

Franchising jest strategią wejścia na rynek zagraniczny, która tylko w wyjątkowych sytuacjach wymaga niewielkiego kapitału, najczęściej jednak środki finansowe nie są angażowane. Dość często określana jako strategia kontraktowa, ze względu na zawarcie kontraktu z partnerem zagranicznym, który może dotyczyć różnych form współpracy w dłuższym zakresie.³

Franchisodawca, który zamierza rozwinąć swoją działalność poprzez wejście na rynek zagraniczny, może skorzystać z kilku form, które ilustruje tabela 1.

² T. Gołębiwski (red.), *Modele biznesu polskich przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s.256-258.

³ E. Dulnic, *Marketing międzynarodowy*, PWE, Warszawa, s. 106

Tabela 1. Formy franchisingu stosowane przy ekspansji na zagraniczne rynki zbytu

FORMA	Charakterystyka
<i>Sieć punktów stanowiących wyłączną własność dawcy franchisingu</i>	Franchyzodawca uruchamia na danym rynku sieć punktów własnych, które mogą stanowić bazę powstania w przyszłości jednostek franchisingowych.
<i>Franchising bezpośredni</i>	Franchisodawca po zawarciu umowę indywidualnie z każdym z biorców franchisingu, pomaga oraz wspiera przy uruchomieniu jednostki franchisingowej.
<i>Filia</i>	Strategię można realizować na dwa sposoby: 1. Działalność franchisodawcy prowadzona jest bezpośrednio na danym rynku, natomiast zadaniem filii jest jedynie obsługa jednostek franchisingowych 2. Filia stanowi bazę regionalną, zajmując się obsługą systemu franchisingowego na danym terenie
<i>Generalna umowa franchisingowa</i>	Forma ta pozwala subfranchisodawcy na otwarcie własnych punktów, prowadzenie subfranchisingu lub też realizować obydwie możliwości. Subfranchisodawca pełni rolę dawcy całego lokalnego systemu franchisingowego, reprezentując franchisodawcę na swoim terenie.
<i>Przedsiębiorstwo kontrolowane</i>	Funkcjonowanie przedsiębiorstwa kontrolowanego pomaga w realizacji przynajmniej jednej z poniższych funkcji: - franchisodawca może bezpośrednio prowadzić działania na wybranym terenie, - franchisodawca może przyznać przedsiębiorstwu kontrolowanemu generalne prawa franchisingowe, dzięki czemu może ono otwierać własne jednostki albo prowadzić subfranchising, - przedsiębiorstwo kontrolowane może być związane ze wspólnikiem w ramach joint venture, - przedsiębiorstwo kontrolowane może zostać wykorzystane jako baza regionalna, obsługująca subfranchisobiorców lub subfranchisodawców na danym terenie.
<i>Joint venture</i>	Powiązanie joint venture pozwala franchisodawcy rozwinąć działalności na terenie innego kraju, jak i określonego regionu. Zanim firma joint venture będzie mogła tworzyć na danym rynku system franchisingowy, franchyzodawca powinien wynegocjować swój udział w przedsięwzięciu oraz sposób finansowania własnych działań.

Źródło: Więcej: M. Mendelsohn, D. Acheson, *Franchising, Poltex, Warszawa 1992, s. 127-136*

Umiejdzynarodowienie przedsiębiorstwa poprzez franchising niesie ze sobą sporo korzyści, jak i ograniczeń. Zdecydowanie, jedną z ważniejszych zalet dla przedsiębiorstwa tworzącego sieć franchisingową na świecie jest rozszerzenie programu swych działań marketingowych na kolejne rynki, współpracując z miejscowymi partnerami i co ważne przy niewielkich nakładach inwestycyjnych.⁴ (tabela2).

⁴ E. Duliniac, op. cit. 122

Tabela 2. Podstawowe korzyści i ograniczenia zastosowania franchisingu jako strategii wejścia na rynki zagraniczne

KORZYŚCI	OGRANICZENIA
<ul style="list-style-type: none"> - Inwestycje ograniczone - Wykorzystanie miejscowych zasobów i umiejętności - Dobre motywowanie partnerów - Możliwość ugruntowania globalnego wizerunku marki, dzięki segmentowi klientów mobilnych międzynarodowo 	<ul style="list-style-type: none"> - Potrzeba kontroli jakości i standardów marketingowych - Potrzeba kontroli finansów - Potrzeba szkolenia partnerów - Możliwe zagrożenie dla globalnego wizerunku marki wskutek międzynarodowych reperkusji lokalnych błędów

Źródło: E. Duliniec, *op. cit.*, s. 125

Zarządzanie międzynarodową siecią franchisingową wymaga doświadczenia oraz wiedzy na temat rynku docelowego. Ekspansja zagraniczna systemu powinna być ekonomicznie uzasadniona, albowiem wszystkie błędne decyzje mogą zaszkodzić zarówno reputacji marki za granicą, jak i w kraju. Nie bez zasadne wydaje się zatem, że warunkiem umiędzynarodowienia systemu franchisingowego jest posiadanie przez franchisodawcę solidnej i dobrze prosperującej bazy we własnym kraju.⁵

Kolejną ważną kwestią jest dostosowanie przez organizatora sieci międzynarodowej trybu działania do miejscowych praktyk, obowiązujących przepisów gospodarczych, zwyczajów i kultury.⁶ W tym celu niezbędna jest gruntowna wiedza zaczerpnięta nie tylko z opracowań, analiz i opowieści, ale także z własnego doświadczenia uzyskanego w wyniku przeprowadzenia przedsięwzięć pilotażowych.

Podejmując wyzwanie ekspansji za rynki zagraniczne franchisodawca ważne jest znalezienie odpowiednich partnerów biznesowych na rynkach docelowych, posiadających niezbędną wiedzę o specyfice tych rynków. Prowadząc działalność we własnym kraju trudno o odpowiedzialnych i lojalnych partnerów, a za granicą zadanie to może okazać się jeszcze trudniejsze. Podobne wyzwanie dotyczy pozyskiwania i selekcji odpowiednich franchisobiorców.

Niewątpliwie, dodatkowym utrudnieniem w rozwoju międzynarodowego systemu franchisingowego są bariery językowe oraz konieczność tłumaczenia wszystkich dokumentów ma języki urzędowe krajów franchisobiorców.

Podsumowując, przedsiębiorstwa wykorzystujące franchising jako strategię wejścia na rynki zagraniczne powinny brać pod uwagę nie tylko uwarunkowania ekonomiczne panujące w danej gospodarce, ale również takie czynniki jak mechanizmy rynkowe, zachodzące zmiany społeczne oraz bariery językowe. Umiędzynarodowienie działalności

⁵ M. Mendelsohn, *Jak zorganizować międzynarodową sieć franczyzingu*, Poltex, Warszawa 1992, s. 123.

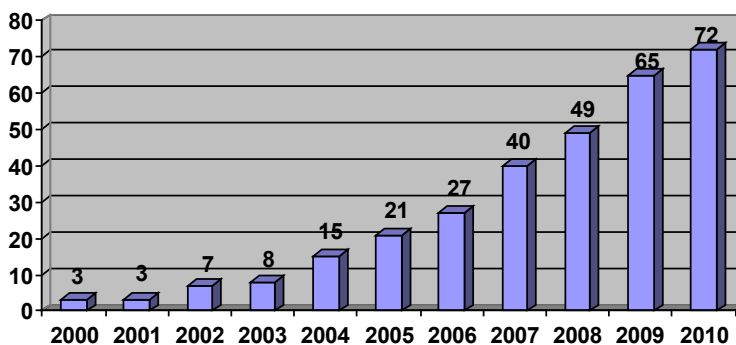
⁶ B. Fuchs, *Franchising w handlu międzynarodowym*, [w:] Międzynarodowe prawo handlowe, red. M. Pazdan, B. Fuchs, Difin, Warszawa, s. 265-267.

polskich systemów franchisingowych sprzyja rozpoznawalności ich produktów i usług poza granicami kraju oraz rozszerzeniu rynków zbytu.

3. Ekspansja polskich systemów franchisingowych

Znaczący wzrost ekspansji polskich systemów franchisingowych za granicę to przełom 2007/2008. Jak wskazuje raport PROFIT system, w okresie tym, 40 polskich franchisodawców z sukcesem sprzedawało licencje na prowadzenie działalności poza Polską (co stanowiło 9 proc. wszystkich sieci franchisingowych w Polsce), a kolejnych 38 planowało dopiero rozwinąć swoją sieć sprzedaży zagranicą.⁷ Ekspansję polskich systemów franchisingowych za granicę ilustruje rysunek 2.

Rysunek 2. Ekspansja zagraniczna polskich systemów franchisingowych w latach 2000-2009



Źródło: Raport o franczyzie w Polsce 2010, PROFIT system, Warszawa 2010, s. 48

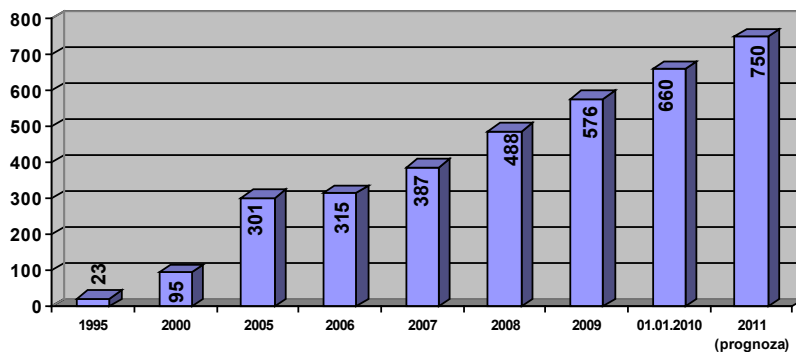
W 2010 roku z prowadzenia działalności franchisingowej za granicą zrezygnowało 11 franczyzodawców,⁸ co nie zmienia jednak faktu, że ekspansja zagraniczna polskich systemów franchisingowych wykazuje tendencję wzrostową. Jak ilustruje rysunek 2 systemów franchisingowych typu „outbound”⁹ jest obecnie 72, co stanowi prawie 11 proc. wszystkich sieci franchisingowych w Polsce. Ilość systemów franchisingowych ilustruje rysunek 3.

⁷ M. Wiśniewski, *Raport o franchisingu i systemach agencyjnych*, „Franchising” Nr 5/2008.

⁸ M. Korcz, M. Skubiszewski, *Coraz więcej licencji, coraz więcej franczyzobiorców*, „Franchising” Nr 3 (73)/2011, s. 18.

⁹ System franchisingowy typu „outbound” – rodzimy system prowadzący działalność poza granicami kraju.

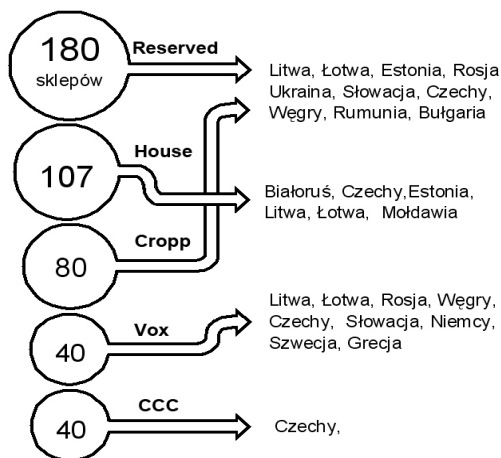
Rysunek 3. Liczba systemów franchisingowych w Polsce



Źródło: M. Korcz, M. Skubiszewski, *op. cit.*

Warto zauważyć, że główne kraje, gdzie otwierane są jednostki franchisingowe to: Rosja, Czechy, Słowacja, Ukraina, Litwa, na dalszych miejscach znajdują się Węgry, Estonia, Łotwa, Austria i Niemcy.¹⁰

Rysunek 4. Kierunki zagranicznej ekspansji polskich systemów franchisingowych



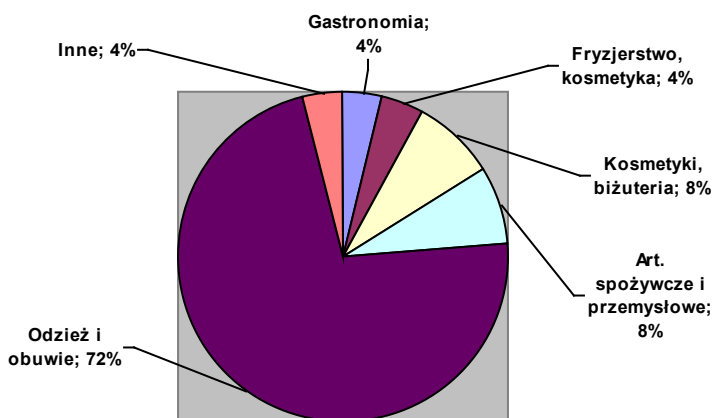
Źródło: P. Otto, *Franczyza idzie za granicę*, „Dziennik Gazeta Prawna” Nr 223 (2854)/2010, z dnia 17 listopada 2010.

¹⁰ Raport o franczyzie w Polsce 2010, *op. cit.*

Co ciekawe, niektórym franczyzodawcom udało się dotrzeć nawet na tak egzotyczne rynki jak Liban (Big Star), Chiny (Tatum) czy Arabia Saudyjska (dziecięce Coccodrillo).¹¹

Zdecydowanie, największym powodzeniem na międzynarodowym rynku gospodarczym cieszą się handlowe systemy franchisingowe działające w branży odzieżowej i obuwniczej (rysunek 4 i 5). Polska firma odzieżowa Roy z Żywca, która 26 maja 2007r. uruchomiła w Moskwie już swoją 3 placówkę franchisingową, z zamiarem otwarcia kolejnych.¹²

Rysunek 5. Ekspansja polskich systemów franchisingowych za granicę wg. branż (%) w 2006 roku



Źródło: P. Mazurkiewicz, *Polskie firmy uwierzyły w moc franczyzy*, „Rzeczpospolita” z dnia 22 lutego 2007r.

Coraz częściej z umiędzynarodowienia działalności poprzez franczyzę korzystają systemy z branży gastronomicznej i spożywczej.

W 2010r. polskie sieci franchisingowe zaplanowały otwarcie 200 placówek na rynku zagranicznym, przede wszystkim w krajach sąsiadujących z Polską. (tabela 3).

¹¹ P. Otto, *Polskie firmy franczyzowe zarzucają sieci za granicą*, „Dziennik Gazeta Prawna” nr 223 (2854) z dnia 17.11.2010.

¹² *Roy rozwija sieć sprzedaży w Polsce*, „Puls Biznesu” Nr 99(2354)/2007.

Tabela 3. Plany ekspansji zagranicznej polskich sieci

Marka	Liczba sklepów za granicą	Kierunek rozwoju	Plany na przyszłość
CCC	33	*Czechy	10 w 2010r., docelowo 70 sklepów w Czechach
Gino Rossi	22	*Litwa *Węgry *Ukraina *Rosja *Niemcy *Gruzja *Czechy	Kolejne otwarcia
Tatum	45	*Rosja *Ukraina. *Węgry *Niemcy *Litwa *Rumunia *Czechy *Dubaj	W 2010r. po jednym w Petersburgu i Szanghaju
Coyoco	1	*Budapeszt	W 2010r. sklep w Petersburgu
Żabka	80	*Czechy	500 sklepów w ciągu 5 lat, wejście na Słowację
Inglot	60	*USA *Europa	
Atlantic	71	*Rosja *Czechy *Ukraina	Kolejne otwarcia franchisingowych sklepów
Top Secret	10	*Ukraina	Kolejne otwarcia; nie podają liczby placówek
Brand New Products	2	*Ukraina	Kolejne sklepy franchisingowe

Źródło: P. Otto, Brytyjczycy chcą robić zakupy w Żabce, „Dziennik Gazeta Prawna” Nr 255(2631)/2010.

Można zatem się spodziewać, że stopień umiędzynarodowienia polskich sieci franchisingowych będzie w przyszłości dynamicznie wzrastać, podbijając rynki europejskie, ale również globalne.

Podsumowanie

Doświadczenia płynące z rynku potwierdzają, że rynek franchisingu w Polsce wykazuje cały czas tendencję wzrostową. Rośnie zatem liczba rodzimych systemów franchisingowych oraz chętnych do poprowadzenia działalności w ramach takiej umowy. Sukcesy odnoszone na rynku krajowym, ale także narastająca konkurencja powodują, że coraz częściej polskie sieci franchisingowe decydują się wejść na rynek zagraniczny, co oznacza internacjonalizację ich działalności.

Wykorzystanie franchisingu jest sposobem na pokonanie barier wejścia na rynki zagraniczne, gdzie istnieją zazwyczaj znaczne trudności związane z założeniem działalności gospodarczej (zwłaszcza przez obcokrajowców). Umiędzynarodowienie przedsiębiorstwa poprzez franchising pozwala rozszerzyć rynki zbytu dzięki wejściu na nowe obszary, gdzie wciąż istnieje niezaspokojony popyt na określone produkty lub usługi.

Niewątpliwie, poziom internacjonalizacji polskich systemów jest niewielki, jednak cały czas wykazuje tendencję wzrostową. Świadomość korzyści wynikających z zastosowania franchisingu może przyczynić się do wzrostu ekspansji zagranicznej polskich sieci

franchisingowych. Warto zatem się zastanowić, czy franchising międzynarodowy ma szansę stać się w przyszłości jedną z głównych strategii rozwojowych przedsiębiorstw.

Bibliografia:

1. Duliniec E., *Marketing międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2009.
2. Gołębiewski T. (red.), *Modele biznesu polskich przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
3. Korcz M., Skubiszewski M., Coraz więcej licencji, coraz więcej franczyzobiorców, „Franchising” Nr 3 (73)/2011.
4. Mazurkiewicz P., Polskie firmy uwierzyły w moc franczyzy, „Rzeczpospolita” z dnia 22 lutego 2007r.
5. Mendelssohn M., Acheson D., *Franchising*, Poltex, Warszawa 1992.
6. Otto P., Brytyjczycy chcą robić zakupy w Żabce, „Dziennik Gazeta Prawna” Nr 255(2631)/2010.
7. Otto P., Franczyza idzie za granicę, „Dziennik Gazeta Prawna” Nr 223 (2854)/2010, z dnia 17 listopada 2010.
8. Otto P., Polskie firmy franczyzowe zarzucają sieci za granicą, „Dziennik Gazeta Prawna” nr 223 (2854) z dnia 17.11.2010.
9. Raport o franczyzie w Polsce 2010, PROFIT system, Warszawa 2010.
10. Roy rozwija sieć sprzedaży w Polsce, „Puls Biznesu” Nr 99(2354)/2007.
11. Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004.
12. Wiśniewski M., Raport o franchisingu i systemach agencyjnych, „Franchising” Nr 5/2008.
13. Mendelssohn M., *Jak zorganizować międzynarodową sieć franczyzingową*, Poltex, Warszawa 1992.
14. Fuchs B., *Franchising w handlu międzynarodowym*, [w:] *Międzynarodowe prawo handlowe*, (red.) M. Pazdan, B. Fuchs, Difin, Warszawa.

FRANCHISING ON THE INTERNATIONAL MARKET

Key words: *internationalization, strategy, franchising, international expansion*

Summary

The increasing level of competition, demand saturation on local market as well as the will of Polish managers to get experience on Central-West Europe markets may impact on internationalization of a company. Franchising is one of the strategies allowing a company to get competitive advantage on both local and global markets.

International expansion of the Polish franchising systems still shows rising tendency, of which cloth and shoe branches take the lead. Due to the limiting factors the level of Polish franchising networks is still not impressive.

Paweł Kaczmarczyk

BADANIA EKONOMIKI USŁUG TELEKOMUNIKACYJNYCH W GRUPIE KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH - ANALIZY STATYSTYCZNE W PRZEKROJACH KATEGORII POŁĄCZENIOWYCH

Wprowadzenie

Podmioty gospodarcze funkcjonujące w sektorze telekomunikacyjnym spotykają się z coraz bardziej wymagającą konkurencją. Operatorzy telekomunikacyjni stoją przed koniecznością stałego doskonalenia procesów decyzyjnych. Jakość podejmowanych przez kadrę menedżerską decyzji a w konsekwencji zachowanie konkurencyjności i egzystencji rynkowej zależy od rzetelności przeprowadzonych analiz i trafności prognoz zapotrzebowania na usługi telekomunikacyjne przedsiębiorstwa. Zachowania gospodarcze tych podmiotów powinny być więc wspierane przez racjonalne procedury, które obniżają poziom niepewności. W związku z tym narasta konieczność stosowania przez operatorów telekomunikacyjnych skutecznych Systemów Wspomagania Decyzji (SWD) przeznaczonych do analizy ruchu telekomunikacyjnego i jego prognozowania. Podstawą budowy takich SWD jest wielowymiarowa statystyczna analiza danych, której celem jest przede wszystkim identyfikacja wszelkich zależności łączących zmienne prognozowane ze zmiennymi objaśniającymi¹. Systemy te powinny również implementować prognostyczne modele (przebiegu popytu na usługi połączeniowe) bazujące na rozpoznanych zależnościach².

SWD powinny dostarczać operatorom telekomunikacyjnym solidnych przesłanek do kalkulacji cenowych, planowania finansowego, a także efektywnego zarządzania siecią. W przewidywaniu na krótkie i średnie okresy czasu stanowią podstawę planowania operacyjnego. Natomiast w długim okresie powinny stwarzać podstawy decyzji dostosowujących przedsiębiorstwo do zmieniających się warunków makroekonomicznych. Są to przede wszystkim decyzje wdrażania nowych technologii i oferowania związanych z nimi nowych usług.

Analiza narzędzi analitycznych i prognostycznych zaimplementowanych w obecnie stosowanych przez operatorów telekomunikacyjnych systemach wspomagania decyzji zachęca do badań nad innymi możliwościami analizy ekonomicznej i związanej z nią procedury prognostycznej w kontekście świadczenia usług telekomunikacyjnych.

Celem artykułu jest więc przedstawienie wyników badań w podejściu cogodzinnym, dotyczącym przebiegów zapotrzebowania na usługi operatora telekomunikacyjnego w grupie abonentów indywidualnych w ciągu doby roboczej. Materiał empiryczny

¹ P. Dittmann, *Prognozowanie w przedsiębiorstwie. Metody i ich zastosowanie*, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2008, s. 205 – 218.

² Istnieje obszerna literatura dotycząca metod prognozowania m.in.: A. Zeliś, B. Pawelek, S. Wanat, *Prognozowanie ekonomiczne. Teoria, przykłady, zadania*, PWN, Warszawa 2008; M. Cieślak (red.), *Prognozowanie gospodarcze. Metody i zastosowania*, PWN, Warszawa 2005; P. Dittmann, I. Dittmann, E. Szabela-Pasierbińska, A. Szpulak, *Prognozowanie w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2009; M. Sobczyk, *Prognozowanie. Teoria, przykłady, zadania*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2008.

został udostępniony przez jednego z operatorów telekomunikacyjnych. Wykorzystane do analiz dane stanowiły zliczane co godzinę impulsy połączeń wychodzących generowanych przez klientów indywidualnych w ciągu wybranej doby roboczej z okresu roku. Prezentację badań ograniczono do analizy rynku w jednym rodzaju przekrojów tj. kategorii połączeniowych. W ramach analiz badano zatem odrębnie połączenia indywidualne w przekrojach następujących kategorii połączeń:

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

Zaprezentowane wyniki analiz poszerzają naukowe podstawy ekonomiki rynku telekomunikacyjnego w badanym zakresie popytu na usługi połączeniowe, mogą stanowić propozycje analityczne badania ruchu telekomunikacyjnego, jak również dostarczają przesłanek do konstrukcji narzędzi prognostycznych.

1. Analizy wpływu kategorii połączenia na zmienność liczby impulsów połączeń wychodzących generowanych przez klientów indywidualnych w ciągu doby roboczej

Opisane w tym punkcie opracowania analizy statystyczne są ukierunkowane na weryfikację następujących tez badawczych:

- istnieją statystycznie istotne różnice pomiędzy kategoriami połączeń wychodzących wykonywanych przez klientów indywidualnych w ciągu doby roboczej z punktu widzenia liczby naliczanych jednostek taryfikacyjnych,
- stopnie badanej odmienności są zróżnicowane.

Jako narzędzia badawcze do realizacji analiz wykorzystano: zestawienie średnich, pojedynczą metodę analizy wariancji, test NIR, test Kruskala–Wallisa oraz test mediany.

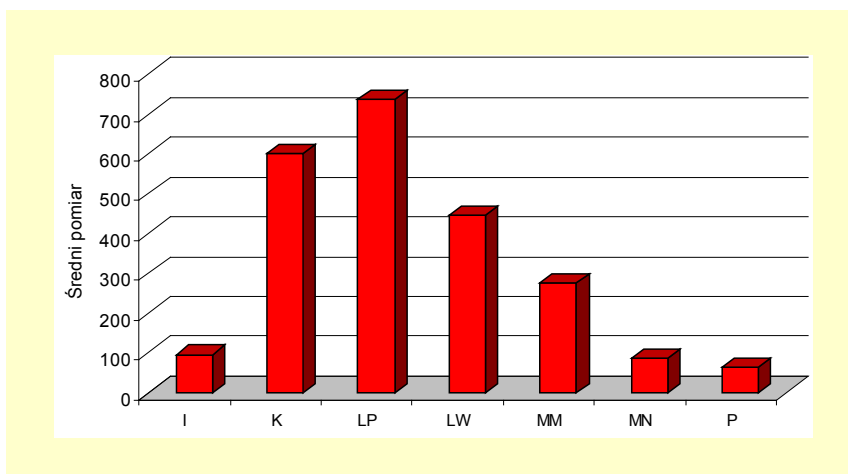
Obserwowaną mierzalną zmienną objaśnianą jest liczba impulsów. Poszczególne obserwacje tej zmiennej to codzinne sumy jednostek taryfikacyjnych połączeń wychodzących realizowanych przez klientów indywidualnych w ciągu doby roboczej, przy czym wektor obserwacji ma wymiary 8736×1 . W charakterze czynnika klasyfikacyjnego wystąpiła kategoria połączenia jako zmienna niemierzalna (jakościowa), przyjmująca 7 poziomów. W tabeli 1 i na rysunku 1 przedstawiono warunkowe średnie arytmetyczne dla poszczególnych kategorii połączeń.

Tabela 1. Zestawienie średnich liczb impulsów połączeń wychodzących generowanych przez klientów indywidualnych wg kategorii w ciągu doby roboczej

Kategoria połączenia	Średnia warunkowa	Liczba obserwacji
I	94,8918	1248
K	599,2764	1248
LP	738,0729	1248
LW	445,1595	1248
MM	275,9936	1248
MN	86,9551	1248
P	63,5729	1248
Ogół grup	329,1318	8736

Źródło: Obliczenia własne.

Rysunek 1. Średnie liczby impulsów połączeń wychodzących wykonywanych przez klientów indywidualnych wg kategorii w ciągu doby roboczej



Źródło: Opracowanie własne.

Średnie arytmetyczne na poszczególnych poziomach czynnika klasyfikacyjnego wykazują wyraźną odmienność liczbową. Wyjątek stanowią zbliżone średnie liczby impulsów dla kategorii połączeń: Internet, międzynarodowe i pozostałe. Największa liczba jednostek taryfikacyjnych połączeń wychodzących w grupie klientów indywidualnych w ciągu doby roboczej naliczana jest w ramach połączeń lokalnych poza siecią badanego operatora. Najmniejszą liczbę jednostek taryfikacyjnych połączeń wychodzących w grupie klientów indywidualnych w ciągu doby roboczej odnotowuje się w kategorii pozostałe

Sformułowano analityczną hipotezę zerową o całkowitym braku oddziaływania czynnika klasyfikacyjnego na zmienność zmiennej objaśnianej. Założono więc, że kategoria połączenia nie ma wpływu na liczbę jednostek taryfikacyjnych połączeń wychodzących generowanych przez klientów indywidualnych w ciągu doby roboczej, tzn. że *SSB* (ang. *Sum Squares Between* – suma kwadratów międzygrupowych odchyłeń zmiennej zależnej) nie różni się istotnie od zera:

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

przy zawsze prawostronnej hipotezie alternatywnej

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

W związku z weryfikacją hipotezy zerowej zadeklarowano poziom istotności $\alpha = 0,05$ i przeprowadzono procedurę pojedynczej metody analizy wariancji. Wpływ czynnika klasyfikacyjnego na zmienność zmiennej objaśnianej oceniono w oparciu o wyniki rachunku dekompozycyjnego oraz rachunku weryfikacyjnego (tab. 2.)

Tabela 2. Wyniki pojedynczej metody analizy wariancji liczby impulsów połączeń wychodzących wykonywanych przez klientów indywidualnych wg kategorii w ciągu doby roboczej

SK pom. grupami	df grup	ŚK pom. grupami	SK reszt	df reszt	ŚK reszt	F	p
549789522,9	6	91631587,1	996813556,5	8729	114195,6	802,4090	0,0000

Źródło: *Obliczenia własne.*

Dla $s_1 = 6$ oraz $s_2 = 8729$ z tablic statystycznych rozkładu $FS(6; 8729)$ odczytano przy deklarowanym poziomie istotności $\alpha = 0,05$, krytyczny poziom statystyki $F_{0,05; 6; 8729} = 2,0996$, co wyznacza przedział odrzucenia $H_0 \in \langle 2,0996; \infty \rangle$. Obliczona wartość statystyki $F = 802,4090$ bardzo wyraźnie znajduje się w przedziale krytycznym i dlatego są jednoznaczne podstawy odrzucenia założenia, że nie występuje oddziaływanie kategorii połączenia na zmienność liczby jednostek taryfikacyjnych. Czynniki klasyfikacyjny wpływa na zmienność objaśnianej zmiennej w sposób statystycznie istotny.

Ze względu na to, że decyzje weryfikacyjne, podjęte na podstawie testu F dotyczą wszystkich par średnich warunkowych, ocenę istotności różnic w konkretnych parach średnich warunkowych przeprowadzono z zastosowaniem testu NIR (najmniejszej istotnej różnicy). Wyniki obliczeń przedstawia tab. 3.

Tabela 3. Wyniki testu NIR

Kategoria połączenia	I	K	LP	LW	MM	MN	P
I		0,000000	0,000000	0,000000	0,000000	0,557428	0,020629
K	0,000000		0,000000	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000
LP	0,000000	0,000000		0,000000	0,000000	0,000000	0,000000
LW	0,000000	0,000000	0,000000		0,000000	0,000000	0,000000
MM	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000		0,000000	0,000000
MN	0,557428	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000		0,083946
P	0,020629	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000	0,083946	

Niezacienione efekty są istotne z $p < 0,0500$

Źródło: *Obliczenia własne.*

Dwoma parami średnich warunkowych, dla których nie można odrzucić hipotezy zerowej o braku istotnej różnicy są pary: Internet - międzynarodowe oraz międzynarodowe - pozostałe. Krytyczne poziomy istotności (w pierwszym przypadku $p = 0,557428$, a w drugim $p = 0,083946$) znacznie przewyższają poziom zadeklarowany ($p = 0,0500$). Najmniejszą istotną statystycznie różnicą pomiędzy liczbami impulsów badanych kategorii połączeń jest różnica pomiędzy kategorią Internet i pozostałe ($p = 0,020629$). W pozostałych parach kategorii różnice są statystycznie rzecz biorąc bardzo duże ($p = 0,000000$). Stopnie badanej odmienności są zatem zróżnicowane.

Założenie o braku różnic pomiędzy liczbami impulsów w poszczególnych kategoriach połączeń wychodzących wykonywanych przez abonentów indywidualnych w ciągu doby roboczej, sprawdzono również z wykorzystaniem dwóch testów nieparametrycznych: testu Kruskala-Wallisa i testu mediany. Test Kruskala-Wallisa oparty jest nie na średnich, lecz na rangach. Jako zmienną niezależną (grupującą) przyjęto kategorię połączenia. Zmienną zależną są codzienne pomiary liczby jednostek taryfikacyjnych. Sumy rang wiązanych na poszczególnych poziomach zmiennej niezależnej przedstawiono w tab. 4.

Tabela 4. Wyniki testu Kruskala-Wallisa

Kategoria połączenia	liczba obserwacji	Suma rang
I	1248	3880256
K	1248	6361441
LP	1248	6727102
LW	1248	5847264
MM	1248	4851252
MN	1248	3272283
P	512	1064404

Źródło: *Obliczenia własne.*

Każda próba ma liczebności większe niż 5, więc statystyka testu Kruskala-Walisa ma rozkład chi-kwadrat. Z tablicy rozkładu χ^2 , dla przyjętego poziomu istotności $\alpha = 0,05$ i $k - 1 = 6$ stopni swobody odczytano wartość krytyczną $\chi_{0,05;6}^2 = 12,592$. Przedział odrzuceń hipotezy zerowej jest przedział $H_0 = \langle 12,592; \infty \rangle$. Obliczona wartość χ^2 (statystyka $H = 1832,232$) wyraźnie znajduje się w przedziale krytycznym i dlatego są jednoznaczne podstawy odrzucenia założenia o braku różnic pomiędzy kategoriami połączeń z punktu widzenia liczby generowanych impulsów wychodzących przez klientów indywidualnych w ciągu doby roboczej.

Z wykorzystaniem mediany (znalezionej w uszeregowanym rosnąco szeregu obserwacji) wynoszącej 127 przeprowadzono procedurę drugiego ze wspomnianych testów nieparametrycznych. Ustalono poziom $\alpha = 0,05$ i zweryfikowano hipotezę, że liczba impulsów wychodzących generowanych przez abonentów indywidualnych w różnych kategoriach połączeń w ciągu doby roboczej nie różni się od siebie istotnie. Zebrane pomiary liczby impulsów w poszczególnych kategoriach połączeń podzielono na wartości mniejsze bądź równe medianie i wartości większe od mediany. Wyniki tych prac zaprezentowano w tabeli 5.

Tabela 5. Wyniki testu mediany

Zmienna zależna Impulsy	I	K	LP	LW	MM	MN	P	Razem
\leq mediana obserwowane	854,000	396,000	419,000	443,000	467,000	954,000	475,000	4008,000
oczekiwane	625,248	625,248	625,248	625,248	625,248	625,248	256,512	
obserwowane - oczekiwane	228,752	-229,248	-206,248	-182,248	-158,248	328,752	218,488	
$>$ mediana obserwowane	394,000	852,000	829,000	805,000	781,000	294,000	37,000	3992,000
oczekiwane	622,752	622,752	622,752	622,752	622,752	622,752	255,488	
obserwowane - oczekiwane	-228,752	229,248	206,248	182,248	158,248	-328,752	-218,488	
razem obserwowane	1248,000	1248,000	1248,000	1248,000	1248,000	1248,000	512,000	8000,000

Źródło: Obliczenia własne.

Z tablic rozkładu chi-kwadrat dla $\alpha = 0,05$ i $k - 1 = 6$ stopni swobody odczytano krytyczną wartość $\chi_{0,05;6}^2 = 12,592$, co wytycza przedział odrzuceń hipotezy zerowej $H_0 \in \langle 12,592; \infty \rangle$.

Z wykorzystaniem liczebności oczekiwanych wyznaczono wartość statystyki chi-kwadrat równą 1378,576, która ewidentnie znajduje się w przedziale odrzuceń H_0 .

2. Analizy wpływu kategorii połączenia na rozkład liczby impulsów połączeń wychodzących generowanych przez klientów indywidualnych w ciągu doby roboczej

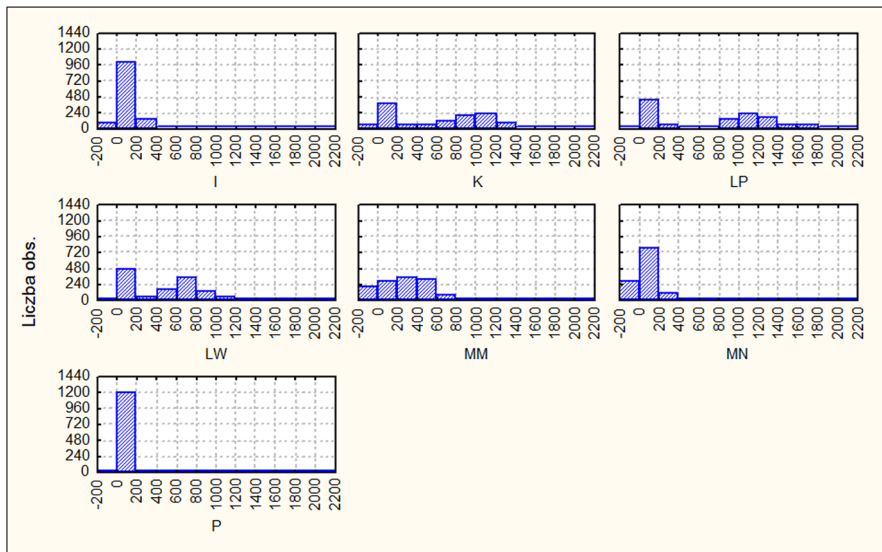
Celem opisaną tutaj analizy statystycznej jest sprawdzenie następująco sformułowanych tez badawczych:

- rozkłady liczby wychodzących jednostek taryfikacyjnych generowanych przez klientów indywidualnych w poszczególnych kategoriach połączeń w ciągu doby roboczej różnią się w sposób statystycznie istotny,
- stopnie odmiennosci rozkładów są zróżnicowane.

Do realizacji analizy zastosowano: skategoryzowane histogramy oraz test Kołmogorowa-Smirnowa dla dwóch prób.

Strukturę impulsów wg przedziałów ich codziennej liczby przedstawiono na rysunku 2. Przedziały ustalono z rozpiętością 200 oraz prawostronnie domknięto.

Rysunek 2. Rozkłady liczby jednostek taryfikacyjnych połączeń wychodzących realizowanych przez abonentów indywidualnych wg poszczególnych kategorii w ciągu doby roboczej



Źródło: Opracowanie własne.

Wizualizacja rozkładów liczby impulsów nie pozwala na wyłonienie kategorii połączeń, które wykazywałyby podobieństwa. Wszystkie kategorie wizualnie różnią się od siebie.

Różnice w kształtach rozkładów poszczególnych grup pomiarów sprawdzono z wykorzystaniem testu Kołmogorowa-Smirnowa. Przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$, dla każdej pary kategorii połączeń wychodzących wykonywanych przez klientów indywidual-

alnych w ciągu doby roboczej zweryfikowano hipotezę zerową, że rozkłady impulsów nie różnią się między sobą istotnie:

$$H_0 : F_1(x) = F_2(x),$$

przy alternatywnej hipotezie

$$H_1 : F_1(x) \neq F_2(x),$$

$F_1(x)$ – dystrybuanta cechy w pierwszej populacji,

$F_2(x)$ – dystrybuanta cechy w drugiej populacji.

Z tablicy rozkładu λ Kołmogorowa (granicznego) dla $\alpha = 0,05$ odczytano wartość krytyczną $K(1 - 0,05) = 1,358$. Maksymalne różnice w częstościach skumulowanych wraz z empirycznymi statystykami dla każdej pary prób, w której realizowane było porównanie podano w tab. 6.

Tabela 6. Wyniki testu Kołmogorowa-Smirnowa dla poszczególnych par kategorii połączeń wychodzących wykonywanych przez klientów indywidualnych w ciągu doby roboczej

Pary kategorii połączeń	Największa różnica między wartościami wskaźników proporcji skumulowanych	Wartość empiryczna statystyki λ	Liczebność grupy 1	Liczebność grupy 2
I – K	0,587340	14,671742	1248	1248
I – LP	0,600962	15,012014	1248	1248
I – LW	0,578526	14,451566	1248	1248
I – MM	0,474359	11,849483	1248	1248
I – MN	-0,165865	4,143316	1248	1248
I – P	-0,120994	3,022419	1248	1248
K – LP	0,179487	4,483588	1248	1248
K – LW	-0,281250	7,025623	1248	1248
K – MM	-0,473558	11,829467	1248	1248
K – MN	-0,555288	13,871101	1248	1248
K – P	-0,637821	15,932751	1248	1248
LP – LW	-0,403846	10,088074	1248	1248
LP – MM	-0,547276	13,670941	1248	1248
LP – MN	-0,575321	14,371502	1248	1248
LP – P	-0,637019	15,912735	1248	1248
LW – MM	-0,370192	9,247401	1248	1248
LW – MN	-0,546474	13,650925	1248	1248
LW – P	-0,615385	15,372303	1248	1248
MM – MN	-0,471955	11,789435	1248	1248
MM – P	-0,595353	14,871902	1248	1248
MN – P	0,208333	5,204165	1248	1248

Źródło: Obliczenia własne.

We wszystkich porównywanych parach prób otrzymane wartości empiryczne statystyki λ Kołmogorowa (kolumna 3) są wyższe od wartości krytycznej. Pozwala to na odrzucenie hipotezy o jednakowych rozkładach zebranych pomiarów. Stopnie zróżnicowania nie są jednakowe (różne wartości statystyki λ). Najbardziej zbliżone do wartości krytycznej, statystyki λ otrzymano dla następujących par kategorii połączeń: Internet – pozostałe ($\lambda = 3,022419$), Internet - międzynarodowe ($\lambda = 4,143316$). Świadczy to o tym, że różnice w tych rozkładach są oczywiście istotne, ale jednocześnie najmniejsze spośród wszystkich badanych. Najbardziej zróżnicowanymi rozkładami liczby jednostek taryfikacyjnych są rozkłady w parach: komórki – pozostałe ($\lambda = 15,932751$), lokalne poza – pozostałe ($\lambda = 15,912735$) oraz lokalne wewnętrzne – pozostałe ($\lambda = 15,372303$). We wszystkich najbardziej zróżnicowanych parach kategorii występują połączenia pozostałe. Świadczy to o dosyć nietypowym rozkładzie jednostek taryfikacyjnych w ramach tego typu połączeń.

Podsumowanie

Wyniki analizy opisaney w punkcie pierwszym niniejszego opracowania świadczą o istotnym statystycznie wpływie kategorii połączenia na zmienność liczby jednostek taryfikacyjnych generowanych przez abonentów indywidualnych w ciągu doby roboczej, a także niejednakowych różnicach w poszczególnych parach porównawczych kategorii połączeń. Efektem analizy opisaney w punkcie drugim jest pozytywna weryfikacja tezy o istotnych statystycznie różnicach pomiędzy kategoriami połączeń ze względu na rozkład liczby impulsów w analizowanej grupie abonenckiej i rodzaju doby oraz niejednakowym stopniu ich odmienności.

Bibliografia:

1. Cieślak M. (red.), Prognozowanie gospodarcze. Metody i zastosowania, PWN, Warszawa 2005.
2. Dittmann P., Dittmann I., Szabela-Pasierbińska E., Szpulak A., Prognozowanie w zarządzaniu przedsiębiorstwem, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2009.
3. Dittmann P., Prognozowanie w przedsiębiorstwie. Metody i ich zastosowanie, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2008.
4. Luszniwicz A. (red.), Statystyka w zarządzaniu, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003.
5. Luszniwicz A., Słaby T., Statystyka z pakietem komputerowym STATISTICATM PL, teoria i zastosowanie, Wydawnictwo C.H. BECK, Warszawa 2003.
6. Mynarski S., Analiza danych rynkowych i marketingowych z wykorzystaniem programu STATISTICA, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2003.
7. Sobczyk M., Prognozowanie. Teoria, przykłady, zadania, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2008.
8. Zeliaś A., Pawełek B., Wanat S., Prognozowanie ekonomiczne. Teoria, przykłady, zadania, PWN, Warszawa 2008.

**RESEARCH IN ECONOMICS OF TELECOMMUNICATION SERVICES
WITHIN THE GROUP OF INDIVIDUAL CLIENTS - STATISTICAL
ANALYSIS OF CONNECTION CATEGORIES**

Key words: *demand for telecommunication services, number of impulses, economics of telecommunication market, individual clients, working day of 24 hours.*

Summary

This article includes description of analysis results of the each-hour demand for telecommunication operator services within the individual client group during a working day of 24 hours against connection categories. One presented an economy-based substantiation of conducting the undertaken research, as well as results of analyses of category influence on the run of connection services within the group of individual clients, and the author's findings based on these analyses.

Eliza Bandera

KONSOLIDACJA GIEŁD PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH NA ŚWIECIE

Wstęp

Nasz świat zdążył przyzwyczać się do zjawiska globalizacji dotyczącego wszelkich sfer aktywności społecznej, gospodarczej czy kulturowej. W ostatnich latach procesy globalizacyjne w szczególności wpłynęły na różne sfery rynków finansowych. Stosunkowo nowym zjawiskiem jest konsolidacja w międzynarodowym sektorze giełdowym. Jeszcze kilkanaście lat temu większość giełd była własnością państwową lub organizacją działającą na zasadzie non profit. Obecnie giełdy działają jak zwykle przedsiębiorstwa, których celem jest maksymalizacja zysku. Czynniki takie jak konkurencja między giełdami czy innowacje technologiczne sprawiły, że coraz częściej dochodzi do sytuacji, gdy giełda przejmuje inną giełdę bądź dwie giełdy łączą się poprzez fuzję. Wynikiem konsolidacji sektora giełdowego jest powstawanie międzynarodowych grup giełdowych, które nie tylko zrzeszają typowe giełdy papierów wartościowych, ale coraz częściej prowadzą również rynki instrumentów pochodnych czy giełdy towarowe. W opinii wielu analityków, w przyszłości możliwe jest powstanie jednej globalnej giełdy działającej całą dobę i obejmującej swym zasięgiem cały świat. Najbardziej spektakularnymi przykładami procesów konsolidacyjnych na światowych giełdach są: fuzja NYSE (New York Stock Exchange) z europejskim Euronext oraz fuzja NASDAQ z grupą giełdową OMX. Te dwa bezprecedensowe połączenia zaowocowały powstaniem pierwszych transatlantyckich grup giełdowych. Analizując temat konsolidacji światowych giełd, jednoznacznie stwierdzić można, że jest to proces niezakończony, a wręcz przeciwnie, zjawisko to będzie nadal postępować i przybierać nowe formy.

1. Pojęcia i rodzaje giełd

Nie istnieje uniwersalna definicja giełdy, choć jedną z najpopularniejszych jest ta, która określa giełdę jako regularne, odbywające się w określonym miejscu i czasie, podporządkowane określonym normom i zasadom spotkania osób pragnących zawrzeć transakcję kupna-sprzedaży, których przedmiotem są dobra zamienne, przy czym ceny w tych transakcjach ustalane są na podstawie popytu i podaży i podawane do publicznej informacji.¹

Giełdy można podzielić z uwzględnieniem różnych kryteriów. Ze względu na przedmiot handlu wyróżnić można trzy rodzaje giełd: giełdy pieniężne, giełdy towarowe i giełdy usługowe. Giełdy pieniężne można podzielić na: giełdy papierów wartościowych i giełdy finansowych instrumentów pochodnych. Tego typu podział jest elastyczny, ponieważ bez problemu można wskazać giełdy towarowo – pieniężne².

¹ J. Czekaj, *Rynki, instrumenty i instytucje finansowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 65.

² W. Bień, *Rynek Papierów Wartościowych*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin, Warszawa 2008, s. 216

Giełdy, a w szczególności giełdy papierów wartościowych, mają ogromne znaczenie w gospodarce. Giełda papierów wartościowych ma za zadanie zasilać przedsiębiorstwa w kapitał, wyceniać kapitał, a także określać aktualny stan gospodarki. Bardzo ważną cechą giełdy jest efektywność transakcji, co oznacza że transakcja zawierana jest po najlepszej cenie. Drugą ważną cechą jest eliminacja ryzyka kredytowego, gdy obie strony transakcji mają pewność że druga strona jest wypłacalna.³

Oprócz giełdy papierów wartościowych, istnieją również giełdy towarowe, na których dochodzi do handlu najróżniejszymi towarami takimi jak kawa, złoto czy ropa.

Stosunkowo od niedawna dynamicznie rozwijają się giełdy instrumentów pochodnych. Instrumenty pochodne są to instrumenty, których wartość zależy od wartości innego instrumentu – instrumentu bazowego. Instrumentem bazowym mogą być np. akcje, stopy procentowe, waluty, indeksy ekonomiczne i inne podstawowe papiery wartościowe. Do najbardziej znanych instrumentów pochodnych należą kontrakty terminowe (forward i futures), a także opcje.

Współczesne giełdy nie ograniczają się do handlu tylko towarami bądź tylko papierami wartościowymi. Od dłuższego czasu można obserwować tworzenie się giełd mieszanych, gdy np. giełdy towarowe proponują również handel instrumentami pochodnymi na waluty bądź indeksy akcji. Giełdy towarowe również proponują kontrakty terminowe i opcje na praktycznie wszystkie towary.

Regulowany obrót instrumentami finansowymi odbywa się nie tylko na tradycyjnych giełdach papierów wartościowych, ale także na rynku pozagiełdowym (over-the-counter OTC). Rynek pozagiełdowy jest częścią rynku regulowanego na którym handluje się prawie wszystkim instrumentami finansowymi. Warto zaznaczyć że na rynku OTC nie stawia się tak dużych wymagań wobec instrumentów finansowych jak na tradycyjnej giełdzie. Najbardziej znanym rynkiem pozagiełdowym był przez długi okres Nasdaq, w Polsce istnieje Centralna Tabela Ofert⁴.

Oprócz rynków regulowanych, istnieją także rynki nieregulowane. Mowa tu o sieci komunikacji elektronicznej (Electronic Communication Networks – ECN). Tradycyjnym giełdom coraz bardziej dają się we znaki także alternatywne platformy obrotu, tzw. MTF (Multilateral Trading Facilities), takie jak Chi-X czy BATS. Kuszą one inwestorów dostępem do akcji z wielu krajów oraz tańszą, szybszą i bardziej anonimową realizacją zleceń. Pierwsza z nich ma już ponad 16-proc. udział w obrocie europejskimi akcjami. To więcej niż którykolwiek z tradycyjnych parkietów⁵.

Rynki nieregulowane zaczęły intensywnie rozwijać się w drugiej połowie lat 90 XX wieku po zmianach w regulacjach prawnych. Poprzez całkowicie elektroniczny system transakcyjny niewykorzystujący pośredników znacznego zwiększyła się szybkość i obniżyły koszty zawieranych transakcji. Dodatkowo alternatywne systemy obrotu nie dość, że gwarantują obniżenie kosztów, to jeszcze zapewniają anonimowość obrotu.

Omawiając różnego rodzaju giełdy, nie można zapomnieć o instytucji, bez której giełdy nie mogłyby funkcjonować, mowa tu o depozytach i izbach rozliczeniowych. W obecnych czasach papier wartościowy jest tylko papierem z nazwy. W rzeczywistości

³ E. Ostrowska, Rynek kapitałowy. Funkcjonowanie i metody oceny, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 48,

⁴ www.investopedia.com

⁵ G. Siemionczyk, Konsolidacja globalnych giełd nabiera rozpędu, Rzeczpospolita 09-02-2011

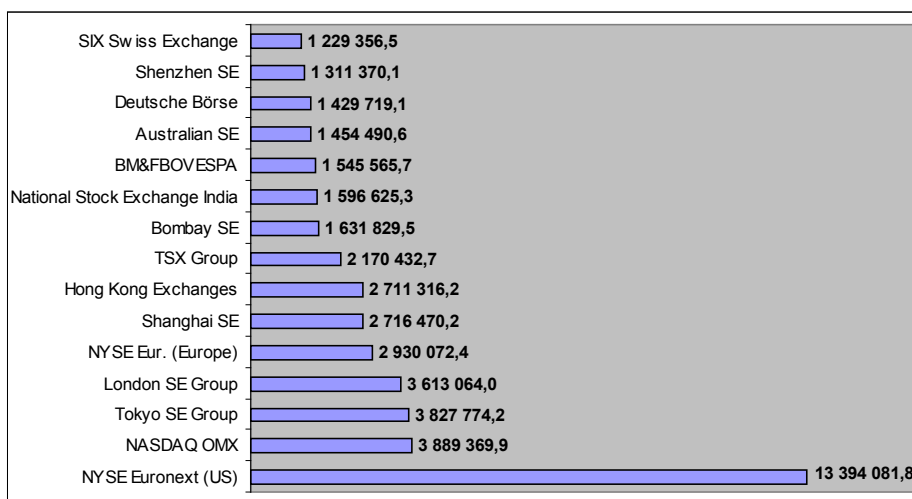
istnieje on jako cyfrowy zapis na odpowiednim nośniku danych. Z chwilą wprowadzenia instrumentów finansowych do obrotu giełdowego potrzebna jest instytucja która prowadziłaby ich ewidencje. Instytucje tego typu to depozyty papierów wartościowych i izby rozliczeniowe. Oprócz podstawowych funkcji, czyli rozliczania i ewidencjonowania, instytucje tego typu świadczą usługi dodatkowe, takie jak chociażby obsługa wypłat dywidendy. Natomiast z uwagi na specyfikę instrumentów pochodnych istnieją izby rozliczeniowe specjalizujące się w instrumentach pochodnych.

2. Światowy rynek giełdowy

Światowy rynek giełdowy obejmuje bardzo dużą liczbę giełd różnego typu. Organizacja zrzeszająca największe giełdy świata, World Federation of Exchanges, na koniec grudnia 2010 roku miała zarejestrowanych 51 największych giełd świata. Liczba ta określa tylko giełdy najlepsze, które spełniły wygórowane kryteria członkostwa dotyczące organizacji rynku i regulacji prawnych. 51 największych giełd świata notowało na swoich rynkach ponad 45,5 tysiąca spółek o łącznej kapitalizacji osiągającej prawie 55 bilionów dolarów⁶. Największe giełdy najczęściej operują w światowych centrach finansowych w Stanach Zjednoczonych, Azji i Europie.

Istnieje wiele sposobów analizowania giełd w celu oceny ich wielkości, potencjału i pozycji. Pierwszym czynnikiem, który określa wielkość giełdy jest kapitalizacja rynku akcji, czyli wartość rynkowa wszystkich notowanych na giełdzie spółek.

Wykres 1. Kapitalizacja rynku akcji największych giełd - grudzień 2010r. (bln USD)



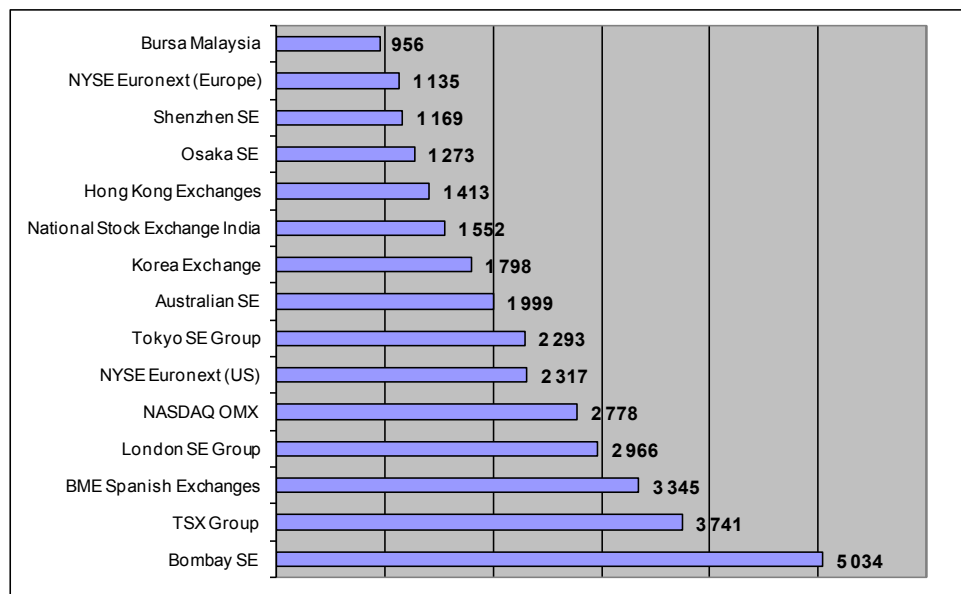
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: World Federation of Exchanges, <http://www.world-exchanges.org/statistics/ytd-monthly>

⁶ <http://www.world-exchanges.org/statistics/ytd-monthly>: Domestic Market Capitalisation, Number of listed companies

Z powyższego wykresu przedstawiającego piętnaście największych giełd papierów wartościowych pod względem kapitalizacji rynku akcji wynika ogromna dysproporcja pomiędzy Nyse Euronext a pozostałymi giełdami. Należy pamiętać, że NYSE pracowała na swoją pozycję latami i stała się globalną marką rozpoznawalną wszędzie na świecie. Należy zauważyć, że w pierwszej dziesiątce znajdują się aż cztery giełdy z Europy i tylko dwie giełdy ze Stanów Zjednoczonych.

Kolejnym czynnikiem, który może dostarczyć informacji o giełdzie jest liczba notowanych spółek. Nie należy jednak tej informacji przeceniać. Bo to indyjska giełda ma najwięcej notowanych spółek, ponad 5 tysięcy, ale całkowita wartość spółek notowanych na giełdzie w Bombaju jest dużo niższa niż innych giełd z mniejszą ilością notowanych spółek (największa giełda NYSE Euronext (US) wykazuje 2 317 notowanych spółek). Jednak wraz ze wzrostem gospodarki indyjskiej rosnąć będzie również wartość spółek notowanych na Bombay SE, co w perspektywie kilku lat może sprawić, że indyjska giełda będzie w ścisłej światowej czołówce.

Wykres 2. Największe giełdy papierów wartościowych świata na podstawie liczby notowanych podmiotów- grudzień 2010r.



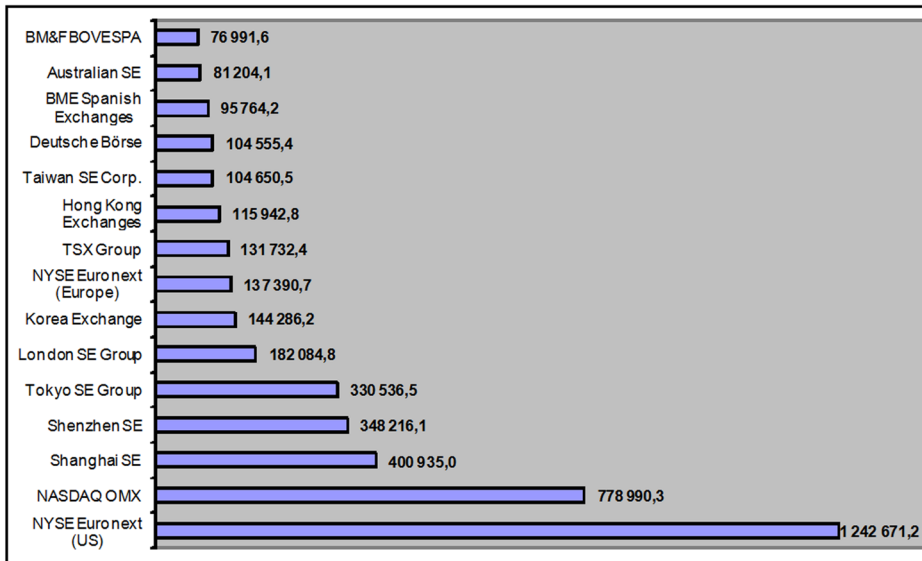
Źródło: Opracowanie własne na podstawie World Federation of Exchanges, <http://www.world-exchanges.org/statistics/ytd-monthly>

Okazuje się że, duża liczba notowanych spółek nie zawsze oznacza, że giełda jest światowym liderem. Dla przykładu Nasdaq OMX jest dopiero piąty pod tym względem, ale za to ma w swoich szeregach największe korporacje warte setki miliardów dolarów.

Kolejnym ważnym czynnikiem decydującym o pozycji giełdy jest wartość dokonanych transakcji. Im wyższa wartość dokonanych transakcji, a co za tym ich ilość, tym le-

piej, ponieważ przekłada się to na płynność danej giełdy. Wyższa płynność rynku sprawia zaś, że inwestor może szybko kupić i sprzedać dany papier wartościowy.

Wykres 3. Największe giełdy papierów wartościowych świata na podstawie wartości transakcji na rynku akcji – grudzień 2010r. (bln USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie World Federation of Exchanges, <http://www.world-exchanges.org/statistics/ytd-monthly>

Analizując wykres 3. można zauważyć że największa całkowita wartość transakcji występuje na giełdach funkcjonujących w tak zwanych światowych centrach finansowych (Nowy Jork, Londyn, Tokio i Frankfurt). Dwaj amerykańscy potentaci, Nasdaq i NYSE, mocno odstają od reszty giełd, co związane jest również z większą popularnością inwestycji giełdowych w Stanach Zjednoczonych.

Można zaryzykować stwierdzenie, że światowy rynek giełdowy został zdominowany przez kilka dużych giełd, które są poza wszelką konkurencją. Wypada zauważyć że największe giełdy, które już dominują, w krótkim czasie zaczną korzystać z konsolidacji podmiotów prowadzących giełdy, co pozwoli im o wiele bardziej efektywnie walczyć o klienta⁷.

3. Przyczyny konsolidacji giełd

By jasno określić przyczyny konsolidacji giełd, trzeba spojrzeć na nie jak na normalne przedsiębiorstwa. W tym miejscu trzeba wyraźnie zaznaczyć, że giełda to rynek, zgodnie z definicją podaną na początku rozdziału. Trzeba rozróżnić rynek giełdowy od podmiotu prawa, który jest właścicielem i organizatorem rynku giełdowego. Najlepiej

⁷ Dushyant Shahrawat, Where Exchange Consolidation Is Headed: Five Players. That Will Dominate the Market, TowerGroup Take-Aways 01.2008

wyjaśnić to na przykładzie polskiej giełdy. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie jest spółką akcyjną powołaną przez skarb państwa, a jej celem jest organizacja rynku giełdowego na którym dochodzi do obrotu różnymi instrumentami finansowymi. Konsolidacją giełd można nazwać łączenie się np. dwóch podmiotów prawa, które prowadzą rynki giełdowe. Coraz częściej dochodzi również do łączenia się rynków giełdowych, co uważane jest za właściwą konsolidację giełd.

W latach dziewięćdziesiątych XX wieku bardzo nasiliły się procesy globalizacyjne, co zwiększyło konkurencję między giełdami. Większe wymagania inwestorów i członków giełd wymusiły na giełdach szukanie bardziej wydajnych form organizacji.

Pierwszą innowacją była zmiana struktury własnościowej. Do tej pory giełdy miały charakter narodowy i były dumą poszczególnych gospodarek krajowych. Zaczęto przekształcać giełdy z organizacji non-profit w normalne przedsiębiorstwa, które kierują się maksymalizacją zysku.⁸ Giełdy rozpoczęły procesy prywatyzacyjne i emitowały swoje akcje jak normalne spółki. Doprowadziło to do sytuacji, w której akcjonariusze giełd wymagali od nich ciągłego zwiększania zysków i normalnej strategii biznesowej ukierunkowanej na rozwój. Przekształcenia własnościowe giełd nazywa się demutualizacją, co oznacza odchodzenie od typowego modelu własności członkowskiej na rzecz własności inwestorskiej.⁹ Demutualizacja giełd wiąże się oczywiście z emisją własnych akcji. Emisja akcji przez giełdy dała im możliwość pozyskania nowego kapitału na rozszerzenie działalności. Pierwszą giełdą na świecie która przeszła demutualizację była giełda w Sztokholmie (Stockholm Stock Exchange), a stało się to w 1993 roku.¹⁰

Tabela 1. Przekształcenia własnościowe na wybranych giełdach

Giełda	Rok demutualizacji	Rok emisji akcji
Stockholm Stock Exchange	1993	1993
London Stock Exchange	2000	2001
Deutsche Börse	2000	2001
BME Spanish Exchanges	2001	2006
Borsa Italiana	1997	-
NYSE	2006	2006
NASDAQ	2001	2002
Tokyo Stock Exchange	2001	2006
Australia Stock Exchange	1998	1998

Źródło: *Opracowanie własne na podstawie danych World Federation of Exchanges oraz danych zawartych na stronach internetowych poszczególnych giełd*

Od 1993 roku większość giełd przeszła proces demutualizacji i większość z nich zdecydowało się na emisję własnych akcji. Proces ten wpłynął na zwiększenie konkurencji między giełdami, które jako spółki musiały szukać nowych możliwości zwiększania dochodów.

⁸ Reena Aggarwal, Sandeep Dahiya, Demutualization and Public Offerings of Financial Exchanges, Georgetown University, Listopad 2005, s. 1,

⁹ A Lidia, Procesy konsolidacji giełd w Europie z perspektywy Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, BANK I KREDYT 5/2003, s. 52,

¹⁰ Reena Aggarwal, Demutualization and Corporate Governance of Stock Exchanges, Georgetown University, Czerwiec 2002, s. 1,

Kolejnym motywem konsolidacji jest nasilona konkurencja w sektorze giełdowym, która zmusiła giełdy do walki o klienta.¹¹ Z jednej strony, inwestorzy chcieli niższych prowizji, a z drugiej strony, emitenci szukali tańszych sposobów na gromadzenie kapitału. Dodatkowo akcjonariusze chcieli, żeby giełda przynosiła większe zyski. Najwięksi inwestorzy instytucjonalni, tacy jak: banki inwestycyjne, fundusze inwestycyjne czy fundusze emerytalne zaczęły szukać możliwości dywersyfikacji portfela inwestycyjnego. Inwestorzy instytucjonalni poszukiwali tańszych i atrakcyjniejszych form inwestowania. Giełdy, obniżając opłaty, przyciągały największych emitentów z całego świata, a ci przyciągali za sobą największych inwestorów. Najwięksi emitenci, tacy jak korporacje międzynarodowe, poszukiwali bardzo płynnych rynków mogących zapewnić im wielomiliardowy kapitał. Inwestorzy chcieli mieć również tańszy dostęp do zagranicznych rynków, co wymusiło na giełdach obniżanie kosztów działalności międzynarodowej. Giełdy zaczęły obniżać koszty poprzez zwiększenie skali działalności.¹² Rosnące wymagania klientów giełd zmusiły je do zawierania strategicznych sojuszy.

Konsolidację giełd nie tylko powoduje zwiększona konkurencja ze strony tradycyjnych giełd, ale także rozwój sieci komunikacji elektronicznej (Electronic Communication Networks – ECN) i alternatywne platformy obrotu, tzw. MTF (Multilateral Trading Facilities). ECN i MTF jako alternatywne rynki pozagiełdowe, które gwarantują handel w pełni elektroniczny, brak jakichkolwiek pośredników i niskie koszty, bez problemu zaczęły konkurować z tradycyjnymi giełdami.¹³ Kuszą one inwestorów dostępem do akcji z wielu krajów oraz tańszą, szybszą i bardziej anonimową realizacją zleceń.

Kolejnym ważnym czynnikiem, który przyczynił się do konsolidacji giełd jest rozwój nowoczesnych technologii. Rozwój internetu i daleko posunięta informatyzacja sprawiły, że giełdy musiały rezygnować z tradycyjnego handlu parkietowego i przenosić transakcje do automatycznych systemów transakcyjnych. Wprowadzenie elektronicznych systemów transakcyjnych przyczyniło się również do obniżania kosztów działalności. Opracowanie i wdrożenie elektronicznego systemu transakcyjnego jest bardzo kosztowne i czasochłonne. O wiele prościej jest kupić już opracowany i sprawdzony system albo też pozyskać go przez fuzję, niż budować go od początku. Sprzedaż systemów transakcyjnych wpłynęła na zacieranie się różnic pomiędzy giełdami, co z kolei stworzyło warunki do większej współpracy¹⁴.

Bardzo ważnym czynnikiem wpływającym na konsolidację giełd, szczególnie w Europie, było wprowadzenie euro. Wspólna waluta zlikwidowała ryzyko kursowe w inwestycjach poza granicami kraju. Euro dało również możliwość, by biura maklerskie i banki oferowały swoje usługi klientom zagranicznym. Poprzez zacieranie różnic pomiędzy giełdami inwestorzy zaczęli patrzeć na giełdy w innych krajach w odmienny sposób. Europejska waluta sprawiła, że ewentualna fuzja dwóch giełd byłaby o wiele prostsza.

¹¹ L. Pawłowicz, Wierzbą R., Rynki finansowe wobec procesów globalizacji, Gdańska Akademia Bankowa przy Instytucie Badań nad Gospodarką Linio-
wą / CeDeWu, Gdańsk/Warszawa 2003, s. 14,

¹² J. Hamon, B. Jacquillat, Ch. Saint-Étienne, Global Stock Exchange Consolidation, The Newsletter of the French Council of Economic Analysis, 09.2007,

¹³ B. Harvey Exchange, Consolidation and Models of International Securities Regulation, Duke Journal of Comparative and International Law, Vol 18 2007, s. 154,

¹⁴ Randy Grossman The Inevitable Exchange Consolidation, Wall Street and Technology 16.06.2006

Za jedną z najważniejszych przyczyn konsolidacji giełd uważa się zmiany w regulacjach prawnych głównie Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej. W Stanach Zjednoczonych w 1998 roku wprowadzono rozwiązania prawne dotyczące alternatywnych systemów obrotu (MTF).¹⁵ Regulacja ta wprowadziła definicję MTF i w świetle prawa rozpoznała tego rodzaju rynek. Rozwiązanie to miało zagwarantować większe bezpieczeństwo inwestycji i zwiększenie konkurencji pomiędzy MTF i tradycyjnymi giełdami w Stanach Zjednoczonych. Drugą amerykańską regulacją prawną jest znolizowana w 2005 roku „Regulation National Market System (Regulation NMS)”.¹⁶ Regulacja NMS miała za zadanie wzmocnienie konkurencji między giełdami i zarazem wzmocnienie współpracy między nimi.

Z perspektywy Unii Europejskiej bardzo ważne było wprowadzenie w 1993 roku Dyrektywy Rady 93/22/EWG¹⁷ dotyczącej usług inwestycyjnych w papiery wartościowe. Dyrektywa ta wprowadziła zasadę jednolitej licencji. Zgodnie z dyrektywą podmiot, który uzyskał odpowiednią licencję w jednym kraju Wspólnoty, mógł świadczyć usługi inwestycyjne w pozostałych krajach Wspólnoty, bez konieczności uzyskania dodatkowej licencji. Dyrektywa 93/22/EWG została zastąpiona w 2004 roku przez dyrektywę 2004/39/WE (Markets in Financial Instruments – MiFID).¹⁸ Mifid utrzymał zasadę jednolitej licencji i wprowadził dodatkowe rozwiązania poprawiające przejrzystość rynku.¹⁹

Analizując powyższe informacje można wskazać wiele czynników, które skłaniają giełdy do konsolidacji. Głównymi z nich są²⁰:

- Połączenie z konkurentem działającym w tej samej branży, co powoduje przyrost udziału w rynku (np. Deutsche Börse kupił International Securities Exchange.)
- Poszerzenie oferty produktowej. (np. LSE kupił Börse Italiana)
- Wzmocnienie pozycji na rynkach zagranicznych. (np. dzięki połączeniu NYSE z Euronext NYSE uzyskania znacznie lepszy dostęp do rynku europejskiego)
- Dywersyfikacja przychodów (np. Nasdaq nabył OMX między innymi ze względu na jego działalność handlową w zakresie technologii; europejskie giełdy nabywają udziały w największych izbach rozliczeniowych takich jak Clearstream, Crest, LCH Clearent)
- Standaryzacja wiedzy na temat technologii oraz zdobywanie nowych platform handlowych (np. NYSE kupił Archipelag ze względu na rozwiniętą technologię dopasowywania transakcji)

¹⁵ Regulation of Exchanges and Alternative Trading Systems, Exchange Act Release No.34-40760, 63 Fed. Reg. 70,844 (Dec. 22, 1998),

¹⁶ Regulation National Market System, Exchange Act Release No. 34-51808, 70 Fed. Reg. 37,496 (June 29, 2005),

¹⁷ Dyrektywa Rady 93/22/EWG z dnia 10 maja 1993 r.w sprawie usług inwestycyjnych w zakresie papierów wartościowych, (Dz.U.UE L z dnia 11 czerwca 1993 r.),

¹⁸ 2004/39/WE w sprawie rynków instrumentów finansowych,

¹⁹ Planning for MiFID, Financial Services Authority, Listopad 2005, s. 15,

²⁰ Na podstawie:

- Dushyant Shahrawat, Where Exchange Consolidation Is Headed: Five Players. That Will Dominate the Market, TowerGroup Take-Aways 01.2008;
- Randy Grossman The Inevitable Exchange Consolidation, Wall Street and Technology 16.06.2006

4. Korzyści i bariery konsolidacji giełd

Jest wiele korzyści płynących z konsolidacji giełd. Pierwszą jest powstanie ujednoczonych systemów transakcyjnych, kiedy kilka giełd korzysta z tej samej kompatybilnej platformy transakcyjnej.²¹ Jednak stworzenie, utrzymanie i ulepszanie takiego systemu jest bardzo kosztowne. Z drugiej jednak strony wprowadzenie tego typu platform transakcyjnych pozwoliło na znaczne obniżenie kosztów zawierania transakcji. Na wprowadzeniu tego typu systemów bardzo skorzystały banki i firmy inwestycyjne działające na połączonych giełdach. Za przykład może posłużyć tu sytuacja, gdy bank inwestycyjny używa tego samego systemu, by kupić różne instrumenty finansowe na różnych giełdach. Używanie jednolitych systemów transakcyjnych znacznie zredukowało koszty transakcji międzynarodowych, przyciągnęło nowych inwestorów i zwiększyło liczbę transakcji tym samym zwiększając płynność rynku, czyli możliwość szybkiego sprzedania bądź kupienia instrumentu finansowego.²²

Handel tym samym papierem wartościowym na kilku giełdach połączonych tym samym systemem transakcyjnym korzystnie też wpływa na stabilność ceny tego instrumentu.

Konsolidacja giełd otwiera przed inwestorem nowe rynki, co skutkuje lepszą dywersyfikacją portfela inwestycyjnego i zapewnia dostęp do nowych instrumentów finansowych.

Z punktu widzenia emitenta, konsolidacja pozwala na bardziej efektywne pozyskiwanie kapitału. Również akcjonariusze połączonych giełd czerpią korzyści ze zwiększonych przychodów i z redukcji kosztów działalności.²³

Reasumując, konsolidacja giełd poprawia płynność rynku, obniża koszty działalności oraz koszty transakcji, zapewnia dostęp do nowych rynków i instrumentów finansowych, pozwala na bardziej efektywne pozyskiwanie kapitału i zwiększa potencjał giełdy.

Opisując proces konsolidacji oraz jego motywy należy również wskazać czynniki, które hamują proces łączenia giełd. Trzeba przede wszystkim zwrócić uwagę na to, że giełdy są instytucjami nadzorowanymi, dlatego też ewentualna konsolidacja napotyka na różnice prawne w funkcjonowaniu rynków w poszczególnych krajach. Każdy kraj posiada własne prawo dotyczące rynków kapitałowych, własną instytucję, która rynek nadzoruje. Ewentualny inwestor, chcąc dokonywać transakcji, musi zapoznać się z wieloma regulacjami prawnymi. Do tego dochodzą również różnice w systemach podatkowych i w standardach rachunkowości. Ewentualna konsolidacja nasuwa również pytania, co do sposobu rozliczania na międzynarodowych giełdach.

Kolejną barierą w procesie konsolidacji giełd jest podwyższenie kosztu informacji. Jeśli dla przykładu akcja danej spółki jest dostępna dla inwestorów w kilku krajach, to informacje dotyczące danej spółki muszą zostać przetłumaczone i dostarczone do kilku krajów jednocześnie. Inwestorzy handlujący w obcym kraju napotykają na różnice kulturowe i bariery językowe.

W większości krajów, których funkcjonują giełdy, istnieją również izby rozliczeniowe bądź podobne instytucje zajmujące się rozliczaniem transakcji. Konsolidacja giełd musi iść w parze z konsolidacją instytucji rozliczeniowo – depozytowych. Skonsolido-

²¹ J. McAndrews, Ch. Stefanadis, *The Consolidation of European Stock Exchanges*, Federal Reserve Bank of New York, *Current Issues in Economics and Finance*, Volume 8 Number 6, June 2002, s. 2.

²² *Stock Exchange Merger and Liquidity*, Ulf Nielsson, Columbia University, 2007, s. 5.

²³ *Consolidation of Stock Exchanges*, European listed companies reiterate their views, European Association of Listed Companies, 02.05.2006, s. 1.

wane giełdy korzystające z wielu instytucji rozliczeniowych nie osiągną założonego obniżenia kosztów transakcyjnych.²⁴

Może też dojść do sytuacji, w której organ nadzorczy nad giełdą po prostu nie chce się zgodzić na fuzję bądź inną formę konsolidacji. Uzasadnienie dla tego typu decyzji najczęściej sprowadza się do argumentów o fundamentalnej roli giełdy w gospodarce narodowej. Inne motywy są bardzo często motywami politycznymi. Na połączenie największych giełd mogą również nie pozwalać instytucje antymonopolowe (antytrustowe).

5. Etapy konsolidacji giełd

Analizując procesy zachodzące na światowych giełdach, nie da się nie zauważyć, że konsolidacja jest procesem etapowym. Trzeba zaznaczyć w tym miejscu, że różne giełdy są na różnych etapach konsolidacji, a jeszcze inne na razie nie biorą udziału w tym procesie.

Za pierwszy etap konsolidacji można przyjąć zmiany w regulacjach prawnych mających na celu liberalizację gospodarki i wprowadzenie przepisów zaostrzających konkurencję pomiędzy giełdami.

Zmiany w regulacjach prawnych zapoczątkowują drugi etap, który można nazwać przekształceniami własnościowymi w strukturach giełd. Opisana wcześniej demutualizacja i prywatyzacja giełd narodowych, a także zmiana modelu biznesowego na model „dla zysku” są tego konsekwencją.

Zmiany w strukturach własnościowych zapoczątkowały etap trzeci, czyli łączenie giełd wewnątrz jednego kraju. Dla przykładu, można podać rynek w Hiszpanii, gdzie jedna firma Bolsas y Mercados Españoles (BME) jest operatorem wszystkich giełd i systemów finansowych w Hiszpanii. Obecnie BME obejmuje ponad 20 spółek zależnych, spośród których niektóre z najbardziej znanych to Bolsa de Madrid, Bolsa de Barcelona, Bolsa de Bilbao, Bolsa de Valencia, AIAF Mercado de Renta Fija, MEFF, IBERCLEAR, MAB, Visual Trader BME Consulting, BME Innova, BME Market Data and Infobolsa.²⁵

Etap czwarty to konsolidacja giełd w wymiarze ponadnarodowym, czyli łączenie się dwóch lub więcej giełd z różnych krajów. Konsolidacja międzynarodowa najczęściej odbywa się pomiędzy giełdami tego samego regionu geograficznego. Przykładem konsolidacji międzynarodowej może być Euronext lub OMX. Euronext powstał w wyniku fuzji giełd w Paryżu, Amsterdamie, Brukseli, Lizbonie oraz giełdy instrumentów pochodnych w Londynie (Liffe)²⁶. Drugim przykładem jest OMX powstały w wyniku fuzji giełd skandynawskich i bałtyckich.

Kolejnym etapem, który dokonuje się na naszych oczach jest konsolidacja międzykontynentalna (transatlantycka). Do typowych barier przy tego typu aliansach dochodzą jeszcze różne strefy czasowe i odległość. Tego typu konsolidacja zapoczątkowana została w 2007 roku, kiedy to giełda Nowojorska (NYSE) przejęła Europejską grupę giełd Euronext. Odpowiedzią na to było połączenie amerykańskiego NASDAQ z europejskim OMX. Taki rodzaj konsolidacji jest bardzo spektakularny i powoduje wiele implikacji. Można jednoznacznie stwierdzić że konsolidacja międzykontynentalna

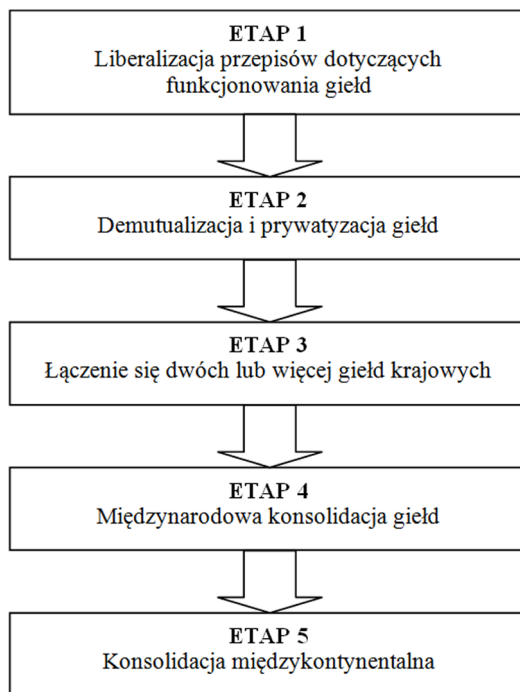
²⁴ K. Zukrowska (red.), Unia Europejska i Stany Zjednoczone wobec wyzwań globalizacji, AGH – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2006

²⁵ <http://www.bolsasymercados.es/ing/home.htm>

²⁶ <http://www.euronext.com>

będzie kontynuowana, a do już powstałych transatlantyckich giełd dołączać będą nowe giełdy o zasięgu regionalnym.

Rysunek 1. Etapy konsolidacji giełd



Źródło: *Opracowanie własne*

Rysunek 1. przedstawia wszystkie znane etapy konsolidacji giełd, przy założeniu, że nie jest wymagane przejście wszystkich etapów. Możliwe są też sytuacje, gdy giełda po przejściu demutualizacji od razu wejdzie w skład międzykontynentalnej grupy giełdowej.

6. Problem nadzoru i regulacji prawnych

Globalizacja rynków finansowych, demutualizacja giełd i w końcu konsolidacja giełd na całym świecie wywołuje wiele problemów prawnych. Fala różnych form konsolidacji giełd przelała się w ostatnich latach przez rynki finansowe na całym świecie. Giełdy łączą się ponad granicami państw i wchodzą na rynki instrumentów pochodnych. Łączenie się tradycyjnych giełd z giełdami instrumentów pochodnych wymaga ujednoczenia wymagań i regulacji dotyczących funkcjonowania takiego rynku i ulepszenia organów nadzorczych, które nadzorują tego typu struktury hybrydowe.²⁷

Powstanie międzynarodowych giełd, szczególnie w Europie, postawiło pytania, jak nadzorować tego typu podmioty i do których regulacji prawnych mają się one stosować.

²⁷ Derivatives Markets and Cash Markets, International Organization Of Securities Commission (IOSCO), Paryż 29.05.2008, s. 3,

W przypadku giełd Euronext i OMX problem rozwiązano, zachowując krajowe nadzory i regulacje prawne, czyli każda giełda wchodząca w skład Euronext czy OMX stosuje się do regulacji rynku macierzystego. Wymagana przy tego typu konsolidacji jest współpraca pomiędzy narodowymi instytucjami nadzorczymi.

W ciągu ostatnich trzech lat coraz więcej amerykańskich giełd zaczęło poszukiwać okazji do fuzji i przejęć w Europie. Efektem tego zainteresowania była w 2007 roku fuzja NYSE z Euronext. Powołanie pierwszej transatlantyckiej giełdy wywołało debatę o nadzór nad pierwszą tego typu giełdą. Pojawiły się również obawy o to, że krajowe instytucje nadzorcze będą rozszerzać swoją działalność poza swoją jurysdykcję. Dlatego też przed połączeniem NYSE i Euronext doszło do spotkania przedstawicieli instytucji nadzorczych ze Stanów Zjednoczonych i krajów Euronext. Efektem spotkania było zacieśnienie współpracy pomiędzy organami nadzorczymi oraz pozostawienie modelu nadzoru krajowego.

Z ciekawą inicjatywą wystąpił rząd Wielkiej Brytanii, który w odpowiedzi na coraz to nowe propozycje przejęcia londyńskiej giełdy (LSE - London Stock Exchange) zapowiedział przedstawienie nowej ustawy dającej większe uprawnienia dla brytyjskiego nadzoru. Na mocy tej ustawy brytyjski nadzór finansowy miałby prawo zawetować zmiany, które skutkowałyby rozprzestrzenieniem się prawa z innych krajów na rynek brytyjski.

Powołanie międzynarodowych i międzykontynentalnych giełd powinno skutkować ujednoczeniem międzynarodowych regulacji prawnych. Tam, gdzie ujednoczenie prawa nie byłoby możliwe, powinno dochodzić do współpracy pomiędzy organami nadzorującymi giełdy.

Dotychczas procesy łączenia się giełd najbardziej widoczne były w Unii Europejskiej i Stanach Zjednoczonych. Nadzór nad giełdami w UE nadal jest rozproszony na wszystkie kraje członkowskie. Stworzenie ewentualnego wspólnego nadzoru w krajach UE niesie ze sobą tyle samo obaw, co ewentualnych korzyści. Na pewno większa współpraca pomiędzy organami nadzorującymi w Europie i Stanach Zjednoczonych jest jednak jak najbardziej uzasadniona. Prawodawcy powinni zrozumieć, że z chwilą powołania międzynarodowych giełd wykrywanie i zapobieganie nadużyciom stało się trudniejsze.

7. Negatywne aspekty konsolidacji giełd

Pomimo wielu pozytywnych aspektów połączeń, konsolidacja giełd nie przynosi jedynie samych pozytywnych efektów. Zmiany wywołane przez globalizację sektora giełdowego wymuszają na instytucjach wprowadzanie nowych regulacji prawnych. Konsolidacja stawia przed organami nadzorczymi nowe wyzwania. Międzynarodowe grupy giełdowe dają większe możliwości dokonywania operacji nielegalnych z uwagi na utrudnione kontrolowanie takiego rynku. Przeciwnicy konsolidacji używają argumentu o odpływie inwestorów i emitentów z regionalnych giełd, które nie biorą udziału w konsolidacji²⁸.

Rok 2008 stał się rokiem kryzysu finansowego na światowych rynkach. Kryzys rozpoczął się od zapaści na rynku kredytów hipotecznych w Stanach Zjednoczonych i szybko zainfekował giełdy amerykańskie, które zanotowały ogromne spadki. Spadki na

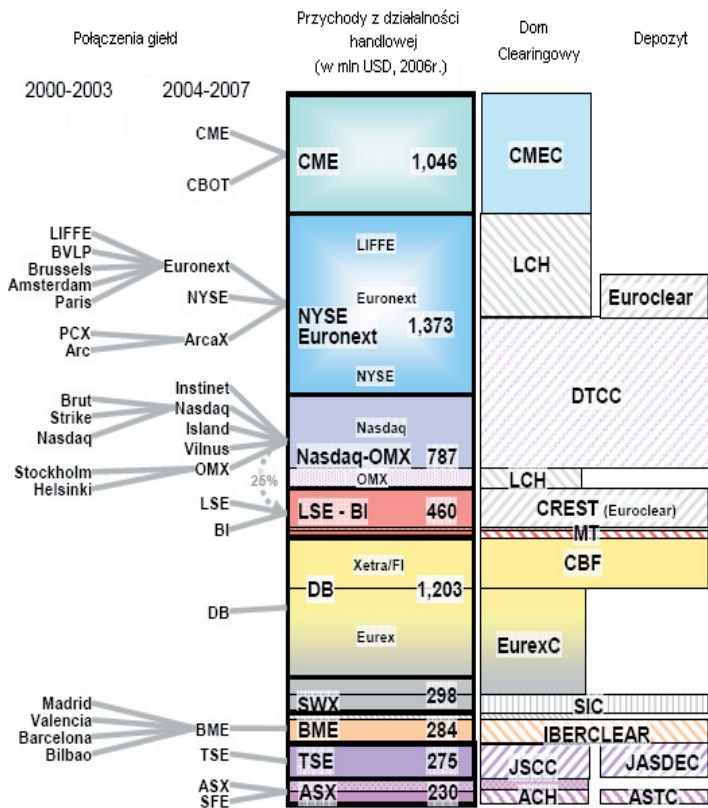
²⁸ Dushyant Shahrawat, Where Exchange Consolidation Is Headed: Five Players. That Will Dominate the Market, TowerGroup Take-Aways 01.2008

amerykańskich giełdach niemal natychmiast przeniosły się również na rynki europejskie. Praktycznie, każda giełda odczuła spadki w Stanach Zjednoczonych. Kryzys bardzo dobitnie pokazał, jak bardzo światowe giełdy są ze sobą połączone. Wielu analityków uważa, że większe połączenia między giełdami będą skutkowały rozprzestrzenianiem się negatywnych sytuacji, takich jak kryzys finansowy, na cały świat.

8. Udane i nieudane przykłady konsolidacji giełd. Przyszłość światowego rynku giełdowego.

Od kilkunastu lat można obserwować procesy konsolidacyjne na światowym rynku giełdowym. Tylko pomiędzy 2005 i 2007 rokiem doszło do 15 znaczących połączeń o wartości 42 bilionów USD. Rezultatem szalu połączeń jest radykalna zmiana obrazu światowego rynku giełdowego.

Rysunek 2. Konsolidacja największych światowych giełd w latach 2000-2007



Źródło: Dushyant Shahrawat, *Where Exchange Consolidation Is Headed: Five Players. That Will Dominate the Market, TowerGroup Take-Aways 01.2008*

Omawiając temat konsolidacji, nie sposób nie wspomnieć o jednej z największych giełd na świecie - London Stock Exchange (LSE). W ostatnich latach LSE kilkakrotnie stała się celem przejęcia przez inne giełdy. W 2000 roku propozycję zakupu złożyła Deutsche Börse (DB), jednak oferta została odrzucona przez akcjonariuszy LSE. Kolejną ofertę DB również odrzucono w 2004 roku. Londyńską giełdę próbował również przejąć Euronext, ale ostatecznie wycofał się z propozycji. LSE stała się też celem wrogiego przejęcia, gdy amerykański NASDAQ w 2006 roku zaczął skupować jej akcje.²⁹ Oferta została jednak odrzucona przez akcjonariuszy i w połowie 2007 roku NASDAQ wycofał się ze swoich planów, nadal posiadając ponad 31 % udziałów, które potem sprzedał Borse Dubai. Kilka burzliwych lat w historii LSE skończyło się, gdy sama zakupiła giełdę w Mediolanie (Borsa Italiana).³⁰ Na początku 2011 roku Londyńska Giełda Papierów Wartościowych (LSE), operator największego parkietu na Starym Kontynencie, oraz kanadyjska TMX Group, właściciel giełdy w Toronto, zawarły porozumienie w sprawie połączenia. W wyniku przejęcia TMX przez londyńską giełdę powstanie jedna z największych grup giełdowych świata. Oprócz parkietów w Londynie i Toronto będzie kontrolowała giełdę w Mediolanie, której operatora LSE wchłonęła w 2007 r. Na tych rynkach notowanych jest dziś 6,7 tys. spółek. Połączenie to nie jest jeszcze przesądzone, ze względu na oczekiwanie na zgodę władz w Ottawie.

Deutsche Börse jest bardzo aktywna jeśli chodzi o poszukiwanie ewentualnych partnerów do współpracy. Po nieudanych próbach przejęcia LSE, udało się w końcu przejąć, za pośrednictwem Eurex, amerykańską giełdę International Securities Exchange (ISE). Połączenie Eurex i ISE zaowocowało powstaniem największej transatlantyckiej giełdy instrumentów pochodnych. Na początku lutego 2011 roku zaczęto również spekulować o połączeniu NYSE Euronext i niemieckiej Deutsche Börse. Operatorzy potwierdzili, że negocjacje między nimi są w zaawansowanym stadium, ale zastrzegli, że transakcja nie została jeszcze ostatecznie uzgodniona³¹.

Ciekawym przykładem krajowej konsolidacji giełd może być Kanada. Toronto Stock Exchange (TSX) przeszło demutualizację w 2000 roku. Rok później TSX przejął Canadian Venture Exchange, giełdę przeznaczoną dla małych, rozwijających się spółek. W 2008 roku TSX przejął giełdę kontraktów terminowych Montreal Stock Exchange (MSE).

Do bardzo ważnej fuzji doszło w połowie 2007 roku na rynku amerykańskim. Dwie giełdy specjalizujące się w kontraktach terminowych: Chicago Mercantile Exchange (CME) i Chicago Board of Trade (CBOT) postanowiły połączyć siły i stworzyć największą giełdę kontraktów terminowych na świecie CME Group.³² W sierpniu 2008 roku CME Group zakończyło proces przejmowania New York Mercantile Exchange (NYMEX), giełdy zajmującej się kontraktami terminowymi na paliwa i metale.

²⁹ Dolbeck A., International Consolidation in the Stock Market Sector, Weekly Corporate Growth Report, 29.05.2006,

³⁰ J. Wachsberger, Konsolidacja giełd europejskich, Gazeta Finansowa, 2007, nr 14, s. 2

³¹ G. Siemionczyk, Konsolidacja globalnych giełd nabiera rozpędu, Rzeczpospolita 09-02-2011

³² A. Gangahar, H. Weitzman, CME in \$11 bn Move For Nymex, Financial Times, 29.01.2008, s. 13

Podsumowanie

Procesy konsolidacyjne w sektorze giełdowym postępują tak szybko, że nie sposób za nimi nadążyć. Praktycznie, co parę tygodni, pojawiają się nowe informacje o fuzjach i przejęciach, z czego połowa to tylko spekulacje.

Analizując dotychczasowy proces konsolidacji oraz plany przyszłych połączeń, należy zadać pytanie: *Kto wygra walkę o rynek giełdowy?* Analitycy³³ zauważają na rynku pięć głównych giełdowych potęg, które będą dominować również w kolejnych latach: Nasdaq/OMX, NYSE EuroNext, CME, Eurex oraz LSE. Niezależnie od możliwych scenariuszy rozwoju rynku, trudno przewidzieć innych głównych graczy. Łącznie w roku 2008 obsługiwali oni 80% rynku światowego, notowanych jest na nich 60% firm. Prawdopodobnie, najwięcej dalszych konsolidacji nastąpi na lokalnych, krajowych rynkach pięciu olbrzymów (co rozpoczęła giełda Nasdaq łącząc się z Boston Stock Exchange i Philadelphia Exchange) oraz na drodze ich łączenia się z giełdami rynków wschodzących (np. 5% udziałów NYSE na Indyjskiej Giełdzie Krajowej). Z pewnością każda z powyższych giełd będzie chciała zdobyć przewagę nad konkurentami poszerzając zasięg działania.

Bibliografia:

1. Aggarwal R., Sandeep Dahiya, Demutualization and Public Offerings of Financial Exchanges, Georgetown University, Listopad 2005.
2. Bień W., Rynek Papierów Wartościowych, Centrum Doradztwa i Informacji Difin, Warszawa 2008.
3. Czekaj J., Rynki, instrumenty i instytucje finansowe, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
4. Dolbeck A., International Consolidation in the Stock Market Sector, Weekly Corporate Growth Report, 29.05.2006,
5. Gangahar A., Weitzman H., CME in \$11 bn Move For Nymex, Financial Times, 29.01.2008.
6. Grossman Randy, The Inevitable Exchange Consolidation, Wall Street and Technology 16.06.2006.
7. Hamon J., Jacquillat B., Saint-Étienne Ch., Global Stock Exchange Consolidation, The Newsletter of the French Council of Economic Analysis, 09.2007.
8. Harvey B., Exchange Consolidation and Models of International Securities Regulation, Duke Journal of Comparative and International Law, Vol 18 2007.
9. Lidia A., Procesy konsolidacji giełd w Europie z perspektywy Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, Bank i Kredyt 5/2003.
10. McAndrews J., Stefanadis Ch, The Consolidation of European Stock Exchanges, Federal Reserve Bank of New York, Current Issues in Economics and Finance, Volume 8 Number 6, June 2002.
11. Nielsson Ulf, Stock Exchange Merger and Liquidity, Columbia University, 2007.
12. Ostrowska E., Rynek kapitałowy. Funkcjonowanie i metody oceny, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
13. Pawłowicz L., Wierzba R., Rynki finansowe wobec procesów globalizacji, Gdańska Akademia Bankowa przy Instytucie Badań nad Gospodarką Liniową / CeDeWu, Gdańsk/Warszawa 2003.

³³ Tower Group Analysts, <http://www.towergroup.com/research>

14. Shahrawat Dushyant, Where Exchange Consolidation Is Headed: Five Players. That Will Dominate the Market, TowerGroup Take-Aways 01.2008.
15. Siemionczyk G., Konsolidacja globalnych giełd nabiera rozpędu, Rzeczpospolita 09-02-2011.
16. Wachsberger J., Konsolidacja giełd europejskich, Gazeta Finansowa, 2007, nr 14.
17. Żukrowska K. (red.), Unia Europejska i Stany Zjednoczone wobec wyzwań globalizacji, AGH – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2006.
18. Consolidation of Stock Exchanges, European listed companies reiterate their views, European Association of Listed Companies, 02.05.2006,
19. Derivatives Markets and Cash Markets, International Organization Of Securities Commission (IOSCO), Paryż 29.05.2008,
20. Dyrektywa 2004/39/WE w sprawie rynków instrumentów finansowych,
21. Dyrektywa Rady 93/22/EWG z dnia 10 maja 1993 r.w sprawie usług inwestycyjnych w zakresie papierów wartościowych, (Dz.U.UE L z dnia 11 czerwca 1993 r.),
22. Planning for MiFID, Financial Services Authority, Listopad 2005,
23. Regulation National Market System, Exchange Act Release No. 34-51808, 70 Fed. Reg. 37,496 (June 29, 2005),
24. Regulation of Exchanges and Alternative Trading Systems, Exchange Act Release No.34-40760, 63 Fed. Reg. 70,844 (Dec. 22, 1998),
25. <http://deutsche-boerse.com>
26. <http://www.bolsasymercados.es>
27. <http://www.euronext.com>
28. <http://www.towergroup.com>
29. <http://www.world-exchanges.org>
30. www.investopedia.com

CONSOLIDATION OF STOCK EXCHANGES ON WORLD

Key words: *exchanges, demutualization, consolidation of exchanges, global exchange market, M&A (merger and acquisition)*

Summary

The widespread demutualization of exchanges (especially in the United States during 2005–2007) has dramatically altered the global exchange market. Running a for-profit business driven by shareholders' interests is different from running a member-owned semi-utility. The global exchange market is being transformed by market structure changes such as Regulation National Market System in the United States and Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) in Europe. These are just two of main drivers of unprecedented merger and acquisition (M&A) activity, technological advancement and new competitors. The result of consolidation frenzy is a dramatically different exchange landscape than what existed just few years ago. This article looks at the global exchange market, describes the consolidation process and lists the factors which are driving exchanges toward M&A activity.

Jerzy Łaszczuk

STRUKTURA KAPITAŁU I JEJ WPŁYW NA OCENĘ PRZEDSIĘBIORSTW NA PRZYKŁADZIE PGNIG S.A.

Wprowadzenie

Do założenia przedsiębiorstwa, finansowania jego bieżącej działalności i rozwoju niezbędny jest kapitał, który może pochodzić z różnych źródeł i dopływać w różnej formie. Kapitał jest pojęciem wieloznacznym, różnie też definiowanym i interpretowanym w zależności od dziedziny (dyscypliny) ekonomicznej, tj. ekonomii, finansów, rachunkowości itp. Najogólniej kapitał określa się jako nagromadzone dobro, służące do rozwijania dalszej produkcji, oraz zasoby pieniężne stosowane w produkcji. Kapitał to kategoria ekonomiczna oznaczająca wartość, która ma zdolność do wzrostu. Kapitał w najbardziej ogólnym ujęciu to wszystkie zaangażowane w przedsiębiorstwie wewnętrzne i zewnętrzne, własne i obce, terminowe i nieterminowe zasoby w szerokim znaczeniu. Zgodnie z tym określeniem, kapitał może przyjmować postać materialną – aktywa bilansu, i niematerialną - pasywa bilansu. Bilans przedsiębiorstwa posiada więc zapisy w dwustronnym układzie, gdzie prawa strona ukazuje, kto i w jakiej części jest właścicielem poszczególnych składników majątkowych, lewa zaś odzwierciedla majątek przedsiębiorstwa. Pozyskiwanie źródeł finansowania działalności przedsiębiorstwa (kapitałów) oraz lokowanie ich w składnikach majątkowych powinno pozwalać na realizację strategicznego celu, jakim jest maksymalizowanie korzyści przypadających udziałowcom (właścicielom) przedsiębiorstwa, tj. osobom, które ulokowały w nim swoje kapitały w sposób trwały i wzrost wartości firmy.¹

1. Podział kapitału według kryteriów i jego ogólna charakterystyka

Jednym ze sposobów podziału kapitału przedsiębiorstwa jest uwzględnienie czasu finansowania, czyli okresu zapadalności. Można tu wyróżnić kapitał krótkookresowy o okresie zwrotu do jednego roku i długookresowy podlegający spłacie w okresie przekraczającym jeden rok².

Jeżeli chodzi o przyczynę finansowania, wskazuje się na kapitał zapewniający finansowanie pierwotne, który występuje w chwili powstawania nowego podmiotu gospodarczego, kapitał, który służy finansowaniu bieżącej działalności oraz kapitał przeznaczony na finansowanie jego rozwoju³.

¹ W. Bień, Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa, Wydanie7, Difin, Warszawa 2005

² J. Grzywacz, Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura, SGH, Warszawa 2008, s. 13.

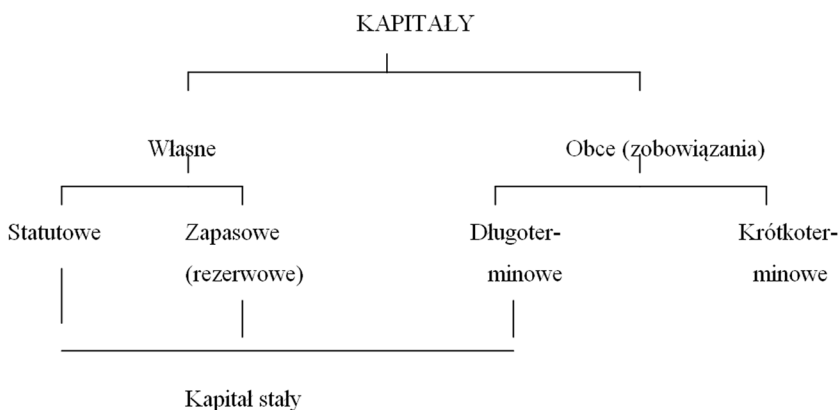
³ A. Skowronek-Mielczarek, Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2003, s. 20.

Jeżeli za kryterium przyjmimy źródło pochodzenia kapitału, to możemy wyróżnić finansowanie wewnętrzne i zewnętrzne. Zasilanie wewnętrzne w środki finansowe następuje głównie w wyniku realizacji przychodów ze sprzedaży wyrobów lub usług. Drugim istotnym źródłem finansowania wewnętrznego są środki z tytułu umorzenia i amortyzacji majątku trwałego. Inaczej mówiąc, finansowane wewnętrzne dokonuje się poprzez transformację majątku lub przez przekształcenia kapitałowe. Wewnętrzne źródła finansowania nazywane są inaczej samofinansowaniem się przedsiębiorstwa. Ze źródeł tych przedsiębiorstwo może korzystać dopiero po rozpoczęciu działalności i uzyskaniu pewnych nadwyżek finansowych, z których jest w stanie finansować zarówno działalność bieżącą jak i rozwojową. Finansowanie zewnętrzne przedsiębiorstwa można podzielić na zewnętrzne własne i zewnętrzne obce. Uzyskiwanie kapitałów ze źródeł zewnętrznych własnych następuje w różnej postaci w zależności od formy prawnej przedsiębiorstwa. Podstawową cechą finansowania zewnętrznego obcego jest to, że kapitał jest udostępniany przedsiębiorstwom na czas określony i w uzgodnionym terminie podlega zwrotowi⁴. Istotne jest również to, że od pożyczonego kapitału należy z reguły płacić odsetki, powstają więc stosunki dłużnicze. Kapitał obcy może też być częściowo lub w całości utracony w wyniku strat, w przypadku, gdy do ich pokrycia kapitał własny okaże się niewystarczający. Biorąc pod uwagę kierunki wykorzystania kapitałów można je podzielić na:

- stałe, które finansują aktywa trwałe firmy, zaliczamy do nich kapitał własny oraz zobowiązania długoterminowe,
- obrotowe, które finansują aktywa obrotowe przedsiębiorstwa i są to głównie zobowiązania krótkoterminowe.

Największe znaczenie ma podział kapitału ze względu na sytuację prawną dawcy kapitału. Według tego kryterium kapitał dzielimy na własny i obcy.

Rysunek 1. Elementy składowe kapitału przedsiębiorstwa



Źródło: W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, wyd. 7, Warszawa 2005, s. 153

⁴ J. Szczepański, L. Szyszko, *Finanse przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 69.

Przedsiębiorstwa, które funkcjonują na rynku, cechuje duża różnorodność pod względem przedmiotu i sposobu działania, rozmiarów działalności, celu, zasad tworzenia, struktury organizacyjnej i sposobu zarządzania, możliwości przekształceń oraz upadłości⁵. Stosunek kapitału własnego do obcego zależy od typu organizacyjno-prawnego przedsiębiorstwa, jego sytuacji finansowej, stanu gospodarki oraz rynku finansowego. Podział kapitałów na własne i obce jest również bardzo istotny, gdy chcemy przeprowadzić analizę wskaźnikową przedsiębiorstwa. Podsumowując rozważania dotyczące kapitałów, do prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa niezbędne są zarówno kapitały własne jak i obce. Wybór strategii finansowania preferującej określone źródła oraz kształtującej odpowiednie proporcje długo i krótkoterminowego finansowania powinien podlegać ciągłej analizie w związku z możliwymi wariantami, zakładając maksymalizację wartości przedsiębiorstwa w ujęciu długookresowym. Źródła finansowania przedsiębiorstwa przedstawione w bilansie kształtują pozycję przedsiębiorstwa jak i jego postrzeganie przez rynek, co jest szczególnie istotne przy ubieganiu się o nowe źródła zasilania. Uwzględnienie przedstawionych zasad jest szczególnie ważne przy badaniu struktury kapitałowej w analizach *ex ante*. Trafność kształtowania struktury kapitału w analizie *ex post* przedsiębiorstwa ocenia się najczęściej w oparciu o bilans analityczny, wykorzystując analizę wskaźnikową. Zmiany poziomu wskaźników w czasie jak i ich wielkość wspomagają ocenę finansowania przedsiębiorstwa.

2. Pojęcie oraz czynniki wpływające na strukturę kapitału

W obecnie działających spółkach akcyjnych szczególne znaczenie w ich polityce finansowej mają reguły kształtowania struktury kapitału. Kształtowanie struktury kapitału stało się koniecznością dla kadry zarządzającej czy właścicieli, gdyż zaczęło ono mieć istotny wpływ na wyniki finansowe przedsiębiorstw. W literaturze fachowej nie można znaleźć jednolitej definicji, która w jednoznaczny sposób określałaby pojęcie struktury kapitału. Można wymienić cztery podstawowe podejścia definiowania struktury kapitału⁶:

- struktura finansowania jest jednoznaczna ze strukturą kapitału stałego finansującego majątek trwały oraz część majątku obrotowego czyli inaczej na strukturę kapitału składa się wyłącznie kapitał własny i zobowiązania długoterminowe,
- -struktura finansowania znaczy to samo co struktura pasywów i składa się szczególnie z takich pozycji jak kapitał własny oraz zobowiązania długoterminowe i krótkoterminowe,
- struktura finansowania jest równoznaczna z zobowiązaniami od których płacone jest oprocentowanie czyli dług oraz kapitał własny,
- na strukturę kapitału składa się struktura papierów wartościowych wyemitowanych przez firmę z podziałem na papiery dłużne i papiery właścicielskie.

Polscy autorzy literatury ekonomicznej pojęcie struktury kapitałowej ogólnie definiują jako udział kapitału obcego oraz własnego w finansowaniu działalności spółki. Część z nich relację kapitałów własnych do wszystkich kapitałów obcych określa jako strukturę finansowania, zawężając więc tym samym pojęcie struktury kapitałowej tylko do relacji kapitałów własnych względem długoterminowych kapitałów obcych:

⁵ C. Kosikowski, *Wolność gospodarcza w prawie polskim*, PWE, Warszawa 1995, s.174

⁶ J. Szczepański, L. Szyszko, *Finanse....*, op. cit., s. 332

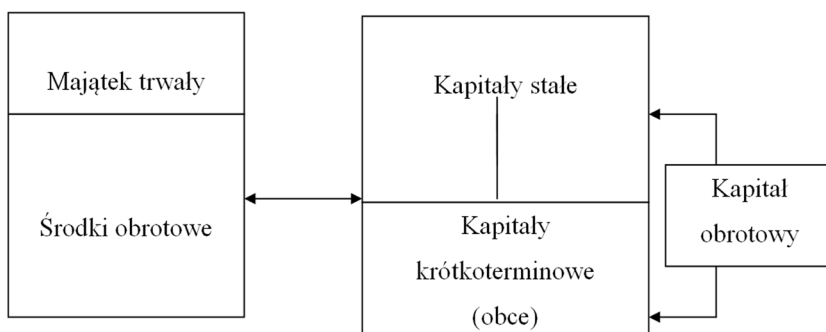
Struktura kapitału = struktura finansowa – zobowiązania bieżące⁷

Zobowiązania bieżące ulegają ciągłym zmianom, a poza tym najczęściej w ich przypadku występuje brak odsetek np. kredyt kupiecki, zobowiązania podatkowe czy płacowe, chociaż można rozpatrywać je w kategoriach kosztu alternatywnego. Dążenie do powiększania wartości przedsiębiorstwa oraz pozyskiwanie niezbędnego kapitału do jego działania to jedne z głównych celów jego działania. Pozyskiwanie kapitału z różnych źródeł wpływa bezpośrednio na kształtowanie jego struktury, która według wielu teorii oddziałuje na wartość przedsiębiorstwa, co oznacza, że musi istnieć optymalna relacja kapitałów, czyli inaczej ich struktura. Wyjaśnienie tej kwestii nie jest takie oczywiste, chociaż literatura naukowa bogata jest w liczne modele wyjaśniające zależności pomiędzy strukturą kapitału a wartością przedsiębiorstwa. Większość twórców zbudowało modele upraszczające rzeczywistość i dlatego nie odpowiadają one w pełni rzeczywistości, w której funkcjonują przedsiębiorstwa. Finansowym celem działania przedsiębiorstwa jest tworzenie bogactwa jego właścicieli, a jest to realizowane między innymi poprzez kreację wartości przedsiębiorstwa. Struktura kapitału finansującego przedsiębiorstwo, ma wpływ na poziom stopy średniego ważonego kosztu kapitału przedsiębiorstwa, a ta z kolei ma wpływ na poziom efektywności realizowanych przez przedsiębiorstwo projektów inwestycyjnych. Im koszt kapitału przedsiębiorstwa niższy, tym wartość przedsiębiorstwa wyższa. Struktura kapitałowa jest utrzymywana przez przedsiębiorstwo kombinacją kapitału obcego i kapitału własnego. Koszt kapitałów obcych jest niższy od kosztu kapitału własnego, lecz im większy jest poziom kapitału obcego w strukturze kapitałowej, tym kapitałodawcy domagają się wyższej stopy zwrotu, gdyż uznają przedsiębiorstwo i jego działalność za bardziej ryzykowne. Konieczność zrównoważenia wpływu tych dwóch powodów, prowadzi do poszukiwania optymalnej struktury kapitału. Docelowa struktura kapitału może zmieniać się w wyniku zmian otoczenia, ale zarząd firmy w każdej chwili powinien wiedzieć, jak wygląda jej pożądaną kształt⁸. Jedną z metod wyznaczania optymalnej struktury kapitału, jest podejście zwane tradycyjnym, bardzo często stosowane przez polskich przedsiębiorców. Metoda ta opiera się na hipotezie, że wszystkie czynniki, które wpływają lub wynikają ze struktury kapitału, powinny wpływać ze starań do maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa. Za mały udział kapitału obcego w łącznej strukturze kapitału przedsiębiorstwa wpływa negatywnie na jego wartość, gdyż marnowane są dodatkowe korzyści, które związane są z użyciem długu i wynikają z odsetkowej osłony podatkowej. Z innej strony, praktycznie w miarę wzrostu udziału kapitałów obcych, początkowo wzrasta wartość przedsiębiorstwa, ale w pewnej chwili ujemne strony wynikające z finansowania się długiem (wzrost wartości ryzyka ponoszonego przez właścicieli i akcjonariuszy, na skutek czego zechcą oni wyższej stopy zwrotu z danego przedsiębiorstwa kapitału) przeważą korzyści, skutkiem czego obniży się wartość przedsiębiorstwa. Jak z tego wynika, głównymi czynnikami które będą brane pod uwagę przy ustalaniu struktury kapitałowej są ryzyko i koszt kapitału przedsiębiorstwa. Przy omawianiu ryzyka w przedsiębiorstwie należy wziąć pod uwagę zachowanie równowagi finansowej, gdzie najistotniejszy jest stosunek między majątkiem trwałym i obrotowym oraz między kapitałami stałymi i krótkoterminowymi.

⁷ M. Jerzemowska, *Kształtowanie struktury kapitału w spółkach akcyjnych*, PWN, Warszawa 1999, s.14

⁸ E.F. Brigham, J.F.Houston, *Podstawy zarządzania finansami*, T II, PWE, Warszawa 2005, s. 142

Rysunek 2. Struktura majątku i kapitału



Źródło: W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2005, s. 188.

W celu utrzymania równowagi finansowej przez przedsiębiorstwo niezbędne jest pełne pokrycie majątku trwałego stabilnymi źródłami finansowania, niewymagającymi szybkiego zwrotu, a więc kapitałami stałymi. Również w strukturze kapitałów stałych powinny być uwzględnione odpowiednie proporcje między kapitałami własnymi i obcymi⁹. Podział aktywów na dwa różne składniki, majątek obrotowy i majątek trwały, sprawia, że każdemu z nich odpowiada inna strategia finansowania, stanowiąca odzwierciedlenie istniejących między nimi różnic. Zaangażowanie kapitałów w majątek trwały powoduje ich zamrożenie na dłuższy okres. Stąd też, aby przez długi czas utrzymać równowagę finansową przez przedsiębiorstwo, konieczne jest całkowite pokrycie majątku trwałego solidnymi źródłami finansowania, niewymagającymi szybkiego zwrotu, czyli kapitałami stałymi.

3. Ocena struktury kapitału w PGNiG

Relacje pomiędzy strukturą majątku i strukturą kapitałów w przedsiębiorstwie stanowią obok kosztu kapitału i mechanizmu dźwigni finansowej bardzo istotne zagadnienie, gdyż są kryterium wyboru odpowiedniej struktury kapitałowej¹⁰. Należą do nich głównie wskaźniki rentowności, płynności oraz struktury źródeł finansowania. Kapitał obrotowy jako wyznacznik sygnalizuje, w jakiej wysokości krótkoterminowe zobowiązania znajdują odzwierciedlenie w takich składnikach majątku, jakie w porównywalnie krótkim okresie umożliwią przedsiębiorstwu dojście do środków pieniężnych. Gdy wartość kapitału obrotowego jest bliska zeru, jest to pewien sygnał ostrzegawczy o przyszłych problemach związanych z płynnością finansową przedsiębiorstwa. Modyfikacja struktury pasywów przedsiębiorstwa powinna polegać na dążeniu do wzrostu udziału kapitałów stałych długoterminowych w pasywach, przez przeprowadzenie emisji papierów wartościowych długoterminowych lub zaciągnięcie kredytu.

Skuteczne zarządzanie kapitałem obrotowym to optymalizacja wielkości oraz struktury aktywów bieżących, mając na uwadze minimalizację kosztów utrzymania

⁹ W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2005, s. 187, 188

¹⁰ Z. Leszczyński, A. Skowronek-Mielczarek, *Analiza ekonomiczno-finansowa firmy*, Difin, Warszawa 2000, s. 162.

tych aktywów, odpowiednie ukształtowanie struktury źródeł jego finansowania, tak, aby prowadziło to do minimalizacji kosztów finansowych i utrzymania stałej płynności finansowej. Dlatego też w poniższej tabeli zostały obliczone lub wzięte ze sprawozdań finansowych dodatkowe dane finansowe w celu wyznaczenia i zinterpretowania struktury kapitału w PGNiG.

Tabela 1. Dodatkowe dane finansowe PGNiG S. A. w latach 2005-2008 (w tys. pln)

Rok	2004	2005	2006	2007	2008
Kapitał obrotowy	- 1992063	3862052	4644115	2770241	2200964
Kapitał stały	22458593	27392503	27878629	24901331	24774554
Zapłacone odsetki	247497	104578	77996	44018	17153
Splata kredytów i pożyczek	741457	1164818	1507200	2335664	37469
Koszty finansowe	1286000	838000	265323	90492	78711
Wynik finans. przed ods. pod.	1325500	1252600	1464860	1046746	952519
Zysk brutto+ amortyzacja	2688568	2656255	2868188	2433001	2360310
EBITDA	2856300	2654500	2761000	2271300	2225600

Źródło : *Opracowanie własne*

Jak wynika z powyższych danych, w 2004 roku kapitał obrotowy był ujemny między innymi w związku z wysokimi kosztami finansowymi, co przełożyło się na zachwianie płynności finansowej, która wpływa na to, czy przedsiębiorstwo będzie w stanie regulować swoje zobowiązania finansowe, a więc czy przetrwa na rynku. Wskaźniki finansowe (z ang. financial ratios) to jedna ze statycznych metod oszacowania efektywności inwestycji. Literatura z zakresu analizy finansowej przedstawia różne wskaźniki finansowe, ale większość z nich opiera się na podobnych składnikach oraz określa taką samą przestrzeń zjawisk ekonomiczno-finansowych¹¹ Wskaźniki struktury kapitału najczęściej służą ocenie długoterminowej struktury kapitału, szczególnie zaś udziału kapitału własnego oraz obcego w finansowaniu przedsiębiorstwa w długim okresie¹². Analiza wskaźnikowa opiera się na badaniach relacji między poszczególnymi elementami bilansu i rachunku zysków i strat¹³.

¹¹ Lech Bednarski, *Analiza Finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE Warszawa 1997, s. 70.

¹² L. Bednarski, T. Wiśniewski, *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, PWE Warszawa 1996, s. 321.

¹³ W. Dębski, *Zarządzanie Finansami*, Tom I, CIM Warszawa 1997, rozdział 2.2

Tabela 2. Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe PGNiG w latach 2004-2008

Rok	2004	2005	2006	2007	2008
EBITDA ¹⁴ (w mln PLN)	2 856	2 800	2 766	2 291	2226
Zysk netto (w mln PLN)	793	881	1 328	916	865
Rentowność sprzedaży netto	7,3%	7,0%	8,7%	5,5%	4,7%
ROE	5,0%	4,2%	6,3%	4,4%	4,2%
ROA	2,8%	2,9%	4,3%	3,2%	2,9%
Wskaźnik bieżącej płynności	0,7	2,3	2,7	1,8	1,4
Wskaźnik szybkiej bieżącej płynności	0,6	2,0	2,2	1,4	1,1
Suma zobowiązań do pasywów	37,6%	31,6%	31,0%	26,0%	30,4%
Suma zobowiązań do kapitału własnego	35,1%	46,2%	45,0%	35,1%	43,6%

Źródło: *opracowanie własne.*

Do oceny struktury majątkowo-kapitałowej wykorzystano wskaźniki opublikowane w raportach rocznych grupy kapitałowej PGNiG z uwzględnieniem korekt. W związku z tym, że PGNiG jest przedsiębiorstwem w bardzo dużym stopniu uzależnionym od cen gazu na rynkach światowych, a cena sprzedaży jest regulowana przez URE, widać jak w latach 2007 i 2008 spadała rentowność sprzedaży w wyniku znacznych podwyżek cen tego surowca na świecie. Wyższa rentowność kapitału własnego od rentowności kapitału ogółem, poprzez zaangażowanie kapitału obcego, nazywana jest pozytywnym albo dodatnim efektem działania dźwigni finansowej, a występuje wtedy gdy¹⁵ $ROE > ROA$, co zachodziło w przypadku PGNiG. Wskaźnik ogólnego zadłużenia wahał się w granicach 0,38 do 0,30 i mówił, że firma umiała sama finansować własną działalność i majątek. Natomiast wskaźnik Capital Gearing w latach 2004 – 2008 wynosił dużo poniżej jedności i spadał, co świadczy o małym zadłużeniu spółki, ale też zbyt niskim zaangażowaniu kapitałów obcych. Zaprezentowane powyżej wskaźniki finansowe mogą stanowić dodatkowe źródło wiedzy dla kadry zarządzającej i służb ekonomicznych oraz służyć do wyceny przedsiębiorstwa. Przy analizie struktury kapitału bierze się pod uwagę również szereg innych wskaźników, lecz te wymienione powyżej są najważniejsze.

Podsumowanie

Podsumowując należy stwierdzić, że o wielkości udziału kapitału własnego w pasywach decydują różne względy. Najważniejszym z nich jest opracowanie takiej struktury kapitału w firmie, aby koszt tego kapitału, a zatem i koszt wykorzystania majątku był jak

¹⁴ EBITDA – w rachunkowości zysk przedsiębiorstwa przed potrąceniem odsetek od zaciągniętych kredytów, podatków, deprecjacji i amortyzacji.

¹⁵ G. Gołębiowski, P. Szczepankowski, Analiza wartości przedsiębiorstwa, Difin, Warszawa 2007, s.79

najniższy, gwarantując tym samym, że firma jest atrakcyjna dla inwestorów (dostarczających kapitału) i zwrot z kapitału własnego firmy będzie największy.

Bibliografia:

1. Bednarski, L. Wiśniewski T., *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, PWE Warszawa 1996, Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin Warszawa 2005 Brigham E. F., Houston J. F., *Podstawy zarządzania finansami*, T II, PWE, Warszawa 2005.
2. Dębski W., *Zarządzanie Finansami*, Tom I, CIM Warszawa 1997.
3. Gołębiowski G, Szczepankowski P., *Analiza wartości przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2007.
4. Jerzemowska M., *Kształtowanie struktury kapitału w spółkach akcyjnych*, PWN, Warszawa 1999.
5. Kosikowski C., *Wolność gospodarcza w prawie polskim*, PWE, Warszawa 1995.
6. Leszczyński Z., Skowronek-Mielczarek A., *Analiza ekonomiczno-finansowa firmy*, Difin, Warszawa 2000.
7. Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2003.
8. Szczepański J., Szyszko L., *Finanse przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.

THE STRUCTURE OF CAPITAL AND HER INFLUENCE ON THE EVALUATION OF ENTERPRISES ON THE EXAMPLE OF PGNIG JSC

Key words: *company, capital, sources of funding, allocation of capital, structure, rating structure, financial ratios.*

Summary

The article discusses the problem of the impact of capital structure in an enterprise on the evaluation of this enterprise. In the introduction the concept of capital is described, then its classification according to different criteria, from which the most important are the sources of capital and therefore the distinction between equity and outside capital. Then the article discusses capital structure and determines the factors affecting its formation, of which the most important are the cost of capital, risk, and maintaining constant financial liquidity. At the end the article presents the financial data of PGNiG in 2004-2008 and with the help of some financial indicators it evaluates company's capital structure and its financial condition.

Jan R. Kalinowski

KONTRAKT MENEDŻERSKI JAKO ELASTYCZNA FORMA ZATRUDNIANIA. CHARAKTERYSTYKA UMOWY O ZARZĄDZANIE NA PODSTAWIE POLSKIEGO PRAWA I PRAKTYKI ZATRUDNIENIOWEJ

Wstęp

W praktyce funkcjonuje przekonanie, że zawarty z dyrektorem zakładu pracy, menadżerem czy też członkiem zarządu spółki kontrakt nie jest umową o pracę¹. Sformułowana umowa o zarządzanie jest bowiem bardziej zbliżona do umowy o świadczenie usług czyli umowy zlecenia niż umowy o pracę. Ma więc charakter cywilnoprawny. Kontrakt menadżerski zaliczany jest do tzw. umów nienazwanych, co oznacza, iż nie został dotąd uregulowany w przepisach prawa cywilnego. Co do zasady strony zawierające przedmiotową umowę mogą na zasadzie autonomii woli stron i dojścia do wspólnego porozumienia, swobodnie określić wzajemne prawa i obowiązki. Niemniej wolność ta nie jest absolutna. Granice stanowią tu przepisy prawa, zasady współżycia społecznego oraz natura tego stosunku zobowiązaniowego².

1. Charakterystyka umów o zarządzanie

Wbrew panującemu powszechnie pogładowi kontrakt menadżerski nie zawsze jest umową prawa cywilnego. Taka umowa może przybrać zarówno formę **umowy cywilnoprawnej, jak i umowy o pracę**. Kwalifikacja kontraktu menadżerskiego będzie zależeć od konkretnego przypadku³.

Istotne znaczenie przy rozstrzygnięciu, jaki stosunek prawny łączy strony kontraktu menadżerskiego ma treść umowy. Z tego względu przy jej konstruowaniu należy zwrócić uwagę na elementy charakterystyczne dla umowy o pracę. Jeżeli dany kontrakt będzie zawierał zarówno elementy charakterystyczne dla stosunku pracy, jak i dla stosunku prawa cywilnego to decydujące dla kwalifikacji jej charakteru będzie ustalenie, które z tych cech mają charakter przeważający⁴.

Samo zatytułowanie umowy „kontrakt menadżerski” nie przesądza o jej cywilnoprawnym charakterze. Istotne znaczenie przy kwalifikacji stosunku prawnego łączącego menadżera ze spółką, przedsiębiorstwem lub inną organizacją będzie mieć treść umowy i faktyczne relacje pomiędzy stronami. Ponadto od menadżera oczekuje się wniesienia własnych wartości niematerialnych do przedsiębiorstwa, m.in.:

- know-how,
- wiedzy handlowej i organizacyjnej,

¹ Stosunek pracy uregulowany jest przepisami Ustawy z dnia 24 czerwca 1974 roku Kodeks pracy, Dz. U. z 1997, nr 21, poz. 94 ze zm.

² Art. 58 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, Dz. U. z 1964, nr 16, poz. 93 ze zm.

³ Wyrok Sądu Najwyższego z 11 października 2005 roku, I PK 42/05.

⁴ Wyrok Sądu Najwyższego z 14 września 1998 r., I PKN 334/98.

- kontaktów – zarówno handlowych, jak i partnerskich,
- własnej reputacji, którą wzmocni wizerunek przedsiębiorstwa.

Kontrakt menadżerski pozwala na dużą elastyczność wynagrodzeń – od standardowego, przez częściowe success-fee (stała część oraz część zależna od wyników), aż do stuprocentowego wynagrodzenia uzależnionego od efektów. Szczególnie w przypadku sprawnych i bardzo efektywnych menadżerów może to być dla nich korzystne, ponieważ każde ich działanie, które przyniesie zarządzanej firmie odpowiednie rezultaty, zostanie właściwie wynagrodzone.

2. Formy kontraktu menadżerskiego i treść umowy na polskim rynku zatrudnieniowym

Kontrakt (łac.) *contract* oznacza umowę. Kontrakt menadżerski zawiera więc w swej treści istotne postanowienia dostosowane do okoliczności zatrudnienia menadżera zgodnie z zasadami sporządzania umów.

2.1. Formy kontraktu menadżerskiego

Kontrakt menadżerski nie jest odrębną formą zatrudnienia. W praktyce występuje w dwóch formach:

1. Jako odrębna ramowa umowa o zarządzanie, łącząca zatrudniającego i zatrudnionego, której postanowienia uzewnętrznione zostają w treści czynności prawnych, umów, stanowiących ostateczną podstawę rozliczeń pomiędzy stronami (umowa o pracę, umowa zlecenia, wybór członka zarządu itp.).
2. Jako umowa o zarządzanie stanowiąca jedyną i samoistną podstawę rozliczeń pomiędzy stronami.

Kontrakt może także występować jako nieoficjalna, tajna umowa pomiędzy zatrudniającym, a zatrudnionym, stanowiąca faktyczną podstawę rozliczeń pomiędzy nimi, a dająca zatrudnionemu dowolność wyboru oficjalnej, zewnętrznej formy zatrudnienia, stosownie do jego woli oraz zamierzeń w zakresie optymalizacji podatkowej i ZUS⁵.

2.2. Treść kontraktu menadżerskiego na polskim rynku zatrudnieniowym

W ogólnych umowach zawieranych z menadżerami występują z reguły następujące elementy. Zalicza się do nich regulacje dotyczące:

- przedmiotu umowy,
- celu umowy,
- obowiązków i uprawnień,
- zadań lub celów menadżerskich,
- składników wynagrodzenia menadżera,
- dodatkowych świadczeń,
- odpowiedzialności za wykonanie zadań,
- kryteriów oceny,
- okresu trwania umowy,
- sposobu rozwiązania umowy,

⁵ A. M. Brzeziński, *Kontrakt menadżerski*, www.osobyprawne.pl (27.12.2010.)

- klauzuli konkurencyjnych,
- zobowiązania do zachowania poufności.

Wymienione elementy są podstawowymi ustaleniami treści kontraktów menedżerskich. Każdy przypadek zatrudniania menedżera może być inny i wymaga indywidualnych rozwiązań w umowie.

Przedmiotem umowy jest zazwyczaj zarządzanie przedsiębiorstwem, a także wykonywanie obowiązków członka zarządu. W przypadku braku szczegółowych postanowień można uznać, iż menadżer powinien zarządzać jednostką zgodnie z obowiązującym prawem i mając na uwadze jej dobro, a przede wszystkim dążyć do osiągnięcia wyników wskazanych w umowie (jeżeli je wskazano) - finansowych bądź innych.

Celem umowy jest osiągnięcie przez menadżera określonych stanów faktycznych lub też zmierzanie w kierunku ich osiągnięcia. Cele mogą być powiązane z systemem wynagradzania menadżera. Określenie celu, jaki sobie stawiają strony umowy, tworzy przede wszystkim generalną dyrektywę, którą powinien się kierować menadżer, wykonując swoje obowiązki.

Pewnym uszczegółowieniem celów umowy jest określenie **zadań menadżerskich**, które są już bardziej konkretnymi projektami, operacjami. Menadżer może zobowiązać się do wprowadzenia np. spółki na giełdę, przygotowania nowej określonej usługi, czy też poszerzenia terytorialnego zakresu działalności jednostki. Stopień konkretyzacji zadań zależy od potrzeb, związanych z oczekiwaniami zatrudniającego, z systemem ocen i wynagradzania.

Określenie w umowie **zakresu obowiązków i uprawnień** służy z jednej strony wyznaczeniu kompetencji menadżera, z drugiej strony może wyznaczać pewne zobowiązania ze strony drugiej umowy. Określenie bowiem uprawnień menadżera może zobowiązywać spółkę, fundację, pewne jej organy (np. radę nadzorczą) do podjęcia stosownych uchwał lub decyzji zmierzających do zmiany formalno-prawnych kwestii organizujących pracę danej jednostki. Kontrakt menadżerski może zobowiązywać w szczególności w konsekwencji do zmian regulaminów wewnętrznych, do doprowadzenia do wyrażenia zgody na określone działania przez innych menadżerów, członków zarządu, a nawet do zmiany umowy spółki⁶.

Składniki **wynagrodzenia** mogą być określone w formie dwojakiej: może to być określenie z podziałem na wynagrodzenia przypadające na poszczególne umowy wykonawcze (umowa o pracę, umowa o dzieło, umowa zlecenia itp.), albo też może to być inny sposób ustalania łącznej kwoty z różnych wskaźników, która to kwota jest następnie dzielona na poszczególne umowy wykonawcze, w kontrakcie głównym, albo też w umowach wykonawczych.

Sam fakt zasiadania w zarządzie nie musi wiązać się z żadnym wynagrodzeniem, funkcję tę można sprawować nieodpłatnie (za ewentualnym zwrotem kosztów delegacji itp.). Warto również uwzględnić przy podziale wynagrodzenia zasady wynikające z optymalizacji podatkowej i ZUS, np. minimalne wynagrodzenie miesięczne z umowy o pracę czy umowy zlecenia zwolni ze składek ZUS na ubezpieczenia społeczne od prowadzonej działalności gospodarczej, umowy zbycia praw autorskich nie podlegają ZUS itp..

⁶ A.M. Brzeziński, *Kontrakt menedżerski*, www.osobyprawne.pl z 27.12.2010.

System **premiowania**, może – i w zasadzie powinien – zależeć od realizacji celów postawionych menadżerowi. Jeżeli zatem menadżer ma np. dbać o kurs akcji na giełdzie, wynagrodzenie mogłoby zależeć w pewnej mierze od tego kursu. Jeżeli ma dbać o zwiększanie sprzedaży – powinno zależeć od kwoty przychodu jednostki lub od wzrostu w stosunku do okresu poprzedniego. Nie należy jednak zapominać o ustawieniu pewnych warunków podstawowych premii, jak np. poziom rentowności czy przepływów gotówkowych przy premii zależnej od przychodów, albo też poziom przychodów przy premii zależnej od kursu giełdowego, czy też poziom sprzedaży w sztukach przy premii zależnej od wyników. Menadżerowie mogą bowiem tak kierować działalnością spółki, by zwiększać – nawet podświadomie – czynniki, od których zależy ich premia, kosztem ogólnej sytuacji spółki. Nie zawsze można liczyć na etyczne zachowania danej osoby.

Szczególnymi sposobami premiowania są:

- Udostępnienie menadżerom akcji firmy bezpłatnie,
- Udostępnienie menadżerom akcji firm po określonej cenie, np. nominalnej, która z reguły jest niższa od giełdowej czy rynkowej, czy też po cenie, która jest zależna od wyników pracy menadżera,
- Udostępnienie menadżerom opcji. Ilość akcji czy opcji, podobnie jak wartość tych świadczeń mogą być zależne od wyników menadżera. W przypadku akcji może być zastosowany *lock-up* (zakaz sprzedaży w ciągu określonego okresu od nabycia) z zastrzeżeniem kary umownej. W takim wypadku warto zastrzec, że *lock-up* nie dotyczy podziału majątku w wyniku rozwodu menadżera oraz spadkobrania, aby uniknąć ewentualnych niepotrzebnych kar umownych.

Często menadżer otrzymuje **dotatkowe świadczenia**, takie jak laptop, samochód, telefon. Im wyższa wartość świadczenia, tym bardziej warto określić rodzaj tego świadczenia, markę telefonu, laptopa czy samochodu, czasem maksymalna wartość kwotowa będzie najlepszym rozwiązaniem, pozostawi bowiem konkretny wybór w rękach zainteresowanego użytkownika.

Interesującymi świadczeniami dodatkowymi dla menadżera są ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej członków organów danej jednostki, świadczenia zdrowotne, ubezpieczenia na życie, karnety na basen, siłownię, wyjazdy wakacyjne, asystent osobisty itd. czy też równowartość określonych świadczeń w gotówce (świadczenia te nabywa wówczas we własnym zakresie menadżer). Dopuszczalne jest również ustanowienie diet i podobnych należności za podróże służbowe (nie należą się one, gdy menadżer nie jest pracownikiem), w szczególności w kwocie wyższej, niż przewidziana w stosownych rozporządzeniach dla sfery budżetowej.

W kontrakcie menadżerskim należy zawrzeć konkretne postanowienia dotyczące rozwiązania umowy za **wypowiedzeniem** czy też bez wypowiedzenia. Bez takich postanowień jednostka zatrudniająca menadżera może go zwolnić z dnia na dzień bez podania powodu.

Odpowiedzialność za wykonanie zadań może być różnorodna. Przede wszystkim może to być brak premii (np. gdy menadżer nie osiągnął wskaźników, od których premia zależy). Odpowiedzialność może polegać również na prawie do rozwiązania umowy, karach umownych dla pracodawcy, na wygaśnięciu kontraktu bez potrzeby podejmowania jakichkolwiek działań.

Odpowiedzialność menedżera za szkodę wynikłą z niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków jest oparta na zasadach prawa cywilnego⁷. Oparta jest przede wszystkim na zasadzie winy⁷. Menedżer może przyjąć na siebie zaznaczając w umowie odpowiedzialność na zasadzie ryzyka⁸ czyli rozszerzyć odpowiedzialność za niewykonanie lub za nienależyte wykonanie zobowiązania z powodu okoliczności, za które na mocy Kodeksu cywilnego nie ponosi odpowiedzialności. W praktyce takie przypadki rozszerzenia odpowiedzialności, jako niekorzystne dla menedżera, nie są popularne⁹.

Menadżer podlega ocenie swej działalności. Wobec powyższego w kontrakcie winny być określone **kryteria jego oceny**. **Zadania wyznaczone do wykonania przez menadżera** powinny być formułowane tak aby ocena zależała od konkretnych czynników wymiarnych np.: czasu, pieniędzy, osiągnięć mierzalnych. W przypadku, gdy cokolwiek w umowie ma zależeć od stopnia zaawansowania czegośkolwiek, warto określić kryteria oceny. Całość nada pozostanie płynna, jednak będzie można spierać się o sposób dochodzenia do określonej oceny. Takie dookreślenie może mieć znaczący wpływ na ocenę w konkretnym przypadku.

Kontrakt menadżerski winien obejmować konkretny **okres zatrudnienia** menedżera. Jeżeli chodzi o **czas, na jaki umowę zawarto**, to w przypadku funkcji z wyboru - np. funkcji członka zarządu spółki handlowej czy stowarzyszenia – dotyczy okresu pełnienia funkcji. Umożliwi to zerwanie więzi finansowych z menedżerem (**likwidacja kontraktu**) w dniu utraty funkcji, jednostka nie będzie ponosić dodatkowych wydatków już po zwolnieniu menadżera. W przypadku zawierania umowy menadżerskiej nie dotyczącej funkcji z wyboru, kontrakt powinien określać czas na jaki jest zawarty. W przypadku kontraktu menadżerskiego w formie umowy o pracę, jeżeli odpowiednie postanowienia nie zostaną w niej zawarte to niezależnie od odwołania z pełnionej funkcji niezbędne będzie rozwiązanie stosunku pracy - najczęściej za wypowiedzeniem, z zachowaniem prawa do wynagrodzenia¹⁰.

Kontrakt menadżerski może zawierać w swej treści tzw. **klauzule konkurencyjne i obowiązek zachowania poufności**. Zobowiązują one menedżera do lojalności w stosunku do zatrudniającego i określają skutki nie zastosowania się do wymienionych reguł.

Oprócz wymienionych elementów kontrakt menadżerski może zawierać regulacje dotyczące:

- wprowadzania zmian do umowy w formie pisemnej pod rygorem nieważności,
- uznania, iż strony obowiązuje jedynie sformułowana w umowie wersja umowy, a żadne uzgodnienia poczynione w trakcie negocjacji nie będą brane pod uwagę przy **interpretacji** postanowień umowy.

W przypadku menedżerów zagranicznych niezbędne jest określenie prawa właściwego dla rozstrzygnięcia stosunku prawnego łączącego strony¹¹.

⁷ Ibidem.

⁸ art. 473 § 3 Kodeksu Cywilnego

⁹ E. Drzewiecka, Odpowiedzialność menedżera za szkodę, www.ekspertkadrowy.pl, z 27.12.2010.

¹⁰ Ustawa z dnia 24 czerwca 1974 roku Kodeks pracy, Dz. U. z 1997, nr 21, poz. 94 ze zm.

¹¹ A.M. Brzeziński, Kontrakt menadżerski, www.osobyprawne.pl z 27.12.2010.

2.3. Przykład umowy kierowniczej

Umowa o pracę (kontrakt kierowniczy)¹²

zawarta w dniu pomiędzy z siedzibą w ul.
zwaną dalej Spółką reprezentowaną przez członków Zarządu:

1. prezesa Zarządu - dyrektora naczelnego
2. członka Zarządu - z-cę dyrektora naczelnego

a
Panią (Panem), zwaną (ym) dalej kierownikiem.

1. Zarząd zatrudnia Panią (Pana) na czas
....., w wymiarze pełnego etatu i powierza obowiązki

2. W czasie trwania umowy o pracę będzie Pan (Pani) otrzymywał(a) wynagrodzenie płatne w kasie spółki w wysokości:

- wynagrodzenie zasadnicze
- premia uznaniowa

Pozostałe składniki wynagrodzenia zgodnie z uchwałą Zarządu nr z dnia

3. Urlop wypoczynkowy przysługuje Pani (Panu) na zasadach określonych w Kodeksie pracy.

4. W przypadku podpisania umowy o pracę na czas określony dłuższy niż 6 miesięcy umowa o pracę może być rozwiązana przed określonym w niej terminem wygaśnięcia, z zachowaniem dwutygodniowego okresu wypowiedzenia.

Ponadto strony uzgodniły, co następuje:

§ 1. 1. Zarząd Spółki, powierzając Pani (Panu) kierownictwo określonej wyżej komórki organizacyjnej, deleguje w pełni uprawnienia dotyczące zarządzania tą komórką oraz prowadzenia polityki płacowej w ramach posiadanych środków finansowych.

2. Zarząd Spółki przyznaje do Pani (Pana) dyspozycji od dnia budżet płacowy w wysokości: zł (słownie: zł). Budżet ten może być korygowany zgodnie z zasadami przyjętymi w zakładowym systemie płacowym.

3. Stan zatrudnienia w kierowanej przez Panią (Pana) komórce nie może przekroczyć osób.

¹² S. Piwnik, Warszawski zbiór pism. Prawo pracy”, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 1999.

§ 2. 1. Kierownik komórki organizacyjnej zobowiązany jest realizować wyznaczoną w regulaminie organizacyjnym Spółki funkcję danej komórki, zgodnie z przyjętą strategią firmy.

2. Kierownik komórki organizacyjnej zobowiązany jest do stałego rozszerzania posiadanego zakresu wiedzy zawodowej, a także umiejętności i wiedzy w zakresie:

3. Kierownik komórki organizacyjnej zobowiązany jest do składania półrocznych sprawozdań zawierających:

- opis działalności,
- ocenę podwładnych,
- wnioski.

§ 3. 1. Kierownik komórki organizacyjnej ponosi przed Zarządem pełną odpowiedzialność za realizację podjętych przez Zarząd uchwał oraz wydanych zarządzeń indywidualnych.

2. Kierownik komórki organizacyjnej ponosi odpowiedzialność materialną za powierzony środki rzeczowe i finansowe.

Postanowienia końcowe:

1. Pani (Pan) zobowiązany jest zgłosić się do pracy w dniu

2. Zarząd Spółki będzie dokonywał półrocznej oceny działalności kierownika

W ocenie będą w szczególności brane pod uwagę następujące kryteria:

3. W sprawach nie uregulowanych w niniejszej umowie będą obowiązywały odpowiednie przepisy Kodeksu pracy.

4. Uwagi:

Oświadczam, że egzemplarz niniejszej umowy otrzymałem(am) i po zapoznaniu się z jego treścią zaproponowane mi warunki pracy i wynagrodzenia przyjmuję. Równocześnie przyjmuję do wiadomości treść obowiązującego w Spółce regulaminu pracy i oświadczam że zobowiązuję się do przestrzegania porządku. Ponadto oświadczam, że znane mi są przepisy o naruszaniu tajemnicy państwowej i służbowej

.....

za Zarząd

.....

pracownik

Podsumowanie

Kontrakt menedżerski stosowany w celu zatrudniania osób zarządzających pozwala na większą swobodę kształtowania treści umowy. Z punktu widzenia stron kontraktu jest więc korzystniejszy niż umowa o pracę objęta rygiorem przepisów prawa pracy. Zawiera w umowie postanowienia dające szeroką swobodę ustalania świadczeń, odpowiedzialności za realizację obowiązków oraz inne postanowienia. Powszechnie stosowany w USA znajduje także coraz większą popularność na polskim rynku pracy.

Bibliografia:

1. Brzeziński A.M., Kontrakt menedżerski, www.osobyprawne.pl
2. Drzewiecka E., Odpowiedzialność menedżera za szkodę, www.ekspertkadrowy.pl.
3. Piwnik S., „Warszawski zbiór pism. Prawo pracy”, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 1999.
4. Sekuła Z., Planowanie zatrudnienia, Oficyna Ekonomiczna Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2001.
5. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, Dz. U. z 1964, nr 16, poz. 93 ze zm.
6. Ustawa z dnia 24 czerwca 1974 roku Kodeks pracy, Dz. U. z 1997, nr 21, poz. 94 ze zm.
7. Wyrok Sądu Najwyższego z 11 października 2005 roku, I PK 42/05.
8. Wyrok Sądu Najwyższego z 14 września 1998 r., I PKN 334/98.
9. www.e-rachunkowość.pl. (13.12.2010)
10. www.osobyprawne.pl. (27.12.2010)
11. www.gazetapraca.pl. (13.01.2011)
12. www.monitorprawniczy.pl. (18.01.2011)
13. www.ekspertkadrowy.pl. (18.01.2011)

MANAGEMENT CONTRACT AS A FLEXIBLE WAY OF EMPLOYMENT AND ITS CHARACTERISTICS ON THE BASIS OF THE POLISH LAW AND EMPLOYMENT PRACTICE

Key words: *management contract, job, work, employment*

Summary

Management contract widely applied in order to employ managing staff allows more possibility to decide on the contents of the agreement. From the perspective of the sides signing the contract, it seems to be more favourable than a regular contract of employment determined by the labour law. It contains resolutions which provide more freedom in regulating benefits, responsibility for fulfilling the duties under the contract, etc. Common in the USA, management contract gains more and more popularity on the Polish job market.

Bożena Wasiak

ZNACZENIE SZKOLENIA PRACOWNIKÓW MARKETINGU W BANKU

Istnieje niewykorzystany potencjał wzrostu sprzedaży wynikający z niewystarczającego poziomu przygotowania, warunkowanego zbyt małym rozpowszechnieniem szkoleń i innych form rozwoju wśród pracowników zajmujących się marketingiem.

Według Petera Druckera celem przedsiębiorstwa jest tworzenie klienta, dlatego ma ono dwie – i tylko dwie – podstawowe funkcje: marketing i innowacje. Marketing i innowacje dają wyniki; cała reszta to koszty¹. Z drugiej strony, zgodnie z teorią zarządzania, na pierwszym miejscu listy zasobów niematerialnych, uznawanych za pierwotne w stosunku do materialnych i doskonale płynne w tym sensie, że można je przekształcić w dowolny zasób materialny, a tym samym najbardziej liczących się we współczesnym świecie, znajdują się zasoby ludzkie². Innowacyjność organizacyjna obejmująca koncentrację i priorytetyzację działań, których celem jest udoskonalenie funkcjonowania pracowników zajmujących się marketingiem, a w szczególności sprzedażą bezpośrednią, może przynieść instytucji finansowej, którą jest bank³ szybkie efekty biznesowe i wizerunkowe.

Marketing w języku polskim

Marketing, który został przez Druckera wymieniony na pierwszym miejscu, jako dyscyplina naukowa pojawił się we wczesnych latach dwudziestych XX wieku. Słowo „marketing” wywodzi się od angielskiego słowa *market* i oznacza w języku polskim rynek. Według M. Bugajskiego marketing, jako termin ekonomiczny został w Polsce odnotowany po raz pierwszy w *Słowniku języka polskiego* pod red. Mieczysława Szymczaka (wyd. I, Warszawa 1978 – 1981, t. II 1979) i zdefiniowany w następujący sposób: „zespół zintegrowanych działań mających na celu kształtowanie produkcji (np. programowanie uruchomienia produkcji danego towaru lub jej zaniechania), obrotu towarowego i usług z punktu widzenia potrzeb rynku krajowego i zagranicznego oraz interesów gospodarki narodowej”. W *Praktycznym słowniku współczesnej polszczyzny* (Zgółkowa 1999) marketing to „działania zmierzające do określania potrzeb rynku na dane produkty oraz kształtowania tych potrzeb za pomocą reklamy, akwizycji itp. na poziomie odpowiadającym maksymalnej efektywności gospodarczej producenta oraz potrzebom społecznym”. Marketing ma dzisiaj charakter internacjonalizmu, jednak jego źródłosłów jest łaciński. W łacinie występują takie jednostki leksykalne, jak: *mercator*

¹ B. Tracy, *Turbostrategia*, New Media s.r.l., Rzym 2010, s. 65.

² A. Koźmiński, D. Jemielniak, *Zarządzanie od podstaw*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne sp. z o. o., Warszawa 2008, s. 110.

³ Słowo bank oznaczać będzie bank komercyjny, który jest samodzielnym przedsiębiorstwem, wykonującym czynności uznane za bankowe, działającym z założeniem uzyskania możliwie wysokiego zysku i kierującym się zasadami rynkowymi, zob. L. Mazurkiewicz, *Marketing bankowy*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin sp. z o.o., Warszawa 2002, s. 7.

– kupiec, kupujący; *mercatura* – handel, kupiectwo; *merces* – nagroda, żółd, zapłata, cena; *mercatus* – handel, jarmark; *mercor* – kupować, handlować, *merx* – towar, cacko. Natomiast w słownikach języka polskiego znajdujemy jeszcze dziś archaizmy *markietan* i *markietanka*. Pierwszy z nich to „w dawnej armii: wędrowny handlarz towarzyszący wojsku, zaopatrujący żołnierzy w żywność, napoje i inne artykuły codziennego użytku”. Drugi – podobnie, w jednej z dwóch znanych definicji – „wędrowna handlarka”. Marketing jest zatem w języku polskim leksem stosunkowo młodym, zapożyczonym około czterdziestu lat temu, ale mającym stary łaciński rodowód. Polskie definicje słownikowe odzwierciedlają stopniowe zmiany zachodzące w myśleniu o tym zjawisku⁴.

Definicje i kamienie węgielne marketingu

Pomimo funkcjonowania licznych pojęć odnoszących się do marketingu, termin ten nie został dotychczas jednoznacznie zdefiniowany. Omawiając istotę marketingu wielu autorów przytacza definicję, uznaną w 1985r. przez Amerykańskie Stowarzyszenie Marketingu (*American Marketing Association*), która brzmi: Zarządzanie marketingowe jest procesem planowania i realizacji pomysłów, kształtowania cen promocji i dystrybucji, towarów, usług i idei, mających doprowadzić do wymiany spełniającej oczekiwania docelowych grup klientów i organizacji⁵.

W literaturze przedmiotu można spotkać wiele innych definicji marketingu, w tym również poniższe:

- marketing jest procesem społecznym i zarządczym, dzięki któremu konkretne osoby i grupy otrzymują to, czego potrzebują i pragną osiągnąć poprzez tworzenie, oferowanie i wymianę posiadających wartość produktów⁶,
- marketing to zintegrowany zbiór (system) instrumentów i działań związanych z badaniem i kształtowaniem rynku, opartych na rynkowych regułach postępowania⁷,
- marketing to aktywność przedsiębiorstw skierowana na zaspokojenie potrzeb i oczekiwań klientów poprzez korzystny i satysfakcjonujący obie strony proces wymiany⁸.

W odniesieniu do marketingu bankowego można przytoczyć następujące definicje:

- marketing usług bankowych to zespół zharmonizowanych działań banku, których zasadniczym celem jest rozpoznawanie, przewidywanie i zaspokajanie potrzeb nabywców usług bankowych, a także przynoszących odpowiednio wysoki zysk⁹,
- marketing to działalność mająca na celu poznanie potrzeb rynku i potrzeb klientów, pozyskanie ich, utrzymanie jako stałych odbiorców usług danego banku, a także kształtowanie ich postaw, dostosowanych do zmieniającej się sytuacji na rynku usług finansowych¹⁰.

⁴ M. Bugajski, „Leksem marketing w języku polskim”, s. 2-3, <http://www.uz.zgora.pl/~mbugajsk/wp-content/plugins/downloads-manager/upload/Leksem%20marketing%20w%20języku%20polskim.pdf> 06.03.2011r.

⁵ M. Daszkowska, *Usługi. Produkcja, rynek, marketing*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 126.

⁶ Ph. Kotler, *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner i S-ka, Warszawa 1994, s. 6.

⁷ L. Garbarski, I. Rutkowski, W. Wrzosek, *Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001, s. 22-23.

⁸ B. Żurawik, W. Żurawik, *Marketing usług finansowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 24.

⁹ M. Pluta-Olearnik, *Marketing usług bankowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999, s. 20.

¹⁰ J. Grzywacz, *Marketing w działalności banku*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin sp. z o.o., Warszawa 2006, s. 15.

Marketing obejmuje cztery podstawowe elementy, które B. Tracy nazywa kamieniami węgielnymi. Są nimi:

- specjalizacja,
- wyróżnianie,
- segmentacja,
- koncentracja.

Aby przedsiębiorstwo mogło przetrwać i rozkwiąć w swojej działalności, musi skutecznie działać we wszystkich czterech obszarach. Specjalizacja wymaga skupienia na konkretnych produktach czy usługach, konkretnych rynkach lub konkretnych potrzebach klienta¹¹. Specjalizacja prowadzi do jakości. Wiedzą o tym kupujący, ale sprzedający bardzo często zapominają. Skąd bowiem biorą się przedsiębiorstwa, które same siebie wpędzają w pułapkę uniwersalności, podczas gdy siła leży w specjalizacji¹². Wyróżnianie produktu, czy usługi wymaga dokładnego ustalenia, w jaki sposób przedsiębiorstwo planuje osiągnąć przewagę nad swoimi konkurentami. Przewaga konkurencyjna jest najistotniejszym wyznacznikiem sukcesu przedsiębiorstwa, dlatego powinna być krystalicznie jasna zarówno dla właściciela, jak i dla wszystkich pracowników przedsiębiorstwa. Proces segmentacji wymaga dokładnego określenia klientów, którzy mogą uzyskać największe korzyści z tego co przedsiębiorstwo robi lepiej niż jakkolwiek inny podmiot gospodarczy. Konieczna jest w tym celu rygorystyczna analiza klienta zmierzająca do ustalenia, którzy potencjalni klienci są dla przedsiębiorstwa najlepsi dzisiaj, a którzy będą najlepsi w przyszłości. Koncentracja wymaga skupienia zasobów czasu, talentu i funduszy na sprzedaży coraz większej liczby produktów najlepszym potencjalnym klientom. Działania w zakresie sprzedaży nakierowane na potencjalnych klientów o najwyższym potencjale, obiecują najwyższą rentowność¹³.

Kompozycja marketingu

Przedsiębiorstwa o orientacji marketingowej, czyli kierujące się sytuacją na rynku w warunkach konkurencji, mają do dyspozycji zbiór narzędzi marketingowych, za pomocą których mogą osiągać cel, którym jest zwiększanie sprzedaży. Zbiór ten określany jest mianem marketingu-mix albo kompozycją marketingową. Zgodnie z najbardziej popularną koncepcją, zaproponowaną przez J. McCarthy'ego, w skład marketingu mix wchodzi:

- produkt,
- cena,
- dystrybucja,
- promocja.

Powyższą formułę nazwano 4P, od pierwszych liter angielskich nazw narzędzi marketingowych: *product*, *price*, *place* i *promotion*. W odniesieniu do usług formuła 4P została rozwinięta o dodatkowe instrumenty, których znaczenie w marketingu wynika z takich cech usług, jak: niematerialność, nierozdzielność, niespójność i nieskładowal-

¹¹ B. Tracy, op.cit., s. 65-66.

¹² A. Ries, *Koncentruj się!*, Prószyński i S-ka SA, Warszawa 1999, s. 148.

¹³ B. Tracy, op.cit., s. 66-67.

ność - tworząc ostatecznie formułę 7P. Dołączone trzy dodatkowe elementy to: ludzie (*people*), proces (*process*) oraz świadectwa materialne (*physical evidence*)¹⁴.

Sektor usług ma coraz większe znaczenie dla rozwoju polskiej gospodarki¹⁵. W diagnozie sytuacji społeczno-gospodarczej, zawartej w Narodowych Strategicznych Ramach Odniesienia (NSRO)¹⁶, wspierających wzrost gospodarczy i zatrudnienie stwierdzono, że mimo korzystnych zmian związanych z zachodzącymi procesami restrukturyzacyjnymi (likwidacja znacznej liczby miejsc pracy w „sektorach tradycyjnych”) i przesunięcia zasobów pracy do bardziej efektywnych działów gospodarki, Polska charakteryzuje się nadal przestarzałą i nieefektywną sektorową strukturą zatrudnienia, z wyraźnie nadmiernym (najwyższym w Europie) zatrudnieniem w rolnictwie oraz zbyt małym w relatywnie słabo rozwiniętym sektorze usług¹⁷. NSRO uwzględniła 6 celów szczegółowych, w tym cel 4., zdefiniowany jako „Podniesienie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw, w tym szczególnie sektora wytwórczego o wysokiej wartości dodanej oraz rozwój sektora usług”¹⁸.

W erze społeczeństwa informacyjnego, spośród narzędzi marketingu-mix szczególnego znaczenia, zwłaszcza dla przedsiębiorstw świadczących usługi, w tym usługi finansowe nabiera promocja. J. Grzywacz stwierdza, że promocję można uznać za podstawę sukcesu banku¹⁹. Termin promocja pochodzi od łacińskiego słowa *promovere*, co oznacza pobudzać, lansować²⁰. Promocja to marketingowe oddziaływanie na potencjalnych nabywców polegające na przekazywaniu im informacji, argumentacji, obietnic i zachęt, poszerzające wiedzę o firmie i jej ofercie oraz tworzące przychylną opinię w celu nakłonienia klientów do kupowania oferowanych produktów²¹. Promocja jest zatem procesem komunikowania się przedsiębiorstwa z otoczeniem, mającym w efekcie przyczynić się do zwiększenia popytu na produkty²² przedsiębiorstwa. Ph. Kotler wyróżnia pięć instrumentów systemu komunikacji marketingowej (nazywanego *promotion mix*) do których należą: reklama, sprzedaż osobista, public relations, promocja sprzedaży oraz marketing bezpośredni²³. Reklama jest jawną, płatną i bezosobową formą komunikacji o charakterze informacyjno-persfazyjnym. Sprzedaż osobista oznacza prezentację oferty w formie osobistego, bezpośredniego kontaktu przedstawiciela przedsiębiorstwa z potencjalnym

¹⁴ M. Fabich, A. Kochaniec, A. Wiśniewska, *Marketing*, Wyższa Szkoła Promocji, Warszawa 2009, s. 11.

¹⁵ Dane dot. udziału usług ogółem w strukturze PKD nie są w pełni spójne. Szacunkowe dane za 2010r. wskazują, że udział sektora usług w PKB wynosi 63%, zob. The World Factbook, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/pl.html>, 12.03.2011r.

¹⁶ NSRO - dokument opracowany w celu realizacji w latach 2007-2013 na terytorium Polski polityki spójności Unii Europejskiej. Wymóg przygotowania NSRO wynikał z rozporządzenia Rady Europy nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. Opracowanie NSRO i ich akceptacja przez Komisję Europejską był warunkiem niezbędnym do przyjęcia przez Komisję programów operacyjnych, i w konsekwencji uruchomienia środków z funduszy strukturalnych. Celem głównym NSRO jest tworzenie warunków dla wzrostu konkurencyjności gospodarki polskiej opartej na wiedzy i przedsiębiorczości zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz wzrost poziomu spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej.

¹⁷ Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie, Narodowa Strategia Spójności, s. 6, http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/WstepDoFunduszyEuropejskich/Documents/NSRO_maj2007.pdf, 07.03.2011r.

¹⁸ W 2013r. udział usług (dla sekcji należących do PKD 2004: „Handel i naprawy”, „Hotele i restauracje”, „Transport, gospodarka magazynowa i łączność”, „Pośrednictwo finansowe”, „Obsługa nieruchomości i firm”) rynkowych w wartości dodanej brutto ogółem (%), ma wzrosnąć do 53%, z 49,9% w 2009r. http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbr/gus/PUBL_NSRO_31012011.xls, 07.03.2011r.

¹⁹ J. Grzywacz, op. cit., s. 64.

²⁰ T. Kramer, *Podstawy marketingu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1994, s. 143.

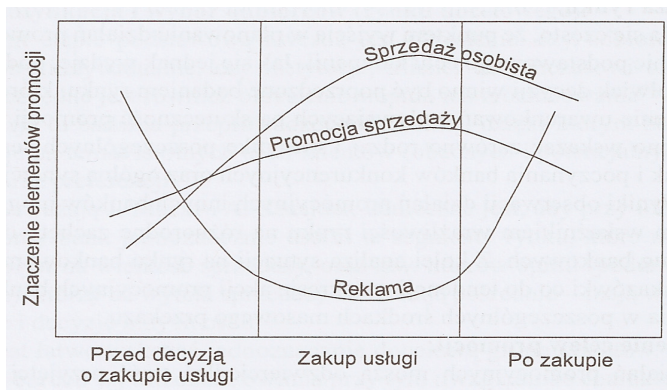
²¹ T. Sztucki, *Promocja. Sztuka pozyskiwania nabywców*, Agencja Wydawniczo-Poligraficzna Placet, Warszawa 1997, s. 17.

²² Produktem może być dobro materialne, usługa, miejsce, organizacja, idea, która pozwala na zaspokojenie określonej potrzeby”, zob. J. Altkorn, (red.), *Podstawy marketingu*, Instytut Marketingu, Kraków 1998, s. 114.

²³ Ph. Kotler, op. cit., s. 546.

klientem. Public relations to działania, których celem jest kształtowanie pozytywnego wizerunku firmy i dobrych relacji przedsiębiorstwa z otoczeniem²⁴. Promocja sprzedaży jest określana jako pobudzanie zainteresowania produktem poprzez zastosowanie krótko- i średniookresowych działań w postaci zachęt, takich jak np. konkursy, premie, bezpłatne próbki, degustacje i kupony rabatowe. Marketing bezpośredni²⁵ jest natomiast sposobem korzystania z mediów reklamowych w celu wywołania określonej reakcji bądź transakcji w dowolnym miejscu²⁶. L. Mazurkiewicz twierdzi, że podstawową rolę spośród wymienionych instrumentów zestawu promocyjnego, w odniesieniu do usług bankowych, pełnią reklama i sprzedaż osobista, pozostałe zaś mają charakter pomocniczy i wspierający²⁷. Znaczenie trzech elementów promocji na poszczególnych etapach podejmowania decyzji o skorzystaniu z usługi ilustruje rysunek.

Rysunek 1. Etapy podejmowania przez klienta decyzji o skorzystaniu z usługi



Źródło: K. Przybyłowski, S.W. Hartley, R.A. Kevin, W. Rudelius, *Marketing*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998, s. 475.

Na etapie generowania wartości dodanej, czyli w okresie realizowania sprzedaży, najważniejszą rolę pełni sprzedaż osobista.

²⁴ M. Fabich, A. Kochanec, A. Wiśniewska, op. cit., s. 95.

²⁵ Marketing bezpośredni różni się od reklamy tradycyjnej (wizerunkowej). Reklama mówi potencjalnemu lub już istniejącemu klientowi danego produktu „co ma o nim myśleć?” (wizerunek), „jakie ma mieć skojarzenia z nim związane?” (pozycjonowanie). A więc reklama Mercedesa mówi, że to komfortowy, bezpieczny samochód, a reklama Pizzy Hut, że to doskonała, smaczna i świeża pizza. Marketing bezpośredni natomiast mówi potencjalnemu klientowi „co ma zrobić?” (działanie):

- wypełnić kupon-odpowiedź (budowa bazy adresowej),
- złożyć zamówienie (sprzedaż bezpośrednia),
- zadzwonić pod określony numer (telemarketing przychodzący),
- wyciąć fragment opakowania i przesłać pod określony adres (promocja konsumencka),
- przyjść gdzieś i zrobić tam coś (operacja tzw. drzwi otwartych).

Oba te rodzaje działań promocyjnych uzupełniają się. Reklama mówi co myśleć i dlaczego, a marketing bezpośredni, co zrobić i w jaki sposób., zob. K. Czupryna, *Skuteczny marketing bezpośredni*, IFC PRESS, Kraków 2004, s. 88.

²⁶ L. Mazurkiewicz, op. cit., s. 216.

²⁷ L. Mazurkiewicz, op. cit.

Potencjał ludzki

Sprzedaż osobista (bezpośrednia) stanowi podstawowe narzędzie promocji w przypadku jednostek gospodarczych świadczących usługi. Na runku, na którym panuje silna konkurencja, a takim jest rynek usług, w tym usług bankowych, wiele produktów jest do siebie podobnych. Promocja sprzedaży i związane z nią techniki sprzedaży osobistej stwarzają wyraźną szansę ich zróżnicowania. W ramach bezpośredniego kontaktu sprzedawcy z nabywcą ujawnia się wiele możliwości prezentacji wszystkich walorów oraz sposobu czerpania korzyści z oferowanego produktu. Sprzedawcy, oprócz swojej wyjściowej funkcji zbierania danych i prognozowania przyszłej sprzedaży, przede wszystkim zbliżają produkt do konsumenta, służąc mu taką o nim informacją, że wyzwala ona i utrwała w jego świadomości efekt promocyjny²⁸. Znaczenie sprzedaży osobistej, w odniesieniu do usług bankowych, wyraźnie akcentuje J. Grzywacz, który stwierdza, że w dobie rozwoju bankowości elektronicznej rola sprzedaży bezpośredniej bywa pomniejszana, chociaż w wielu bankach stanowi ona wciąż ważne narzędzie aktywizacji sprzedaży. Odnosi się to szczególnie do sytuacji, w których:

- usługa wymaga wyjaśnień ze względu na skomplikowany charakter,
- cena usługi może być negocjowana,
- informacje o usłudze nie mogą być przekazane za pośrednictwem reklamy,
- niezbędna jest wnikliwa analiza klienta,
- klienci łączą sprzedaż osobistą z daną usługą,
- sprzedaż usługi ma charakter intensywny, zaś budżet promocyjny jest niewielki²⁹.

Podobne podejście do sprzedaży osobistej prezentuje A. Payne, wg którego sprzedaż osobista w sferze usług i produktów bankowych jest podstawowym instrumentem promocji, ponieważ³⁰:

- usługi finansowe wymagają personalnego kontaktu sprzedawcy z klientem,
- usługi muszą być świadczone przez człowieka nie zaś drogą komputerową,
- składnikiem usługi są ludzie.

W związku z tym, że sprzedaż bezpośrednia jest osobistym kontaktem z klientem, decydujące znaczenie dla osiągnięcia celu wyznaczonego dla takiego kontaktu ma osobowość, wygląd, ubiór i kultura pracownika, a także łatwość nawiązywania relacji oraz argumentacja stosowana w kontaktach z klientem. Osoba taka powinna również odznaczać się komunikatywnością, kreatywnością i umiejętnością prowadzenia negocjacji³¹.

Szeroki obszar wiedzy, umiejętności i kompetencji niezbędnych do skutecznego i efektywnego realizowania zadań przez sprzedawców wymaga zarządzania tą częścią zasobów ludzkich banku. Istotną składową zarządzania jest zwiększanie potencjału pracowników, czyli ich rozwój. Na rynku usług bankowych obserwowany jest ciągły wzrost wymagań klientów w odniesieniu do pracy sprzedawców.

Silna konkurencja na rynku również wymusza konieczność wprowadzania udoskończeń w zakresie jakości świadczonych usług. Metodą podnoszenia tej jakości są szko-

²⁸ M. Aciewicz, „Pojęcia promocji” (w:) (red.) S. Naruszewicz, Zeszyty Naukowe Politechniki Białostockiej. Ekonomia i Zarządzanie, z. 10, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok 2005, s. 9.

²⁹ J. Grzywacz, op. cit., s. 79-80.

³⁰ A. Payne, *Marketing usług*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997, s. 196.

³¹ J. Grzywacz, op. cit., s. 79.

lenia. Mogą one przybrać jedną z dwóch form: doskonalenia umiejętności dla potrzeb samego procesu sprzedaży lub dla potrzeb wspierania tego procesu.

Szkolenia w odniesieniu do samego procesu sprzedaży mają za zadanie podnieść kwalifikacje w zakresie:

- właściwego podejścia do nabywców,
- prezentacji zalet i korzyści związanych z produktami,
- oceny i odpierania zarzutów,
- sztuki negocjacji,
- sztuki finalizowania procesu sprzedaży.

Szkolenia dotyczące wspierania procesu sprzedaży produktów bankowych mają na celu podnieść kwalifikacje w zakresie:

- metod poszukiwania przyszłych klientów i sposobów określania ich przydatności dla przedsiębiorstwa,
- przygotowania się do sprzedaży w sensie zdobywania informacji o przyszłych klientach i ich wymaganiach jeszcze przed spotkaniem z nimi,
- wiedzy o produktach w celu przygotowania się do negocjacji z dobrze zorientowanymi klientami,
- umiejętności dla potrzeb komunikacji z klientami,
- umiejętności administracyjnych,
- wiedzy o zachowaniach nabywczych klientów i czynnikach wpływających na te zachowania,
- znajomości przedsiębiorstwa,
- znajomości konkurencji oraz jej silnych i słabych stron³².

Przed personelem banku stawiane są coraz wyższe wymagania, co znalazło odzwierciedlenie w traktowaniu pracowników jako najważniejszego czynnika podnoszenia jakości, na którą wpływ mają przede wszystkim wiedza, umiejętności, kompetencje, a także postawa.

Kreowanie postaw

Zgodnie z teorią, marketing umożliwia budowanie przewagi konkurencyjnej nad innymi uczestnikami rynku. Jednak w sytuacji gdy strategie marketingowe budowane są w oparciu o niemal identyczne założenia - w przypadku banków są nimi często: wzrost uproduktowania, podniesienie wartości klienta, zwiększenie efektywności organizacyjnej oraz innowacyjność - trwają intensywne poszukiwania innych elementów, które pomogą w osiągnięciu sukcesów rynkowych. Jednym ze zjawisk obserwowanych i mierzonych również w Polsce jest zaangażowanie pracowników. Ma ono szczególne znaczenie w przypadku pracowników sprzedaży bezpośredniej. Większość menedżerów potwierdzi, że zaangażowanie pracowników jest jednym z podstawowych czynników wpływających na wyniki sprzedaży. Zaangażowanie – podobnie jak kultura organizacyjna – stało się słowem modnym i wykorzystywanym w wielu znaczeniach. Zaangażowanie nie musi być ściśle związane z wydajnością. Okazuje się, że pracownik zaangażowany może pracować intensywnie wykonując przy tym wiele zbędnych czynności. Z kolei, gdy pracownik

³² L. Mazurkiewicz, op. cit., s. 272.

będzie zaangażowany na poziomie bliskim pracoholizmowi, jego potencjał może ulec szybkiemu wyczerpaniu. Uogólniając, ludzie mogą angażować się w pracę ponieważ:

- lubią pracować,
- lubią pracę, którą wykonują,
- w przedsiębiorstwie panuje dobra atmosfera,
- pragną awansu,
- „budują” CV dla kolejnego pracodawcy,
- osiągają przy okazji prywatne cele,
- uważają, że powinni,
- wymusza to na nich system motywacyjny³³.

Jedną z definicji tego pojęcia, popularyzowana od kilku lat w Polsce przez Hewitt Associates, określa zaangażowanie jako zespół trzech postaw, które pracownik powinien prezentować w sposób ciągły w pracy i poza nią. Pracownik spełniający kryteria pracownika zaangażowanego:

- „mówi” – czyli wypowiada się pozytywnie na temat przedsiębiorstwa w rozmowach ze współpracownikami, potencjalnymi pracownikami i klientami, a także w gronie rodziny, przyjaciół i znajomych; postawa „mówi” wiąże się z wizerunkiem, który pracownicy, będąc „ambasadorami” przedsiębiorstwa budują, opowiadając o swoim pracodawcy oraz jego produktach,
- „pozostaje” – czyli chce być częścią przedsiębiorstwa i wiąże z nim swoją przyszłość, identyfikuje się, podziela jego cele i wartości, i jest dumny z tego, że w nim pracuje; w praktyce - nie przejawia zainteresowania ofertami innych pracodawców; postawa „pozostaje” jest ważna dla przedsiębiorstwa ponieważ przekłada się na utrzymanie pracowników kluczowej wiedzy, umiejętności, a nawet relacji, co jest szczególnie istotne w odniesieniu do przedsiębiorstw, w których odejście pracownika może oznaczać utratę klientów,
- „działa” – czyli wkłada dodatkowy wysiłek w swoją pracę, aby przedsiębiorstwo odniosło sukces; w przypadku tej postawy, nie chodzi jednak o „wewnętrzną motywację” człowieka, lecz o to, czy pracodawca potrafi stworzyć pracownikom takie warunki, aby osiągnąć wysoki poziom ich motywacji.

Zaangażowanie pracowników wpływa na wyniki biznesowe w pierwszej kolejności poprzez zadowolenie klientów i innowacyjność. Jak pokazują wyniki prowadzonych ponad 20 lat badań nad korelacją poziomu zaangażowania pracowników z wynikami ekonomicznymi, te dwa aspekty są jednocześnie tymi, w których najwcześniej można dostrzec wpływ zaangażowania na wskaźniki biznesowe. Z tego powodu w przedsiębiorstwach z dużym doświadczeniem w zarządzaniu zaangażowaniem pracowników szczególnie monitoruje się poziom tego wskaźnika w grupach pracowników obszaru obsługi klienta oraz rozwoju produktu. Zarządzający wiedzą bowiem, że zmiana poziomu (pozytywna bądź negatywna) może oznaczać szansę do wykorzystania lub ryzyko, którym trzeba zarządzić³⁴. Według Aon Hewitt, organizatora Badania Najlepsi Pracodawcy (BNP)³⁵, w Polsce można

³³ S. Wawak, Zaangażowanie pracowników, s. 1., http://mfiles.pl/pl/index.php/Zaanga%C5%BCowanie_pracownik%C3%B3w, 06.03.2011r.

³⁴ M. Kryński, Zaangażowanie pracowników a poprawa wyników biznesowych, s. 1., <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Zaangazowanie-pracownikow-a-poprawa-wynikow-biznesowych-2261840.html>, 06.03.2011r.

³⁵ Badanie Najlepsi Pracodawcy prowadzone jest w Polsce od 2005r. W ciągu 5 lat BNP zostało przeprowadzone ponad 400 razy, w blisko 300 polskich przedsiębiorstwach. W ramach przeprowadzonych badań swoją opinią wyraziło 110 tys. polskich pracowników i blisko 3 tys. członków najwyższej kadry zarządzającej.

znaleźć przykłady przedsiębiorstw, które „wygrywają” na rynku dzięki koncentracji na budowie zaangażowania pracowników³⁶.

Sposobów na kreowanie postaw pracownika zaangażowanego jest tyle, ile podmiotów gospodarczych, które chcą poziom zaangażowania podnosić. Wyniki pięciu edycji BNP wskazują na to, że główny wpływ na poziom zaangażowania pracowników mają ich przełożeni. Nie każdy menedżer rodzi się z naturalną umiejętnością motywowania. Rozwinięcie i upowszechnienie tych kompetencji wśród kadry kierowniczej może zapewnić wykreowanie wysokiego poziomu zaangażowania pracowników, jak również dostosować działania do specyfiki poszczególnych grup pracowniczych. Ważnymi aspektami w pracy nad podwyższaniem poziomu zaangażowania są: wewnętrzna komunikacja strategii, uspołnienie marki oraz doskonalenie kompetencji przywódczych najwyższej kadry zarządzającej, a także związek pomiędzy celami pracownika, a celami przedsiębiorstwa i powiązanie wynagrodzenia pracowników z ich wynikami pracy. Innym elementem budowy zaangażowania jest stworzenie możliwości współdecydowania. Pracownicy chcą mieć coś do powiedzenia w odniesieniu do swojego miejsca pracy, swoich działań i usprawnień. Rozwiązania narzucone odgórnie nie stwarzają im pola do decydowania, a co za tym idzie, do zwiększania poczucia odpowiedzialności. Narzucone rozwiązania często są negowane – gdyż są narzucone, a nie wypracowane wspólnie, czy skonsultowane. Brak współtworzenia, to brak poczucia współautorstwa. Podstawową miarą rzeczywistego zaangażowania pracowników sprzedaży bezpośredniej są wyniki biznesowe uzyskiwane przez przedsiębiorstwo. Jednak pracownicy nie powinni „być zaangażowani”, powinni „być zaangażowani w osiągnięcie celów”. Zaangażowanie musi być ukierunkowane, co oznacza, że wszelkie działania budujące zaangażowanie powinny być ściśle powiązane z celami biznesowymi. Bez tego ani pracownicy, ani zarządzający nie będą mieli poczucia, że z dodatkowych działań zaangażowanych pracowników wynikają korzyści dla przedsiębiorstwa. Projekt budowy zaangażowania, który poprawi wyniki badania opinii pracowników, ale nie wpłynie na wyniki biznesowe, nie zostanie uznany za sukces. Chcąc zwiększyć właściwie ukierunkowane zaangażowania pracowników, należy rozpocząć od zdefiniowania pojęcia „zaangażowana kadra”, które pozwoli określić czego przedsiębiorstwo oczekuje od swoich pracowników - czy więcej przedsiębiorczości, czy innowacyjności, a może więcej orientacji proklientowskiej. Współdziałanie kadry zarządzającej i pracowników w określaniu planów działania, stworzenie pola do współdecydowania przy jednoczesnym oczekiwaniu większej odpowiedzialności oraz dwustronna komunikacja to fundamenty każdego projektu, który ma przynieść efekty w postaci większego zaangażowania³⁷.

³⁶ Firmie Liberty Direct, w której praca nad zaangażowaniem pracowników była jednym ze strategicznych obszarów koncentracji, udało się osiągnąć ponad 40% wzrost na rynku, który w tym samym czasie skurczył się o ponad 2%.

³⁷ A. Rostek, Mity dotyczące zaangażowania pracowników, s. 4., <http://kadry.nf.pl/Artykul/7668/Mity-dotyczace-zaangazowania-pracownikow/budowanie-zaangazowania-komunikacja-komunikacja-wewnetrzna-zaangazowanie-pracownikow/>, 06.03.2011r.

Podsumowanie

W bankach przywiązuje się dużą wagę do szkolenia pracowników marketingu zajmujących się sprzedażą bezpośrednią. Jednym z powodów tego ukierunkowania, jest szybki, „zwrot z inwestycji” w działalność szkoleniową, zauważalny również w wymiarze finansowym. Innym powodem może być fakt, że w Polsce nowoczesne podejście do sprzedaży usług jest obecne zaledwie od kilkunastu lat i w porównaniu do krajów Europy Zachodniej wciąż mamy wiele do zrobienia. Jeszcze większą lukę w stosunku do Zachodu obserwuje się w przypadku zaangażowania pracowników. Do prowadzenia efektywnej działalności marketingowej, obejmującej sprzedaż bezpośrednią, oprócz zasobów ludzkich wykorzystywane są zasoby informacyjne banku. Maksymalizacja synergii wynikającej z właściwego wykorzystania zasobów informacyjnych przez odpowiednio przygotowany personel, stanowi strategiczną przesłankę wzrostu sprzedaży i budowania przewagi marketingowej banku na konkurencyjnym rynku.

Bibliografia:

1. Acewicz M. „Pojęcia promocji” (w:) (red.) S. Naruszewicz, Zeszyty Naukowe Politechniki Białostockiej. *Ekonomia i Zarządzanie*, z. 10, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok 2005.
2. Czupryna K., *Skuteczny marketing bezpośredni*, IFC PRESS, Kraków 2004.
3. Daszkowska M., *Usługi. Produkcja, rynek, marketing*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
4. Fabich M., Kochaniec A., Wiśniewska A., *Marketing*, Wyższa Szkoła Promocji, Warszawa 2009.
5. Garbarski L., I. Rutkowski, W. Wrzosek, *Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
6. Grzywacz J., *Marketing w działalności banku*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin sp. z o.o., Warszawa 2006.
7. Ph. Kotler, *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner i S-ka, Warszawa 1994.
8. Kramer T., *Podstawy marketingu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1994.
9. Koźmiński A., Jemieliński D., *Zarządzanie od podstaw*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne sp. z o. o., Warszawa 2008.
10. Mazurkiewicz L., *Marketing bankowy*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin sp z o.o., Warszawa 2002.
11. Payne A., *Marketing usług*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997.
12. Ries A., *Koncentruj się!*, Prószyński i S-ka SA, Warszawa 1999.
13. Sztucki T., *Promocja. Sztuka pozyskiwania nabywców*, Agencja Wydawniczo-Poligraficzna Placet, Warszawa 1997.
14. Tracy B., *Turbostrategia*, New Media s.r.l., Rzym 2010.
15. Żurawik B., Żurawik W., *Marketing usług finansowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
16. <http://www.uz.zgora.pl/~mbugajsk/wp-content/plugins/downloads-manager/upload/Leksem%20marketing%20w%20języku%20polskim.pdf>,
17. M. Bugajski, „Leksem marketing w języku polskim”, 06.03.2011r. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/pl.html>, The World Factbook.

18. http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/WstepDoFunduszyEuropejskich/Documents/NSRO_maj2007.pdf, Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie, Narodowa Strategia Spójności.
19. http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_NSRO_31012011.xls, Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia, Podstawowe Wskaźniki Realizacji, stan na styczeń 2011r.
20. http://mfiles.pl/pl/index.php/Zaanga%C5%BCowanie_pracownik%C3%B3w, S. Wawak, Zaangażowanie pracowników.
21. <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Zaangazowanie-pracownikow-a-poprawa-wynikow-biznesowych-2261840.html>, M. Kryński, Zaangażowanie pracowników poprawa wyników biznesowych.
22. <http://kadry.nf.pl/Artykul/7668/Mity-dotyczace-zaangazowania-pracownikow/budowanie-zaangazowania-komunikacja-komunikacja-wewnetrzna-zaangazowanie-pracownikow/>, Rostek, Mity dotyczące zaangażowania pracowników.

THE IMPORTANCE OF STAFF TRAINING MARKETING IN BANK

Key words: *Marketing, promotion, personal sale, trainings, commitment of employees*

Summary

Marketing activity in economic entities aims at creating and meeting customers' needs the purpose of which is value creation. Promotion constitutes an essential element of marketing and in a case of banks may be regarded as a base of a success. In the phase of value added generating, when the sale is accomplished, the most important is a personal sale. The wide range of knowledge and skills which are necessary for a successful and effective fulfilling tasks by salesmen require permanent improvement.

POLITYKA REGIONALNA I ROLNICTWO

Elżbieta Gąsiorowska

SPECJALNE STREFY EKONOMICZNE JAKO SPOSÓB NA ZDYNAMIZOWANIE ROZWOJU GOSPODARCZEGO W REGIONACH

1. Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce – przesłanki tworzenia i podstawy prawne

Niemal w każdym kraju istnieją regiony o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego, stosunkowo niewielkim bezrobociu, gdzie istnieje dobrze rozwinięty przemysł, a przedsiębiorcy chętnie inwestują swoje środki. Jednakże są również takie obszary, które odznaczają się wysokim poziomem bezrobocia (zwłaszcza strukturalnego), a mieszkająca tam ludność albo skazana jest na biedę, albo przymusową emigrację. Te regiony są najczęściej pozbawione przemysłu, a przedsiębiorcy niechętnie w nich inwestują. Taka sytuacja ma miejsce również w Polsce. W związku z tak dużymi dysproporcjami między poszczególnymi regionami (co przekłada się bezpośrednio na ich konkurencyjność) na obszarach odznaczających niskim poziomem rozwoju gospodarczego, tworzy się specjalne strefy ekonomiczne¹. Ich podstawowym celem jest zdynamizowanie rozwoju gospodarczego w regionach w których powstają, jak również:

- rozwój i wykorzystanie nowych rozwiązań technicznych i technologicznych w gospodarce narodowej,
- zwiększenie konkurencyjności wyrobów i usług,
- zagospodarowanie majątku poprzemysłowego i infrastruktury,
- tworzenie nowych miejsc pracy.

SSE są swoistego rodzaju połączeniem potrzeb inwestorów z potrzebami regionów w których powstają. Każda utworzona strefa to wyodrębniona administracyjnie część terytorium Polski, przeznaczona do prowadzenia działalności gospodarczej na preferencyjnych warunkach. Przedsiębiorca prowadzący swoją działalność w SSE ma zapewnione ulgi podatkowe, a swoją działalność rozpoczyna prowadzić na specjalnie przygotowanym, uzbrojonym terenie. Do najistotniejszych dla przedsiębiorców zachęt finansowych zalicza się:

1. Całkowite zwolnienie dochodu od podatku dochodowego przez okres dziesięciu lat prowadzenia działalności gospodarczej.
2. 50% zwolnienie przez lata następne, aż do końca istnienia strefy.
3. Zwolnienie z podatku od nieruchomości.

¹ Tworzenie specjalnych stref ekonomicznych w Polsce reguluje ustawa z dnia 20 października 1994 roku o specjalnych strefach ekonomicznych (Dz. U. z 1994 r. Nr 123, poz. 600), znówelizowana ustawą z dnia 16 listopada 2000 r. o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych oraz o zmianie niektórych ustaw (Dz. U. z 2000 r. Nr 117, poz. 1228) oraz ustawa z dnia 2 października 2003 roku o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych i niektórych ustaw (Dz. U. z 2003 r. Nr. 188 poz. 1840).

2. Tworzenie SSE

Ustanowienie specjalnej strefy ekonomicznej następuje w drodze rozporządzenia wydanego przez Radę Ministrów na wniosek ministra właściwego do spraw gospodarki uzgodniony z ministrem właściwym do spraw rozwoju regionalnego. W tym samym trybie Rada Ministrów może znieść strefę przed upływem okresu, na jaki została ustanowiona, zmienić jej obszar lub połączyć strefy.

Rozporządzenie w sprawie ustanowienia strefy określa:

- nazwę, teren i granice strefy,
- przedmioty działalności gospodarczej, na które nie będzie wydawane zezwolenie uprawniające do korzystania z pomocy publicznej przewidzianej w ustawie o specjalnych strefach ekonomicznych,
- zarządzającego strefą²,
- okres na jaki ustanawia się strefę,
- wielkość i warunki udzielania pomocy publicznej przedsiębiorcom prowadzącym działalność gospodarczą na terenie strefy na podstawie zezwolenia.

Ustalenie przedsiębiorców, którzy uzyskują zezwolenie na działalność w strefie odbywa się w drodze przetargu lub rokowań podjętych na podstawie publicznego zaproszenia. Zezwolenie określa przedmiot działalności gospodarczej oraz warunki dotyczące, w szczególności³:

- zatrudnienia przez przedsiębiorcę przy prowadzeniu działalności gospodarczej na terenie strefy przez określony czas określonej liczby pracowników,
- dokonania przez przedsiębiorcę inwestycji na terenie strefy o wartości przewyższającej określoną kwotę.

Zezwolenie może być udzielone, jeśli zakres zamierzonej działalności gospodarczej jest zgodny z planem rozwoju strefy oraz zarządzający dysponuje wolnymi terenami, obiektami, które są niezbędne do prowadzenia takiej działalności, ponadto podjęcie zamierzonej działalności przyczyni się do osiągnięcia celów określonych w planie rozwoju strefy.

Zezwolenie wygasa z upływem okresu, na jaki została ustanowiona strefa. Zezwolenie może być cofnięte albo zakres lub przedmiot działalności określony w zezwoleniu może zostać ograniczony, jeżeli przedsiębiorca zaprzestał na terenie strefy prowadzenia działalności gospodarczej, na którą posiadał zezwolenie lub rażąco uchybił warunkom określonym w zezwoleniu, lub nie usunął stwierdzonych w trakcie kontroli uchybień w wyznaczonym terminie. Na wniosek przedsiębiorcy, po zasięgnięciu opinii zarządzającego strefą, minister właściwy do spraw gospodarki może zmienić zezwolenie. Zmiana nie może dotyczyć obniżenia określonego w zezwoleniu poziomu zatrudnienia.

² Zarządzającym strefą może być wyłącznie spółka akcyjna lub spółka z o.o. w stosunku do której Skarb Państwa lub samorząd województwa posiada większość głosów, które mogą być oddane na walnym zgromadzeniu lub zgromadzeniu wspólników. Skarb Państwa jest także uprawniony do powoływania lub odwoływania większości członków Zarządu. Zadaniem zarządzającego jest prowadzenie działań zmierzających do rozwoju działalności gospodarczej prowadzonej na terenie strefy, w tym:

- promocja strefy
- organizacja przetargów oraz udzielanie zezwoleń
- zbywanie lub pośredniczenie w zbywaniu prawa własności i prawa wieczystego użytkowania gruntów objętych strefą
- kontrola działalności przedsiębiorców w zakresie jej zgodności z zezwoleniem
- budowa infrastruktury na terenie strefy
- opieka nad inwestorami, pośredniczenie w kontaktach z samorządem

³ www.um.wroc.pl

3. Pomoc publiczna dla inwestorów w specjalnych strefach ekonomicznych

Przystąpienie Polski do UE i postanowienia Traktatu Akcesyjnego dotyczące pomocy przyznawanej przez państwo spowodowały konieczność zharmonizowania zasad udzielania pomocy inwestorom działającym w specjalnych strefach ekonomicznych. Dlatego też na terenach specjalnych stref ekonomicznych funkcjonuje w Polsce kilka grup przedsiębiorców, których różnią zasady udzielania pomocy publicznej.

I. Przedsiębiorcy, którzy otrzymali zezwolenie przed 01 stycznia 2001 roku:

- mali przedsiębiorcy zachowują prawo do Nielimitowanych ulg w podatku dochodowym do dnia 31 grudnia 2011 roku,
- średni przedsiębiorcy zachowują prawo do Nielimitowanych ulg w podatku dochodowym do dnia 31 grudnia 2010 roku,
- dla dużych przedsiębiorców, którzy uzyskali zezwolenia do końca 1999 roku maksymalna pomoc publiczna wynosi 75 % kosztów inwestycji, a dla tych którzy uzyskali zezwolenia w 2000 roku – 50 % kosztów inwestycji,
- dla przedsiębiorców z sektora motoryzacji maksymalna pomoc publiczna wynosi 30 % kosztów inwestycji,
- przy ustaleniu dopuszczalnej wielkości pomocy publicznej uwzględnia się całkowitą wielkość pomocy publicznej jaką duży przedsiębiorca, w tym z sektora motoryzacyjnego otrzymał od dnia 01 stycznia 2001 roku.

Przedsiębiorcom, którzy zaakceptowali powyższe zmiany wprowadzone Traktatem poprzez złożenie wniosku do ministra właściwego do spraw gospodarki o zmianę zezwolenia przysługuje również:

- możliwość zmiany warunków zezwolenia na korzystniejsze bez uzasadnienia przyczyn,
- wykorzystanie środków zgromadzonych na rachunku Funduszu Strefowego na dofinansowanie nowych inwestycji realizowanych przez samego podatnika lub wskazaną przez niego, powiązaną z nim w co najmniej 25 % organizacyjnie lub kapitałowo firmę.

II. Przedsiębiorcy, którzy otrzymali zezwolenie po 1 stycznia 2001 roku:

Przedsiębiorcom przysługuje prawo do zwolnienia dochodów uzyskiwanych z działalności gospodarczej prowadzonej w strefie od podatku dochodowego. Pomoc regionalną w formie zwolnień podatkowych można otrzymać z tytułu:

- kosztów nowej inwestycji,
- tworzenia nowych miejsc pracy.

Przedsiębiorca korzystający z pomocy z tytułu kosztów nowej inwestycji jest zobowiązany do:

- prowadzenia działalności gospodarczej przez okres nie krótszy niż 5 lat,
- utrzymania własności składników majątku, z którymi były związane wydatki inwestycyjne przez okres 5 lat od dnia wprowadzenia do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym.

Wielkość pomocy z tytułu kosztów nowej inwestycji oblicza się jako iloczyn maksymalnej intensywności pomocy dla danego obszaru i kwalifikowanych kosztów inwestycji.

Przedsiębiorca korzystający z pomocy z tytułu tworzenia nowych miejsc pracy związanych z daną inwestycją musi utrzymać nowo utworzone miejsca pracy przez okres nie krótszy niż 5 lat. Wielkość pomocy z tytułu tworzenia nowych miejsc pracy związanych z daną inwestycją oblicza się jako iloczyn maksymalnej intensywności pomocy i dwuletnich kosztów płacy brutto nowo zatrudnionych pracowników powiększonych o wszystkie obowiązkowe płatności związane z ich zatrudnieniem.

Maksymalna intensywność pomocy niemal na całym terytorium Polski wynosi 50%. Wielkość zwolnienia podatkowego wyniesie więc w przypadku dużych przedsiębiorców do 50 % wartości inwestycji lub dwuletnich kosztów płacy brutto nowo zatrudnionych pracowników.

W przypadku pomocy udzielanej małemu lub średniemu przedsiębiorcy maksymalną intensywność pomocy podwyższa się o 15 punktów procentowych, z wyłączeniem przedsiębiorców prowadzących działalność w sektorze transportu. Maksymalna intensywność pomocy dla inwestycji z sektora motoryzacyjnego, w przypadku gdy kwota pomocy przekracza równowartość 5 mln euro, wynosi 30 % intensywności dopuszczalnej na danym obszarze.

Odrębne zasady obowiązują w przypadku dużych projektów inwestycyjnych, tj. takich których koszty kwalifikujące się do objęcia pomocą przekraczają kwotę 50 mln euro. Minimalna wysokość nakładów inwestycyjnych uprawniająca do korzystania z pomocy publicznej w specjalnej strefie ekonomicznej wynosi 100 000 euro, przy czym udział własny przedsiębiorcy w inwestycji musi wynosić 25 %.

Podstawą do korzystania z pomocy publicznej jest zezwolenie wydane przez Zarządzającego strefą w drodze przetargu lub rokowań. Na terenie stref można prowadzić działalność bez zezwolenia, ale dochody z tej działalności nie podlegają zwolnieniu z podatku dochodowego.

Mając na względzie maksymalne wykorzystanie instrumentu stref w celu tworzenia nowych miejsc pracy Rada Ministrów podjęła decyzję o poszerzeniu katalogu działalności, na które wydaje się zezwolenie, o sektor nowoczesnych usług „Business Process Offshoring” - usługi z dziedziny finansów, księgowości zarządzania zasobami ludzkimi, administracji, technologii teleinformatycznych oraz związane bezpośrednio z obsługą klientów zewnętrznych (call centres).

4. Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce

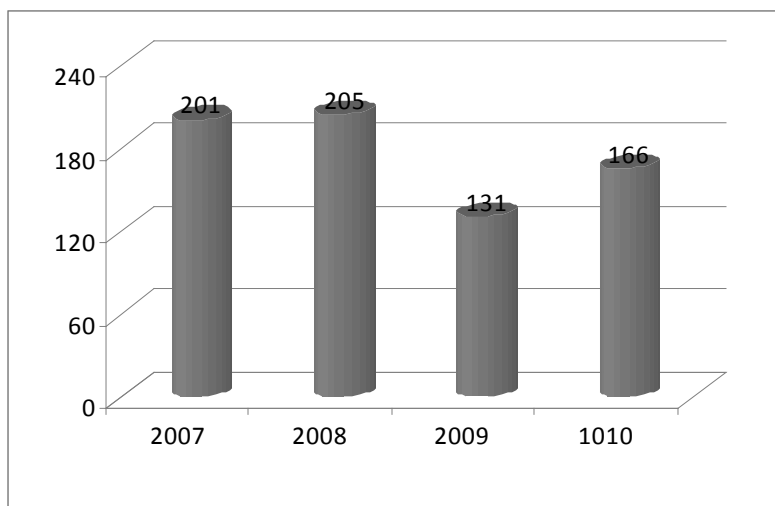
Nazwa strefy	Obejmuje województwa	Powierzchnia w ha	Lokalizacje
Kamiennogórska SSEMP	Dolnośląskie Wielkopolskie	368,78	Miasta: Kamienna Góra, Jawor, Jelenia Góra, Kowary, Lubań, Ostrów Wielkopolski, Piechowice Gminy: Janowice Wielkie, Kamienna Góra, Lubawka, Nowogrodzic, Odolanów, Prusice, Żmigród.
Katowicka SSE	Śląskie Małopolskie Opolskie	1544,18	Miasta: Bielsko-Biala, Bieruń, Częstochowa, Dąbrowa Górnicza, Gliwice, Jastrzębie Zdrój, Katowice, Kietrz, Knurów, Lubliniec, Rybnik, Siemianowice Śląskie, Slawków, Sosnowiec, Strzelce Opolskie, Tychy, Zabrze, Zawiercie, Zory. Gminy: Czechowice-Dziedzice, Czerwonka-Leszczyny, Godów, Koniecpol, Myślenice, Pawłowice, Siewierz, Ujazd.
Kostrzyńsko-Słubicka SSE	Lubuskie Zachodniopomorskie Wielkopolskie	1186,38	Miasta: Gorzów Wielkopolski, Gubin, Kostrzyn nad Odrą, Nowa Sól, Poznań, Zielona Góra. Gminy: Barlinek, Bytom Odrzański, Chodzież, Czerwińsk, Goleniów, Gryfino, Gubin, Karłino, Lubsko, Międzyrzecz, Nowy Tomyl, Police, Rzepin, Słubice, Strzelce Krajeńskie, Swarzędz, Zielona Góra.
Krakowski Park Technologiczny	Małopolskie Podkarpackie	416,67	Miasta: Kraków, Krosno, Nowy Sącz, Oświęcim, Tarnów, Bochnia. Gminy: Andrychów, Dobczyce, Gdów, Niepolomice, Stomniki, Wolbrom, Zabierzów.
Legnicka SSE	Dolnośląskie	457,49	Miasta: Chojnów, Głogów, Legnica, Lubin, Złotoryja. Gminy: Gromadka, Legnickie Pole, Polkowice, Prochowice, Przemków, Środa Śląska.
Łódzka SSE	Łódzkie Wielkopolskie Mazowieckie	908,20	Miasta: Koło, Konstancin Łódzki, Kutno, Łęczyca, Łódź, Ozorków, Piotrków Trybunalski, Radomsko, Rawa Mazowiecka, Sieradz, Tomaszów Mazowiecki, Turek, Warszawa, Wieluń, Zduńska Wola, Zgierz, Żyrardów. Gminy: Aleksandrów Łódzki, Grodzisk Mazowiecki, Kleszczów, Ksawerów, Ostrzeszów, Sławno, Stryków, Tomaszów Mazowiecki, Ujazd, Widawa, Wieluń, Zduńska Wola.
SSE Europark-Mielec	Podkarpackie Małopolskie Lubelskie	925,67	Miasta: Dębica, Gorlice, Jarosław, Leżajsk, Lubaczów, Lublin, Mielec, Sanok, Zagórz, Zamość. Gminy: Dębica, Głogów Małopolski, Leżajsk, Ostrów.
Pomorska SSE	Pomorskie Kujawsko-Pomorskie Zachodniopomorskie	1161,87	Miasta: Gdańsk, Grudziądz, Kwidzyn, Malbork, Stargard Szczeciński, Starogard Gdański, Tczew. Gminy: Barcin, Chojnice, Człuchów, Gniewino, Kowalewo Pomorskie, Lysomice, Sztum, Świecie, Tczew.
Słupska SSE	Pomorskie Zachodniopomorskie Wielkopolskie	401,09	Miasta: Koszalin, Słupsk, Szczecinek, Wałecz. Gminy: Debrzno, Rogoźno, Słupsk, Żukowo.
SSE Starachowice	Świętokrzyskie Mazowieckie Opolskie Łódzkie lubelskie	580,76	Miasta: Ostrowiec Świętokrzyski, Puławy, Skarżysko-Kamienna, Starachowice. Gminy: Ilza, Końskie, Mniszków, Morawica, Sędziszów, Suchedniów, Stąporków, Szydłowiec, Tulowice.
Suwalska SSE	Podlaskie Warmińsko-mazurskie Mazowieckie	342,77	Miasta: Białystok, Elk, Grajewo, Suwałki. Gminy: Goldap, Malkinia, Górna, Suwałki.
TSSE Europark Wisłosan	Podkarpackie Mazowieckie Świętokrzyskie Lubelskie dolnośląskie	1336,44	Miasta: Jasło, Pionki, Przemysł, Przeworsk, Radom, Siedlce, Stalowa Wola, Tarnobrzeg, Tomaszów Lubelski. Gminy: Gorzyce, Janów Lubelski, Jasło, Koberzyce, Łuków, Nisko, Nowa Dęba, Ozarów Mazowiecki, Piława, Połaniec, Poniatowa, Rymaków, Staszów, Tomaszów lubelski, Tuczępy, Wyszków.
Wałbrzyska SSE	Dolnośląskie Opolskie Wielkopolskie Lubuskie	1544,68	Miasta: Bolesławiec, Dzierżonów, Kłodzko, Kudowa-Zdrój, Leszno, Nowa Ruda, Olawa, Opole, Świdnica, Świebodzice, Wałbrzych, Wrocław. Gminy: Brzeg Dolny, Bystrzyca Kłodzka, Jelcz-Laskowice, Kluczbork, Koberzyce, Kościan, Krotoszyn, Namysłów, Nowa Ruda, Nysa, Olawa, Strzegom, Strzelin, Szprotawa, Świdnica, Września, Ząbkowice Śląskie, Żarów.
Warmińsko-Mazurska SSE	Warmińsko-Mazurskie Mazowieckie	700,21	Miasta: Bartoszyce, Ciechanów, Elbląg, Iława, Lidzbark Warmiński, Mława, Morąg, Mragowo, Olsztyn, Ostrołęka, Ostróda. Gminy: Bartoszyce, Dobrze Miasto, Iłowo-Osada, Otecko, Pasłęk, Szczytno, Wielbark.

W Polsce w chwili obecnej funkcjonuje 14 specjalnych stref ekonomicznych. Różnią się one pod względem powierzchni, lokalizacji, charakteru, warunków zagospodarowania, infrastruktury drogowej, technicznej i telekomunikacyjnej. Do dnia 30 maja 2004 roku łączny obszar stref nie mógł przekroczyć 6325 ha, od dnia 31 maja 2004 ku istniejącej możliwości zwiększenia łącznego obszaru stref do 8000 ha, a zwiększenie to może być przeznaczone walecznie na realizację dużych inwestycji o nakładach nie mniejszych niż 40 mln euro albo tworzących co najmniej 500 nowych miejsc pracy.

5. Inwestycje i zatrudnienie w SSE w liczbach - podsumowanie

Zasadność funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych jest dla utrzymania zrównoważonego rozwoju regionów polskich bezsprzeczna. I nie chodzi tu tylko o założenia teoretyczne. Dzisiaj fakty mówią już same za siebie. Wykres 1 przedstawia dane dotyczące nowych inwestycji na obszarach SSE w latach 2007 – 2010. Badanie zostało przeprowadzone przez firmę doradcza KPMG.

Wykres 1. Nowe zezwolenia (inwestycje) w strefach

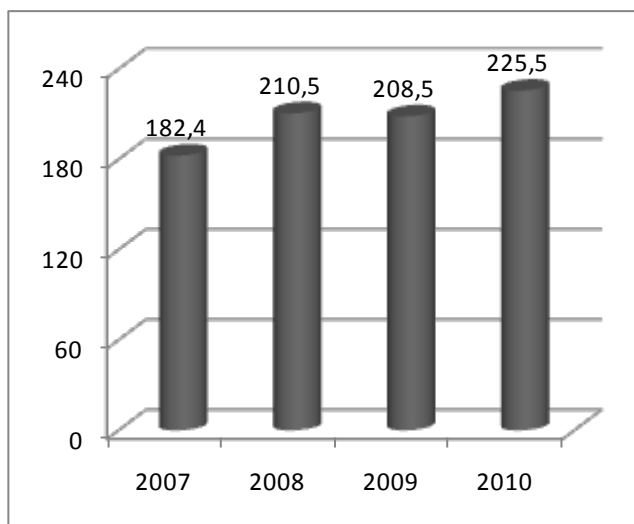


Źródło: A. Woźniak, *Więcej zezwoleń i etatów w strefach*, "Rzeczpospolita", 9.11.2010.

W roku 2010 specjalne strefy ekonomiczne wydały 166 zezwoleń inwestycyjnych wobec 131 w roku 2009, co przyniosło 27 procentowy wzrost liczby nowych inwestycji. Firmy najwięcej zainwestowały w 2010 roku w strefie łódzkiej, a poniesione tam nakłady sięgnęły 1,5 mld zł. Zmienił się jednak profil inwestorów. Spadła liczba dużych inwestycji, realizowanych przez międzynarodowe koncerny. Przybyło natomiast form małych i średnich, najczęściej z polskim kapitałem. I choć rok 2010 był dla inwestorów trudny, to jednak większość z nich pozytywnie ocenia wejście do SSE, a osiem na dziesięć badanych firm twierdzi, że korzyści z wejścia do strefy okazały się dużo większe niż koszty.

Jeszcze lepiej niż inwestycyjne przedstawiają się wyniki dotyczące zatrudnienia w SSE, co prezentuje wykres 2.

Wykres 2. Zatrudnienie w strefach



Źródło: A. Woźniak, *Więcej zezwoleń i etatów w strefach*, "Rzeczpospolita", 9.11.2010.

O 8 procent w roku 2010 w porównaniu z poprzednim zwiększyła się liczba nowych miejsc pracy zlokalizowanych w SSE. Największy wzrost liczby nowych miejsc pracy miał miejsce w strefach legnickiej i tarnobrzeskiej. Choć rok 2010 był dla inwestorów trudny, to jednak większość z nich pozytywnie ocenia wejście do SSE, a osiem na dziesięć badanych firm twierdzi, że korzyści z wejścia do strefy okazały się dużo większe niż koszty.

Wskutek różnego stopnia atrakcyjności inwestycyjnej poszczególnych regionów w Polsce, zainteresowanie inwestycjami przedsiębiorców polskich i zagranicznych jest bardzo zróżnicowane. By wyjść naprzeciw strategii mającej na celu zrównoważony rozwój, tworzy się w Polsce specjalne strefy ekonomiczne. Kilkuletnie doświadczenia w tym zakresie mówią same za siebie. Dzięki stworzeniu przedsiębiorstwom odpowiednich warunków do prowadzenia biznesów, a co za tym idzie przyciągnięciu kapitału, regiony do tej pory omijane, stają się coraz bardziej atrakcyjne dla inwestorów. Taka sytuacja powoduje, iż dzięki nagromadzonym zasobom rzeczowym, zagospodarowaniu infrastrukturalnemu, potencjałowi kapitału ludzkiego, obszary te stają się bardziej atrakcyjnymi lokalizacjami dla nowych przedsięwzięć inwestycyjnych.

Bibliografia:

1. Dziesięć lat doświadczeń pierwszej polskiej specjalnej strefy ekonomicznej. Mielec 1995 - 2005, red. Domański B. Gwosdz K., Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej UJ, Kraków 2005.
2. Pakulska T., Poniatowska - Jaksch, Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo – Wschodniej: koncentracja kapitału zagranicznego w Polsce, wyd. SGH w Warszawie, Warszawa 2004.
3. Woźniak A., Więcej zezwoleń i etatów w strefach, „Rzeczpospolita”, 9.11.2010.
4. www.mg.gov.pl
5. www.um.wroc.pl

**SPECIAL ECONOMIC ZONES AS WAY TO MORE DYNAMIC
DEVELOPMENT IN REGIONS**

Key words: *Special economic zones, economic development, regions, investments*

Summary

Special economic zones were created in order to boost the economic development of some Polish regions. Are a combination of investors' needs with the needs of the regions. Thanks to special economic zones, entrepreneurs have a better environment for doing business.

Ludmiła Będzikowska

ROLNICTWO POLSKIE 5 LAT PO AKCESJI DO UNII EUROPEJSKIEJ

Wprowadzenie

W 2010 r. minął kolejny rok polskiego członkostwa w strukturach europejskich. Nasz kraj w momencie akcesji odbiegał poziomem rozwoju gospodarczego od przodujących państw Europy Zachodniej. Zgodnie ze wspólnotową polityką spójności ekonomicznej Polska już w okresie przedakcesyjnym skorzystała ze środków unijnych na dostosowanie legislacyjne, instytucjonalne i technologiczne. Od 1 maja 2004r. uzyskała dostęp do funduszy strukturalnych.

Pomoc unijna trafia też na polską wieś mającą do nadrobienia wieloletnie zaległości strukturalne. Chociaż udział rolnictwa w dochodach gospodarki systematycznie maleje to jednak rolnictwo pozostaje ze względów społecznych i strategicznych ważnym działem gospodarki każdego kraju odpowiadając za wyżywienie społeczeństwa.

1. Ziemia

W 2002r. wg Powszechnego Spisu Rolnego (PSR) gospodarstwa rolne użytkowały w różnej formie 19 325 tys. ha UR, tj. 62% powierzchni kraju. We władaniu gospodarstw indywidualnych było 85% UR, spółdzielnie produkcji rolniczej gospodarowały na około 2% UR, zaś własność zagraniczna i mieszana posiadała zaledwie 0,8% UR.¹

W tym okresie w Polsce istniało 2 933 228 gospodarstw, spośród których 977 087 było działkami rolnymi o powierzchni 0,1 – 1,0 ha. Gospodarstw rolnych w rozumieniu prawa było więc 1 956 141.² Średnie polskie gospodarstwo liczyło 7,2 ha powierzchni, przy rozpiętości od 17 ha w województwie zachodniopomorskim do 3 ha w podkarpackim. Na bazie ziem po dawnych państwowych gospodarstwach rolnych powstawały duże gospodarstwa dzierżawców lub we władaniu osób prywatnych i spółek cywilnych. Najwięcej odnotowano ich w zachodniopomorskim (1069), wielkopolskim (1021), dolnośląskim (893), warmińsko-mazurskim (804) i pomorskim – 663.³ Najmniej wielkoobszarowych gospodarstw powstało w Polsce centralnej i wschodniej. Na transformacji skorzystały też gospodarstwa indywidualne powiększając swój dotychczasowy areal.

PSR z 2002r. wykazał przyrost liczby gospodarstw najmniejszych (1-2 ha) z 378,3 tys. w roku 1990 do 516,8 tys. w 2002r. jako skutek podziałów rodzinnych spowodowanych powrotem na wieś części ludności po utracie pracy w mieście. Również w tym okresie systematycznie powiększała się grupa gospodarstw o areale przekraczającym

¹ Polska wieś po wejściu do UE, FDPA, Warszawa 2004, s. 64

² Tamże, s.68

³ W.Dzun, *Gospodarstwa rolne w procesie transformacji systemowej (1992-2002)*, Kwartalnik „Wies i Rolnictwo” nr 1/2004

100 ha. Na przestrzeni 5 lat (1996-2000) liczba tych gospodarstw zwiększyła się z 3,4 tys do 5,1 tys. Gospodarstw o powierzchni przewyższającej 500 ha było w kraju 692.⁴

Tabela 1. Procentowy udział gospodarstw w różnych grupach obszarowych

Rok	1 – 2 ha	2 – 5 ha	5 – 10 ha	10 – 15 ha	Pow. 15 ha	Średnia pow. gospodarstwa
1990	17,7	35,3	29,8	11,3	6,1	6,30
2002	26,4	32,2	21,9	9,3	10,1	8,44
2005	25,0	32,8	21,7	9,4	11,1	8,70
2010	56,0		22,4	21,5		9,50

Źródło: W. Dzun, *Duże gospodarstwa...*, Polska wieś 2008. Raport o stanie wsi, FDPA, Warszawa 2008, s.31 Wstępne wyniki PSR 2010, GUS Warszawa

Najintensywniejsze zmiany w strukturze obszarowej nastąpiły w latach 2002-2005. W tym czasie ubyło prawie 200 tys. gospodarstw z grupy obszarowej 1 – 20 ha UR. Nieznacznie zmniejszyła się liczba działek rolnych do 1 ha, zaś wzrosła liczba gospodarstw o areale 20 ha i więcej.⁵ Ogół gospodarstw 1 – 20 ha zmniejszył swój stan posiadania użytkowników rolnych.

W latach 2005 – 2007 zaobserwowano wzrost liczby gospodarstw 2 – 10 ha oraz dużych o powierzchni powyżej 30 ha.

Pierwsze dane z ostatniego PSR przeprowadzonego jesienią 2010r. wskazują, iż mamy w kraju 1,583 tys. gospodarstw rolnych o powierzchni powyżej 1 ha. Od 2002r. ubyło 373 tys. gospodarstw tj. 19 %. Powiększyła się wielkość średniego gospodarstwa do 9,5 ha, tj. o 13%.⁶ W okresie lat 2002 – 2010 średnie gospodarstwo rolne wzrosło o 2,3 ha. Dla porównania; w ciągu półwiecza, na przestrzeni lat 1948 – 2000 ten przyrost wynosił zaledwie 2,2 ha.

Na przestrzeni lat 2002 – 2010 ubyło 22,7% gospodarstw w grupie obszarowej 1 – 5 ha, natomiast nastąpił wzrost o 11% liczby gospodarstw w przedziale obszarowym 30 – 50 ha i o 28,8% gospodarstw o areale powyżej 50 ha.

Zmiany te są skutkiem akcesji i objęcia rolnictwa dopłatami bezpośrednimi. Gospodarstwa najmniejsze mają utrudniony dostęp do środków unijnych lub też nie kwalifikują się.

W dalszym ciągu dominują w Polsce gospodarstwa najmniejsze (1 – 5 ha) – 56%, a te o areale 1 – 10 ha stanowią aż 84,7% ogółu gospodarstw. W całym kraju mamy zaledwie 126,9 tys. liczących powyżej 20 ha powierzchni. Jest to znikomy 7% udział. Dysponują one około 45% użytkowników rolnych Polski.⁷ W dalszym ciągu utrzymuje się duże zróżnicowanie regionalne w strukturze obszarowej gospodarstw.

⁴ Polska wieś po wejściu.....s.69

⁵ Polska wieś 2010.Raport o stanie wsi., FDPA, Warszawa 2010, s.14

⁶ S. Smigiel, *Gospodarstwa coraz większe*, Gazeta Wyborcza z 29-30.01.2011r.

⁷ Polska wieś 2010...s.18

Polska na tle innych krajów europejskich, aczkolwiek również zróżnicowanych przestrzennie, wypada niekorzystnie. W krajach zachodnich i północnych Wspólnoty, na Węgrzech, Słowacji i w Czechach gospodarstwa o powierzchni powyżej 50 ha skupiają 75-90% użytków rolnych.

W UE-15 gospodarstwa o areale 20 ha i więcej dysponują aż 80% UR. W Polsce małe gospodarstwa, do 10 ha, użytkują 5,5 mln ha, tj. ponad 35% UR, zaś te 20 hektarowe i większe stanowią tylko 7% udział ogółu gospodarstw. Gorszą strukturę obszarową od Polski ma jedynie Rumunia.

Tabela 2. Udział gospodarstw o powierzchni 20 ha i więcej w poszczególnych województwach

Lp.	Województwo	Gospodarstwa w tys.	Udział procentowy	Udział UR gosp. pow.20 ha
1.	Zachodniopomorskie	9,4	25,0	80,7
2.	Pomorskie	7,1	15,3	63,8
3.	Warmińsko-mazurskie	11,5	24,0	71,8
4.	Podlaskie	14,0	14,9	43,1
5.	Lubuskie	3,2	9,5	70,4
6.	Wielkopolskie	17,0	10,6	54,2
7.	Kujawsko-pomorskie	12,2	17,0	56,5
8.	Mazowieckie	17,0	6,2	28,8
9.	Dolnośląskie	7,4	10,0	62,3
10.	Łódzkie	6,5	4,2	20,6
11.	Świętokrzyskie	1,9	1,6	11,4
12.	Lubelskie	9,7	4,4	25,5
13.	Opolskie	4,7	13,0	68,2
14.	Śląskie	2,3	2,8	29,6
15.	Małopolskie	1,2	0,6	8,9
16.	Podkarpackie	1,7	0,9	17,3
	X	126,8	7,0	43,2

Źródło: Na podstawie Raportu o stanie wsi. Polska 2010....s.19

Tabela 3. Udział gospodarstw o obszarze pow. 20 ha w ogólnej liczbie gospodarstw (2007)

Kraj	%	Udział UR	Kraj	%	Udział UR
Rumunia	0,7	43,4	Czechy	28,6	96,7
Bułgaria	1,6	82,2	Holandia	42,0	84,3
Węgry	3,9	83,7	Wielka Brytania	42,2	95,0
Estonia	4,2		Niemcy	45,1	
Słowacja	4,2		Belgia	46,0	
Polska	5,3	43,2	Szwecja	47,5	
Słowenia	5,4		Francja	54,5	94,6
Włochy	6,9	58,5	Finlandia	56,4	86,9
Portugalia	7,2	73,8	Irlandia	57,0	
Litwa	8,6	60,6	Dania	58,1	93,0
Łotwa	14,7	67,0	Luksemburg	65,2	95,4
Hiszpania	19,5	83,5			
Grecja	24,1		UE – 15	21,8	84,3
Austria	27,1		UE – 27	10,6	76,8
			UE - 12	-	57,7

Źródło: *Polska wieś 2010*....s.21-22

2. Kapitał

Kondycja ekonomiczna polskich gospodarstw jest konsekwencją wieloletniego niedoinwestowania produkcji i 6 letni okres akcesji przyniósł niewielkie zmiany.

W 2002r wartość nagromadzonych środków trwałych wynosiła 110,5 mld zł i wzrosła w 2008r. do 119,7 mld zł. Określony, 8 lat temu, stopień zużycia majątku trwałego na 69% powiększył się w 2009r. do 75%. Jednak od 2006r. obserwuje się zahamowanie spadku wartości majątku trwałego netto. ⁸ W 2000r tylko 2,8% gospodarstw posiadało nowe ciągniki w wieku do 3 lat, 27,3% gospodarstw użytkowało ciągniki 4 – 10 letnie a aż 65,9% gospodarstw – powyżej 11 letnie.⁹

W 2002r. większość polskich gospodarstw nie posiadając kapitału na odtworzenie parku maszynowego użytkowała sprzęt wyeksploatowany. Średni wiek ciągników przeważnie o małej mocy wynosił 21-22 lata. Duże gospodarstwa były lepiej wyposażone ale i w tej grupie brakowało 18% ciągników, 28% agregatów uprawowych, 28% kombajnów.¹⁰

W dalszym ciągu, w 2008r. przeważał majątek nieaktywny (budowle, budynki), stanowiący w ujęciu brutto ponad 70% udział. Maszyny, narzędzia, urządzenia dające 30% udział w całości majątku są bardzo zużyte – 82,1% (79,6% w 2002r.) a środki transportowe nawet w 92,8% (w 2002r.-93,6%).¹¹ Ten stan sprawia, iż udział majątku aktywnego stanowi zaledwie 25% środków trwałych netto.

⁸ Polska 2010....s.11

⁹ A. Szemberg, *Poziom zmechanizowania działalności rolniczej w gospodarstwach chłopskich (w) Analiza produkcyjno-ekonomiczna sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2001r.*, IERIGZ, Warszawa 2002, s.443

¹⁰ W. Dzun, *Gospodarstwa rolne*....s.57

¹¹ Polska wieś po wejściu...s.67

Pozytywnym zjawiskiem jest wzrost nakładów inwestycyjnych. O ile nakłady te w ujęciu bezwzględnym w 2002r. wynosiły 2,2 mld zł, to w 2008r. osiągnęły poziom 4,0 mld zł. Inwestycje w majątek trwały nieodzowne są w gospodarstwach towarowych. Przesądzają bowiem o produktywności i konkurencyjności na rynku rolnym.

3. Praca

Siła robocza jako zdolność do pracy określa wykorzystanie innych czynników wytwórczych – ziemi i kapitału. W miarę rozwoju technicznego maleje udział pracy żywej w całkowitych kosztach produkcji, wzrasta zaś rola właściwej organizacji pracy a przede wszystkim rola człowieka w zakresie wykorzystania środków produkcji. Spadek liczby ludności rolniczej staje się w pewnym okresie warunkiem postępu w rolnictwie. Poprawie ulegają relacje dochodowe, zwiększa się społeczna wydajność pracy.¹²

Zatrudnienie w rolnictwie w krajach UE w 2000r. było niskie; od 1,5% w Wielkiej Brytanii, 4,3% we Francji, 6,4% w Hiszpanii. Najwięcej ludności angażowało rolnictwo greckie – 16,7% ogółu zatrudnionych. W 2007r. zatrudnienie to osiągnęło jeszcze niższe wartości. I tak wynosiło ono od 0,9% w Słowenii, przez 1,4% w Belgii, 1,5% w W. Brytanii, 1,8% w Niemczech, 2,4% we Francji, 10,6% w Grecji i 11,4% w Portugalii.¹³

W polskim rolnictwie zatrudnienie w 2002r. wg PSR wynosiło ogółem 4 260,9 tys. osób, tj 17,8% ogółu zatrudnionych, z czego 3 161,5 tys. pracowało wyłącznie w swoim gospodarstwie rolnym; 72,5 tys. głównie w gospodarstwie i dodatkowo poza nim a 1 026,8 tys. głównie poza gospodarstwem i dodatkowo w gospodarstwie.¹⁴

Najniższy wskaźnik zatrudnienia odnotowano w województwie śląskim (4,8%), zachodniopomorskim (9,3%), pomorskim (9,4%). Najwyższy w lubelskim (38,3%), świętokrzyskim (33,3%), podlaskim (35,5%) i podkarpackim – 25,0%. Tak więc ludność rolnicza zdecydowanie koncentruje się we wschodniej części Polski.

W 2008r. zatrudnienie w rolnictwie wynosiło 14%.

Konsekwencją wysokiego zatrudnienia i rozdrobnienia agrarnego jest wysokie zatrudnienie w przeliczeniu na 100 ha UR. W przodujących krajach UE kształtuje się ono na poziomie 4 osób/ 100 ha UR. W naszym kraju zaś w 2002r. wynosiło 20 osób a w 2008r- 12,2.

¹² A. Woś, F. Tomczak (red) *Ekonomika rolnictwa. Zarys teorii*, PWRiL, Warszawa 1979, s.103

¹³ *Rocznik statystyczny rolnictwa*, GUS, Warszawa 2009, s.337

¹⁴ *Polska wieś po wejściu...*s.66

Tabela 4. Zatrudnienie na 100 ha UR w 2008r. w poszczególnych województwach

Województwo	Liczba osób na 100 ha UR	Województwo	Liczba osób na 100 ha UR
Dolnośląskie	7,3	Podkarpackie	20,1
Kujawsko-pomorskie	10,5	Podlaskie	12,1
Lubelskie	17,4	Pomorskie	7,3
Lubuskie	4,8	Śląskie	15,2
Łódzkie	17,0	Świętokrzyskie	24,6
Małopolskie	25,2	Warmińsko-mazurskie	6,4
Mazowieckie	14,9	Wielkopolskie	11,3
Opolskie	8,4	Zachodniopomorskie	4,2

Źródło: *Rocznik statystyczny rolnictwa.....s.115*

Bardzo wysokie zatrudnienie w województwach małopolskim, świętokrzyskim, podkarpackim lubelskim i łódzkim jest czynnikiem znacznie utrudniającym tempo restrukturyzacji rolnictwa.

Ludność rolniczą cechuje znacznie niższy poziom wykształcenia. I chociaż w ostatnich latach zdecydowanie poprawiła się sytuacja w tej dziedzinie to nadal lepszym poziomem wykształcenia legitymują się mieszkańcy miast.

Tabela 5. Poziom wykształcenia ludności wiejskiej (%)

Lata	Wyższe	Średnie , policealne	Zasadnicze zawodowe	Gimnazjalne i poniżej
1996	2,0	15,4	28,0	54,6
2002	4,2	21,5	28,0	39,7
2004	5,4	24,5	29,4	37,7
2008 - wieś	7,5	25,3	33,6	33,6
2008-miasto	23,2	38,3	20,2	18,3

Źródło: *Polska wieś po wejściu...,Polska wieś 2008....., Polska wieś 2010*

Populacja osób z wyższym wykształceniem zamieszkująca polską wieś jest niższa aniżeli w przodujących krajach UE gdzie kształtuje się na poziomie 8 – 11%. Natomiast w Estonii, Finlandii i Irlandii osiąga poziom 23 – 24%.

Niski poziom wykształcenia i brak kwalifikacji zawodowych skutkował i skutkuje w dalszym ciągu wysokim poziomem bezrobocia na obszarach wiejskich. Odsetek trwale bezrobotnych wzrósł z 42,1% w roku 2004 do 45,0% w 2007r.a następnie spadł w 2009r. do poziomu 43,3%.

Większość bezrobotnych na wsi w 2005r. stanowiły osoby z przygotowaniem zasadniczym zawodowym (38,5%) i wykształceniem podstawowym lub niższym (18,3%).¹⁵

W 2009r. odnotowano najwięcej bezrobotnych po szkołach zawodowych (37,2%) lub po podstawówkach – 19,2%. Poziom bezrobocia wśród ludności z wykształceniem średnim nie odbiegał od rejestrowanego w miastach (34,8%) i wynosił 37,9%. Niepokojący jest dominujący wśród bezrobotnych udział osób młodych w wieku do 34 lat. Stanowiły one w 2009r. populację na poziomie aż 67,7%.

4. Wielkość ekonomiczna gospodarstw

Niewielka powierzchnia gospodarstw przy niskich nakładach kapitałowych przesądza o ich wielkości ekonomicznej. Za miarę tej wielkości przyjmuje się jednostkę 1 ESU¹⁶ Jak niska jest dochodowość dowodzi przykład, iż gospodarstwo o wielkości 4 ESU osiąga rocznie nadwyżkę bezpośrednią na poziomie 19 200 zł, tj. 1 600 zł miesięcznie.

W warunkach Polski, gdzie 56% stanowią gospodarstwa o obszarze 1 – 5 ha, przeważają gospodarstwa najmniejsze ekonomicznie- do 2 ESU. W 2002r było ich ogółem w kraju 1 427,2 tys., tj. 65,7% ogółu gospodarstw a po 5 latach w 2007r. 67,9% a więc 1 624,2 tys. jednostek.

Gospodarstwa bardzo małe pod względem ekonomicznym (2 –4 ESU) stanowiły w 2007r. w strukturze gospodarstw 13% udział.

Na przestrzeni lat 2005 – 2007 zaobserwowano zmniejszenie się liczby gospodarstw o wielkości 4 – 12 i 12 – 16 ESU. Natomiast w analizowanych latach wzrosła liczba gospodarstw średnio dużych (16 – 40 ESU) dużych (40 – 100 ESU) i bardzo dużych. Niestety w całym kraju jest ich jedynie około 100 tys., tj. 4% wszystkich gospodarstw w kraju.¹⁷

Podobnie jak struktura obszarowa, w Polsce występuje zróżnicowanie przestrzenne gospodarstw pod względem ekonomicznym.

Tabela 6. Gospodarstwa powyżej 16 ESU w poszczególnych województwach (2007r.)

Województwo	Liczba gospodarstw	Udział %	Województwo	Liczba gospodarstw	Udział %
Zachodniopomorskie	3 436	6,4	Dolnośląskie	5 094	4,0
Pomorskie	4 423	7,7	Łódzkie	5 673	3,1
Warmińsko-mazur.	6 657	10,3	Lubelskie	5 416	1,9
Podlaskie	8 365	7,8	Opolskie	3 905	6,5
Lubuskie	1 836	4,4	Śląskie	2 108	1,5
Wielkopolskie	21 577	12,1	Świętokrzyskie	1 254	1,0
Kujawsko-pomors.	12 241	12,4	Małopolskie	2 259	0,4
Mazowieckie	14 770	4,9	Podkarpackie	1 110	0,4
Razem				99 029	4,1

Źródło: *Polska wieś 2010...s.24*

¹⁵ *Polska wieś 2008...s.57*

¹⁶ Wartość 1 ESU odpowiada wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej w wysokości 1200 EURO. W UE gospodarstwa dzieli się na b.małe (do 4 ESU), małe (4-8 ESU), średnio małe (8-16 ESU),średnio duże (16-40 ESU), duże (40-100 ESU) i b. duże (pow.100 ESU).

¹⁷ *Polska wieś 2010...s.23*

Z tabeli 5 wynika, iż najwięcej silnych ekonomicznie gospodarstw jest w województwie kujawsko-pomorskim i wielkopolskim a więc w rejonach o tradycyjnie wysokiej kulturze rolnej. Jednak jest to zaledwie niewiele ponad dziesięcioprocentowy udział. Po tym względem Polska bardzo słabo wypada na tle innych krajów unijnych, w których największą rolę odgrywają gospodarstwa o wielkości ekonomicznej powyżej 40 ESU. Tam gospodarstwa o tej skali tworzą 67,5% całości nadwyżki bezpośredniej, u nas zaś zaledwie 22,9%.¹⁸

Tabela 7. Udział gospodarstw o wielkości ekonomicznej powyżej 16 ESU w krajach UE

Państwo	Procentowy udział	Państwo	Procentowy udział
Rumunia	0,3	Austria	30,7
Bułgaria	1,0	Irlandia	31,0
Litwa	1,7	Wielka Brytania	32,8
Łotwa	2,5	Finlandia	42,4
Węgry	2,5	Niemcy	50,6
Polska	3,6	Dania	56,8
Słowenia	3,6	Francja	60,8
Słowacja	6,1	Luksemburg	66,6
Grecja	6,4	Belgia	68,0
Portugalia	7,3	Holandia	77,2
Estonia	10,0		
Włochy	15,5	EU – 15	26,4
Czechy	19,1	EU – 12	1,8
Hiszpania	25,0	EU - 27	11,7
Szwecja	26,1		

Źródło: *Polska wieś 2010.....s.25*

Powyższe dane dowodzą dużej różnicy i między ostatnimi 12 krajami przystępującymi do UE po 2004r. i 2007r. a „starą” Unią, i między rolnictwem polskim a zachodnioeuropejskim. Jest ona większa niż wynika to ze struktury obszarowej gospodarstw.

5. Skala produkcji rolnej

Poziom produkcji rolnej w Polsce zależy od struktury agrarnej i ludnościowej a ta jest zróżnicowana. W części południowo-wschodniej przeważają gospodarstwa małe nastawione przede wszystkim na samozaopatrzenie żywnościowe. W pasie Polski centralnej dominują gospodarstwa około 10 hektarowe. Z kolei rejon Podlasia ze względu na duży udział użytków zielonych stał się zagłębiem mleczarskim. W 2002r. produkcja mleka na 1 ha UR w wysokości 1079 l plasowała ten region na pierwszym miejscu w kraju. Najwyższą produktywnością towarową odznaczała się Wielkopolska i Kujawy, w odniesieniu do żywca wieprzowego i zboża. Rejony północne oraz województwo dolnośląskie wyspecjalizowały się w produkcji zbóż i rzepaku a to za sprawą dużej powierzchni obszarowej.

¹⁸ Tamże, s.24

W 2002r. najlepsza sytuacja ekonomiczna cechowała gospodarstwa w północno-zachodniej Polski, najgorsza w południowo-wschodniej.¹⁹

Uprawą zbóż w 2002r zajmowało się 1 668 tys. gospodarstw, a średni obszar uprawy wynosił 4,97 ha. Po upływie 5 lat, w 2007r. średni areal uprawy wynosił 5,0 ha przy niezmięnionej liczbie plantatorów.

Natomiast znacznie wzrosło zainteresowanie uprawą rzepaku. Wielkość średniej plantacji utrzymała się na poziomie 10 ha ale liczba producentów zwiększyła się z 43 tys. (2002r.) do 80 tys. (2007r.). PSR w 2010r. potwierdził wzrost powierzchni uprawy rzepaku o 4,8% w stosunku do 2002r.

Z kolei traci na znaczeniu uprawa ziemniaków; areal w okresie lat 2002 – 2010 zmniejszył się o 3,8%. Udział tej rośliny w strukturze zasiewów wynosił w 2010r. zaledwie 3,3% a średnia plantacja nie przekraczała 0,5 ha.

O zmianach w koncentracji produkcji zwierzęcej zadecydowały wymogi przetwórstwa dotyczące jakości produkowanego surowca mięsnego i mleka. Utrzymanie wysokich parametrów jakościowych mleka skłoniło część drobnych dostawców do rezygnacji z chowu bydła mlecznego natomiast właściciele większych stad zmobilizowało do powiększenia skali produkcji i modernizacji technologii pozysku mleka.

W 2002r. produkcją mleka zajmowało się 875,4 tys. gospodarstw a średnie stado 3,3 sztuki. Tylko w 1,9% gospodarstw pogłowie krów przekraczało 20 sztuk. W stadach liczących powyżej 50 szt. łącznie było 7,7% pogłowia krów. W 2007r. ubyło 25% gospodarstw mleczarskich i zostało ich 655,5 tys. Średnie stado wzrosło do 4,3 szt. Liczba stad liczących ponad 20 krów podwoiła się do 24,9 tys. Gospodarstwa te posiadały łącznie prawie 1/3 pogłowia krów. W sezonie 2008/2009 liczba dostawców mleka spadła do 195 tys.

PSR 2010 wykazał wzrost liczby bydła o 104 tys. sztuk, tj. o około 4,1% w stosunku do poprzedniego spisu. Obsada bydła na 100 ha UR wynosiła w 2010r. 38 szt i była większa niż w 2002r. o 5 szt. Średnia liczebność bydła w 1 gospodarstwie rolnym wyniosła 3,6 szt przy 2,8 szt w 2002r.

Również duże rozdrobienie produkcji dotyczy żywca wieprzowego. W 2007r. liczba producentów trzody chlewnej spadła do 664 tys. (2002r – 760 tys.) przy liczebności średniego stada – 27,9 szt. W 2002r. obsada trzody na 100 ha UR wynosiła 111,8 szt by w 2010r. zmniejszyła się do 95,3 szt. Średnia liczebność stada w omawianym okresie spadła do 9szt (2002r.-9,4 szt). Zanotowano bowiem w kraju spadek pogłowia trzody o 4 151 tys. szt, tj. o 22,5% do wartości nie notowanej od lat – 14 295 tys.²⁰

Po akcesji i uzyskaniu dostępu do wspólnego rynku rolnego nastąpił wyraźny wzrost produkcji rolnej, jednak wolumen polskiej produkcji stanowił zaledwie, w 2008r., 5,9% udział produkcji UE. Produkcja globalna w rolnictwie polskim w 2008r. była o 46% wyższa niż w 2000r.

Duże zasoby ziemi, niskie nakłady kapitałowe oraz bardzo wysokie zasoby pracy w rolnictwie sprawiają, iż wydajność i produktywność czynników produkcji odbiegają od średniej unijnej. Decyduje o tym niższa wydajność jednostkowa upraw oraz produkcji

¹⁹ E. Gorzelak, *Sytuacja ekonomiczna gospodarstw rolnych w ujęciu przestrzennym (w) Dostosowanie polskiego rynku rolnego do wymogów UE.*, SGH, IERiGZ, ARR, Warszawa 2003, s.84

²⁰ PSR 2010r. GUS Wyniki wstępne.

zwierzęcej jak też duży udział zbóż w strukturze zasiewów (68,4% w 2010r.) oraz niska obsada zwierząt.

Produktywność ziemi mierzona wartością produkcji na 1 ha UR w 2008r. wynosiła w Polsce 1 300 euro, przy 2 300 euro we Francji, 2 700 euro w Niemczech, 5 300 euro w Belgii i aż 12 000 euro w Holandii. Niższe wartości od Polski uzyskały: Litwa, Estonia, Łotwa, Rumunia, Bułgaria i Czechy.

Poziom produktywności osiągnięty przez nasz kraj, przy niskiej kapitałochłonności, charakteryzuje ekstensywny sposób gospodarowania i nie jest on uznawany za racjonalny.

Wydajność pracy w rolnictwie mierzona wartością produkcji na 1 zatrudnionego w rolnictwie jest dramatycznie niska. Jest ona trzyipółkrotnie niższa niż przeciętna z 27 krajów UE i aż 6 razy niższa niż w UE-15. Wyrazem tej sytuacji są niskie dochody pracujących w rolnictwie.

6. Wsparcie rolnictwa środkami UE

Z chwilą akcesji Polska zaczęła korzystać z funduszy wspierających WPR w postaci płatności bezpośrednich oraz instrumentów towarzyszących. Od maja 2004r do końca stycznia 2010 r. wieś została zasilona kwotą ponad 75 mld zł, na którą złożyły się:

- Dopłaty bezpośrednie – 46,9 mld zł (62,3%)
- PROW 2004-2006 (bez UPO) – 10,9 mld zł (14,5%)
- SPO Rolny 2004 – 2006 – 5,4 mld zł (7,2%)
- PROW 2007 – 2013 - 12,0 mld zł (16,0%)²¹

Część środków została wykorzystana przez zakłady przetwórstwa rolnego na inwestycje modernizacyjne, na drogi gminne i infrastrukturę proekologiczną, odtworzenie lasów po katastrofach naturalnych. Przyjmuje się, że bezpośrednio do gospodarstw rolnych trafiło około 70 mld zł.

Zdecydowana większość środków (ok. 70%) zostało wykorzystanych na modernizację gospodarstw, dokapitalizowanie produkcji. Badania wskazują, iż dopłaty bezpośrednie pozyskiwane przez najmniejsze gospodarstwa (20%) służyły celom socjalnym rodzin a około 10 % przeznaczono na zadania związane z ochroną środowiska.

Zainteresowanie programami w ramach PROW 2004-2006 i SPO wykazało 19,3% rolników. O płatności bezpośrednio wystąpiło 79,1% uprawnionych. Spośród właścicieli gospodarstw o powierzchni powyżej 11 ha ubiegało się 94,3% rolników, natomiast 66,3% właścicieli gospodarstw 1 – 2 hektarowych.

Podsumowanie

Powszechny Spis Rolny z 2010r. wykazał istnienie 1 583 tys. gospodarstw o powierzchni powyżej 1 ha. Od 2002r. ubyło 383 jednostek. Jednak w dalszym ciągu dominują gospodarstwa małe co utrudnia przemiany strukturalne. Gospodarstwa o powierzchni powyżej 20 ha skupiają zaledwie 43,2% całości użytków rolnych (w UE15 – 85%). Utrzymuje się pod względem ekonomicznym, duży dystans między Polską a krajami o podobnej strukturze produkcji. Gospodarstwa o wielkości ekonomicznej przekraczającej 16 ESU, a jest ich w Polsce zaledwie około 100 tys., mają pełne możliwości rozwojowe zapewniając nie tylko parytetową opłatę pracy ale również inwestycje kapitałowe.

²¹ Polska wieś 2010...s.41

O konkurencyjności rolnictwa danego kraju decydują gospodarstwa duże powyżej 40 ESU. W Polsce tworzą one zaledwie 22,9% nadwyżki bezpośredniej, w UE15 – 72,4%. Za gospodarstwa rozwojowe można uznać te o powierzchni powyżej 35 ha.

Cały czas postępuje koncentracja produkcji mleka, rzepaku i buraków cukrowych lecz nadal skala produkcji przeciętnego gospodarstwa jest niewielka.

Akcesja Polski wpłynęła pozytywnie na kondycję rolnictwa. Wzrost dotacji do produkcji i dopłat zaowocował w 2008r. 42% wzrostem dochodów rolnika i przyczynił się do modernizacji warsztatów pracy. Jednak rozdrobnienie gospodarstw i wysokie w dalszym ciągu zatrudnienie w rolnictwie znajdują odbicie w niskiej wydajności pracy.

Bibliografia:

1. Dzun W., *Gospodarstwa rolne w procesie transformacji systemowej (1999-2002)*, Kwartalnik „Wież i Rolnictwo”, nr 1/2004
2. Gorzelak E., *Sytuacja ekonomiczna gospodarstw rolnych w ujęciu przestrzennym* (w) Dostosowanie polskiego rynku rolnego do wymogów UE, SGH, IERiGŻ, Warszawa 2003.
3. Polska wieś 2008. Raport o stanie wsi, FDPA, Warszawa 2008.
4. Polska wieś 2010. Raport o stanie wsi, FDPA, Warszawa 2010.
5. Polska wieś po wejściu do UE, FDPA, Warszawa 2004.
6. PSR 2010. Wyniki wstępne, GUS Warszawa
7. Rocznik statystyczny rolnictwa 2009, GUS Warszawa 2009.
8. Szemberg A., *Poziom zmechanizowania działalności rolnej w gospodarstwie chłopskim* (w) Analiza produkcyjno-ekonomiczna sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2001r. IERiGŻ, Warszawa 2001.
9. Śmigiel S., *Gospodarstw coraz większe*, Gazeta Wyborcza z 29-30.01.2011r.
10. Woś A., Tomczak F., *Ekonomika rolnictwa. Zarys teorii.*, PWRiL, Warszawa 1979.

POLISH AGRICULTURE 5 YEARS AFTER ACCESSION

Key words: *agriculture holding, structural changes, economic size*

Summary

Five years after Poland's accession to the UE the number of farms decreased by 383 thousand, ie by 19%. Small still domite making structural changes difficult. Agricultural holdings with economic size above 16 ESU possess full potential for development, but there are only about 100 thousand of the kind. The concentration of milk, oilseed rape and sugar beet production progresses all the time.

The accession had positive impact on the state of agriculture, the profitability of agricultural holdings increased by 42% and many were modernized. However, fragmentation and high employment in the agriculture sector cause low labor productivity.

Sławomir Kowalski

WPLYW WSPÓLNEJ POLITYKI ROLNEJ NA RYNEK ZBÓŻ W POLSCE

1. Istota funkcjonowania rynków rolnych

Wspólna organizacja rynków rolnych (I filar WPR) jest najistotniejszym środkiem służącym osiągnięciu celów Wspólnej Polityki Rolnej. Traktatem Rzymskim przewidziano następujące możliwe formy stosowania tego instrumentu:

- wspólne zasady w dziedzinie konkurencji,
- obowiązkowa koordynacja różnych krajowych rynków rolnych,
- europejska organizacja rynku.

WPR niemal całkowicie skoncentrowała się na wspólnej organizacji rynku, rozumianego jako zespół mechanizmów prawnych i ekonomicznych, służących zarządzaniu i kontrolowaniu przez instytucje unijne produkcji i sprzedaży produktów rolnych. Zastosowany został model sektorowy, co oznacza, że nie istnieje jedna organizacja europejskiego rynku, lecz odrębne organizacje dla poszczególnych produktów. Obecnie funkcjonuje kilkadziesiąt rynków branżowych, m.in. wołowiny i cielęciny, wieprzowiny, baraniny i mleka koziego, jaj i mięsa drobiowego, mleka i przetworów mlecznych, zbóż i przetworów zbożowych, suchych pasz, ryżu, lnu i konopi, olejów i tłuszczów, cukru, warzyw i owoców, produktów warzywno – owocowych, chmielu, nasion, żywych roślin (włączając cebulki, cięte kwiaty i ozdobne liście), tytoniu, wina, bananów.

Wspólna organizacja rynków branżowych, mająca formę wspólnych reguł konkurencji i koordynacji organizacji różnych rynków krajowych, ma sprzyjać tworzeniu docelowej europejskiej organizacji rynkowej. Jednakże dotąd nigdy nie udało się zapewnić jednakowych gwarancji cen i dochodów dla rolników i producentów przetworów rolnych.

Stopień interwencjonizmu Unii na poszczególnych rynkach jest zróżnicowany. Najmniej regulowane są rynki suchych pasz, olejów i tłuszczów, chmielu i nasion. Produkty te nie korzystają z systemu regulacji cen ani z ochrony antyimportowej, natomiast producenci korzystają z systemu dopłat bezpośrednich. Najdalej posunięty interwencjonizm dotyczy produktów na rynkach najtrudniejszych wskutek presji ze strony konkurencyjnych rynków światowych: zboża, mleka i przetworów mlecznych, wołowiny i cielęciny, cukru i oliwy z oliwek.

Ważnym instrumentem interwencyjnym, mającym zapewnić stabilizację rynków oraz wyższą cenę produktów w porównaniu do cen światowych, jest ustalanie cen rolnych.

Istotnym środkiem podtrzymywania dochodów rolników są dotacje bezpośrednie, czyli coroczne wypłacanie rolnikom i producentom rolnym – w krajach „starej” Unii – kwot określonych na bazie tzw. plonów referencyjnych zbóż z hektara, upraw roślin oleistych wysokobiałkowych, a także na każdą sztukę bydła mięsnego i owiec, niezależnie od dochodów uzyskanych ze sprzedaży tych produktów na rynku. Z punktu widzenia konsumentów ważne jest, że te środki nie mają wpływu na poziom cen.

Unia Europejska chroni swoich producentów przed konkurencją towarów spoza Unii i jednocześnie wspiera eksport własnych produktów na rynki światowe.

2. Produkcja zbóż w krajach UE

Z produkcją zbóż przekraczającą znacząco 200 mln ton ugrupowanie krajów UE plasuje się w czołówce największych producentów zbóż w świecie. W rzeczowej strukturze produkcji zbożowej najbardziej waży pszenica (ponad 47%), jęczmień (ok. 25%) i kukurydza (18%), tj. zboża najwyżej plonujące i dominujące w międzynarodowych obrotach handlowych. Pozostałe gatunki zbóż stanowią zaledwie 10% globalnej produkcji zbożowej.

Największym producentem zbóż w ramach ugrupowania jest Francja, która z nieco większą niż w Polsce powierzchnią uprawy zbóż, ale o nieporównanie większej żyzności, osiąga zbiory w granicach 63–68 mln ton tj. 2,5–3-krotnie większe. Na dalszych miejscach pod względem wysokości produkcji są Niemcy (44–46 mln ton), Wielka Brytania (22–24 mln ton), Włochy (19–21 mln ton) i Hiszpania (18–22 mln ton)¹.

Łącznie na obszarze tych krajów produkuje się blisko 80% ogólnej produkcji zbożowej ugrupowania. Mimo stosowanych ograniczeń dotyczących arealu uprawy zbóż ich produkcja dynamicznie powiększa się. W latach 1995–2000 zbiory zbóż na obszarze UE wzrosły o około 35 mln ton do blisko 212 mln ton, tj. o 20%, a rekordowy poziom zbiorów blisko 212 mln ton uzyskano w roku 2000. Wzrostowe tendencje wykazuje produkcja pszenicy, jęczmienia i kukurydzy, przy czym najbardziej stabilnie rośnie produkcja zbożowa we Francji, Niemczech i we Włoszech.

Głównym źródłem powiększania się produkcji zbóż w krajach UE jest wzrost plonów. W latach 1995–2001 plony zbóż zwiększyły się z 4,87 do 5,46 t/ha, tj. o 12%, a rekordowy wynik w plonowaniu (5,66 t/ha) uzyskały one w roku 2000. Dzięki stosowanym nowoczesnym technologiom produkcji i przestrzeganiu reżimu technologicznego plony zbóż są mało wrażliwe na zmiany warunków klimatycznych. Stąd też wahania plonów przybierają ograniczoną skalę, a wahania w zbiorach w większej mierze wynikają ze zmian w powierzchni uprawy zbóż, jakie zachodzą pod wpływem zmian wskaźnika obowiązko-owego odłogowania ziem uprawnych.

3. Unijny system wspierania dochodów producentów zbóż

Wspieranie dochodów producentów rolnych w krajach Unii Europejskiej, podobnie jak w szeregu innych wysoko rozwiniętych krajach świata, stanowi jeden z głównych celów polityki rolnej tego ugrupowania. Mimo dokonujących się zmian strukturalnych w rolnictwie przejawiających się m.in. w powiększaniu się obszaru gospodarstw, dochody rolników nadal kształtują się znacząco poniżej dochodów uzyskiwanych poza rolnictwem, a podejmowane działania polityki rolnej są niezbędne, gdyż ich brak prowadziłby do szybkiego powiększania się występujących dysproporcji dochodowych. Kluczowe znaczenie zbóż w wyżywieniu ludności sprawia, że przedmiotem szczególnej troski polityki rolnej jest gospodarka zbożowa i dochody producentów zbóż.

Do roku 1993/94 funkcjonujący w EWG system podtrzymywania dochodów producentów zbóż opierał się na utrzymywaniu ich cen na niewspółmiernie wysokim poziomie

¹ M. Kisiel, *Produkcja zbóż*. Fundusz Współpracy, Warszawa 2004, s. 15.

(w porównaniu z cenami światowymi). Służył temu system minimalnych cen gwarantowanych (cen interwencyjnych), interwencyjny skup nadwyżek od 1 listopada do 31 maja roku następnego, rygorystyczna ochrona rynku przed napływem zbóż z importu przy pomocy zmiennych opłat celnych (ziarno) i taryf celnych (przetwory zbożowe) oraz subsydiowanie eksportu gromadzących się nadwyżek. Tak skonstruowany system regulacji rynku zawierał w sobie mechanizm stymulujący wzrost krajowej produkcji zbóż oraz ograniczający popyt na nie. Stąd też w stosunkowo krótkim czasie kraje EWG przekształciły się z głęboko deficytowego w obszar nadwyżkowy w produkcji zbóż, zagrażający pozycjom zajmowanym na rynku światowym przez głównych eksporterów, zwłaszcza pszenicy (USA, Kanada, Australia, Argentyna).

Od czasu osiągnięcia samowystarczalności w tym zakresie mechanizm regulacji rynku zbożowego podlegał okresowym modyfikacjom mającym na celu zahamowanie wzrostu produkcji i ograniczenie skali rozdętych i rosnących wydatków budżetowych na finansowanie zakupów i przechowywanie zapasów zbóż oraz na subwencje eksportowe. Podejmowane w tym kierunku działania z reguły okazywały się mało skuteczne, toteż od 1993/94 roku w ramach kompleksowej reformy Wspólnej Polityki Rolnej (zainicjowanej przez reformę Mac Sharry'ego, a której kontynuacją są postanowienia Agendy 2000 oraz ostatnia reforma Fischlera) stopniowo odchodzą od systemu podtrzymywania dochodów rolnictwa na drodze podtrzymywania rynkowych cen produktów rolnych, w tym zbóż, jako metody nazbyt kosztownej. Od sezonu 1993/94 obowiązuje ujednolicona cena interwencyjna na gatunki zbóż będące przedmiotem zakupów interwencyjnych (pszenica, żyto, jęczmień, kukurydza i sorgo). Stopniowo obniżany jest poziom ceny interwencyjnej dla poprawy konkurencyjności cenowej ziarna produkowanego na obszarze UE oraz obowiązują ograniczenia powierzchni uprawy zbóż roślin białkowych i oleistych, a rolnicy z tytułu utraconych korzyści uzyskują rekompensaty w postaci dopłat bezpośrednich, nie związanych z bieżącą produkcją.

Obecnie zakupy interwencyjne zbóż realizowane są po cenie interwencyjnej w wysokości 101,31 euro za tonę, pod warunkiem, że ziarno spełnia minimalne wymogi jakościowe, a partie ziarna oferowanego przez rolników i hurtowników nie są mniejsze niż 80 ton. Skup interwencyjny w krajach położonych w tej samej co Polska strefie klimatycznej prowadzony jest w okresie od 1 listopada do 31 maja roku następnego, przy czym w kolejnych miesiącach tego okresu od listopada poczynając cena interwencyjna jest podwyższana o 0,46 euro/t dla częściowego skompensowania kosztów przechowywania ziarna.

W krajach Unii skup interwencyjny traktowany jest jako awaryjny kanał zbytu zbóż dla tych farmerów i hurtowników, którzy nie byli w stanie uzyskać na wolnym rynku ceny wyższej od ceny interwencyjnej. Dlatego też tylko w warunkach niskich i spadających cen rynkowych skup interwencyjny cieszy się wśród nich dużym powodzeniem natomiast w latach dobrej koniunktury zainteresowanie sprzedażą ziarna narodowym agencjom interwencyjnym jest niewielkie. Władze UE są zobowiązane do zakupu każdej ilości oferowanych im zbóż w okresie trwania interwencji, pod warunkiem jednak, że odpowiadają one minimalnym wymaganiom jakościowym i ilościowym.

Utrzymaniu rynku zbożowego w równowadze i podtrzymaniu rynkowych cen zbóż służy również wyłączenie z produkcji określonego odsetka powierzchni bazowej upraw polowych, zdefiniowanej jako średni w skali regionu i kraju obszar uprawy zbóż,

roślin oleistych, lnu oleistego, roślin białkowych (groch polny, bobik, łubiny słodkie), lnu i konopi na włókno oraz kukurydzy na kiszonki z lat 1989–1991. Na ogół obowiązuje 10% stopa odłogowania gruntów, ale na sezon 2004/05 obniżono ją o połowę, z powodu konieczności odbudowania poziomu produkcji po jej głębokim spadku w 2003 roku. Do wyłączania z produkcji gruntów zobowiązane są gospodarstwa ubiegające się o dopłaty bezpośrednie do powierzchni upraw, umożliwiającej wyprodukowanie ponad 92 tony ziarna zbóż. Gospodarstwa o mniejszej powierzchni bazowej mogą partycypować w programie odłogowania ziemi uprawnej na zasadzie dobrowolności.

Utracone korzyści z tytułu obniżek cen interwencyjnych i odłogowania ziemi uprawnej kompensowane są rolnikom w formie dopłat bezpośrednich. Podstawą do wyliczenia kwot tych dopłat w przeliczeniu na 1 ha powierzchni uprawy zbóż, roślin oleistych, lnu oleistego, roślin białkowych, lnu i konopi na włókno oraz kukurydzy na kiszonki jest plon referencyjny zbóż, który definiowany jest jako średnia arytmetyczna plonu uzyskanego w danym kraju w latach 1986–1990 z pominięciem roku najgorszego i najlepszego. Stawka dopłat do tych upraw wynosi 63 euro. Kraje członkowskie UE mają prawo do różnicowania wysokości kwot dopłat bezpośrednich w przeliczeniu na hektar uprawy poprzez regionalizację krajowego plonu referencyjnego (tj. poprzez wyodrębnienie regionów charakteryzujących się w latach 1986–1990 niższą i wyższą wydajnością), pod warunkiem, że zabieg ten nie doprowadzi do podwyższenia krajowego plonu referencyjnego. Jeśli rząd danego kraju rezygnuje z regionalizacji plonów wszystkie gospodarstwa w skali kraju uzyskują jednakowe kwoty dopłat na jednostkę powierzchni uprawy, bez względu na dzielące je różnice w wydajności w okresie referencyjnym. O ile nie występują nadzwyczajne okoliczności termin składania wniosków o dopłaty bezpośrednie upływa 15 maja danego roku natomiast wypłata przyznanych kwot dopłat następuje w okresie od 16 listopada do 31 stycznia następnego roku lub do 31 marca, jeśli gospodarstwo wykorzystywało ziemię odłogowaną do produkcji ziemio-
plodów na cele przemysłowe.

Od roku 1995/96 nastąpiło znaczące (15%) obniżenie cen interwencyjnych i miesięcznych dopłat do cen interwencyjnych, ale finalna cena (cena interwencyjna + dopłata do niej + stawka dopłaty bezpośredniej) tony ziarna głównych gatunków zbóż, w porównaniu z sezonem 1995/96, nie uległa istotnym zmianom (tabela 1).

Tabela 1. Zmiany w poziomie cen interwencyjnych, miesięcznych dopłat do nich, dopłat bezpośrednich, cen finalnych zbóż (euro/t)

Lata	1995/96	1996/1999	2000/01	2001/03	2004/10
Cena interwencyjna	119,2	119,2	110,3	101,3	101,31
Dopłata miesięczna (Report)	1,3	1,1	1,0	0,93	0,46
Cena interwencyjna w listopadzie	120,5	120,3	111,3	102,2	101,77
- w końcu sezonu	128,3	126,9	117,3	107,8	104,53
Dopłata bezpośrednia	45,0	54,3	58,7	63,0	63,00
Cena finalna w listopadzie	165,5	174,6	170,0	165,2	164,77
- w końcu sezonu	173,3	181,2	176,0	170,8	167,53

Źródło: M. Kisiel, *Produkcja zbóż. Fundusz Współpracy, Warszawa 2004, s. 11.*

Funkcjonujący obecnie na obszarze UE system podtrzymywania dochodów producentów zbóż i innych upraw polowych, w wyniku kolejnej reformy WPR, której założenia zostały przyjęte w czerwcu 2003 na szczycie w Luksemburgu, ulegnie istotnym zmianom. Idą one głównie w kierunku:

- oddzielenia dopłat bezpośrednich od produkcji (decoupling) poprzez zastąpienie dotychczasowego systemu dopłat do poszczególnych upraw polowych i gałęzi produkcji zwierzęcej jedną (ryczałtową) kwotą dopłaty bezpośredniej należnej gospodarstwu rolnemu (single farm payment). Wysokość ryczałtowej kwoty przypadającej na gospodarstwo ma być wyliczana jako średnia dopłat bezpośrednich do upraw polowych i produkcji zwierzęcej uzyskiwanych przez to gospodarstwo w latach 2000–2002. W myśl założeń reformy poszczególne kraje członkowskie mogą dokonać całkowitego rozdzielenia dopłat od produkcji lub zachować do 25% krajowej kwoty dopłat w powiązaniu z produkcją. Uzyskanie wsparcia w postaci dopłaty bezpośredniej tak jak dotychczas uzależnione ma być od partycypacji gospodarstwa w programie odłogowania gruntów (gospodarstwa o powierzchni bazowej umożliwiającej wyprodukowanie ponad 92 tony ziarna zbóż), a także, co stanowi novum, od spełniania przez gospodarstwa określonych wymogów dotyczących ochrony środowiska, dobrostanu zwierząt i bezpiecznej żywności (zasada cross – compliance);
- redukcji bezpośredniego wsparcia dochodów rolników na rzecz zwiększenia funduszy przeznaczanych na rozwój obszarów wiejskich (modulation of direct payments). Zgodnie z założeniami reformy z roku 2003 redukcja kwot dopłat bezpośrednich nie obejmie gospodarstw, które dotychczas uży-

skiwały dopłaty w wysokości do 5000 euro rocznie. W przypadku gospodarstw uzyskujących ponad 5000 euro rocznie kwoty dopłat bezpośrednich będą sukcesywnie redukowane – w roku 2005 o 3%, w roku 2006 o 4%, w roku 2007 o 5%, zaś w latach 2008–2013 o dalsze 5%. 80% zaoszczędzonych z tego tytułu środków finansowych pozostanie w krajach członkowskich, a 20% ma zasilić budżet Wspólnoty;

- obniżenie poziomu pośredniego wsparcia dochodów rolników poprzez likwidację systemu interwencji na rynku żyta oraz obniżenie o połowę – z 0,93 do 0,46 euro – miesięcznych dopłat do interwencyjnej ceny zbóż (od sezonu 2004/05). Kraje członkowskie UE, w których w latach 2000–2002 produkcja żyta stanowiła powyżej 5% całości krajowej produkcji zbóż i powyżej 50% unijnej produkcji żyta mogą ubiegać się o zatrzymanie 90% kwot oszczędności uzyskanych z tytułu modulacji dopłat bezpośrednich, przy czym przynajmniej 10% tej kwoty mogą przeznaczyć na wspieranie produkcji żyta. Według zapewnień autorów reformy WPR ma ona przyczynić się do lepszego zaspokojenia potrzeb konsumentów i podatników, dając zarazem rolnikom swobodę wyboru profilu produkcji zgodnie z wymogami rynku, poprawić stan bezpieczeństwa żywnościowego oraz zapewnić bardziej skuteczną ochronę środowiska i polepszyć dobrostan zwierząt.

4. Nowe przepisy dotyczące produkcji zbóż

Od dnia 1 maja 2004 w Polsce obowiązuje²:

- unijny system podtrzymywania rynkowych cen zbóż (system cen i interwencyjnych zakupów);
- nowy, różniący się od unijnego, system bezpośredniego wspierania dochodów producentów ziemiopłodów, w tym także zbóż;
- unijny system regulacji handlu zagranicznego zbożami.

Nowe uregulowania zmieniają w istotny sposób ekonomiczne warunki prowadzenia działalności gospodarczej w rolnictwie i w przetwórstwie rolno-spożywczym.

Zastąpienie dotychczasowego systemu podtrzymywania cen pszenicy i żyta systemem unijnym oznacza:

- przejście do podtrzymywania cen i interwencji na rynkach dwóch nowych gatunków zbóż, tj. jęczmienia i kukurydzy, natomiast nie będzie kontynuowana interwencja na rynku żyta;
- ujednoczenie cen interwencyjnych na poszczególne gatunki zbóż (pszenicę, jęczmień i kukurydzę) na poziomie 101,31 euro za tonę;
- wprowadzenie miesięcznych podwyżek ceny interwencyjnej (reports) w wysokości 0,46 euro/t w okresie od listopada do maja roku następnego (dla częściowej kompensaty kosztów przechowywania ziarna);
- przesunięcie terminów prowadzenia interwencyjnego skupu zbóż z 1 lipca – 31 października na okres 1 listopad danego roku – 31 maj roku następnego;
- poszerzenie kręgu uprawnionych do sprzedaży zbóż w skupie interwencyjnym o hurtowników;

² M. Kosewska, W. Rodkiewicz, *Rynek zbóż i rzepaku*. FAPA, Warszawa 2009, s. 3.

- przejście unijnego systemu oceny jakościowej ziarna oferowanego do skupu interwencyjnego, tj. obowiązujących na obszarze UE norm i metod określania jego jakości oraz potrąceń i premii w zależności od parametrów jakościowych ziarna;
- wprowadzenie minimalnej pojedynczej partii zboża oferowanej do skupu interwencyjnego, która nie może być mniejsza niż 80 ton;
- przyjęcie zasady, że płatność za sprzedane ziarno w skupie interwencyjnym następuje w terminie 30–35 dni od daty zrealizowania dostawy.

Ziarno dostarczane do skupu interwencyjnego musi spełniać minimalne wymagania jakościowe w przeciwnym przypadku transakcja nie dochodzi do skutku ze stratą dla dostawcy z tytułu poniesionych kosztów transportu i kosztów poniesionych przez agencję interwencyjną. Ziarno musi być zdrowe i o jakości akceptowanej w obrocie handlowym tj. o typowym zabarwieniu i zapachu, wolne od żywych organizmów i zanieczyszczeń, o maksymalnej zawartości wilgoci 14,5% i odpowiedniej minimalnej gęstości zsypanej ustalonej na poziomie: 78 kg/hl dla pszenicy durum, 73 kg/hl dla pszenicy zwykłej, 70 kg/hl dla żyta i 62 kg/hl dla jęczmienia. W przypadku pszenicy zwykłej liczba opadania Hagberga musi wynosić co najmniej 220 sekund zaś wskaźnik sedymentacyjny Zeleny'ego co najmniej 22.

Minimalne wymagania jakościowe stanowią jedynie kryterium przesądzające o tym czy oferowane agencji interwencyjnej ziarno zbóż zostanie przez nią zakupione, czy też nie. Podstawą do rozliczeń finansowych między dostawcami i agencją są natomiast standardy jakościowe powszechnie obowiązujące w krajowym i międzynarodowym obrocie handlowym, ponieważ z nimi powiązana jest cena interwencyjna.

Wprowadzony w Polsce i innych nowych krajach członkowskich UE system bezpośredniego wsparcia dochodów producentów zbóż i innych ziemiopłodów w postaci dopłat bezpośrednich różni się zasadniczo od obecnie funkcjonującego w krajach UE. Różnice dotyczą głównie wysokości stawek dopłat bezpośrednich, źródeł finansowania tych dopłat oraz sposobu ich podziału między gospodarstwa rolne (system uproszczony).

W pierwszych trzech latach 2004–2006 rolnicy otrzymywali z budżetu UE jednolite dopłaty obszarowe, których wysokość wynikała z przyjęcia unijnych stawek dopłat na tonę plonu referencyjnego oraz stawek do wybranych kierunków produkcji zwierzęcej odpowiednio na poziomie 25, 30 i 35% pełnego ich wymiaru (dopłaty podstawowe). Stawki te zostały podwyższone o 30 punktów procentowych tj. do 55, 60 i 65% poziomu unijnego, poprzez wykorzystanie na ten cel części przypadających Polsce środków finansowych w ramach II filaru WPR oraz środków z budżetu krajowego (dopłaty uzupełniające). Krajowa kwota dopłat podstawowych została podzielona między gospodarstwa rolne na każdy hektar użytków rolnych utrzymanych w dobrej kulturze (z pominięciem działek mniejszych niż 0,1 ha). Dopłaty uzupełniające do produkcji roślinnej będą dzielone według powierzchni upraw, które kwalifikują się do dopłat.

W odróżnieniu od krajów UE uzyskanie dopłat bezpośrednich do upraw polowych nie jest uzależnione od odłogowania gruntów zaś w przypadku dopłat do produkcji zwierzęcej rolnicy nie są zobowiązani do raportowania o stanie utrzymywanego pogłowia zwierząt gospodarskich.

Dopłaty bezpośrednie dla gospodarstw rolnych, w których uprawiane są zboża i rośliny wysokobiałkowe objęte płatnościami uzupełniającymi, w 2004 roku maksy-

malnie wyniosły około 106,33 euro. W dalszych latach kwoty dopłat obszarowych będą rosły, do czasu aż stawki dopłat zrównają się z unijnymi, co nastąpi w 2013 roku.

Po wejściu Polski do UE i objęciu naszego kraju wspólną polityką handlową zwiększył się poziom ochrony rynku zbóż. Na rynku tym obowiązuje uzyskanie licencji na import lub eksport niewielkich nawet partii towaru. W dziedzinie zbóż głównym celem licznych regulacji importowych jest ochrona rynku UE przed tanim importem z krajów trzecich. W systemie ochrony rynku unijnego wspomniane wcześniej licencje uzupełniane są staryfikowanymi opłatami celnymi. W określonych przypadkach mogą być stosowane środki szczególne, jak klauzula bezpieczeństwa SSG, nakładająca dodatkowe opłaty celne.

Eksport zbóż jest podstawowym sposobem zagospodarowywania ich nadwyżek w UE. W przeszłości znacznie wyższe ceny zbóż w krajach UE niż na rynkach światowych sprawiły, że eksport nie był możliwy bez różnych form jego subsydiowania. Postanowienia Rundy Urugwajskiej GATT (WTO) ograniczyły zarówno wolumen subsydiowanego eksportu zbóż, jak i łączne wydatki na ten cel.

Zboże może być z UE eksportowane na kilka możliwych sposobów:

- bezpośrednio z rynku UE do krajów trzecich z wykorzystaniem refundacji eksportowych ze stawką ustaloną przez Komisję na drodze cotygodniowych otwartych przetargów,
- bezpośrednio z zapasów interwencyjnych UE do krajów trzecich w ramach interwencyjnej sprzedaży eksportowej,
- bezpośrednio z rynku UE do krajów trzecich z wykorzystaniem stałych refundacji eksportowych ustalanych okresowo przez Komisję,
- w formie pomocy żywnościowej.

Znaczenie subsydiów eksportowych zmniejsza się w ostatnich latach, gdyż coraz częściej zboża z krajów UE są konkurencyjne na rynkach światowych, ze względu na malejące lub całkiem zanikające różnice cen. Od momentu wejścia Polski do UE polscy eksporterzy zbóż mają możliwość korzystania z subsydiów³.

Unia jest dominującym partnerem w polskim handlu zbożami i produktami ich przetworu. W 2008 r. udział Wspólnoty w eksporcie tej grupy produktów z Polski wyniósł 79%, a w imporcie sięgał 88% (tabela 2).

³ M. Kosewska, W. Rodkiewicz, *Rynek zbóż i rzepaku*. FAPA 2009, s. 3.

Tabela 2. Udział UE w polskim handlu zbożami i produktami ich przerobu w latach 2003-2008 (w %)

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Eksport					
Ziarno	10,2	52	79,2	50,1	74,1	75
Produkty pierwotnego przetwórstwa	9,0	9,3	25,9	29,6	35,1	47,4
Produkty wysoko-przetworzone	69,9	74,9	78,1	78,6	82,1	82,8
Ogółem	50,7	67,4	75,7	69,8	77,5	78,9
Import						
Ziarno	63,6	67,6	91,8	91,3	93,5	83,6
Produkty pierwotnego przetwórstwa	98	97,2	94,2	94,8	95,3	96,8
Produkty wysoko-przetworzone	76,7	82,9	93,7	92,1	90,3	89,7
Ogółem	78	79,4	93,2	92,4	93,1	87,8

Źródło: M. Kosewska, W. Rodkiewicz, *Rynek zbóż i rzepaku. FAPA 2009*, s. 5.

Produkcja zbóż jest jedną z głównych gałęzi rolnictwa w Polsce. Jej wartość stanowi ok. 30-38% globalnej i 24-32% towarowej produkcji roślinnej. Popularność produkcji zbóż wynika ze stosunkowo prostej technologii ich uprawy, łatwego przechowywania i zbywania, a przede wszystkim z możliwości wykorzystania ziarna na pasze bezpośrednio w gospodarstwie. Sytuacja podażowo-popytowa na rynku zbóż ma istotne znaczenie dla całej gospodarki żywnościowej. Sektor zbożowy w dużym stopniu decyduje również o ekonomicznych warunkach produkcji na innych rynkach, w tym szczególnie na rynku żywności wieprzowego i drobiu⁴.

W strukturze zasiewów zbóż w Polsce widoczne są w ostatnich latach zmiany, będące skutkiem specyficznej dla naszego kraju sytuacji polegającej na relatywnie małej towarowości produkcji. Duży jest udział zbóż paszowych (pszenżyto, mieszanki zbożowe), które tylko w niewielkich ilościach pojawiają się w obrocie targowiskowym,

⁴ www.arr.gov.pl, data dostępu 15.03.2011

a w zdecydowanej większości zużywane są w produkujących je gospodarstwach. Zjawisko to jest w głównej mierze wynikiem istniejącej w Polsce struktury agrarnej.

Stosunkowo nowym zjawiskiem jest zwiększanie się obszaru uprawy kukurydzy na ziarno (kosztem głównie owsa i żyta), co wiązać należy z upowszechnianiem się technologii uprawy, zbioru i użytkowania kukurydzy na pasze.

Interesujące jest działanie uboczne systemu podtrzymywania cen zbóż na strukturę ich zasiewów. Objęcie skupem interwencyjnym praktycznie jedynie pszenicy i kukurydzy oraz wypłata dopłat bezpośrednich jedynie do cen zbóż skupionych w systemie interwencji skutkuje wzrostem udziału pszenicy w zasiewach przy utrzymywaniu się wysokiego udziału żyta.

Podsumowanie

W systemie organizacji rynków rolnych Unii Europejskiej podstawowe znaczenie ma rynek zbóż. Jego szczególne znaczenie wynika stąd, że zboża odgrywają kluczową rolę w żywieniu zarówno ludzi, jak i zwierząt, a ceny zbóż w zasadniczy sposób kształtują poziom cen wielu innych produktów. Do podstawowych instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej stosowanych na rynku zbóż należy zaliczyć: interwencję rynkową (skup interwencyjny w oparciu o system cen interwencyjnych), bezpośrednie wsparcie dochodów (dopłaty w systemie uproszczonym), system handlu zagranicznego (system licencji eksportowych i importowych, refundacje eksportowe, system ceł importowych oraz kontyngentów preferencyjnych).

Od 2004 roku na rynku zbóż obowiązuje jedna cena interwencyjna (101,31 euro/t) i odnosi się ona do takich gatunków, jak: pszenica, jęczmień oraz kukurydza. Ponadto skup interwencyjny zaczyna się dopiero od listopada i trwa do końca maja następnego roku. Skup interwencyjny na rynku zbóż był prowadzony tylko w 2005 roku i w I półroczu 2006 roku. W następnych latach mechanizm ten nie był stosowany, gdyż ceny rynkowe (światowe) zbóż były wyższe od ceny interwencyjnej. Dopłaty bezpośrednie stabilizują i dają producentom zbóż dodatkowy dochód, zwłaszcza w okresach, gdy ceny zbóż spadają.

Bibliografia:

1. Kisiel M., Produkcja zbóż. Fundusz Współpracy, Warszawa 2004.
2. Kosewska M, Rodkiewicz W., Rynek zbóż i rzepaku. FAPA 2009.
3. Krajewski K., Borkowski B. (red.), Organizacja, regulacje i informacja na rynku rolnym Unii Europejskiej, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2002.
4. Seremak-Bulge J., Rowiński J. (red.), Podstawowe rynki rolne w pierwszym roku po integracji Polski z Unią Europejską, Studia i monografie, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
5. www.arr.gov.pl
6. www.minrol.gov.pl

INFLUENCE OF THE COMMON AGRICULTURAL POLICY ON THE MARKET OF CEREAL CROPS IN POLAND

Key words: *integration with the EU, Common Agricultural Policy, market of cereal crops, direct subsidies*

Summary

Common organisation of agricultural markets is the most significant means serving achieving their goal of Common Agricultural Policy. In the system of the organization of agricultural markets of the European Union the primary importance has the market of cereal crops. His particular relevance results from here, that cereal crops are playing the key part in feeding both people, and animals, and prices of cereal crops in the fundamental way are shaping the price level of many other products. One should rank among crucial instruments of the Common Agricultural Policy applied on the market of cereal crops: market intervention (intervention buying-in based on the system of intervention prices), direct supporting profits (extra charges in the system simplified), system of the foreign trade (system of export permits and imported, export refunds, system of import duties and preferential quotas).

Piotr Michalik

LOKALIZACJA GOSPODARSTW AGROTURYSTYCZNYCH W POWIECIE PŁOCKIM

Wstęp

Podstawowym warunkiem wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich jest zwiększenie ich różnorodności, przede wszystkim przez rozszerzenie funkcji społeczno – gospodarczych. Rozwój pozarolniczych funkcji gospodarstw rolnych wynika ze zmieniających się warunków i możliwości rozwojowych wsi i rolnictwa. Proces ten jest wyrazem reagowania rolników na trudności w osiągnięciu wyższego poziomu dochodów, który umożliwiłby rozwój gospodarstwa i dobrze zaspokajał potrzeby rodziny rolniczej. Jedną z rozwijających się form pozarolniczej działalności na terenach wiejskich jest agroturystyka. Rozwój tego rodzaju działalności na terenach wiejskich jest zróżnicowany w poszczególnych regionach kraju i środowiskach lokalnych.

Czynniki lokalizacyjne działalności agroturystycznej związane z rentą położenia, stanowią istotne determinanty rozwoju funkcji pozarolniczych na obszarach wiejskich.

W pracy przedstawiono pojęcia z zakresu lokalizacji działalności na terenach wiejskich oraz podstawowe teorie lokalizacji w rolnictwie. Celem pracy jest przedstawienie problemów dotyczących lokalizacji działalności agroturystycznej gospodarstw rolnych na terenie powiatu płockiego.

1. Pojęcie lokalizacji

Pojęcie „lokalizacja” można rozumieć dwojako:

- a) statycznie – gdy opisujemy istniejące rozmieszczenie, gęstość, strukturę i powiązania zjawisk gospodarczo-społecznych w przestrzeni;
- b) dynamicznie – gdy mówimy o rozwoju struktur i systemów, rozmieszczeniu w przestrzeni przestrzennych nowych elementów oraz gdy tworzymy i badamy normatywne modele służące podejmowaniu decyzji o racjonalnym, efektywnym i skutecznym lokalizowaniu tych elementów.¹

Lokalizacja dostosowana do specyfiki określonej jednostki gospodarczej lub społecznej i istniejącej sytuacji zewnętrznej jest podstawowym warunkiem skutecznego i efektywnego funkcjonowania w sensie ekonomicznym, społecznym i ekologicznym.

Z reguły istnieje wiele możliwości lokalizacji, przy czym liczba miejsc o najlepszych warunkach lokalizacyjnych jest ograniczona. W dążeniu do wyboru najlepszego miejsca lokalizacji, jednostka gospodarcza przeprowadza postępowanie optymalizacyjne. Sposób w jaki jednostka ta dokonuje wyboru uzależniony jest od takich czynników jak:²

¹ K. Kuchciński, *Geografia ekonomiczna, Zarys teoretyczny*, SGH, Warszawa 2002, s.66.

² *Ibidem*, s.68

- typ działalności (rolnictwo, handel, usługi),
- złożoność działalności,
- szczebla podejmowania decyzji,
- formacji społeczno-ekonomicznej,
- etapu rozwoju tej jednostki.

Lokalizację można rozumieć jako:³

- wybór najlepszego miejsca spośród możliwych miejsca lokalizacji danej firmy;
- zespół zasad, jakimi powinien się kierować przedsiębiorca przy podejmowaniu decyzji lokalizacyjnej.

Korzyściami porównawczymi określonych miejsc lokalizacji dla różnych rodzajów działalności i grup ludzi zajmuje się geografia. Na korzyści lokalizacyjne danego obszaru składają się trzy rodzaje czynników:⁴

- czynniki środowiskowe, tj. zróżnicowane zasoby i walory poszczególnych części powierzchni ziemi;
- czynniki przestrzenne tj. kształt, rozmiar, odległość, dostępność, położenie względem innych obszarów;
- czynniki ekonomiczne, społeczno – kulturowe i polityczne.

Pierwsze dwie grupy korzyści mają charakter geograficzny i aby mogły być zrealizowane, niezbędne jest współdziałanie czynników trzeciego rodzaju.

Korzyści porównawcze można zdefiniować poprzez zestawienie dla różnych obszarów nakładów i wyników określonej działalności przy określonych technologiach i dla określonych grup ludzi. Ten rodzaj korzyści zmienia się pod wpływem zmian technologicznych i społeczno gospodarczych.

Decyzje lokalizacyjne zależą w dużym stopniu od wcześniejszego doświadczenia, a to wpływa na utrwalanie się istniejącego układu przestrzennego.⁵

Oddziaływanie poszczególnych czynników lokalizacyjnych ulega zmianom pod względem charakteru i relatywnej ważności.

Empiryczne badania lokalizacji często wykazują, że warunki zakładane w teorii klasycznej nie są spełniane w rzeczywistości gospodarczej. W takim przypadku można wprowadzić decydenta o ograniczonej racjonalności, która wynika z jego niezdolności do zebrania i przetworzenia informacji niezbędnych do prowadzenia działalności.⁶

2. Teorie lokalizacji działalności rolniczej

Badania nad teorią lokalizacji szły w dwóch kierunkach:

I kierunek - tworzenie zrębów ogólnej teorii lokalizacji,

II kierunek – konstruowanie branżowych teorii lokalizacji.

W zasadzie istnieją tylko dwie w pełni ukształtowane teorie lokalizacji:⁷

- a) teoria lokalizacji rolnictwa,

³ A. Woś, *Encyklopedia agrobiznesu*, Fundacja Innowacja, Warszawa 1998, s. 241.

⁴ R. Domański, *Geografia ekonomiczna*, ujęcie dynamiczne, PWN, Warszawa 2005, s. 18.

⁵ Ibidem

⁶ Ibidem, s. 161.

⁷ Kuchciński, op. cit. s.69.

b) teoria lokalizacji przemysłu.

W procesach lokalizacji działalności rolniczej wykorzystuje się następujące teorie i modele:

- teoria Thünera i jej modyfikacje;
- teoria neoklasyczna;
- modele przestrzennego użytkowania ziemi;
- modele międzyregionalnej równowagi działalności rolniczej;
- modele decyzyjne oparte na stochastycznej teorii uczenia się, teorii gier i teorii dyfuzji innowacji;

Najstarszą teorią lokalizacji jest klasyczna teoria lokalizacji J.H. Thünera, która była próbą wyjaśnienia przyczyn zróżnicowania i rejonizacji produkcji rolniczej.⁸ Według tej teorii czynnikiem determinującym lokalizację jest renta gruntowa jako funkcja odległości transportu i jego kosztów. Stworzony przez Thünera model przedstawia teoretyczne rozmieszczenie różnych rodzajów produkcji rolnej wokół centralnie położonego rynku.⁹ Model ten oparty został na następujących uproszczeniach:¹⁰

- istnieje izolowany samowystarczalny ekonomicznie obszar;
- wszystkie grunty na tym obszarze mają taką samą urodzajność;
- istnieje tylko jedno miasto i zlokalizowany w nim jeden rynek rolny;
- miasto to znajduje się w centrum jednorodnej równiny o jednakowych warunkach naturalnych i transportowych w każdym punkcie, a co za tym idzie o jednostkowych kosztach transportu i produkcji;
- na rynku miejskim następuje wymiana produktów rolnych oraz zakup artykułów przemysłowych, rolnicy nie wymieniają swoich towarów między sobą poza miejskim rynkiem zbytu;
- transport produktów rolnych na rynek miejski odbywa się drogami łączącymi gospodarstwa z miastem w linii prostej przy użyciu jednego rodzaju środków transportu, przy czym koszty transportu są wprost proporcjonalne do odległości, wagi produktu oraz jego nietrwałości;
- na rynku istnieje wolna konkurencja pomiędzy sprzedawcami, którzy dążą do maksymalizacji zysku.

Przy spełnieniu powyższych warunków rolnictwo w strefie podmiejskiej tworzy koncentryczne pierścienie (kręgi) różniące się sposobem użytkowania ziemi. Każdy z tych pierścieni charakteryzuje się kombinacją sposobów organizacji produkcji rolniczej i sposobu użytkowania ziemi wynikających z:¹¹

- popytu na produkty rolne na rynku,
- technologii produkcji,
- technologii produkcji,
- technologii transportu,
- dążności do maksymalizacji renty gruntowej.

⁸ Ibidem, s.70

⁹ Domański, op.cit. s.162.

¹⁰ Kuczeński, op. cit. s.70.

¹¹ op. cit., s 71.

Według tej teorii produkty o największej masie i najmniej trwale będą produkowane najbliżej rynku, a odległości przy których wytwarzanie tych produktów będzie opłacalne, są odwrotnie proporcjonalne do masy i trwałości tych artykułów.

Współcześnie mówi się o odwróconych kręgach Thünera.¹² Według tej teorii strefy bardziej oddalone od wielkich aglomeracji miejskich posiadają potencjał szczególnie cenny dla produkcji zdrowej żywności, która na rynku osiąga wyższe ceny niż żywność produkowana przemysłowymi metodami. Strefy oddalone od ośrodków miejskich mają z reguły lepsze walory środowiskowe i mogą być wykorzystane do świadczenia usług agroturystycznych.

Zgodnie z teorią neoklasyczną, wybór lokalizacji firmy przeprowadza się ze względu na maksymalizację zysków.¹³

Zależnie od tego, jaki wpływ wywiera lokalizacja na przychody i koszty, można wyróżnić cztery sytuacje:

- orientacja na zasoby i pracę – zakłada że ani dostępność nakładów, ani ich ceny i koszty nie zmieniają się wraz z lokalizacją i firma może sprzedawać swoją produkcję wszędzie po tej samej cenie, lokalizacja jest optymalna wówczas, gdy koszty są minimalne;
- orientacja swobodna – oznacza, że zarówno produkty, jak i czynniki produkcji są dostępne bez ograniczeń, w tej sytuacji jest obojętne, gdzie zlokalizowana jest firma;
- orientacja rynkowa zakłada, że koszty produkcji są takie same przy wszystkich lokalizacjach, produkty wymagają przewozów, ponieważ konsumenci są bardziej rozproszeni niż wytwórcy, każda firma obsługuje wyodrębniony terytorialnie rynek, określenie ilości dóbr i usług, z jakimi firma może pojawić się na określonym rynku, jest dla niej podstawowym problemem zarządczym, równocześnie jest to główny problem teorii i praktyki lokalizacji działalności gospodarczej.

Modele przestrzennego użytkowania ziemi¹⁴ polegają na tym, że i system produkcji rolnej jest uzależniony od uwarunkowań zewnętrznych gospodarstwa rolniczego (odległość od rynku zbytu, kosztów transportu, charakteru popytu rynkowego, systemu cen, narzędzi interwencyjnych stosowanych przez państwo i Unię Europejską, zasobów siły roboczej w regionie) i uwarunkowań wewnętrznych (wydajność pracy, techniczne uzbrojenie pracy, sposób produkcji, zasoby kapitałowe, wielkość gospodarstwa, struktura przestrzenna gospodarstwa, jakość gleb, kwalifikacje właścicieli itp. Poddając analizie wszystkie te czynniki można określić optymalny sposób użytkowania ziemi z punktu widzenia maksymalizacji zysku.

Modele międzyregionalnej równowagi działalności gospodarczej nawiązują do klasycznej teorii handlu międzynarodowego i modeli przepływów międzygałęziowych w gospodarce narodowej. Za pomocą tego modelu można określić jak zmiana użytkowania ziemi na danym obszarze wpłynie na zmianę struktury produkcji rolnej w całym regionie lub innych regionach i na odwrót.

¹² A. Woś op.cit. s.241.

¹³ Woś, op. cit., s.242.

¹⁴ Kuchciński, op. cit., s. 76.

Modele decyzyjne oparte na stochastycznej teorii uczenia się, teorii gier i teorii dyfuzji informacji służą do wyznaczenia lokalizacji działalności rolniczej i wyjaśnienia przyczyn ukształtowania się obserwowanej w rzeczywistości struktury przestrzennej użytkowania ziemi na określonym obszarze. Istota tych modeli decyzyjnych polega na tym, że podejmujący decyzję lokalizacyjną permanentnie uczy się wyboru optymalnych rozwiązań z punktu widzenia opłacalności swojego działania.

Zastosowanie teorii gier do podejmowania decyzji lokalizacyjnych ma uzasadnienie w tym, że decyzje lokalizacyjne są podejmowane w warunkach niepewności, zaś podjęta decyzja jest wynikiem gry między człowiekiem, a środowiskami – naturalnym i antropogenicznym.

Modele dyfuzji objaśniają rozmieszczenie działalności rolniczej jako funkcję rozprzestrzeniania się i przyswajania informacji dotyczących nowoczesnych metod gospodarowania.

3. Zasady lokalizacji gospodarstw agroturystycznych

Obszar wiejski może być określany na dwa sposoby:¹⁵

- może być rozumiany jako pewna przestrzeń, której przypisuje się określone charakterystyki;
- może być traktowany jako swoiste miejsce, czyli niepowtarzalny obiekt, jako miejsce zarezerwowane dla mających szczególny sens gospodarczo, osobiście, społecznie, historycznie znaczących lokalizacji, których ludzie doświadczają jako rezultat ich własnych działań.

Gospodarstwa rolnicze są składnikiem elementem struktury agrobiznesu.

Wybór optymalnej lokalizacji szczegółowej ma zasadnicze istotne znaczenie dla sukcesu przedsięwzięcia w agrobiznesie. Wybór ten musi respektować:¹⁶

- położenie względem rynku dostawców,
- położenie względem rynku odbiorców,
- koszty nabycia lub użytkowania ziemi,
- przyrodnicze i ekologiczne walory danej działki gruntu,
- naturalną żyzność gleby,
- lokalną cenę pracy,
- inne czynniki wpływające na koszty działalności gospodarczej.

Problemy lokalizacji gospodarstw rolnych mają specyficzny charakter. Wybór lokalizacji dotyczy nie tyle miejsca, gdzie gospodarstwo zostanie umiejscowione, ile kierunku produkcji i ewentualnej specjalizacji. Rolnicy przystosowują się regionalnie zróżnicowanego popytu, zmieniając lub uzupełniając strukturę swojej produkcji. Takie działania napotykać często na ograniczenia przyrodniczo-klimatyczne i kapitałowe. Mimo tych ograniczeń obserwuje się że struktura działalności rolniczej jest przestrzennie zróżnicowana, co świadczy, że rolnicy podejmują określone decyzje lokalizacyjne.

Pozarolnicze funkcje gospodarstw rolnych wynikają ze zmieniających się warunków i możliwości rozwoju wsi i rolnictwa. Są objawami reagowania rolników na coraz większe trudności w osiągnięciu takiego poziomu dochodów z rolnictwa, który stwarzałyby

¹⁵ K. Górlach, *Socjologia obszarów wiejskich, Problemy i perspektywy*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 155.

¹⁶ Woś, op.cit., s. 242.

możliwości prawidłowego funkcjonowania gospodarstwa i zaspakajał podstawowe potrzeby rolniczej rodziny.¹⁷

Gospodarstwa agroturystyczne świadczą usługi turystyczne przy zachowaniu ich rolniczego charakteru. Są to jednostki prowadzące produkcję rolniczą. Część tej produkcji może być przeznaczana na potrzeby turystów przebywających w gospodarstwie. Wiele gospodarstw, oprócz świadczeń związanych z noclegiem i wyżywieniem, wzbogacają swoją ofertę

o dodatkowe usługi, których celem jest zapoznanie turystów z walorami miejscowej kultury, przyrody oraz sposobem i trybem życia na wsi.¹⁸ W takich przypadkach szczególnie ważne stają się decyzje dotyczące dywersyfikacji działalności gospodarstwa rolnego oraz aktywizacja przedsiębiorcza społeczności mieszkających na obszarach wiejskich.

Korzyści ekonomiczne i socjopsychologiczne płynące z agroturystyki oraz jej rozwój uzależniony jest od takich czynników jak:¹⁹

- naturalne walory i zasoby danego środowiska (warunki przyrodnicze, klimat, zwierzęta, roślinność, charakter zajęć rolniczych itp.);
- materialne zasoby kultury (muzea, rzemiosło, twórczość ludowa itp.);
- niematerialne (duchowe) dziedzictwo kultury (legendy, gwara, zwyczaje ludowe, obrzędy itp.);
- baza noclegowa o zróżnicowanym standardzie;
- baza żywieniowa;
- niezbędny system usług (poczta, bank, biblioteka, wypożyczalnia sprzętu sportowego itp.)

Przedstawione czynniki świadczą o atrakcyjności turystycznej danej wsi lub gminy i mają istotny wpływ na decyzje lokalizacyjne dotyczące agroturystyki.

Szanse na powodzenie działalności agroturystycznej na danym terenie ściśle związane są z:²⁰

- walorami i atrakcjami wsi i okolicy;
- stworzonymi przez człowieka atrakcjami;
- infrastrukturą;
- miejscową społecznością i jej gościnnością.

Dokonując wyborów lokalizacyjnych dotyczących agroturystyki należy mieć świadomość słabych i mocnych stron walorów turystycznych wsi i jej okolicy oraz szans i zagrożeń wynikających z oddziaływania otoczenia zewnętrznego i wewnętrznego gospodarstwa.

Biorąc pod uwagę trudności związane z praktycznym zastosowaniem koncepcji zrównoważonego rozwoju turystyki wiejskiej można stwierdzić, że plany i programy zarządzania obszarami wiejskimi jako zasobem turystycznym koncentrują się na relacjach między turystyką, a stanowiącym jej podłoże środowiskiem materialnym i społecznym.²¹

¹⁷ E. Jachimowicz, K. Krzyżanowska, *Pozarolnicze funkcje gospodarstwa rolniczego na przykładzie jego działalności agroturystycznej*, Wyd. SGGW, Warszawa 2004, s. 17.

¹⁸ J. Bański, *Geografia polskiej wsi*, PWE, Warszawa 2006, s. 128.

¹⁹ J. Sikora, *Agroturystyczny biznes, Poradnik organizatora turystyki i wypoczynku*, TNOiK, Bydgoszcz 1995, s. 10- 11

²⁰ Ibidem, s.17.

²¹ L. Pender, R. Sharpley, *Zarządzanie turystyką*, PWE, Warszawa 2008, s.224.

Szczególnie wartościowymi miejscami lokalizacji działalności agroturystycznej są obszary przyrodniczo cenne. Zrównoważony rozwój rolnictwa na obszarach przyrodniczo cennych polega na łagodzeniu oddziaływania rolnictwa na przyrodę poprzez:²²

- stosowanie rolnictwa ekologicznego,
- prowadzenie zrównoważonej gospodarki leśnej;
- rozwijanie innych dziedzin gospodarowania (eko- i agroturystyka);
- gospodarowanie w zgodzie z przyrodą.

Turystyka wiejska rozwija się przede wszystkim w środowiskach atrakcyjnych przyrodniczo i kulturowo. Część turystyki wiejskiej, jaką jest agroturystyka, ma mniejsze wymagania lokalizacyjne. Badania wykazują, że turyści wybierający tę formę turystyki wiejskiej pragną przede wszystkim ciszy i spokoju.²³

Dla agroturystyki najbardziej przydatne są gospodarstwa położone na uboczu, usytuowane w otwartej zabudowie, w pewnej odległości od innych gospodarstw. Są one zwykle lepiej wkomponowane w krajobraz, a otwarta przestrzeń stwarza poczucie swobody i korzystniejsze warunki do wypoczynku wokół gospodarstwa. Należy również zwracać uwagę na możliwość dogodnego dojazdu, który w przypadku gospodarstw odosobnionych może być trudny²⁴.

4. Gospodarstwa agroturystyczne w powiecie plockim

Powiat plocki, jako jeden z największych obszarowo powiatów w Polsce (jego powierzchnia wynosi 1799 km²) jest słabo zaludnionym terenem o charakterze rolniczym. W jego granicach znajduje się piętnaście gmin (trzy miejsko-wiejskie: Gąbin, Drobin i Wyszogród - o łącznej powierzchni 388 km² oraz 12 gmin wiejskich: Bielsk, Bodzanów, Brudzeń Duży, Bulkowo, Łąck, Mała Wieś, Nowy Duninów, Radzanowo, Słupno, Słubice, Stara Biała i Staroźreby – o łącznej powierzchni – 1411 km²).

²² A. Zielińska, *Istota rozwoju rolnictwa na obszarach przyrodniczo cennych zgodnie ze zrównoważonym rozwojem*, w: Sokółowska S.(red.), *Wież i rolnictwo w procesie zmian, Problemy funkcjonowania i rozwoju rolnictwa*, Uniwersytet Opolski, Opole 2006, s. 186.

²³ A. Bott – Alama, *Korzyści ekonomiczne i społeczne wynikające z rozwoju turystyki wiejskiej w Polsce*, w: Pużanowska U., Romanowski R. (red.), *Rozwój turystyki na obszarach wiejskich w Wielkopolsce, Międzygminny Związek Turystyczny „Wielkopolska Gościnna”*, Poznań 2004, s. 16-17.

²⁴ J. Majewski, *Agroturystyka to też biznes*, Fundacja Wspomagania Wsi, Warszawa 2003, s. 20.

Tabela 1. Gospodarstwa rolne i agroturystyczne w gminach powiatu plockiego.

Gmina	Powierzchnia	Liczba gospodarstw		Powierzchnia gospodarstw
		rolnych	agroturystycznych	rolnych
	[km ²]	[szt.]	[szt.]	[hm ²]
1. Bielsk	125	871	-	11509,20
2. Bodzanów	137	945	2	9245,67
3. Brudzeń Duży	162	934	1	11509,20
4. Bulkowo	117	802	-	10328,95
5. Drobin	143	847	-	13136,08
6. Gąbin	147	1224	2	9948,50
7. Łąck	94	588	4	4411,83
8. Mała Wieś	109	808	-	9491,75
9. Nowy Duninów	145	436	1	3077,54
10. Radzanowo	104	902	-	9383,49
11. Słubice	94	813	1	6880,00
12. Słupno	75	543	-	5149,97
13. Stara Biała	111	765	-	9024,64
14. Starożeby	138	883	-	13477,5
15. Wyszogród	98	700	1	6872,71
Razem w powiecie plockim	1799	12060	13	179367,22

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Podstawowe informacje ze spisów powszechnych. Powiat plocki. Urząd Statystyczny w Warszawie, Warszawa 2003, s.45,103 oraz Mazowsze. Agroturystyka, Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego, Warszawa 2007/8, s.48 – 50 oraz: L. Bedzikowska, Agroturystyka w powiecie plockim, „Zeszyty naukowe PWSZ w Płocku, seria Nauki Ekonomiczne, tom XII, 2010, s. 207.

Rolnictwo stanowi znaczący sektor w gospodarce powiatu plockiego. Użytki rolne stanowią 73% ogólnej powierzchni powiatu²⁵. Dominującym kierunkiem produkcji rolnej jest tucz trzody chlewnej. W strukturze zasiewów dominują zboża, które zajmują 61,5% powierzchni gruntów ornych.

Gleby dobre (wskaźnik bonitacji powyżej 1), występują w gminach Bielsk, Bodzanów, Bulkowo, Drobin, Mała Wieś, Radzanowo, Słupno i Stara Biała.

Gleby średnie (wskaźnik bonitacji 0,88 – 0,99), występują w gminach: Brudzeń Duży, Gąbin, Słubice, Starożeby, Wyszogród.

Gleby słabe (wskaźnik bonitacji 0,67 – 0,76) występują w gminach Łąck i Nowy Duninów.

Średnia powierzchnia gospodarstwa rolnego w powiecie plockim wynosi 10,16 ha. Najwięcej dużych gospodarstw (powyżej 10,00 ha) występuje w gminach: Drobin

²⁵ Strategia rozwoju powiatu plockiego do 2015 roku, Pr.zb., Rada i Zarząd Powiatu, Plock, 2001., s. 12.

(52,42%), Staroźreby (48,24%), Bulkowo (43,02%), Bielsk (42,13%), Brudzeń Duży (40,90%). Natomiast najmniejszy udział dużych gospodarstw w ogólnej liczbie gospodarstw występuje w gminach: Nowy Duninów (10,32%) i Łąck (8,67%). Największy udział gospodarstwo małej powierzchni (do 5,00 ha) występuje w gminach Łąck (66,33%) i Nowy Duninów (63,76%).

Gminy Nowy Duninów i Łąck wykazują mniejszy związek z rolnictwem ze względu na walory przyrodnicze sprzyjające rozwojowi turystyki i wypoczynku.

Stan środowiska naturalnego w powiecie płockim jest nie zadawalający. Na terenie tego powiatu istnieje potrzeba działań na rzecz różnorodności siedliskowej i gatunkowej.

W granicach tej jednostki terytorialnej znajdują się: 2 parki krajobrazowe, 13 rezerwatów przyrody, 8 zespołów przyrodniczo – krajobrazowych i użytki ekologiczne na terenie gmin: Nowy Duninów, Łąck, Gabin, Słubice, Brudzeń Duży, Stara Biała.

Lasy w powiecie płockim zajmują obszar 30329,91 [ha], co daje wskaźnik lesistości 16,9[%]. Największa powierzchnia lasów występuje w gminach: Nowy Duninów – 10039,68 ha (lesistość 69,2%) i Łąck 4550,08 (lesistość 48,4%), a najmniejsza w gminach: Radzanowo 258,26 ha (lesistość 2,5%), Bielski – 411,87 ha (lesistość 3,3%).

Powiat płocki obejmuje strefa priorytetowa Środkowej Wisły i Pojezierza Gostynińskiego – Płockiego (14C). Występuje ona w takich gminach jak: Bodzanów, Brudzeń Duży, Gąbin, Łąck, Mała Wieś, Nowy Duninów, Słupno, Słubice, Stara Biała, Wyszogród. Do głównych problemów rolni - środowiskowych należy uproszczenie i ujednoczenie struktury zasiewów oraz odłogowanie słabszych bonitacyjnie gruntów.

W województwie mazowieckim zlokalizowanych 274 gospodarstw agroturystycznych. Największa liczba gospodarstw prowadzących działalność agroturystyczną znajduje się w subregionie siedleckim - 76 [szt.] i subregionie ostrołęckim, a najmniej w subregionach Mazowsze Zachodnie - 13 gospodarstw (Tabela 2). Występowanie dużej liczby gospodarstw agroturystycznych w subregionach siedleckim i ostrołęckim należy tłumaczyć dobrymi warunkami rolnośrodowiskowymi i przyrodniczymi panującymi na tych obszarach. Małą liczbę gospodarstw agroturystycznych na obszarze Mazowsza Zachodniego można uzasadnić nieodpowiednimi warunkami do prowadzenia działalności agroturystycznej jakie stwarza bliskość Warszawy.

W subregionie płockim funkcjonuje 40 gospodarstw agroturystycznych. Najwięcej gospodarstw prowadzących działalność agroturystyczną znajduje się w powiecie gostynińskim (23 szt.)

W powiecie płockim funkcjonuje 13 gospodarstw agroturystycznych (Tabela 1). Największą liczbą gospodarstw agroturystycznych (4szt.) znajduje się w gminie Łąck. Gmina ta ma bardzo dobre warunki do rozwoju tego typu działalności wśród rolników. Czynniki o decydujących rozwoju agroturystyki na obszarze tej gminy są sprzyjające warunki rolno-środowiskowe oraz duża różnorodność środowiska naturalnego (duża lesistość, jeziora Pojezierza Gostynińskiego i dużo walorów przyrodniczych), a także dobrze rozwinięta infrastruktura turystyczna (ścieżki rowerowe).

W gminach Bodzanów i Gąbin zlokalizowane są po 2 gospodarstwa. W gminach tych panują dobre warunki do rozwoju działalności agroturystycznej w gospodarstwach rolnych i należy się spodziewać w przyszłości rozwoju agroturystyki na terenie tych gmin.

W gminach: Bielsk, Bulkowo, Drobin, Mała Wieś, Radzanowo, Stara Biała nie funkcjonują gospodarstwa agroturystyczne. Ma to związek relatywnie dobrymi warunkami do

prowadzenia działalności rolniczej na terenie tych gmin oraz stanem środowiska przyrodniczego na które ma wpływ bliskość miasta Płocka.

Gminą o dużym potencjale nie wykorzystanych możliwości rozwoju działalności agroturystycznej jest gmina Nowy Duninów, gdzie obecnie funkcjonuje 1 gospodarstwo prowadzące tego typu działalność. Gmina ta posiada bardzo dobre warunki przyrodnicze, jak i rolnośrodowiskowe (duża lesistość, bardzo dobra dostępność do naturalnych zbiorników wodnych), a także strukturę agrarną i jakość gleb nie sprzyjające rozwojowi produkcji rolniczej.

Tabela 2. Gospodarstwa agroturystyczne w województwie mazowieckim

Subregion	Powiat	Liczba gospodarstw agroturystycznych	
		szk.	szk.
MAZOWSZE ZACHODNIE	Grodzisk Mazowiecki	9	2
	Sochaczew		3
	Zyrardów		4
CIECHANOWSKI		13	
	Ciechanów		5
	Mława		1
	Płońsk		6
OSTROLECKI	Pultusk		1
		67	
	Maków Mazowiecki		7
	Ostrołęka		37
	Ostrów Mazowiecka		4
PŁOCKI	Przasnysz		10
	Wyszków		9
		40	
	Gostynin		23
SIEDLECKI	Płock		13
	Sierpc		4
		75	
	Garwolin		3
	Losice		17
	Mińsk Mazowiecki		9
OKOLICE WARSZAWY	Siedlce		12
	Sokołów Podlaski		13
	Węgrów		21
		45	
	Legionowo		3
RADOMSKI	Nowy Dwór Mazowiecki		11
	Pruszków		7
	Warszawa Zachodnia		12
	Wołomin		3
	Otwock		1
	Piaseczno		8
		25	
Białobrzegi		1	
Razem:	Kozienice		14
	Lipsko		1
	Radom		3
	Szydłowiec		2
	Zwoleń		1
	Przysucha		2
	Grójec		1
		274	274

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Mazowsze, Agroturystyka, Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego, Warszawa 2007/8, L. Bedzikowska, Agroturystyka w powiecie plockim, „Zeszyty naukowe PWSZ w Płocku, seria Nauki Ekonomiczne, tom XII, 2010, s. 207.

W przyszłości należy się spodziewać intensywnego rozwoju agroturystyki w powiecie płockim w gminach Łąck i Nowy Duninów, które mają bardzo dobre warunki do rozwoju tego typu działalności. Gminy: Bodzanów, Brudzeń Duży, Gąbin, Słubice, Wyszogród można spodziewać się umiarkowanego rozwoju agroturystyki. Rozwój agroturystyki w tych wszystkich gminach powiatu płockiego może sprawić, że powstanie zaplecze wypoczynku sobotnio – niedzielnego dla miasta Płocka.

Podsumowanie

W ostatnich latach polska wieś stała się terenem intensywnych przemian, które dotyczą zmian w sposobie i kierunkach produkcji rolniczej oraz intensyfikacji wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich. Jednym z nurtów aktywności przedsiębiorczej rolników jest działalność agroturystyczna. Racjonalne podejmowanie przez rolnika decyzji lokalizacyjnych dotyczących działalności agroturystycznej ma duży wpływ na jej powodzenie w warunkach określonej rzeczywistości gospodarczej. Największy wpływ na powodzenie działalności agroturystycznej mają czynniki lokalizacyjne związane z warunkami rolno - środowiskowymi i przyrodniczymi panującymi w rozpatrywanych miejscach lub obszarach.

Na terenie powiatu płockiego jest 13 gospodarstw zajmujących się agroturystyką. W gminach Łąck i Nowy Duninów występują bardzo dobre warunki do lokalizacji działalności agroturystycznej, co z pewnością w przyszłości będzie miało wpływ na wzrost liczby gospodarstw na terenie tych gmin. W gminach: Bodzanów, Brudzeń Duży, Gąbin, Słubice, Wyszogród można również spodziewać wzrostu liczby gospodarstw agroturystycznych, ponieważ w tych gminach występują dobre warunki dla działalności agroturystycznej.

Decyzje lokalizacyjne dotyczące agroturystyki powinny być podejmowane w oparciu o wnikliwą analizę czynników, które mają wpływ efekty tej działalności

Bibliografia:

1. Bański J., Geografia polskiej wsi, PWE, Warszawa 2006.
2. Będzikowska L., Agroturystyka w powiecie płockim, „Zeszyty naukowe PWSZ w Płocku, seria Nauki Ekonomiczne, tom XII, 2010, s. 207.
3. Cyzman W., Leśny kompleks promocyjny „Lasy Gostynińsko Włocławskie”, przyroda, gospodarka, edukacja, turystyka i strategia działań, Leśny kompleks promocyjny „Lasy Gostynińsko Włocławskie, Nadleśnictwa: Gostynin, Łąck, Włocławek, Gostynin, Łąck, Włocławek 2003.
4. Domański R., Geografia ekonomiczna. Ujęcie dynamiczne, PWN, Warszawa 2005.
5. Drzewiecki M., Podstawy agroturystyki, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego Sp. z o.o., Bydgoszcz 2002.
6. Gorlach K., Socjologia obszarów wiejskich, Problemy i perspektywy, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2004.
7. Jachimowicz E., Krzyżanowska K., Pozarolnicze funkcje gospodarstwa rolniczego na przykładzie jego działalności agroturystycznej, Wyd. SGGW, Warszawa 2004.
8. Kuchciński K., Geografia ekonomiczna. Zarys teoretyczny, SGH, Warszawa 2002.
9. Majewski J., Agroturystyka to też biznes, Fundacja Wspomagania Wsi, Warszawa 2003.
10. Mazowsze. Agroturystyka, Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego, Warszawa 2007/8.

11. Pałka E.(red.), Pozarolnicza działalność gospodarcza na obszarach wiejskich, „Studia Obszarów Wiejskich”, tom V, Polskie Towarzystwo Geograficzne, Warszawa 2004.
12. Pender L., Sharpley R. (red.), Zarządzanie turystyką, PWE, Warszawa 2008.
13. Pużanowska U., Romanowski R., Wielkopolska Gościnną, Rozwój turystyk na obszarach wiejskich w Wielkopolsce, Międzygminny Związek Turystyczny „Wielkopolska Gościnną Program ochrony środowiska wraz z planem gospodarki odpadami w powiecie plockim, Rada i Zarząd Powiatu w Płocku, Płock 2003.
14. ”, Poznań 2004.
15. Rosner A.(red.), Uwarunkowania i kierunki przemian społeczno - gospodarczych na obszarach wiejskich, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2005.
16. Sikora J., Agroturystyczny biznes. Poradnik organizatora turystyki i wypoczynku, TNOiK, Bydgoszcz 1995.
17. SikorskaG., Kajszcak W., Kwatera agroturystyczna, Praktyczny poradnik, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000.
18. Sokołowska S.(red.), Wieś i rolnictwo w procesie zmian, Problemy funkcjonowania i rozwoju rolnictwa, Uniwersytet Opolski, Opole 2006.
19. Woś A.(red.), Encyklopedia agrobiznesu, Fundacja Innowacja, Warszawa 1998.

LOCALISATION OF AGRI - TOURISM FARMS IN PLOCK REGION

Key words: *agri - tourism, agri - tourism farm, localisation, rural areas*

Summary

The factors agri - tourism activity localization connected with location are determinants of initiation and development of non agricultural functions in rural areas. Special role pays spatial localization factors connected with natural environment agri – tourism farms.

Tourism is an alternative to unprofitable agricultural production and allows the alternative use of forest areas.

The article presents problems refer to localisation of agri – tourism activiti in rural areas.

WSPÓŁPRACA MIĘDZYNARODOWA

О.О. НЕПОЧАТЕНКО, д.е.н., професор

О.А. НЕПОЧАТЕНКО, аспірант

Уманський національний університет садівництва (Україна)

ДІАГНОСТИКА АКТИВІВ І ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В УПРАВЛІННІ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вступ

Об'єктивна необхідність підтримання високого динамізму розвитку аграрної економіки в умовах глобалізації господарських зв'язків і посилення конкуренції на світових і національних ринках висуває постійно зростаючі вимоги до своєчасності та рівня інформаційно-аналітичного забезпечення управлінських рішень суб'єктів господарювання. Розвиток теорії аналізу платоспроможності у напрямку підвищення точності його результатів є завданням, що має важливе економічне значення, вирішення котрого дозволить суб'єктам господарювання забезпечити безперебійне виконання своїх зобов'язань.

Результати досліджень. Для сучасних ринкових відносин характерним є високий рівень конкуренції. Щоб вижити за таких умов підприємствам необхідно постійно підтримувати і покращувати свої фінансові показники. Ця необхідність виникає з двох причин, як зовнішніх так і внутрішніх.

Зовнішні фактори впливу не залежать від підприємства, в окремих випадках вплив підприємства на ці фактори незначний. У своїй діяльності до таких факторів підприємство має пристосовуватись. Внутрішні фактори, навпаки, залежать від організації діяльності самого підприємства. М.А. Федотова до внутрішніх факторів підтримки або втрати платоспроможності відносить стан активів та їх оборотність, склад і структуру фінансових ресурсів, а до зовнішніх – державну податкову політику, відсоткову та амортизаційну політику, рівень безробіття та інфляції в країні, середню продуктивність праці тощо[1].

Вітчизняні аграрні підприємства підпадають під вплив як зовнішніх так і внутрішніх факторів. Зовнішній та внутрішній вплив на підприємство ускладнюється економічною нестабільністю в державі, діяльністю банківської сфери, чинними нормативними документами щодо фінансування, оподаткування, кредитування суб'єктів господарювання галузі. За таких умов слід дотримуватися науково-обґрунтованої методології оцінки фінансових показників підприємства, що дає змогу швидко реагувати на зміни, що відбуваються і можливості попередження небажаних наслідків. Це потребує постійного удосконалення методів оцінки конкретних показників, спрямованого на отримання більш точних і достовірних результатів фінансового аналізу підприємств. Найважливішими фінансовими показниками сільськогосподарських підприємств є показники платоспроможності,

чинні методики розрахунку яких засновані на оцінці активів та зобов'язань суб'єктів господарювання.

Сільське господарство – одна із головних галузей економіки Черкащини. За обсягами валової продукції сільського господарства Черкащина займає перше місце серед регіонів України і виробляє близько 6,5 % загальнодержавного обсягу [2]. У січні-березні 2010 року обсяг виробництва валової продукції сільського господарства в усіх категоріях збільшився на 42,7 відсотків порівняно з відповідним періодом 2009 року, в тому числі у сільськогосподарських підприємствах – на 57,6 відсотків.

Нині у Черкаській області налічується близько 320 сільськогосподарських

підприємств. Динаміка їх має стабільну тенденцію до зменшення – у порівнянні із 2000 роком їх кількість зменшилась на 267, із 2005 – на 76 одиниць. Сільськогосподарські підприємства Черкаської області загалом забезпечують прибутковість і рентабельність виробництва – аналіз фінансових результатів їх діяльності показав, що сума одержаного ними прибутку з 2005 по 2009 рік зросла у 2,9 рази, а сума одержаного збитку – в 1,7 рази. Позитивною є тенденція збільшення кількості підприємств, що працюють прибутково – частка збиткових підприємств зменшилась на 7,2 п.п.

Платоспроможність суб'єктів господарювання характеризується співвідношенням їх активів і зобов'язань, тому забезпечення стабільного функціонування сільськогосподарських підприємств потребує їх наскрізної діагностики з метою вияву негативних змін та адекватної реакції на них. Майбутня економічна вигода, втілена в активі, є потенціалом, котрий сприяє надходженню грошових коштів та їх еквівалентів на підприємство, основна ж характеристика зобов'язань полягає в тому, що вони свідчать про наявність заборгованості у господарюючого суб'єкта [3, с. 164].

Основну частину активів підприємства складають оборотні засоби, частка яких в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області становила у 2009р понад 75%. Протягом останніх років змінювалась структура активів: питома вага оборотних засобів мала тенденцію до зростання, а основних засобів – до зниження (табл. 1).

Дані таблиці 1 показують, що вартість активів сільськогосподарських підприємств Черкаської області за десять років збільшилась на 6141 млн грн, або у 3,2 рази. Змінювалось і співвідношення основного і оборотного капіталу: частка оборотних активів зросла, а необоротних – зменшилась відповідно на 44,78 відсоткових пункти. У структурі необоротних активів частка основних засобів з року в рік також зменшується і у 2009 році порівняно з 2000 роком зменшилась на 21,7 відсоткових пункти.

Таблиця 1. Динаміка та структура активів сільськогосподарських підприємств Черкаської області (за балансовою вартістю на кінець року)

Рік	Всього активів, тис. грн	В тому числі					
		оборотні активи, тис. грн	у % до всього активів	Необоротні активи			
				тис. грн	у % до всього активів	З них	
						основні засоби, тис. грн	у % до всього активів
2000	2692398	848694	31,52	1843704	68,48	1127343	41,9
2005	2112814	1172685	55,50	940129	44,50	843910	39,9
2006	2584959	1416226	54,79	1168733	45,21	987337	38,2
2007	3699113	2245351	60,70	1453762	39,30	927524	25,0
2008	5524069	3731837	67,56	1792232	32,44	993133	17,9
2009	8833756	6743500	76,34	2090256	23,66	1784100	20,2

Динаміка активів сільськогосподарських підприємств за районами засвідчує позитивні тенденції у порівнянні з 2005 роком, у порівнянні ж з 2000 роком господарства лише 11 районів області (55%) збільшили свої активи. Зменшення вартості майна (активів) в основному відбулось за рахунок зменшення суми необоротних активів. Темпи зростання оборотних активів були у півтора-два рази більші у порівнянні з необоротними.

Важливим елементом активів сільськогосподарських підприємств є дебіторська заборгованість, яка відображає неплатежі покупців і замовників суб'єкта господарювання. Нормальний ріст дебіторської заборгованості свідчить про збільшення доходів і підвищення ліквідності. Однак ситуація погіршується при простроченій дебіторській заборгованості – підприємства відчувають дефіцит фінансових ресурсів для придбання матеріалів, насіння, засобів захисту рослин, для виплати заробітної плати, розрахунків із постачальниками, бюджетом. Значно прострочена дебіторська заборгованість зменшує розмір власних коштів, неминуче призводить до появи кредиторської заборгованості та втрати ліквідності.

На дебіторську заборгованість за товари, роботи та послуги в структурі оборотних активів сільськогосподарських підприємств припадає значна частка, яка перевищує 63 %, причому прострочена дебіторська заборгованість займає одну чверть загальної суми дебіторської заборгованості, що зумовлює залежність ефективного використання оборотних активів від рівня управління дебіторською заборгованістю.

Аналіз показників дебіторської заборгованості підприємств аграрного сектору Черкаської області свідчить про наявність неплатежів у господарюючих суб'єктів, що має чітко виражену тенденцію до збільшення. У складі та структурі заборгованості переважають розрахунки за товари, роботи й послуги.

У підприємствах аграрного сектору спостерігається негативна тенденція до збільшення середнього терміну погашення дебіторської заборгованості. Темпи приросту дебіторської заборгованості випереджають темпи приросту виручки підприємств, що погіршує їхню платоспроможність, збільшує ризик втрати ліквідності.

Важливим у процесі аналізу дебіторської заборгованості є контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості. Значне перевищення дебіторської заборгованості завжди загрожує платоспроможності підприємства і потребує залучення додаткових джерел фінансування.

Значна питома вага в складі джерел коштів підприємства, як відомо, належить позичковим коштам, у тому числі й кредиторській заборгованості. Тому необхідно вивчати та аналізувати поряд з дебіторською заборгованістю і кредиторську, її склад, структуру, а потім провести порівняльний аналіз із дебіторською заборгованістю.

У процесі виробничої діяльності часто трапляються випадки, коли кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську. Деякі економісти-теоретики вважають, що це свідчить про раціональне використання коштів, оскільки підприємство залучає в оборот більше коштів, ніж відволікає з обороту. Але бухгалтери-практики оцінюють таку ситуацію тільки негативно, оскільки підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості.

Дебіторська і кредиторська заборгованості тісно пов'язані між собою і передбачають дослідження співвідношення між ними з метою оцінки стану платіжної дисципліни (табл. 2).

Таблиця 2. Склад дебіторської та кредиторської заборгованості сільськогосподарських підприємств Черкаської області за роками, тис. грн

Показник	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Дебіторська заборгованість	144212	612967	473119	979462	2131113	4286728
Кредиторська заборгованість	663778	628678	662837	1229854	1837853	3516570

Дані таблиці свідчать, що дебіторська заборгованість перевищує кредиторську лише у 2008-2009 роках. До зазначеного періоду спостерігаємо перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською. Така ситуація демонструє наявність неплатежів сільськогосподарських підприємств у період з 2000 до 2007 року та неплатежів на користь сільськогосподарських підприємств з 2008 року і дає всі підстави стверджувати про необхідність постійної оцінки платоспроможності та пошук шляхів її підтримання.

Можливість регулярного і своєчасного погашення боргових зобов'язань визначається в першу чергу наявністю у підприємств грошових засобів. Незалежно від виду діяльності суб'єкта господарювання грошові кошти є найціннішими його активами. А. Раппапорт [4] рекомендує менеджменту під час прийняття фінансових рішень орієнтуватись саме на прогнози майбутніх чистих грошових потоків (cash-flow). Модель управління грошовими потоками аграрних підприємств вирішує низку питань щодо: збільшення та прискорення формування вхідних грошових потоків підприємства; оптимізації формування вихідних грошових потоків; прогнозування та планування резерву ліквідності; зменшення фінансових ризиків.

Простий горизонтальний аналіз грошових коштів сільськогосподарських підприємств Черкаської області засвідчив їх наявність на рахунках та в касах досліджуваних підприємств. Однак потрібно відмітити, що у 2009 р. залишки коштів у підприємствах Маньківського, Христинівського та Черкаського районів зменшились у порівнянні з 2000р., а у підприємствах Христинівського та Черкаського районів також і з 2005р. В цілому у сільськогосподарських підприємствах області залишки грошових коштів у 2009р. були меншими, ніж у 2008 та 2007 роках. Враховуючи рівень інфляції останніх років, така ситуація характеризує негативну тенденцію і впливає на платоспроможність суб'єктів господарювання. Наявність грошових коштів на рахунках підприємств не може свідчити про їх достатність або недостатність для здійснення всіх видів платежів, адже покривати зобов'язання підприємства можуть всіма наявними активами.

Умовою стабільної діяльності й платоспроможності сільськогосподарських підприємств є їх фінансова стійкість, тобто такий стан фінансових ресурсів, за якого підприємство вільно маневрує грошовими коштами з метою забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції, розширення й оновлення виробництва.

Недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємств і відсутності у них коштів для діяльності господарюючого суб'єкта та для розвитку виробництва. Надлишкова фінансова стійкість також негативно впливає на виробничу діяльність, оскільки гальмує її розвиток, збільшуючи витрати підприємств надлишковими запасами і резервами [5].

Як абсолютний показник фінансової стійкості суб'єктів господарювання вчені називають (виокремлюють) наявність власних оборотних засобів, що визначає суму короткострокових активів сформованих за рахунок власних коштів та короткострокових кредитів і розраховується як різниця між поточними активами і поточними зобов'язаннями.

Висновки

Елементом об'єкта управління платоспроможністю в системі фінансового менеджменту є кругообіг капіталу в його грошовій та негрошовій формах. Для забезпечення фінансової стійкості підприємство має володіти гнучкою структурою капіталу, здатною забезпечити постійне перевищення доходів над витратами з метою збереження платоспроможності і створення умов для розширеного відтворення. Рациональне управління капіталом, а саме оборотними засобами, як правило, проявляється у забезпеченні оптимального співвідношення наявних і необхідних оборотних засобів, в економному та раціональному їх використанні, у мінімізації витрат на створення виробничих запасів. При цьому, необхідно враховувати, що сільськогосподарські підприємства змушені створювати сезонні запаси, вилучаючи значну частину грошових коштів із обороту. Чинник сезонності є визначальним при управлінні доходами і витратами. Він тісно пов'язаний із політикою ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, амортизаційною політикою та іншими аспектами фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств.

У зв'язку із динамічними змінами економіки на мікро- та макрорівнях не існує стандартів і методів управління. Кожна конкретна ситуація потребує своїх методів розробки й прийняття управлінських рішень. Нова філософія управління передбачає нові підходи щодо напрацювання методики й організації аналітичних досліджень за всіма векторами зміни стану та розвитку економічних систем будь-якого ієрархічного рівня чи ступеня глобалізації.

Література:

1. Федотова М.А. Как оценить финансовую устойчивость предприятия? // Финансы. – 1995. – № 6. – С. 13-20.
2. Агропромисловий комплекс Черкаської області / Режим доступу: <http://www.oda.ck.ua/?lng=ukr§ion=8&article=10>
3. Цал-Цалко, Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз [Текст] : навч. посіб. / Ю.С. Цал-Цалко. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : ЦУЛ, 2002. – 360с.
4. Rappaport Alfred. Shareholder Value. – Stuttgart: Schaefer-Poeschel Verlag, 1999. – P. 16.
5. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: Навч. Посібник / Л.А. Лахтіонова – К.: КНЕУ, 2003. – 237 с.

DIAGNOSTICS OF ASSETS AND OBLIGATIONS IN THE MANAGEMENT OF SOLVENCY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Key words: *solvency, assets, obligations, account receivable, account payable, circulating assets, fixed assets*

Summary

The solvency of subjects of manage is characterized by the correlation of their assets and obligations. The providing of the stable functioning of agricultural enterprises needs thorough diagnosis of their assets and obligations with the purpose of displaying of negative changes and adequate reaction on them.

Мальований М.І., к.е.н., докторант

Уманський національний університет садівництва (Україна)

РЕТРОСПЕКТИВА РОЗВИТКУ «ДЕРЖАВИ ЗАГАЛЬНОГО ДОБРОБУТУ»

Вступ

Держава загального добробуту – це концепція державного управління, в котрій держава відіграє ключову роль у захисті та розвитку економічного і соціального благополуччя своїх громадян. Вона заснована на принципах рівних можливостей, справедливого розподілу багатства і відповідальності суспільства за тих, хто не може самостійно забезпечити собі мінімальні умови для гідного життя.

Державу загального добробуту називають також соціальною державою, підкреслюючи ту важливу роль, яку має виконувати держава для вирішення й регулювання соціальних проблем. Це держава, найважливішим напрямом діяльності якої є забезпечення добробуту і розвитку усіх своїх громадян. Під досить абстрактним поняттям «загальний добробут» розуміють конкретні напрями діяльності держави щодо організації системи освіти, охорони здоров'я та забезпечення житлом (соціальні служби), боротьби проти бідності і соціального відторгнення, ліквідації будь-яких форм дискримінації тощо.

Результати досліджень

Одним з перших, хто обґрунтував загальні принципи «держави загального добробуту» був Уільям Генрі Беверідж (1879-1963). У 1942 році Беверідж представив свою працю «Социальное страхование и союзнические услуги» (Social Insurance and Allied Services, 1942)¹, більш відому як «Доповідь Беверіджа», в якій автор викладає принципи, які лежать в основі «держави загального добробуту». Беверідж розробив стратегію, направлену на вирішення важливих соціальних проблем. Дана стратегія передбачала запровадження соціального страхування для створення всезагальної системи соціального захисту (соціального забезпечення) (включаючи допомоги багатодітним сім'ям) і універсальної національної служби охорони здоров'я. Саме Беверідж одним з перших дав визначення поняттю «соціальне забезпечення»: «... социальное обеспечение означает обеспечение минимального дохода для того, чтобы упразднить систему извлечения доходов от безработицы, болезни, аварии, увольнения по старости и предотвратить убытки от иждивенчества других людей, а также решить проблему исключительных расходов, возникающих в случае рождения, смерти, брака»². У своїй концепції Беверідж базується на запровадженні не лише інституту соціального страхування (система соціального забезпечення на основі внесків), а й на використанні інших соціальних заходів, які мають поширюватися на ті верстви

¹ William Beveridge, Social Insurance and Allied Services, Report, 1942

² William Beveridge, Social Insurance and Allied Services, Report, 1942, p 20

населення, які або не охоплюються системою соціального страхування або чії потреби недостатньо покриваються нею. Таким чином, Беверідж у своєму документі сформулював цілісну систему соціального захисту населення, яка включає в себе усі форми: соціальне страхування, соціальне забезпечення та соціальну допомогу.

Доповідь Беверіджа стала одним з ключових пунктів у розвитку систем соціального захисту в світі. Наприклад, під впливом даної доповіді в той же час французьким урядом, який перебував у Великобританії під час Другої світової війни, було опубліковано Устав Національної ради Опору (*Charte du Conseil National de la Résistance*, 1944), який призивав до організації «системи повного соціального забезпечення, покликаної гарантувати усім громадянам засоби для підтримки існування з моменту втрати ними можливості добувати їх своєю працею...»³. Доповідь Беверіджа була використана у післявоєнні роки в формуванні соціальної політики урядами Бельгії, Данії, Нідерландів, Швеції, частково Німеччини.

Післявоєнні роки в більшості розвинутих країн світу характеризуються бурхливим розвитком нових та різноманітних форм державного втручання в економіку, направлених, зокрема, на забезпечення високого рівня соціального захисту населення. В цей же час відбувається законодавче закріплення функцій та принципів соціальної держави світовому та державному рівні. У 1948 році на рівні ООН була прийнята «Загальна декларація прав людини». У ст. 25 закріплюються права кожної людини на «на такий життєвий рівень, включаючи їжу, одяг, житло, медичний догляд та необхідне соціальне обслуговування, який є необхідним для підтримання здоров'я і добробуту її самої та її сім'ї, і право на забезпечення в разі безробіття, хвороби, інвалідності, вдовства, старості чи іншого випадку втрати засобів до існування через незалежні від неї обставини»⁴. Аналогічний зміст мала і ст. 38 Конституції незалежної Індії, яка зазначала, що «Государство должно обеспечить социальный порядок, способствующий благосостоянию народа. Государство, в частности, стремится свести к минимуму неравенство в доходах и стремится устранить неравенство в статусе, условиях и возможностях не только среди отдельных лиц, но и среди групп населения, проживающих в различных местностях или практикующих различные профессии»⁵. Вперше соціальна держава, як принцип конституційного права було закріплено ст. 20 Конституції ФРН у 1949 році, яка визначала Німеччину «демократичною і соціальною федеративною державою»⁶. Згідно ст. 1 Конституції Франції 1958 року «Франція є непорушною, світською, соціальною, демократичною Республікою»⁷.

В цей же період спостерігається збільшення охоплення населення соціальним захистом та зростання фінансових витрат на нього. Якщо на початку 30-х років ХХ ст., наприклад, в країнах Західної Європи лише половина найманих працівників була охоплена пенсійним страхуванням та застрахована від нещасного випадку на виробництві

³ Charte du Conseil National de la Résistance, 15 mars 1944. [Extraits]. Назва з екрану. [Електронний ресурс] // - Режим доступу: <http://www.port.ac.uk/special/france1815to2003/chapter8/documents/filedownload,18136,en.pdf>.

⁴ Загальна декларація прав людини. — К. : Право, 1995. — 12 с

⁵ Конституції зарубіжних держав: Великобританія, Франція, Германия, Италия, Европейский Союз, США, Япония, Индия: Учеб. пособие / Вячеслав Викторович Маклаков (сост., пер., вступ. ст.). — 5. изд., перераб. и доп. — М. : Волтерс Клувер, 2006. — XXIV, 581 с

⁶ Конституции государств Европейского Союза /Ин-т законодательства и сравн. правоведения при Правительстве РФ; Под общ.ред. и со вступ. ст. Окунькова Л.А. В 3-х томах. — М.: НОРМА, 1997. Т.2, С. 187.

⁷ Конституции государств Европейского Союза /Ин-т законодательства и сравн. правоведения при Правительстве РФ; Под общ.ред. и со вступ. ст. Окунькова Л.А. В 3-х томах. — М.: НОРМА, 1997. Т.2, С. 665.

і всього 20% - на випадок безробіття, то до середини 70-х років більше 90% найманих працівників були охоплені пенсійним страхуванням і страхуванням на випадок тимчасової втрати працездатності, 80% - застрахована від нещасного випадку на виробництві і 60% - від безробіття. Середній щорічний приріст фінансових витрат на соціальний захист, який у 1950-1955 роках склав 0,9%, збільшився до 3,4% у 1970-1974 роках. Все це сприяло до збільшення витрат на соціальне страхування у ВВП (табл. 1).

Таке стрімке зростання соціальних виплат було забезпечене, перше за все, потужним економічним розвитком країн в той період. В семи найбільших країнах ОЕСР (які на початку 50-х років забезпечували 90% ВВП країн ОЕСР) щорічний приріст ВВП збільшився з 4,4% у 50-х роках до 5,5% у період 1960-1973 рр.

Таблиця 1. Зростання питомої ваги соціальних витрат у ВВП 7 найбільших країн ОЕСР протягом 1960-1975 рр., %

Країна	1960 р.	1975 р.
Канада	11,2	20,1
Франція	14,4	26,3
Західна Німеччина	17,1	27,8
Італія	13,7	20,6
Японія	7,6	13,7
Великобританія	12,4	19,6
США	9,9	18,7
У середньому	12,3	21,9

Джерело: *OECD (1988, р. 10)*.

Такі тенденції зростання економічного розвитку та витрат на соціальні цілі сприяли значному зменшенню безробіття в даних країнах (табл. 2).

Таблиця 2. Динаміка безробіття, %

Країна	1933 р.	1959-67 рр.	1975 р.
Франція	-	0,7	4,1
Західна Німеччина	14,8	1,2	3,6
Італія	5,9	6,2	5,8
Японія	-	1,4	1,9
Великобританія	13,9	1,8	4,7
США	20,5	5,3	8,3
У середньому	13,0	2,8	4,7

Таким чином, період 1940-1975 рр. ХХ ст. характеризувався, по-перше, розвитком теорії соціальної держави та «держави загального добробуту», а, по-друге – реалізацією ідей даних теорій на практиці більшості капіталістичних країн.

Виокремлення даного періоду в окремий етап розвитку як теорії так і практики соціального захисту пов'язано з виконанням державою принципово нових для неї соціальних функцій (забезпечення зайнятості, соціальна допомога, підтримка інвалідів та окремих соціальних груп населення, державні соціальні програми розвитку як на рівні держави так і окремих регіонів).

Період 1975-1990 рр. XX ст. характеризується подальшим розвитком «держави загального добробуту». Стрімке економічне зростання дало змогу більшості капіталістичних країн через сформовані системи соціального захисту забезпечити населенню високий рівень життя. До кінця 80-х років більшість систем соціального захисту перейшли на перерозподільчі принципи, відійшовши від індивідуального контрактного страхування. Фінансування багатьох соціальних програм з державного бюджету дало змогу охопити ті соціальні групи, які не платять соціальні внески. Головним принципом для систем соціального захисту став принцип солідарності, завдяки якому була досягнена всезагальність соціальної допомоги, орієнтація на універсальні показники якості життя і переважне використання механізмів фінансування страхових ризиків на солідарній основі.

Аналіз економічних характеристик сформованих у цей період моделей «держави загального добробуту» в промислово розвинених країнах свідчить про те, що в число її базових функцій входило регулювання доходів населення і створення передумов для високої якості життя. В зв'язку з цим до сталих характеристик моделі «держави загального добробуту» можливо віднести:

- високі витрати суспільства на заробітну плату (40-60% ВВП);
- збалансовані системи доходів населення, які дозволяють запобігати високій їх диференціації (не більше 1 до 10 разів по крайніх децильних групах);
- розвинену систему соціального захисту, витрати на яку складають не менше 20-25% ВВП;
- істотну долю соціальних витрат в державному бюджеті на охорону здоров'я (7-9% ВВП) і освіти (4-6% ВВП).

Особливість соціальної політики промислово розвинених країн полягала в тому, що вона була направлена не просто на захист людини від соціальних ризиків (втрати доходу у зв'язку з хворобою, інвалідністю і старістю), але і на недопущення різкої матеріальної і соціальної нерівності, на забезпечення досить високого рівня соціальної підтримки і допомоги верствам населення, що мають потребу, на надання громадянам доступу до якісної охорони здоров'я і освіти.

Зцією метою держава активно використовує бюджетне фінансування соціальних програм, приймає усесторонні заходи по розвитку інститутів обов'язкового, добровільного соціального і особистого страхування, стає центральним суб'єктом по виконання соціальних функцій в суспільстві. Якщо на початку 50-х років XX століття витрати на державні соціальні програми (соціальне страхування і забезпечення) в більшості західних країн складала біля 7-10% ВВП, то протягом 60-х – 90-х років XX ст. витрати на державні соціальні програми (соціальне страхування і забезпечення) в більшості розвинутих країн світу динамічно збільшувалося (біля 8% в рік), що вдвічі перевищувало темпи зростання ВВП. За період 1960-1987 рік в Великобританії вони збільшилися в 2,75 рази, в США – 3,73 рази, у Франції – в

4,6 рази, у Швеції – в 5,1 рази і в Японії в 12,84 рази. До середини 70-х років вони склали від 20% ВВП (Японія та США) до 30% ВВП (в ряді країн ЄС)⁸. Так, в Італії у 1990 році витрати на соціальне страхування склали 15,3% ВВП, а загальні витрати на соціальний захист – 23,1% ВВП⁹.

Темпи зростання витрат на соціальне страхування та забезпечення у 80-90-ті роки ХХ століття були нижчі, проте і вони не відставали від темпів росту ВВП. Навіть у Великобританії, де при владі були неоконсерватори на чолі з М.Тетчер, соціальні видатки збільшилися з 20,5% ВВП у 1980 році до 27,3% - у 1993 році [9, с.61]¹⁰. В Німеччині у 1998 році витрати на обов'язкове державне соціальне страхування склали 24,5% ВВП, а загальні соціальні витрати сягнули 1,27 трлн марок, або 33,5% ВВП¹¹.

При цьому за чотири останніх десятиліття ХХ ст. національні системи соціального захисту розвинутих країн світу були доповнені державним регулюванням ринку праці, державними програмами в сфері охорони здоров'я і освіти, які фінансувалися за рахунок державних коштів.

Водночас, з кінця 70-х років ХХ ст. починає зароджуватися критика «держави загального добробуту», яка до кінця 80-х років стає найбільш сильною. Критиці піддається як практика «держави загального добробуту», так і його теоретичні і ідеологічні основи. Більшість країн світу почали відчувати проблеми фінансування систем соціального захисту під впливом економічних та демографічних факторів. Цей етап можна охарактеризувати як період деструкції та кризи «держави загального добробуту».

Криза «держави загального добробуту» супроводжувалася наступними тенденціями:

1. Переходом влади від соціал-демократів до ліберальних і неоконсервативних партій, які вважали, що welfare state є «занадто обтяжливими» для економіки. Відповідно вони виступали за скорочення витрат на соціальні потреби; зменшення державного втручання в економіку країни; зміни «держави загального добробуту» вільною конкуренцією і ринком як інструментом забезпечення добробуту.
2. Розрив між реальними потребами і рівнем добробуту, який забезпечується державою в процесі перерозподілу, визвав масове незадоволення і ряд соціальних дій, направлених проти подібного стану: масові виступи профспілок, зниження довіри до уряду тощо.
3. Припиненням розширення охоплення населення системою соціального захисту. В групу громадян, яким держава зобов'язана була надавати підтримку, перестали включати нові категорії. К. Оффе пише, що в welfare state довгий час панувала тенденція до включення різних категорій громадян в сферу своєї діяльності, проте така тенденція не може тривати

⁸ Социальное страхование и социальная защита. Доклад Генерального директора. Международная конференция труда. – Женева. МБ. 1997, С.30-32.

⁹ Gilbert N.Uoorhis R.A. Changing patterns of social protection// International Social Security series, Volume 9, Transaction Publishers, 2003. New Brunswick (USA) and London (UK) P. 311.

¹⁰ European Commission. Social Protection in Europe. Directorate General Employment, Industrial Relations and Social Affairs. Luxembourg, 1995, P. 61.

¹¹ Gilbert N.Uoorhis R.A. Changing patterns of social protection// International Social Security series, Volume 9, Transaction Publishers, 2003. New Brunswick (USA) and London (UK) P.11.

нині. Причинами неможливості подальшого проведення такої тактики є: зміна характеру ринку праці та безробіття; демографічний стан (старіння населення); необхідність для держави покривати зростаючий дефіцит бюджету; неоднозначність при оцінці економічного і соціального ефекту соціальної допомоги¹².

Незважаючи на критику «держави загального добробуту», соціальні витрати більшості розвинутих країн світу продовжували збільшуватися до кінця 80-х років і стабілізувалися в середині 90-х рр. XX ст. Так, наприклад, на кінець 1990-х років державні витрати на освіту в країнах ОЕСР склали 5-8% ВВП, на охорону здоров'я – 6-8% ВВП, а в цілому державні соціальні трансферти становили: 28% ВВП у Франції, 25% - в Італії, 21% - в Німеччині і Швеції, 16% - у Великобританії, США та Японії¹³. На думку П.Пірсона¹⁴, причиною цього є політична непопулярність скорочення соціальних програм. Проте з середини 90-х років під тиском демографічної ситуації більшість країн світу, і, насамперед, країни ЄС почали переглядати підходи до соціальної політики: ставка на зайнятість як на мету, а не на наслідок економічної політики; підвищення уваги до соціальної політики як до інвестиційної сфери (а не лише витратної). Це привело, по-перше, до серйозного розширення зусиль ЄС в області зайнятості і соціальної політики (з точки зору ідеологічного і інституційного забезпечення); по-друге, до запровадження методу відкритої координації, як нового інструменту вирішення задач соціальної політики. У зв'язку з цим протягом останніх років в усіх країнах Європи відбуваються зміни в системі соціального захисту, направлені на скорочення соціальних видатків. В якості заходів коректування соціальної політики в багатьох країнах ведеться пошук нових співвідношень базових принципів соціальної політики, таких розмірів і форм соціальних гарантій, які б не придушували б стимули до трудової діяльності та не стримували в зростання економіки та ефективності.

Таким чином, на межі тисячоліть більшість розвинутих країн світу стикнулися з значними проблемами фінансування систем соціального захисту населення, що пов'язано як з погіршенням загальносвітової економічної ситуації так і демографічними процесами, які супроводжуються збільшенням людей похилого віку та зменшенням кількості працездатного населення. В таких умовах протягом останнього десятиліття відбувається активне реформування усіх форм соціального захисту населення, яке направлене, насамперед, на зменшення частки державного фінансування на користь загальнообов'язкового державного та приватного соціального страхування.

Висновки

Серед вчених є різні точки зору на причини нинішнього стану системи соціального захисту населення, проте вони однакові в одному – на даному етапі спостерігається перехід від моделі «держави загального добробуту» (що супроводжується зменшенням державного фінансування соціальних програм та

¹² Offe C. *Modernity and the state: East, west.* – Cambridge: Polity Press, 1996. P. 192-193.

¹³ Рогов С.М. *Функции современного государства: вызовы для России // Свободная мысль – XXI.* № 7, 2005, С. 57, 59.

¹⁴ Pierson, Paul *The New Politics of the Welfare State.* World Politics 48 (2): 143–79.

їх поступовим скороченням) до нової державної соціальної політики, яка ставить собі за мету ліквідацію протиріччя між законами ринку і соціальними цілями. Швейцарський політолог Джуліано Бонолі, який займається дослідженням розвитку системи соціального захисту в країнах Європи вважає, що «по всей Европе главной темой современной социальной политики является демонтаж государства всеобщего благосостояния. Есть общее согласие в том, что социальное законодательство последних лет стремится уменьшить роль государства в социальном обеспечении»¹⁵. Шведський економіст Дж. Еспрінг-Андерсен зазначає, що є дві головні причини такого «демонтажу держави загального добробуту»: «Первая в том, что нынешнее статус-кво трудно поддерживать, учитывая демографические или финансовые условия. Вторая в том, что само это статус-кво выглядит устаревшим и плохо отвечающим грядущим великим вызовам»¹⁶. Дана теза відображає ситуацію, яка склалася навколо сучасної проблеми системи соціального захисту населення у світі. Сучасні фактори, які формують нині основи соціальної політики держав світу є новими для світової економічної думки. Тому зараз відбувається становлення нової наукової концепції розвитку соціального захисту населення, яка, враховуючи глобалізацію економіки, тенденцію до зниження податків, неоліберальну економічну політику, повинна бути направлена на вирішення дилеми «квадратури круга» системи соціального захисту¹⁷.

Література:

1. Загальна декларація прав людини. — К. : Право, 1995. — 12 с.
2. Конституции государств Европейского Союза /Ин-т законодательства и сравн. правоведения при Правительстве РФ; Под общ.ред. и со вступ.ст. Окунькова Л.А. В 3-х томах. — М.: НОРМА, 1997. — Т.2.
3. Конституции зарубежных государств: Великобритания. Франция. Германия. Италия. Европейский Союз. США. Япония. Индия: Учеб. пособие / Вячеслав Викторович Маклаков (сост.,пер.,вступ.ст.). — 5.изд., перераб. и доп. — М. : Волтерс Клувер, 2006. — XXIV, 581 с.
4. Рогов С.М. Функции современного государства: вызовы для России // Свободная мысль — XXI. — 2005. — № 7. — С. 57-59.
5. Социальное страхование и социальная защита. Доклад Генерального директора. Международная конференция труда. — Женева. МБ. 1997.
6. Bonoli, Giuliano, Vsc George and Peter Taylor-Gooby European Welfare Futures. Towards a Theory of Retrenchment. Cambridge: Polity Press, 2000. — 200 p.
7. Charte du Conseil National de la Résistance, 15 mars 1944.[Extraits]. Назва з екрану. [Електронний ресурс] // - Режим доступу: [http://www.port.ac.uk/special/france 1815to2003/chapter8/documents/filetodownload,18136,en.pdf](http://www.port.ac.uk/special/france%201815to2003/chapter8/documents/filetodownload,18136,en.pdf).

¹⁵ Bonoli, Giuliano, Vsc George and Peter Taylor-Gooby European Welfare Futures. Towards a Theory of Retrenchment. Cambridge: Polity Press, 2000. — 200 p.

¹⁶ Esping-Andersen, Gosta and Dungan Gallie, Anton Hemerijck, John Myles. Why We Need a New Welfare State. Oxford: Oxford UP. 2002. — 245 p.

¹⁷ Суть дилеми «квадратури круга» системи соціального захисту полягає в тому, що сучасні інтернаціоналізовані економіки на даний час представляють собою соціальну і політичну дилему. В вільних економіках заради підвищення конкурентності піднівається соціальна згуртованість. Якщо ж, з іншої сторони, таке суспільство віддає перевагу соціальній згуртованості, в небезпечному стані опиняється конкуренція, а з нею і економічне благополуччя. Таким чином виявляється, що одночасно можливо досягти лише дві з трьох цілей: благополуччя і соціальну згуртованість без економічної свободи, благополуччя і економічну свободу без соціальної згуртованості або соціальну згуртованість і економічну свободу без благополуччя. На вирішення цієї дилеми «квадратури круга» системи соціального захисту і направлені сучасні наукові дослідження.

8. Esping-Andersen, Gosta and Dungan Gallie, Anton Hemerijck, John Myles. *Why We Need a New Welfare State*. Oxford: Oxford UP. 2002. – 245 p.
9. European Commission. *Social Protection in Europe*. Directorate General Employment, Industrial Relations and Social Affairs. Luxembourg, 1995.
10. Gilbert N.Uoorhis R.A. *Changing patterns of social protection// International Social Security series, Volume 9*, Transaction Publishers, 2003. New Brunswick (USA) and London (UK).
11. Offe C. *Modernity and the state: East, west*. – Cambridge: Polity Press, 1996. P. 192-193.
12. Pierson, Paul *The New Politics of the Welfare State.*” *World Politics* 48 (2): 143–79.
13. William Beveridge, *Social Insurance and Allied Services*, Report, 1942.

RETROSPECTIVE VIEW OF DEVELOPMENT OF «WELFARE STATE»

Summary

The «welfare state» is a concept of the government in which the state plays a key role in protection and development of economic and social well-being of the citizens. In post-war years in the majority of the developed countries of the world there was a powerful development of economy which was accompanied by formation of system of social protection of the population. However, in 80-90 years of the XX-th century dismantle of a «welfare state» under the influence of decrease in economic activity and demographic crisis has begun. In such conditions within the last decade there is an active reforming of all forms of social protection of the population which is directed, first of all, on reduction of a part of state financing in interests of obligatory state and private social insurance. Therefore today in scientific circles there is a recomprehension of the theory of a «welfare state» for the purpose of preservation of effective social protection the population at minimum load on a country financial system.

Рибчак В.І.

Уманський національний університет садівництва (Україна)

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ЗАХОДИ ДЕТИНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглядаються економіко-правові заходи детинізації підприємницької діяльності. Досліджується ефективність державного регулювання у контексті обмеження тіньової економічної діяльності. Запропоновано напрями легалізації тіньової діяльності суб'єктів малого бізнесу.

Вступ

Підтримка становлення та розвитку малого бізнесу в Україні є одним з визначальних пріоритетів державної економічної політики спрямованої на зменшення тіньового сектору. Саме тому розробка економіко-правових заходів детинізації підприємницької діяльності є особливо актуальною на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку суб'єктів малого бізнесу та їх зв'язок з процесами детинізації широко висвітлено у працях багатьох вчених-економістів: Варналія З., Воліка В., Поповича В., Кривенка К., Савчука В., Беляєва О. та інших.

Виклад основного матеріалу. Ефективність державних заходів в обмеженні тіньової економіки визначається роллю і ступенем державного втручання в процес господарської діяльності. Держава виконує свої функції, маючи в арсеналі різноманітні методи впливу, які можна класифікувати за різними критеріями. Розрізняють методи прямого і непрямого впливу. Методи прямого впливу змушують суб'єктів економічної діяльності ухвалювати рішення, засновані не на самостійному економічному виборі, а на розпорядженнях держави (наприклад, ставка податку, величина амортизаційних відрахувань). Методи непрямого впливу припускають створення таких умов, щоб при самостійному виборі суб'єкти економічних відносин віддавали перевагу варіантам, які відповідають цілям економічної політики. Методи державного регулювання включають також адміністративні і економічні методи. Адміністративні методи ґрунтуються на регулюючих діях, пов'язаних із забезпеченням правової інфраструктури. Мета заходів, що впроваджуються, – створення певних „правил гри” в ринковій економіці. Економічні заходи, на відміну від адміністративних методів, не обмежують свободу вибору, а деколи розширюють її. З'являється додатковий стимул, на який суб'єкт може або відреагувати, або не звернути а ні найменшої уваги, у будь-якому випадку залишаючи за собою право на вільне ухвалення ринкового рішення. Наприклад, зміна державою ставки відсотка по своїх боргових зобов'язаннях додає до доступних варіантів вигідного розміщення заощаджень ще один – купівлю або продаж державних цінних паперів.

Чіткого розмежування методів на економічні і адміністративні не

існує, оскільки в деяких випадках заходи державної дії можуть бути їх комбінацією.

Проте діяльність органів державного управління, що виступають в одній особі і стороною, що накладає ті або інші заходи регулювання, і стороною, контролюючою виконання цих заходів, може демонструвати неефективність державного регулювання економічної діяльності.

При здійсненні економічної діяльності між державою і підприємцем, що здійснює цю діяльність, виникає свого роду домовленість, або контракт. Підприємець, зобов'язаний офіційно зареєструвати фірму, надавати відомості про свою діяльність органам державного управління, сплачувати податки і дотримувати вимоги трудового законодавства. Держава також приймає на себе зобов'язання по забезпеченню правового захисту фірми і соціального захисту її працівників.

Проте, якщо одна із сторін виявляє, що її добробут міг бути вищим, у разі порушення умов контракту, виникає ситуація ухилення або відходу від своїх зобов'язань. Відмітимо, що сторона держави має ще і право на контроль за виконанням умов контракту і накладення санкцій у разі їх невиконання. Складність цієї ситуації полягає в тому, що працівники державних контролюючих структур, на відміну від підприємця, часто зацікавлені не в максимізації прибутку своєї організації, а в максимізації власного прибутку. Причому максимізація прибутку відбувається нерідко за рахунок повноважень, якими держава наділила працівників контролюючих структур, що створюють умови для корупції.

Позицію підприємця, що зіткнувся з умовами, що висуваються органами державного регулювання, можна досліджувати, застосувавши просте співвідношення:

$$EU - p(F)xF > 0 \quad (1),$$

де EU - очікуваний приріст прибутковості;

$p(F)$ - вірогідність виявлення другою стороною факту ухилення;

F - розмір санкцій за порушення контракту.

Таким чином, можна виявити чинники опортуністичної поведінки, що створюють тіньовий сектор економіки.

У приведеному вище співвідношенні з погляду підприємця діяльність органів державного управління, що є формальними економічними інститутами, виступає як чинник, що знижує ефективність використання ресурсів. Джерелом очікуваного приросту прибутковості для підприємця виступають порушення правил здійснення економічної діяльності.

Для господарюючих суб'єктів величина очікуваного приросту прибутковості від порушення формальних правил – складається з двох основних складових: величини ставки оподаткування доходів економічних суб'єктів і економії на витратах ведення справ за встановленими правилами, дотримання формальних норм, безпосередньо не пов'язаних з процесом оподаткування.

Величина $p(F)xF$ визначається як за фіксованим у відповідному правилі розміром економічної або іншої санкції, висунутій до виявленого порушника, так і вірогідністю виявлення порушення.

Розмір санкції F залежить від вигляду і характеру порушення, і, як правило, він різний в різних країнах світу. Величину вірогідності виявлення порушення p визначають:

1. ступінь чіткості і однозначності визначення того, що саме є порушенням зобов'язань. Вона пов'язана з якістю опрацювання формальних правил, законів, контрактів і може регулюватися державою.
2. ступінь складності вимірювання сторін і властивостей діяльності суб'єкта, величина витрат такого вимірювання. Цей чинник лише частково піддається регулюванню з боку держави, оскільки труднощі вимірювання залежать не тільки від рівня розвитку методів вимірювання і якості роботи системи моніторингу, але і від властивостей та особливостей діяльності різних економічних суб'єктів. З цієї причини працівники контролюючих структур направляють інтереси держави в ті сектори економіки, де їх діяльність як економічних суб'єктів і її результати можуть бути оцінені і визначені з найменшими для держави витратами. Іншими словами, чим легше в якомусь секторі економіки здійснювати вимірювання і контроль, тим більша вірогідність, що саме на ньому буде сконцентровано увагу контролюючих структур держави. Причому цей ступінь концентрації контролю буде мало пов'язаний з величиною очікуваних доходів для держави, які вона зможе отримати за рахунок поліпшення надходження податків.

Причиною такого стану справ виступає розподіл функцій в середині апарату держави: діяльність контролюючих структур фінансується із загального бюджету держави, на неї виділяються обмежені кошти, що не знаходяться в прямій залежності від внеску цих структур до загального доходу бюджету. Крім того, відсутнє, як правило, і безпосередньо економічне стимулювання працівників контролюючих структур, коли їх індивідуальні доходи знаходилися б в прямій залежності від величин виявлених порушень (тобто обсягу санкцій, що висувуються порушникові, і засобів, що отримуються від нього в доход держави).

Значного впливу на розвиток підприємницького клімату в країні завдаватиме послідовність політики детінізації. Зокрема запобігання тіньовим операціям у сфері виробництва створює передумови для спрямування виробленого офіційним шляхом продукту легальними каналами збуту.

Прийнятий новий Податковий кодекс України, поєднавши досягнення сучасної як української, так і світової економічної думки, практичний досвід податківців, підприємців, представників професійних та громадських об'єднань, дасть можливість прискорити процеси детінізації економіки. Загальна кількість податків та обов'язкових платежів, їх розмір мають бути обмеженими, особливо для малого бізнесу. Реформування системи оподаткування необхідно здійснювати в напрямі істотного скорочення кількості податкових пільг, забезпечення стабільності і прогнозованості податкової системи, законодавчого розмежування податків між бюджетами різних рівнів, обґрунтованого співвідношення окремих елементів податкової системи (суб'єкт і об'єкт оподаткування, ставка і податкові пільги), створення податкових стимулів для інвестування. Визначальне значення має вдосконалення механізму оподаткування фізичних осіб. Максимальна ставка прибуткового податку підприємств має бути знижена, а розмір мінімуму,

що не обкладається податком, збільшений. Зниження податку на фонд оплати праці та спрощення порядку його нарахування також дозволить зменшити обсяги неврахованої готівкової сплати заробітної плати, а значить – зменшити попит на проведення нелегальних конвертаційних операцій. Кошти, отримані підприємствами завдяки пільговому оподаткуванню, повинні акумулюватися на їхніх спеціальних інвестиційних рахунках. Слід істотно підвищити оподаткування непродуктивних видів діяльності: бізнесу розваг, деяких видів посередництва тощо.

Саме в Податковому кодексі змінено ідеологію сучасної системи оподаткування – впроваджено механізми зменшення податкового тиску та подолання нерівномірності податкового навантаження за рахунок ліквідації дискримінаційних пільг та розширення податкового поля через залучення до оподаткування прихованих „резервів”. Зазначений документ забезпечує створення єдиного правового поля діяльності суб’єктів господарювання та умов подальшого інтегрування України в світову спільноту, адаптації податкового законодавства України до законодавства Європейського Союзу і норм СОТ.

Висновки.

Політика створення передумов детінізації підприємницької діяльності повинна бути всеохоплюючою, починаючи від законодавчого визначення форм самоорганізації малого бізнесу та об’єктів ринкової інфраструктури його розвитку - до всебічного заохочення суб’єктів господарювання до користування ними. Державну підтримку суб’єктів господарювання в цьому напрямі доцільно здійснювати шляхом створення розвиненої мережі консультативних, юридичних, бухгалтерських фірм, підприємств з проведення маркетингових досліджень, бізнес-інкубаторів, технопарків, регіональних інформаційно-аналітичних центрів. Головними завданнями інформаційно-аналітичних центрів мають бути: забезпечення доступу підприємців до інформації (правової, нормативно-довідкової, маркетингової, науково-технологічної, комерційної) у процесах як створення, так і функціонування підприємств; надання консультативних послуг з питань стану товарного ринку, кон’юнктурного аналізу, управління підприємством, підготовки кадрів; складання інформації для органів державної влади про стан справ у сфері малого підприємництва та тенденції його розвитку.

Література:

1. Варналій З.С. Тінізація малого підприємництва (економічні та правові аспекти) / З.С. Варналій. – К.: Інститут приватного права і підприємництва АПрН України. – 1998. – 56 с.
2. Варналій З.С. Державна політика підтримки малого підприємництва: (Монографія) / З.С. Варналій. – К.: НІСД, 1996. – 130 с.
3. Варналій З.С. Деретулювання підприємницької діяльності як протидіючий чинник корупції // Правова держава та корупція. – К., 1999. – С. 41–42.
4. Мазур І.І. Тіньова економіка як об’єкт економіко-теоретичних досліджень / Вісник КНУ ім. Т. Шевченка, серія „Економіка”. К.: ВПЦ „Київський університет”, 2006. – № 87. – С. 73–77.

5. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика : Монографія / К: ВПЦ „Київський університет”, 2006. – 329 с.
6. Dreher A., Kotsogiannis C., Mc Corrison S. How Do Institutions Affect Corruption and the Shadow Economy? University of Exeter Discussion Paper, 2005. – 25 p.
7. Macafee K. A Glimpse of the Hidden Economy in the National Accounts. Economics Trends. 1997. – P.316.

ECONOMIC AND LEGAL MEASURES TO REDUCE THE SHADOW BUSINESS

Key words: *small business, government regulation, informal sector*

Summary

The article deals with economic and legal measures to reduce the shadow business. Efficiency of government regulation in the context of the limitations of shadow economic activity. Directions legalization of the shadow of small business.

Рибчак О.С.

Уманський національний університет садівництва (Україна)

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПОБУДОВИ СТРАТЕГІЇ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розкрито вплив тіньового сектору на соціально-економічну ситуацію в Україні. Вказується на системний характер тіньової економічної діяльності. Визначено основні пріоритети стратегії детінізації економіки України.

Вступ

Тіньовий сектор економіки має значний вплив на всі соціально-економічні процеси, які відбуваються в суспільстві. Без урахування цього факту неможливе проведення наукового економічного аналізу на макро- і мікрорівнях, ухвалення ефективних управлінських рішень на всіх рівнях. Ігнорування такого багатогранного й суперечливого явища, як тіньова економіка, призводить до значних помилок при визначенні макроекономічних показників, до неадекватної оцінки найважливіших процесів і тенденцій, до тактичних і стратегічних прорахунків під час прийняття відповідних рішень. Цей сектор економіки істотно впливає на всі сторони економічної діяльності, на політичне й суспільне життя кожної країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у розробку досліджуваної проблематики мають роботи вітчизняних учених: Базилюк А., Барановського А., Білецького В., Варналія З., Воліка В., Поповича В., Степаненка В. та багатьох інших.

Виклад основного матеріалу. У загальносвітовому масштабі частка тіньової економіки становить 5–10% від валового внутрішнього продукту (ВВП). Частка тіньової економіки в Україні становить 30–40% від офіційного валового внутрішнього продукту. Показник 40–50% є вже критичним. [1] На цьому рівні вплив тіньових факторів стає настільки відчутним, що суперечність між легальним і тіньовим секторами спостерігається практично в усіх сферах життєдіяльності суспільства.

Час радикальних соціальних, політичних та економічних змін у будь-якій з країн світу характеризується, поряд з іншим, активізацією тіньових проявів в економічній діяльності. Не став винятком і трансформаційний процес в Україні.

Сподівання на те, що просування процесів реформування в економіці, обнадійливі тенденції макроекономічної динаміки автоматично скоротять обсяги тіньової діяльності, виявилися марними. Рівень тінізації української економіки залишається значним.

Проте, водночас, тіньова економіка входить у системну суперечність з інтересами довгострокового соціально-економічного розвитку, завдаючи негативного впливу на останній у стратегічному вимірі. І міжнародна практика,

і накопичений за останні роки вітчизняний досвід переконують у тому, що бездіяльність та небажання впроваджувати системні заходи, спрямовані на скорочення рівня тінізації, призводять до погіршення ситуації незалежно від рівня економічного розвитку.

Відповідно до статті 7 Закону України „Про основи національної безпеки України”, тінізацію національної економіки визнано однією з загроз національним інтересам і національній безпеці України в економічній сфері.

Оскільки розквіт тіньової діяльності в Україні залишається однією з ключових проблем соціально-економічного розвитку, її розв’язання має стати об’єктом скоординованих зусиль усіх гілок державної влади, науковців, інститутів громадянського суспільства.

Україні важливо зважати на те, що проблема тіньової економіки виходить за межі суто правових відносин і має насамперед макроекономічну природу. Основними системними наслідками тінізації в економічній сфері є: втрата дієвості важелів грошово-кредитної політики через значний обсяг оборотів гривневої та валютної маси, який не підпадає під регулювання засобами банківської системи; втрата дієвості фіскальних інструментів, марнотратство дефіцитних бюджетних ресурсів; втрата потенціалу соціальної політики, занепад соціальної сфери, поширення тіньової зайнятості, зростання диференціації доходів населення; зниження рівня нагромадження в суспільстві та втрата ним інвестиційного потенціалу, витік ресурсів з процесу суспільного відтворення; гальмування переходу до інноваційної моделі розвитку через недостатній розвиток інвестування та неефективне відтворення людського капіталу.

Отже, поширення тіньової економіки призводить до різкого зниження ефективності державної політики, утруднення, а подекуди – й унеможливлення регулювання економіки ринковими методами, із застосуванням інструментів грошово-кредитної та податкової політики. Це зумовлює необхідність звернення органів виконавчої влади до адміністративних інструментів регулювання, що, у свою чергу, складає підґрунтя для поширення корупції, а також гальмує процес розвитку ринкової економіки України, перешкоджає просуванню до членства у міжнародних організаціях [1].

На мікрорівні негативні наслідки тінізації економіки виявляються у звуженні можливостей суб’єктів господарювання до захисту їхніх прав власності та умов конкуренції через прозорі легальні механізми, передбачені міжнародними економіко-правовими нормами. Це пов’язане як з широким застосуванням самими цими суб’єктами тіньового інструментарію забезпечення власної конкурентоспроможності (отримання невинуватих податкових пільг чи інших преференцій, приховування частини прибутку, використання тіньової зайнятості, прихованих схем постачання й реалізації, тощо), так і з використанням такого інструментарію фірмами-конкурентами, що створює для компаній, які працюють легально, невігідні конкурентні умови.

Водночас багатоаспектність та розгалуженість виявів тінізації свідчить про безперспективність методів лише „симптоматичної” протидії тінізації у вигляді посилення контрольно-каральних функцій держави. Адже основними чинниками тінізації української економіки стали: висока витратність та низька рентабельність

ведення бізнесу, обтяжлива податкова система, в якій фіскальна функція відіграє визначальну роль, знецінення вартості робочої сили, вузькість внутрішнього ринку та недорозвиненість ринкових регуляторів визначення ціни ресурсів та чинників конкурентоспроможності, нездатність держави забезпечити транспарентні умови діяльності та гармонізувати економічні інтереси суб'єктів економіки.

Аналіз тіньової економіки як складного багатоаспектного і водночас об'єктивно зумовленого процесу, який формується у взаємодії політичних, економічних, правових і соціальних факторів, дає підстави стверджувати, що єдино можлива стратегія детінізації економіки полягає у створенні більш вигідних умов господарювання в легальному секторі.

На думку Мазур І. І., детінізація економіки – це процес комплексного поєднання адміністративно-обмежувальних заходів для кримінальної частини тіньової економіки із стимулюючими економічними заходами в легальній економіці з метою виведення прихованої економічної діяльності некримінального походження в легальне русло та офіційного обліку неформальної її частини [2, с. 295].

При розробці стратегії детінізації слід враховувати наявність досить широкої бази зацікавленості у збереженні існування тіньової економіки серед:

- самих суб'єктів тіньової економіки, які, нагромадивши значні капітали, зацікавлені у подальшому розвитку свого бізнесу, проте не мають правових умов і, часто, економічної зацікавленості в їх виведенні в офіційний сектор економіки;
- легальних підприємців, які вважають за доцільне частково здійснювати операції поза межами чинного законодавства з метою оптимізації витрат, уникнення фіскального тиску та збільшення доходності бізнесу;
- пересічних громадян, які змушені поповнювати власні доходи за рахунок тіньової сфери через низький рівень офіційного доходу;
- представників керівництва частини державних підприємств, які, скориставшись фактичною безконтрольністю використання держвласності, перевели юридично державні виробничі ресурси під фактичний приватний контроль, що зробило державну власність джерелом доходів тіньового сектору, призвело до різкого зниження ефективності державних підприємств;
- частини державних службовців різного рівня, насамперед – у місцевих органах влади та силових структурах, які отримували зиск від корупційних дій, зумовлених здійсненням тіньових операцій.

Важливим чинником детінізації економіки має стати продовження широкомасштабної податкової реформи, спрямованої на удосконалення Податкового кодексу, зниження і вирівнювання податкового тягаря, спрощення податкової системи, посилення податкового контролю за рівнем витрат виробництва, заохочення інвестиційної діяльності та нагромадження амортизаційних фондів підприємств, мінімізацію витрат на виконання й адміністрування податкового законодавства.

При цьому слід піддати сумніву думку щодо ефективності максимальної уніфікації політики стосовно усіх суб'єктів господарювання шляхом скасування податкових та митних пільг для зниження рівнів корумпованості та тінізації економіки. На нашу думку, позбавлення держави цього інструменту структурної

політики призведе до поглиблення диспропорцій економічного та соціального розвитку, відтак – зберігатиме базові передумови тінізації економіки. Доцільнішим видається перехід до визначеної кодифікованої системи пільг та преференцій, які відповідають міжнародним економіко-правовим нормам та надаються за прозорими механізмами з рівним доступом до них усіх економічних суб'єктів.

Поряд з загальним поліпшенням підприємницького середовища внаслідок дерегулювання та зниження фіскального навантаження суб'єктів господарювання, має бути вжито комплекс спеціальних заходів, які стимулюватимуть детінізаційні процеси. Необхідно також запровадити на певний перехідний період політику амністії по відношенню до тіншового некримінального капіталу через відкриття йому шляхів для легального інвестування. Це потребуватиме прийняття Закону „Про легалізацію коштів, отриманих некримінальним шляхом” з відповідним врегулюванням процесу та умов легалізації та гарантій непереслідування суб'єктів легалізації. Додатком до Закону має стати Програма заходів щодо легалізації тіншового капіталу.

До основних пріоритетів економічної стратегії в Україні, які, на нашу думку, сприятимуть детінізації української економіки, слід віднести такі:

1. стимулювання інвестиційних процесів. Потрібно розробити податкові стимули до інвестиційного використання кредитних ресурсів комерційних банків, звільнити від оподаткування частку прибутку підприємств, яка витрачається на інвестування;
2. контроль за регулярністю, повнотою виплат та своєчасною індексацією заробітної плати, соціальних платежів, стимулювання збільшення кількості робочих місць;
3. запровадження прозорих та доступних механізмів кредитування реального сектору економіки та розв'язання платіжної кризи;
4. підвищення професійного рівня управлінського персоналу підприємств України, забезпечення методичної та юридичної підтримки в складанні бізнес-планів, інвестиційних проектів, які забезпечуватимуть максимально ефективно цільове використання спрямованих до цих підприємств ресурсів.

Висновки

Виходячи із вищезазначеного, можна зробити висновок, що пріоритетним та принципово важливим напрямом сучасної економічної політики держави є детінізація економіки. Тобто, необхідна нова стратегія детінізації економіки, яка має полягати у створенні сприятливих умов для легальної економічної діяльності на основі максимального врахування інтересів суб'єктів господарювання.

Література:

1. Тіншова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації : Монографія / За заг. ред. З.С. Варналія К.: НІСД, 2006. – 576 с.
2. Мазур. П.І. Детінізація економіки в трансформаційних суспільствах: Дис. д-ра екон. наук: 08.00.01 – К., 2007.
3. Мандибура В.О. Напрями законодавчого обмеження тіншової економіки. <http://www.niupg.gov.ua>

4. Особливості та шляхи детінізації економіки України: Матеріали „круглого столу” / за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 110 с.
5. Предборський В. А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів: Монографія.– К.: Кондор, 2005.– 614 с.
6. Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження: Наукове видання / О.В. Турчинов. – Київ.: Видавництво „АртЕк”, 1995. – 300 с.
7. Tensi V. The Underground Economy. The Causes and Consequences on the Worlde Phenomenon. Finance development.1995. № 1. – P.10.

THE MAIN DIRECTIONS OF CONSTRUCTION THE STRATEGY OF REDUCING THE SHADOW ECONOMY IN UKRAINE

Key words: *shadow economy, strategy, reduce shadow*

Summary

The article explores the influence of shadow on the socio-economic situation in Ukraine. Indicated on the systemic nature of informal economic activity.

The main priorities of the strategy of reducing the shadow economy in Ukraine.