

Uczelnia dla gospodarki – gospodarka dla uczelni

Tom I

Współpraca sfery nauki i instytucji rynkowych w zakresie rozwoju obszarów wiejskich oraz lokalnego przemysłu – staże dla pracowników PWSZ w Krośnie

Krosno 2010

Redakcja:
prof. dr hab. inż. Maria Ruda

Recenzja:
dr inż. Dariusz Kusz
Politechnika Rzeszowska

Skład i projekt okładki:
Jacek Wnuk

Informacje o projekcie

Działanie	8.2 Transfer wiedzy
Poddziałanie	8.2.1 Wsparcie dla współpracy sfery nauki i przedsiębiorstw
Tytuł projektu	Współpraca sfery nauki i instytucji rynkowych w zakresie rozwoju obszarów wiejskich oraz lokalnego przemysłu - staże dla pracowników PWSZ w Krośnie
Numer projektu	WND-POKL.08.02.01-18-001/08
Instytucja realizująca projekt	Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie, 38-400 Krosno, Rynek 1
Okres realizacji projektu	od 2009-01-01 do 2010-08-31
Kierownik naukowy projektu	prof. dr hab. inż. Maria Ruda
Koordinator projektu	mgr Tomasz Śnieżek
Specjalista do spraw finansowych	mgr Jacek Wnuk

ISBN 978-83-89295-47-4

© Copyright by Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie

Publikacja jest dystrybuowana bezpłatnie.

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie
38-400 Krosno, Rynek 1,
Tel. +48 (13) 43-755-30, fax +48 (13) 43-755-11,
pwsz@pwsz.krosno.pl
www.pwsz.krosno.pl

Spis treści

WSTĘP.....	5
WSPÓŁPRACA SFERY NAUKI Z PRZEDSIĘBIORSTWAMI - <i>Dariusz Kusz</i>	9
BANKI SPÓŁDZIELCZE I ICH ROLA W WIELOFUNKCYJNYM ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH - <i>Stanisław Zajac, Danuta Pasterczyk</i>	15
BANKI SPÓŁDZIELCZE PARTNERAMI LOKALNEGO ŚRODOWISKA - <i>Bernadetta Bienia, Ewa Niepokój</i>	21
MOTYWY WYBORU BANKU JAKO PARTNERA FINANSOWEGO - <i>Stanisław Zajac</i>	29
USŁUGI BANKOWE I ICH WYKORZYSTANIE PRZEZ KLIENTÓW NA PRZYKŁADZIE BANKU SPÓŁDZIELCZEGO W RYMANOWIE ODDZIAŁ W JEDLICZU - <i>Bernadetta Bienia</i>	37
OFERTA PRODUKTOWA BANKU GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ KIEROWANA DO KLIENTÓW Z SEKTORA ROLNO – SPOŻYWCZEGO - <i>Magdalena Kilar, Jerzy Wdowiarz</i>	45
OCENA WSPÓŁPRACY ROLNIKÓW Z INSTYTUCJAMI FINANSOWYMI NA PRZYKŁADZIE BANKU GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ ODDZIAŁ W KROŚNIE - <i>Magdalena Kilar</i>	55
KSZTAŁTOWANIE SIĘ POZIOMU OSZCZĘDNOŚCI I OBLIGA KREDYTOWEGO W LATACH 2002-2008 W BANKU SPÓŁDZIELCZYM W BIECZU ODDZIAŁ W TARNOWCU - <i>Elżbieta Bragiel, Stanisław Orzech</i>	63
KARTA PŁATNICZA JAKO SPOSÓB BEZGOTÓWKOWEGO DOKONYWANIA PŁATNOŚCI - <i>Elżbieta Bragiel</i>	73
ROZWÓJ SYSTEMU UBEZPIECZEŃ - <i>Magdalena Dykiel</i>	83
MIEJSCE POLSKIEGO TOWARZYSTWA UBEZPIECZEŃ SPÓŁKA AKCYJNA NA RYNKU UBEZPIECZEŃ - <i>Magdalena Dykiel, Marek Pajak</i>	91
POWSZECHNY ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ SPÓŁKA AKCYJNA JAKO PARTNER W UBEZPIECZENIACH ROLNICZYCH - <i>Stanisław Zajac, Jan Materniak</i>	101
MOTYWY WYBORU UBEZPIECZYCIELA I PRODUKTÓW UBEZPIECZENIOWYCH PRZEZ ROLNIKÓW - <i>Stanisław Zajac</i>	107
ROLA SPÓŁDZIELNI W WIELOFUNKCYJNYM ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH - <i>Magdalena Kilar, Edward Wojnar</i>	115
FUNKCJONOWANIE GMINNEJ SPÓŁDZIELNI „SAMOPOMOC CHŁOPSKA” W KORCZYNI - <i>Magdalena Kilar</i>	123
ANALIZA SYTUACJI FINANSOWEJ GMINNEJ SPÓŁDZIELNI „SAMOPOMOC CHŁOPSKA” W HACZOWIE W LATACH 2007-2009 - <i>Bernadetta Bienia</i>	129
ANALIZA PRZYCHODÓW I KOSZTÓW W DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ NA TERENIE WIEJSKIM NA PRZYKŁADZIE FIRMY ROLBUD W TARNOWCU - <i>Elżbieta Bragiel, Maria Stec</i>	137
RACHUNKOWOŚĆ ROLNICZA W POLSCE - <i>Magdalena Kilar, Zofia Romańska</i>	145
EWIDENCJA PODATKU VAT W ROLNICTWIE - <i>Magdalena Kilar</i>	155
SYMULACJA KOSZTÓW EKSPLOATACJI WYBRANYCH CIĄGNIKÓW ROLNICZYCH - <i>Stanisław Zajac, Tomasz Pociask</i>	163
KOSZTY EKSPLOATACJI CIĄGNIKÓW ROLNICZYCH I ICH WPŁYW NA KOSZTY PRODUKCJI ROLNICZEJ - <i>Stanisław Zajac</i>	169
CONTROLING I BUDŻETOWANIE W PROJEKTACH INWESTYCYJNYCH NA PRZYKŁADZIE ROZWIĄZAŃ STOSOWANYCH W KROŚNIEŃSKIM PRZEDSIĘBIORSTWIE BUDOWLANYM SPÓŁKA AKCYJNA - <i>Piotr Lenik, Anna Stec</i>	177
DOŚWIADCZENIA PRZEDSIĘBIORSTWA ZELMER SPÓŁKA AKCYJNA W REALIZOWANIU PROJEKTÓW DOFINANSOWANYCH Z FUNDUSZY EUROPEJSKICH - <i>Piotr Lenik, Magdalena Kowal</i>	185
ANALIZA WIELKOŚCI PRODUKCJI I SPRZEDAŻY WYROBÓW SZKLANYCH JEDNEJ Z PODKARPACKICH HUT SZKŁA - <i>Bernadetta Bienia</i>	193

LEASING JAKO PRZYKŁAD KREDYTOWANIA ZAKUPU ŚRODKÓW TRWAŁYCH I SPOSÓB JEGO KSIĘGOWANIA - <i>Elżbieta Brągiel</i>	201
SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ W PRAWIE POLSKIM - <i>Magdalena Dykiel</i>	211
PRZEGLĄD WYBRANYCH METOD WYMIAROWANIA PRACY I WYNAGRADZANIA PRACOWNIKÓW - <i>Piotr Lenik</i>	219
ANALIZA SYSTEMU WYNAGRADZANIA I WARTOŚCIOWANIA PRACY W RAFINERII NAFTY JEDLICZE SPÓŁKA AKCYJNA - <i>Piotr Lenik, Jan Samecki</i>	229
E-LEARNING JAKO NOWOCZESNA METODA SZKOLENIA PRACOWNIKA - <i>Maria Tokarska</i>	239
INFORMATYCZNE WSPOMAGANIE ZARZĄDZANIA W DZIALE PERSONALNYM ICN POLFA RZESZÓW SPÓŁKA AKCYJNA - <i>Maria Tokarska, Krystyna Pytel</i>	247
WYKORZYSTANIE TECHNOLOGII INTERNETOWEJ DLA ZWIĘKSZENIA EFEKTYWNOŚCI KOMUNIKACJI WEWNĘTRZNEJ NA PRZYKŁADZIE FIRMY IDEO SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ - <i>Maria Tokarska, Marcin Kandefer</i>	255
ANALIZA SERWISU INVESTOR RELATIONS ONLINE SPÓŁEK WIG20 - <i>Maria Tokarska</i>	261

WSTĘP

Współpraca sfery nauki i przedsiębiorstw stanowi jeden z ważniejszych warunków awansu cywilizacyjnego Polski. Dalszy rozwój gospodarczy naszego kraju będzie musiał co najmniej w równym stopniu opierać się na eksploatacji istniejących możliwości, jak i na tworzeniu nowych. Oczekuje się że szczególną rolę w tworzeniu nowych potencjałów rozwojowych spełni działalność innowacyjna i badawczo-rozwojowa. Kierunki rozwoju gospodarczego w XXI wieku będą wytyczać nowe rozwiązania technologiczne, organizacyjne i w obrębie przedsiębiorczości społecznej. Oznacza to wzrost znaczenia działalności kreatywnej, nastawionej na rozwiązanie konkretnych problemów i odkrywanie nowych potencjałów, umiejętności praktycznego ich wykorzystania oraz na współpracy różnych partnerów rozwojowych. Odkrywanie nowych potencjałów wymaga poważnych inwestycji zarówno czasowych, jak i materialnych. Innowacje w zasadniczym stopniu powstają w sferze innowacji i nauki, a dobra współpraca pomiędzy uczelniami a przedsiębiorcami staje się warunkiem skuteczności odkrywania nowych potencjałów. Wymaga to łączenia zasobów intelektualnych z praktycznym doświadczeniem. Wejście Polski do Unii Europejskiej wzmocniło starania aby współpraca pomiędzy sferą nauki a gospodarką przynosiła lepsze rezultaty.

Województwo podkarpackie jako region rolniczo-przemysłowy rozwija się dynamicznie i zyskuje na znaczeniu w skali całego kraju, w dalszym ciągu jednak poziom rozwoju gospodarczego odbiega znacząco od poziomu wysoko rozwiniętych regionów Polski. Znaczący rozwój przedsiębiorczości, a także wprowadzanie nowych technologii do produkcji oraz współczesnych koncepcji zarządzania niewątpliwie wpłynęły na rozwój gospodarczy regionu. Struktura branżowa podmiotów gospodarczych w województwie podkarpackim stopniowo się przeobraża. Rola rolnictwa, choć nadal istotna ze względu na duży obszar użytków rolnych w regionie i dużą liczbę osób pracujących w rolnictwie, powoli zmniejsza się na rzecz innych dziedzin gospodarki, takich jak handel, usługi czy przemysł.

Zwiększenie konkurencyjności województwa podkarpackiego wymaga inwestowania w kapitał ludzki, który w XXI wieku stanowi najważniejszy element wzrostu gospodarczego, postępu technicznego i organizacyjnego. Koniecznym staje się więc tworzenie możliwości współpracy, dialogu i partnerstwa pomiędzy zatrudniającymi kadry – przedsiębiorstwami, a kształcącymi kadry – uczelniami. Przedsiębiorstwa obecnie mają ograniczone możliwości czasowe i organizacyjne w zakresie aktualizowania kwalifikacji pracowników, szczególnie poprzez uzupełnienie ich umiejętności praktycznych wiedzą teoretyczną. Z kolei pracownicy wyższych uczelni mają mniejsze doświadczenia w zakresie wykorzystania w praktyce wiedzy teoretycznej. Jest to częsty powód odchodzenia teorii od praktyki, rzutujący na jakość przygotowania potencjalnej kadry dla potrzeb lokalnego rynku pracy. Powiązanie doświadczenia praktycznego przedsiębiorstw z teoretyczną wiedzą pracowników uczelni stwarza perspektywę poszerzenia wiedzy teoretycznej zatrudnionej w instytucjach rynkowych jak i wiedzy praktycznej u teoretyków. Poważny problem stanowią też trudności znalezienia pierwszej pracy przez absolwentów studiów wyższych pochodzących z terenów wiejskich między innymi ze względu na słabe więzi uczelni wyższych z potencjalnymi pracodawcami w regionie.

Poszerzeniu wiedzy młodej kadry naukowo-dydaktycznej PWSZ w Krośnie o doświadczenie praktyczne służył projekt *„Współpraca sfery nauki i instytucji*

rynkowych w zakresie rozwoju obszarów wiejskich oraz lokalnego przemysłu – staże dla pracowników PWSZ w Krośnie”.

Celem głównym projektu było zacieśnienie i rozwój współpracy oraz zwiększenie transferu wiedzy i wzmocnienie powiązań pomiędzy PWSZ w Krośnie a instytucjami rynkowymi związanymi z rozwojem obszarów wiejskich i lokalnego przemysłu. Cele szczegółowe projektu obejmowały: staże młodych pracowników naukowo-dydaktycznych w różnych instytucjach rynkowych; realizację wspólnych przedsięwzięć badawczych i publikacji naukowych; wypracowanie modelu współpracy pomiędzy sferą nauki i przedsiębiorstwami w zakresie transferu wiedzy.

Projekt był realizowany w okresie od 1 stycznia 2009 roku do 31 sierpnia 2010 roku. Uczestniczyło w nim 10 pracowników naukowo-dydaktycznych Zakładu Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich: mgr inż. Bernadetta Bienia, mgr inż. Elżbieta Brągiel, mgr inż. Magdalena Dykiel, mgr inż. Magdalena Kilar, dr inż. Janusz Kilar, dr inż. Barbara Krochmal-Marczak, mgr Marek Krzywonos, dr inż. Piotr Lenik, mgr inż. Maria Tokarska, dr inż. Stanisław Zajac, dla których PWSZ w Krośnie jest głównym miejscem zatrudnienia.

Projekt obejmował trzy moduły stażowe realizowane w trzydziestu różnych instytucjach rynkowych:

Moduł I - od 01 marca 2009 do 31 lipca 2009 roku

- Bank Spółdzielczy w Rymanowie, Oddział Jedlicze, 38-460 Jedlicze, ul. Rynek 1
- Bank Spółdzielczy w Bieczu, Oddział Tarnowiec, 33-112 Tarnowiec 219
- Piekarnia Henpol s.c, Zdzisław Haliczowski, Barbara Haliczowska, 35-103 Rzeszów, ul. Hanasiewicza 14A
- Bank Gospodarki Żywnościowej Spółka Akcyjna, Oddział Krosno, 38-400 Krosno, ul. Łukasiewicza 110A
- „JK” sp. z o.o. – Zakład Mięсны „Jasiołka” 38-450 Dukla, ul. Nadbrzeżna 1
- Cukiernicza Spółdzielnia „Roksana” Zakład Pracy Chronionej, 38-100 Strzyżów, ul. Mostowa 35
- Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska w Sanoku, 38-500 Sanok, ul. Przemysłowa 22
- Rafineria Nafty Jedlicze S.A., 38-460 Jedlicze, ul. Trzecieskiego 14
- ICN POLFA RZESZÓW, Spółka Akcyjna, 35-105 Rzeszów, ul. Przemysłowa 2
- Bank Spółdzielczy w Rymanowie, Oddział w Rymanowie, 38-480 Rymanów, ul. Rynek 14

Moduł II - od 1 października 2009 do 28 lutego 2010 roku

- Huta Szkła Artystycznego i Gospodarczego „Sabina” Sp. z o.o., 38-480 Rymanów, ul. Dworska 29
- Zakład Produkcyjno-Handlowo-Usługowy ROLBUD, Stanisław Godek, 33-112 Tarnowiec 73B
- iNetServis sp. z o.o., 33-103 Rzeszów, ul. Hanasiewicza 14
- Biuro Usług Księgowych – Zofia Romańska, 38-457 Świerzowa Polska, ul. Krzywa 5

- Gminna Spółdzielnia Samopomoc Chłopska w Rymanowie - Eksportowa rzeźnia królików, 38-480 Rymanów, ul. Rynek 9
- Zakład Przetwórstwa Owocowo-Mięsnego AGRO-FRUCT w Strzyżowie, 38-100 Strzyżów, ul. Sportowa 12A
- Małopolskie Centrum Biotechniki Sp. z o.o. w Krasnem, 36-017 Krasne 32
- Zelmer S.A. w Rzeszowie, 35-016 Rzeszów, ul. Hoffmanowej 19
- Zakład Przemysłu Owocowo-Warzywnego „Pektowin” S.A., 38-200 Jasło, ul. Baczyńskiego 29
- Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A. Inspektorat Krosno, 38-400 Krosno, ul. Bieszczadzka 5

Moduł III - od 1 marca 2010 do 31 lipca 2010 roku

- Gminna Spółdzielnia „Samopomoc Chłopska”, 36-213 Haczów 105
- Firma Transportowa „Megatrans” Andrzej Ochała, 38-460 Jedlicze, ul. Armii Krajowej 9A
- Polskie Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. Oddział Rzeszów, 35-310 Rzeszów, ul. Rejtana 27G
- Gminna Spółdzielnia „Samopomoc Chłopska”, 38-340 Korczyna, ul. Spółdzielcza 6
- Zakład Masarsko – Wędliniarski Stanisław Fiołek, 38-100 Strzyżów, Godowa 450
- Piekarnia Helena Cycoń, 36-201 Stara Wieś 549
- Zakład Doświadczalny Instytutu Zootechniki PIB Chorzelów sp. z o.o. 39-331 Chorzelów 771
- Krośnieńskie Przedsiębiorstwo Budowlane w Krośnie S.A., 38-400 Krosno, ul. Lewakowskiego 25
- Ideo sp. z oo., 35-234 Rzeszów, ul. Nad Przyrwą 13
- Naprawa Maszyn Rolniczych i Pojazdów Samochodowych Diagnostyka, 38-430 Miejsce Piastowe, ul. Dworska 25

Niniejsza publikacja jest jednym z efektów zrealizowanego projektu, obejmując łącznie 60 artykułów, z których 30 zostało napisanych wspólnie z pracownikami instytucji i przedsiębiorstw będącymi opiekunami stażystów.

Władze Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Krośnie wyrażają podziękowania wszystkim instytucjom i przedsiębiorstwom, które podjęły współpracę z uczelnią tworząc nowe możliwości transferu wiedzy.

Kierownik naukowy projektu prof. dr hab. inż. Maria Ruda

WSPÓŁPRACA SFERY NAUKI Z PRZEDSIĘBIORSTWAMI

Dariusz Kusz
Politechnika Rzeszowska

Wstęp

Współczesną gospodarkę charakteryzują szybkie i radykalne zmiany oraz postępujący proces globalizacji. Podstawowym warunkiem przetrwania i rozwoju przedsiębiorstwa w warunkach zmiennego i konkurencyjnego otoczenia jest potrzeba szerokiej, specjalistycznej wiedzy oraz wielu zasobów i umiejętności. Problematyka budowania trwałej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa jest zagadnieniem obszernym i złożonym. Jednak ciągle zmieniające się otoczenie powoduje konieczność nieco innego spojrzenia na mechanizmy kreujące przewagę konkurencyjną. Szybkie tempo zmian i narastająca złożoność otoczenia znacząco wpływają na ograniczenie autonomii pojedynczych przedsiębiorstw ich menadżerów i wymuszają poszukiwanie źródeł przewagi konkurencyjnej poza przedsiębiorstwem. Specyfika działalności wielu współczesnych przedsiębiorstw, a zwłaszcza krótkie cykle życia produktów, wraz z silną presją konkurencyjną, sprawiają, że na sukces rynkowy w dużej mierze wpływa możliwość elastycznego dostosowania się do zmiennych warunków otoczenia. Jednocześnie rozwój firm wymaga ciągłej wymiany myśli badawczej i technicznej, dostępu do nowoczesnych technologii i laboratoriów badawczych, które mogą zapewnić polskie uczelnie. Bez względu na definicje i podejście do zagadnienia konkurencyjności, coraz powszechniejsze staje się docenienie wiedzy jako głównego czynnika kształtującego sukces przedsiębiorstwa. Pojawiło się nowe pojęcie „gospodarka oparta na wiedzy”. Oznacza to, że dla rozwoju poszczególnych gospodarek i państw, mniejszą rolę będą odgrywać materialne czynniki produkcji, a coraz istotniejszy będzie wkład czynnika ludzkiego, w tym wiedzy [Klepacki 2010]. W świetle tych aspektów współpraca sfery nauki ze sferą biznesu staje się nieodzowny czynnikiem zapewnienia przewagi konkurencyjnej i długookresowego rozwoju przedsiębiorstwa.

Istota współpracy przedsiębiorstw ze sferą nauki

Zdolność szybkiego uczenia się jest jedną z najważniejszych umiejętności zapewnienia trwałej przewagi konkurencyjnej. Tylko te organizacje gospodarcze, które będą potrafiły wykorzystać w sposób efektywny posiadane zasoby ludzkie mogą odnieść sukces. Całe środowisko biznesu musi się uczyć, jak uczyć się razem i stawać się samouczącym się organizmem z wykorzystaniem posiadanych w najbliższym otoczeniu jednostek dydaktyczno – naukowych. Zarządzanie wiedzą jest dziedziną stosunkowo młodą, ale rozwijającą się bardzo szybko. Można zauważyć, że wiedza nie

jest niczym nowym dla nauki. Natomiast wiedza, której nie można zastosować w praktyce jest wiedzą bezużyteczną [Pomykalska, Pomykalski 2009].

Zarządzanie wymaga od przedsiębiorstwa dostępu do wiedzy i informacji. Uzyskiwana wiedza powinna przyczynić się do wprowadzania innowacyjnych rozwiązań zarówno w sferze organizacyjnej jak i działalności operacyjnej. Podstawowy aspekt zarządzania wiedzą oznacza jak najlepsze jej wykorzystanie w procesie wdrażania innowacji oraz poprawy efektywności gospodarowania.

We współczesnym świecie pojawia się nowy model biznesu, który oparty jest na współpracy budującej wiedzę organizacyjną. Model nowoczesnego biznesu pozwala na tworzenie i wykorzystanie materialnego i niematerialnego kapitału intelektualnego, innowacji, informacji i danych oraz możliwości wynikających z ich gromadzenia, przetwarzania i przesyłania.

Przedsiębiorstwo wykorzystując wiedzę, w swoim modelu biznesowym, musi określić [Pomykalska, Pomykalski 2009]:

- w jakim zakresie powinna to być jego bazowa wiedza o przedsiębiorstwie, jego modelu biznesu (działania), jego zasobach, produkcji, dystrybucji, klientach, kooperantach, dostawcach i konkurentach,
- w jakim zakresie wiedza jest nabywana z zewnątrz organizacji:
 - informacje płynące z sektora, w którym działalność prowadzi przedsiębiorstwo,
 - informacje płynące z rynku kapitałowego,
 - informacje płynące z jednostek naukowo – badawczych oraz wdrożeniowych.

Wiedza w przedsiębiorstwie traktowana jest jako wiodący czynnik trwałego rozwoju i wzrostu, zapewniająca trwałą przewagę konkurencyjną. Z tego też względu budowanie partnerskich relacji pomiędzy przedsiębiorstwami a jednostkami naukowo – badawczymi staje się obecnie koniecznością. Do czynników uzasadniających podejmowanie takiej współpracy można zaliczyć [Grudzewski i wsp. 2007]:

- wzrost innowacyjności przedsiębiorstw,
- twórcze myślenie,
- zwiększenie dynamizmu, kreatywności i doskonałości badań naukowych,
- promowanie wymiany informacji,
- dostęp do wiedzy naukowej,
- poprawa efektywności gospodarowania,
- dzielenie ryzyka i kosztów prac badawczo – rozwojowych i innowacyjnych,
- zwiększenie zdolności firmy do przetrwania w warunkach kryzysu.

Dzięki dobrze zorganizowanemu partnerstwu pomiędzy sektorem B+R a przedsiębiorstwami można osiągnąć wielorakie korzyści, które wiążą się z:

- wykorzystaniem specyficznej wiedzy i doświadczenia,
- ułatwieniem przepływu informacji i poprawą komunikacji pomiędzy sferą nauki a praktyki gospodarczej,
- zastosowaniem zróżnicowanego podejścia do problemu co może się przełożyć na lepszą efektywność działania poprzez lepszą identyfikację obszarów problemowych i trafny dobór instrumentów wsparcia,
- umożliwieniem koncentrowania się podmiotowi gospodarczemu na umiejętnościach kluczowych, które są aktywizowane i wykorzystywane w sposób skoordynowany, pozwalają na efektywne korzystanie z zasobów własnych jak i partnera naukowego,

- poprawą wizerunku organizacji w sektorze i wobec potencjalnych klientów i partnerów,
- uzyskaniem pozytywnego doświadczenia, które można wykorzystać w dalszej współpracy,
- większym zaangażowaniem i identyfikacją z uzyskanymi rezultatami,
- nabyciem nowych umiejętności technicznych i technologicznych,
- udoskonaleniem procesu produkcyjnego,
- rozwojem przemysłu, który ma dostęp do najnowszych wyników badań,
- powstawaniem nowych produktów i usług,
- stwarzaniem okazji do wprowadzania działań innowacyjnych,
- zwiększoną akceptacją koniecznych działań restrukturyzacyjnych,
- rozwojem nauki i prowadzeniem działalności naukowej w najnowszych dziedzinach, co gwarantuje wysoką pozycję w świecie i szeroki udział we współpracy międzynarodowej,
- rozwojem firm i tworzeniem nowych miejsc pracy.

Taka współpraca ma dać nowy, efektywniejszy rozwój przez połączenie cech i możliwości charakteryzujących poszczególne sektory oraz poszukiwanie sposobów ich wykorzystania dla wspólnych korzyści. Opiera się na przekonaniu, iż szeroka i rzeczywista współpraca różnych sektorów może zaowocować inicjatywami rozwoju zrównoważonego – spójnymi, nowatorskimi rozwiązaniami trudnych problemów. Właściwe podejście do wielowymiarowych problemów wymaga bowiem aktywnej współpracy organizacji o uzupełniających i wspierających się profilach i kompetencjach, które rozwijając synergicznie, dzielą się pomysłami, celami, ryzykiem, możliwościami, zobowiązaniami i zadaniami, a także kompetencjami i środkami [Kubera 2009]. Trzeba jednak mieć świadomość, że tworzenie układów opartych na współpracy sfery nauki i praktyki gospodarczej nie jest a priori gwarancją powodzenia przedsięwzięcia. Współpraca taka wymaga dodatkowych nakładów organizacyjnych oraz umiejętności.

Model współpracy sfery nauki z przedsiębiorstwami

Przedsiębiorstwa, jak i instytucje naukowe – badawcze mogą tworzyć stałe więzi współpracy trwające wiele lat [Marszałec 2008]. Środowisko naukowe i świat biznesu powinny ze sobą ściśle współpracować. Przynieść to może korzyści zarówno jednostkom naukowo – badawczym oraz przedsiębiorstwom, jak i całemu społeczeństwu. Na współpracy nauki i biznesu mogą skorzystać nie tylko przedsiębiorstwa, podnosząc swoje zdolności konkurencyjne oraz instytucje naukowe – badawcze, znajdujące rynek dla tworzonych technologii i rozwiązań. Mogą także skorzystać poszczególne regiony kraju czy cała gospodarka [Gwarda – Gruszczyńska 2009]. Wyniki badań naukowych umożliwią także polskiemu przemysłowi skuteczne konkurowanie na rynkach międzynarodowych. Natomiast naukowcy mogą uzyskać dodatkowe wsparcie finansowe ze strony przemysłu.

W procesie tworzenia warunków transferu wiedzy i innowacji pomiędzy sferą nauki a gospodarki, ważnym jest opracowanie zasad współpracy. Wśród propozycji wspierających transfer wiedzy można wymienić następujące działania:

- prowadzenie działalności eksperckiej i doradczej na potrzeby przedsiębiorstw poprzez utworzenie uczelnianego punktu doradztwa naukowo-technicznego,

- identyfikacja potrzeb innowacyjnych podmiotów gospodarczych (audyt technologiczny),
- tworzenie systemu informacji o ekspertach,
- wspólne prowadzenie działalności badawczo – naukowej oraz innowacyjnej,
- prowadzenie badań uzupełniających prace wykonywane w uczelniach,
- dostęp do uczelnianych laboratoriów i aparatury badawczej,
- praktyczne, dla potrzeb przedsiębiorstw, kierunkowanie prac dyplomowych i doktorskich,
- pośredniczenie w kontaktach między przedsiębiorstwami i pomoc w znajdowaniu partnerów biznesowych,
- gromadzenie i udostępnianie przedsiębiorcom wiedzy, raportów, analiz i informacji gospodarczych,
- prowadzenie działań zmierzających do rozwoju i wzmacniania związków kooperacyjnych między różnymi instytucjami i przedsiębiorstwami,
- pozyskiwanie zewnętrznych źródeł finansowania działalności badawczej,
- pomoc dla przedsiębiorstw (w tym MSP) w zakresie korzystania z programów finansujących Unii Europejskiej,
- inicjowanie tworzenia parków przemysłowych i technologicznych,
- pomoc w działalności marketingowej i komercjalizacji wyników,
- tworzenie wspólnych przedsiębiorstw, spin – off, spin – out,
- pomoc w poszukiwaniu krajowych i międzynarodowych partnerów,
- usługi szkoleniowe, przygotowywanie zamawianych programów edukacyjnych dla różnych grup pracowników firm,
- wypracowywanie i promowanie wzorców kształcenia ustawicznego (life, long learning),
- wspieranie działalności naukowców i zespołów badawczych poprzez system nagród i stypendiów,
- popularyzacja wiedzy i osiągnięć naukowych poprzez organizowanie seminariów i konferencji naukowych oraz wspólną działalność publikacyjną,
- udział pracodawców w opracowywaniu, modyfikacji i aktualizacji programów studiów, doboru przedmiotów do kształcenia specjalizacyjnego na potrzeby regionu,
- realizacja zajęć dydaktycznych przez osoby z wieloletnim doświadczeniem praktycznym,
- wspieranie procesu dydaktycznego poprzez organizowanie praktyk i staży dla studentów oraz młodej kadry naukowej w przedsiębiorstwach,
- zatrudnianie absolwentów.

Ważnym ogniwem w systemie wdrażania innowacji i transferu wiedzy łączącym naukę i gospodarkę mogą być organizacje proinnowacyjne takich jak: parki naukowo – technologiczne, centra transferu technologii oraz inkubatory przedsiębiorczości. Instytucje te są miejscem tworzenia nowych technologii, przepływu wiedzy i innowacji. Ich wspólnym celem jest wspieranie i rozwój mechanizmów ułatwiających transfer technologii [Masternak – Janus 2009].

Parki naukowo – technologiczne są postrzegane jako jednostki tworzące nowe miejsca pracy i napędzające regionalny wzrost gospodarczy, ale przede wszystkim jako organizacje wspierające tworzenie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Skupiają na swoim obszarze przedsiębiorstwa, instytucje otoczenia biznesu tworząc innowacyjne środowisko. Ich celem jest pobudzenie aktywności istniejących podmiotów w regionie dla kreacji nowej wiedzy i technologii. Ścisły związek parków naukowo –

technologicznych z uczelniami wyższymi umożliwia korzystanie z pomocy ekspertów z danej dziedziny, jak i szybki dostęp do informacji naukowej oraz wsparcie rzeczowe przy tworzeniu nowych przedsiębiorstw [Poznańska 2007].

Inkubatory technologiczne (centra technologiczne) definiowane są jako wyodrębnione organizacje i oparte na nieruchomości ośrodki, łączące ofertę lokalową z usługami wspierającymi rozwój małych firm. Oferują więc swoim rezydentom usługi finansowe, marketingowe, prawne oraz dostarczają powierzchni na działalność gospodarczą po korzystnych stawkach. Warunki korzystania z inkubatorów są dla nowych firm preferencyjne, a firmy mogą przebywać w inkubatorach określony czas (od 3 do 5 lat) [Masternak – Janus 2009].

Centra transferu technologii to nie nastawione na zysk jednostki doradcze i informacyjne zorientowane na wspieranie i asystowanie przy realizacji transferu technologii i wszystkich towarzyszących temu procesowi zadań [Matusiak, Głodek 2004]. Centra naukowe często funkcjonują przy uczelniach wyższych. Dzięki temu mogą skutecznie poszukiwać zastosowań dla wyników prac badawczych prowadzonych na uczelniach w praktyce gospodarczej.

Dla zainicjowania współpracy pomiędzy uczelnią a sferą gospodarki wydaje się celowym powołanie internetowej platformy umożliwiającej wymianę informacji w zakresie potrzeb badawczych. Platforma taka mogłaby stanowić zaproszenie do podjęcia współpracy skierowane przez uczelnię do pomiotów zewnętrznych, głównie przedsiębiorstw w zakresie badań, ekspertyz, usług analitycznych, pomiarowych czy też wyników badań w postaci możliwych do zastosowania rozwiązań technologicznych oraz technicznych.

Ważną rolę w procesie integracji z gospodarką pełni też praktyczne zorientowanie prac dyplomowych, czy doktorskich. Tematy takich prac powinny w większym stopniu wiązać się z konkretnym przedsiębiorstwem i skupiać się na istotnych problemach tego przedsiębiorstwa. Uczelnia zaś powinna tworzyć bank propozycji tematycznych zgłaszanych przez przedsiębiorstwa. Przygotowanie prac przez dyplomanta/doktoranta powinno zmierzać do rozwiązania konkretnego problemu postawionego przez przedsiębiorstwo. Stąd też, wskazuje się na duże znaczenie prac dyplomowych jako źródła użytecznej informacji. Konsekwencją tego działania jest już dość częsty transfer osób, prowadzący do zatrudnienia wysoko wykwalifikowanych absolwentów w firmach współpracujących z uczelnią.

Podsumowanie

Transfer wiedzy i technologii pełni szczególną rolę w procesie współpracy szkół wyższych z praktyką gospodarczą. Przedmiotem transferu może być analiza ekonomiczna, rozwój nowej technologii, nowego wyrobu, przekazanie licencji, opracowanie zmian organizacyjnych, czy też opieka nad konkretnymi projektami badawczymi.

Nowe technologie i innowacje stanowią tzw. zasoby strategiczne, które jeśli są rzadkie i cenne stanowią podstawę sukcesu przedsiębiorstwa. Aby ten sukces był możliwy przedsiębiorstwa muszą wydatkować duże nakłady na badania i rozwój. Współpraca przedsiębiorstw z uczelniami jest w stanie, dzięki efektom synergii, jakie w jej ramach powstają, zmniejszyć te nakłady i stworzyć dobrą perspektywę współpracy na przyszłość. Współpraca ta odgrywa szczególne znaczenie w małych i średnich przedsiębiorstwach, nie posiadających odpowiedniego zaplecza badawczo – rozwojowego i wystarczających środków na prowadzenie badań naukowych. Poza

efektami materialnym w przedsiębiorstwach, jakimi są nowe technologie czy nowe wyroby, konsekwencją transferu technologicznego są zmiany w samych przedsiębiorstwach w zakresie planowania, podejmowania decyzji, finansowania innowacji. Wdrożenie innowacyjnych strategii wymaga nie tylko efektywnych decyzji w zakresie inwestycji, zarządzania strategicznego, ale również wysokich kwalifikacji personelu. Transfer wiedzy i technologii jest też impulsem do stałego podnoszenia kwalifikacji pracowników.

Uczelnie wyższe uczestnicząc w transferze wiedzy również odnoszą znaczne korzyści. Konsekwencją transferu jest niejednokrotnie podniesienie potencjału badawczego uczelni, podwyższenie jakości kształcenia, zwiększenie motywacji do pracy naukowej i polepszenie image uczelni.

Należy podkreślić, że jakość i efekty powiązań pomiędzy sferą nauki a przedsiębiorstwami w dużym stopniu będą zależeć od przygotowania i zaangażowania się we współpracę obydwu stron.

Piśmiennictwo

1. Grudzewski W.M., Hejduk I.K., Sankowska A., Wańtuchowicz M. 2007. *Zarządzanie zaufaniem w organizacjach wirtualnych*. Wyd. Difin, Warszawa.
2. Gwarda – Gruszczyńska E. 2009. *Zaufanie – czynnik rozwoju współpracy nauki ze środowiskiem biznesu*. [w] *Współpraca w rozwoju współczesnych organizacji*. pod red. Adamik A., Lachiewicz S., Monografie Politechniki Łódzkiej, Łódź, s. 39 – 47.
3. Klepacki B. 2010. *Wiedza jako wartość i czynnik produkcji oraz warunków rozwoju*. *Wiś Jutra* nr 5 (142), Warszawa, s. 1.
4. Kubera P. 2009. *Idea partnerstwa w rozwoju regionów*. [w] *Współpraca w rozwoju współczesnych organizacji*. pod red. Adamik A., Lachiewicz S., Monografie Politechniki Łódzkiej, Łódź, s. 390 – 398.
5. Marszałec J. 2008. *Konsorcja naukowo przemysłowe jako metoda poprawy efektywności współpracy nauki z przemysłem*. [w] *Tendencje innowacyjnego rozwoju polskich przedsiębiorstw*. pod red. Okońska – Horodyńska E., Zachorowska – Mazurkiewicz A., Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa.
6. Masternak Janus A. 2009. *Instytucjonalne wspieranie innowacji i transferu technologii w Polsce i wybranych krajach UE*. [w] *Współpraca w rozwoju współczesnych organizacji*. pod red. Adamik A., Lachiewicz S., Monografie Politechniki Łódzkiej, Łódź, s. 157 – 166.
7. Matusiak K.B., Głodek P. 2004. *Centra transferu technologii*. [w] *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce*. Instytut Ekonomii Uniwersytet Łódzki, SOOIPP, Łódź – Poznań.
8. Pomykańska B., Pomykański A. 2009. *Współpraca w kształtowaniu potencjału strategicznego przedsiębiorstwa*. [w:] *Współpraca w rozwoju współczesnych organizacji*. pod red. Adamik A., Lachiewicz S., Monografie Politechniki Łódzkiej, Łódź, s. 11 – 18.
9. Poznańska K. 2007. *Integracja nauki z produkcją*. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego* nr 453, *Ekonomiczne Problemy Usług*, 8, s. 211 – 221.

BANKI SPÓŁDZIELCZE I ICH ROLA W WIELOFUNKCYJNYM ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH

Stanisław Zajęc

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Danuta Pasterczyk

Bank Spółdzielczy w Rymanowie

Wstęp

Przystąpienie w 2004 roku Polski do Unii Europejskiej otworzyło drogę środków finansowych, które stanowią szansę rozwoju ale także i nowe wyzwania dla obszarów wiejskich. Polska wieś posiada wiele problemów, które wynikają z:

- niskiego poziomu dochodów większości polskich rolników;
- jawnego oraz „ukrytego” w gospodarstwach rolnych bezrobocia na wsi;
- ubóstwa polskiej wsi;
- niższego, niż w mieście poziomu wykształcenia jej mieszkańców;
- braku pozarolniczych miejsc pracy na obszarach wiejskich,

dlatego środki te mają duże znaczenia dla rozwoju obszarów wiejskich [Fedyszak-Radziejowska 2003].

Zapobieganie tym negatywnym zjawiskom może odbywać się w wyniku odchodzenia od rolnictwa, ale nie przez opuszczanie obszarów wiejskich. Rozwiązaniem jest podejmowanie przez rodziny rolnicze dodatkowej, nierolniczej działalności gospodarczej [Stolarska 2005]. Koncepcja wielofunkcyjności wsi jest jedną z możliwości rozwoju obszarów wiejskich [Czarnecki 2001].

Wielofunkcyjny rozwój terenów wiejskich jest możliwy tylko przy pełnym zaangażowaniu w ten proces instytucji lokalnych.

Celem pracy jest przedstawienie roli banków spółdzielczych w wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich. Podstawę rozważania stanowiły studia z literatury krajowej i zagranicznej.

Wielofunkcyjność obszarów wiejskich

Wielofunkcyjność może być rozpatrywana w wąskim i poszerzonym zakresie, a więc na poziomie rolnika, gospodarstwa rolnego, rolnictwa jako sektora lub działu wytwórczego czy określonego terytorium. Typowe funkcje rolnika i gospodarstwa rolnego obejmują:

- wytwarzanie produktów żywnościowych, zdrowych, odpowiadających zapotrzebowaniom i preferencjom konsumentów, warunkom przetwarzania i dystrybucji w sposób nie szkodzący środowisku;
- przygotowanie produktów do sprzedaży i ich komercjalizację poprzez tradycyjne ale i nowe, skrócone, zmodyfikowane kanały rynkowe bezpośrednio do sieci handlu detalicznego lub konsumentów;
- gospodarowanie w przestrzeni, wykorzystywanie zasobów określonego terytorium dla potrzeb gospodarczych i społecznych, przyrodniczych
- przeciwdziałanie depopulacji i dezertyfikacji;
- konserwacja oraz kształtowanie krajobrazu i udostępnianie lokalnych zasobów otwartej przestrzeni i przyrody dla społeczności lokalnej i przybyszów z zewnątrz;
- uczestniczenie w procesach rozwoju wsi poprzez kreowanie miejsc pracy w obrębie i poza gospodarstwami rolnymi;
- tworzenie podstaw dla rozwoju pozarolniczych funkcji obszarów wiejskich, w tym budownictwa mieszkaniowego, instytucji edukacyjnych, przedsiębiorstw produkcyjnych i usługowych;
- tworzenie przestrzeni rekreacyjnej na obszarach wiejskich poprzez przystosowanie terenu i rozbudowę infrastruktury oraz bazy noclegowej i gastronomicznej dla turystyki;
- włączanie się w proces zagospodarowania odpadów i recyklingu, zgodnie z wymogami środowiska i zasadami życia społecznego;
- zapobieganie klęskom i katastrofom żywiołowym oraz ograniczenie ryzyka i skutków ich wystąpienia poprzez tworzenie systemu ochrony przeciwpożarowej, przeciwpowodziowej i działań kontrolujących erozję;
- wkład w zachowanie dziedzictwa kulturowego i historycznego wsi [Adamowicz 2004].

Historia bankowości spółdzielczej w Polsce oraz perspektywy jej rozwoju

Polska bankowość spółdzielcza ma tradycje sięgające poł. XIX wieku. Natomiast pierwsze banki ludowe i wiejskie spółdzielnie kredytowe powstały w czterdziestoleciu poprzedzającym I wojnę światową. Banki ludowe skupione były wokół Banku Związków Spółek Zarobkowych, założonego w 1886 roku, natomiast wiejskie spółdzielnie kredytowe były związane z Centralną Kasą Spółek Rolniczych (późniejsze Kasy Stefczyka), założoną w 1909 roku. W 1919 roku utworzono Polski Państwowy Bank Rolny, który od 1921 roku działał jako Państwowy Bank Rolny. Jego głównym zadaniem było finansowe wspieranie i obsługa rolnictwa, przemysłu spożywczego, popieranie parcelacji i osadnictwa.

Po drugiej wojnie światowej banki działały jako gminne i miejskie spółdzielnie kredytowe, które stopniowo poddawano kontroli państwowej i pozbawiano samodzielności. W 1975 roku powstał Centralny Związek Spółdzielni Oszczędnościowo-Pożyczkowych, który z Bankiem Rolnym przekształcono w Bank Gospodarki Żywnościowej w 1975 roku, któremu podporządkowano wszystkie banki spółdzielcze.

Na początku funkcjonowania gospodarki rynkowej, słabość finansowa większości banków skutkowałą uchwałą o restrukturyzacji banków spółdzielczych BGŻ (24 czerwca 1994 roku). Samodzielność finansowa banków zrzeszonych ustawowo w bankach regionalnych została silnie ograniczona [Banaś 2005].

Banki spółdzielcze to małe, lokalne banki, działające samodzielnie na zasadach spółdzielczych [Krzyżkiewicz 2000]. Właścicielami banków spółdzielczych są spółdzielcy. Głównym celem działania banku spółdzielczego z punktu widzenia właściciela jest zagwarantowanie sobie dostępu do usług bankowych, w tym do względnie tanich kredytów. Rolnicy, rzemieślnicy, a także wiele innych grup zawodowych ma trudności w uzyskaniu kredytów komercyjnych. Bank spółdzielczy jest pod tym względem mniej rygorystyczny, szczególnie w stosunku do swoich członków [Banaś 2005].

Większość banków ma siedziby w miastach, małych miasteczkach i gminach a placówki i punkty kasowe nawet w małych wioskach. Często są one jedynymi placówkami bankowymi w promieniu kilkunastu czy kilkudziesięciu kilometrów. Istnienie dużej i wieloletniej organizacji bankowej, z którą utożsamiają się rolnicy i rzemieślnicy, stanowi cenny kapitał w tworzeniu nowoczesnej struktury bankowej zdolnej do rozwiązywania wielu problemów społeczności lokalnych [Golik 2002].

Banki spółdzielcze, funkcjonując na rynkach lokalnych, mają lepsze rozeznanie w możliwościach finansowych klientów. Są bliżej klienta, działają tam, gdzie wszyscy lepiej się znają, dzięki czemu są bardziej wiarygodni w udzielaniu kredytów, co wyraża się w niższym odsetkiem kredytów nieściągalnych [Banaś 2005].

Banki spółdzielcze a środowisko wiejskie

Sektor banków spółdzielczych jest najistotniejszym elementem systemu wiejskich rynków finansowych i zaliczany jest do bliskiego otoczenia podmiotów agrobiznesu [Kołodziej 2005]. Wspieranie rozwoju na obszarach wiejskich przez banki spółdzielcze polega między innymi na kredytowaniu działalności podmiotów gospodarczych, prowadzeniu rachunków bankowych, obsłudze budżetów gminnych, a także stałej współpracy z agencjami rozwoju regionalnego, z urzędami pracy, z urzędami gmin w celu podejmowania wspólnych przedsięwzięć finansowych w zakresie modernizacji rolnictwa, ochrony środowiska, rozwoju agroturystyki oraz pozarolniczej działalności gospodarczej [Golik 2002].

Realizacja przez banki spółdzielcze wyżej wymienionych zadań wymaga zwiększonej aktywności w różnych sferach ich działania:

- stymulacyjnej, polegającej na oferowaniu kredytów preferencyjnych przeznaczonych na wsparcie przemian w rolnictwie i sektorze żywnościowym,
- integracyjnej (integracja banków spółdzielczych z lokalnymi instytucjami życia gospodarczego, społecznego i administracyjno-samorządowego),
- ochrony środowiska i naturalnych walorów społeczności wiejskiej,
- strukturalnej (np. przemiany w strukturze agrarnej, zmiany w strukturze zatrudnienia ludności, zmiany w strukturze inwestycji dokonywanych na obszarach wiejskich),
- usługowej (np. świadczenie usług i obsługa przez banki spółdzielcze budżetów gmin, w tym szkół, zagospodarowanie środków pojedynczych klientów, jak i klientów zbiorowych),
- społecznej (kształtowanie więzi pomiędzy bankami spółdzielczymi i klientami,
- wzmacnianie wiarygodności, lojalności, pozytywnego wizerunku, public relations, kształtowanie wzorców i postaw konsumpcyjnych ludności rolniczej i wiejskiej),

- doradczej (pomoc w sporządzaniu biznesplanów, wyzwalanie inicjatyw gospodarczych, pomoc w procedurze kredytowej, doradztwo finansowe dla klientów),
- edukacyjnej (np. edukacja szkoleniowa członków i pracowników banków spółdzielczych, kursy poprawiające jakość i kwalifikacje kadry bankowej, kursy z zakresu kształtowania odpowiednich relacji między pracownikiem banku i klientem) [Szafrńska 2006].

Usytuowanie banków spółdzielczych w środowisku wiejskim predysponuje je do szczególnej roli w finansowaniu rolnictwa. Banki spółdzielcze powinny być zainteresowane kredytowaniem rolnictwa zarówno z uwagi na bieżące motywacje finansowe, jak i możliwość umacniania pozycji banku na lokalnym rynku finansowym [Kata 2003]. Banki spółdzielcze odgrywają nadal dużą rolę w kredytowaniu rolnictwa. Wynika to niewątpliwie z lepszego rozeznania lokalnej specyfiki, co okazuje się bardzo przydatne przy udzielaniu kredytów rolnikom. W dziedzinie kredytów gospodarczych banki spółdzielcze stosują indywidualne podejście do klientów, zwracając większą uwagę na osobę kredytobiorcy niż na biznesplan. W efekcie w banku spółdzielczym kredyt otrzymują też osoby, które nie miałyby szansy skorzystać z kredytu w banku komercyjnym [Gostomczyk 2005].

Wyzwaniem dla banków spółdzielczych są nowoczesne technologie bankowe. Na terenach, gdzie były jedynymi placówkami, a inne banki nie posiadały stacjonarnych placówek obsługi klientów, konkurencją dla bankowości spółdzielczej jest bankowość internetowa. Przeciwdziałając ucieczce klientów do niespółdzielczych banków internetowych, można zapobiec przez zaoferowanie im własnych rozwiązań w zakresie bankowości elektronicznej.

Alternatywą dla pełniejszego rozwoju wsi z pewnością byłoby upowszechnienie na terenach wiejskich bankowości elektronicznej i internetowej. Bank, który rozszerza zakres usług o nowoczesne technologie informacyjne, budując wizerunek wychodzących naprzeciw potrzebom klientów, zyskuje przewagę nad konkurencją. Szczególnie ciesząca się długoletnimi tradycjami, rozpowszechniona na wsi bankowość spółdzielcza ma możliwość pozyskania nowych klientów otwartych na nowinki techniczne, zainteresowanych usługami za pośrednictwem internetu [Piwnicka 2005].

Banki spółdzielcze mogą wspierać lokalne inicjatywy o charakterze kulturalnym, jak dożynki czy festyny. W ten sposób banki spółdzielcze nie tylko umacniają współpracę z innymi instytucjami lokalnymi i wspierają kulturę, edukację, sport czy służbę zdrowia na wsi, lecz także utrwalają swój pozytywny wizerunek w środowiskach lokalnych.

Rozważając rolę banków w wielofunkcyjności obszarów wiejskich nie sposób nie wspomnieć o potencjale, jaki posiadają banki spółdzielcze. Szczególną rolę odgrywa tu potencjał członkowski. Banki spółdzielcze, pomimo swojej specyfiki, są przykładem spółdzielni wiejskich, a więc takich, których członkami są przeważnie rolnicy. Doświadczenia wynikające z członkostwa w bankach spółdzielczych mogą stanowić dla rolników ważny kapitał w podejmowaniu pozarolniczej działalności gospodarczej, o ile to członkostwo nie ogranicza się wyłącznie do posiadania udziałów w spółdzielni. Specyficzny charakter spółdzielni ułatwia im gromadzenie środków finansowych, ale przede wszystkim pozyskiwanie ludzi do wspierania działań, które mogą rozwiązywać problemy ekonomiczne i społeczne [Boguta i wsp. 2000].

Podsumowanie

W Polsce, w szczególności na obszarach wiejskich, nadal dużą popularnością wśród klientów cieszą się banki spółdzielcze. Są często jedynymi placówkami bankowymi w okolicy. Sprawia to, że ten rodzaj bankowości odgrywa dużą rolę w rozwoju obszarów wiejskich.

Ten rodzaj bankowości jest niewątpliwie potrzebny w nowoczesnej gospodarce rynkowej. Jako ważny element dywersyfikacji systemu bankowego banki spółdzielcze, pozostają bankami o zasięgu lokalnym. Obsługując miejscowych mieszkańców oraz małe i średnie przedsiębiorstwa wspierają rozwój swoich środowisk. Dostarczając klientom różnorodnych informacji, ułatwiają im prowadzenie działalności gospodarczej. Dzięki silnemu zakorzenieniu w lokalnej społeczności, znając możliwości finansowe społeczeństwa, oferują mu stosowne produkty bankowe po rozsądnych cenach. Przykładowo, uzyskane z kredytów środki klienci mogą przeznaczyć na zaspokojenie bieżących potrzeb, bądź też na sfinansowanie planowanych inwestycji. Szczególnie rolnicy posiadający mniejsze gospodarstwa, usytuowane w atrakcyjnej okolicy (np. las, jezioro) mają szansę na rozwój działalności agroturystycznej. Należy zaznaczyć, iż to właśnie rolnicy i rzemieślnicy, dość często z powodu braku odpowiednich zabezpieczeń, mają problemy z otrzymaniem kredytów w bankach komercyjnych. Stąd też banki spółdzielcze, obsługując mniej dochodowy segment klientów, są zmuszone do utrzymania swoich kosztów na niskim poziomie. Osiągają to niejednokrotnie dzięki standaryzacji usług bankowych bądź też przez likwidację nierentownych placówek. Banki spółdzielcze od lat współpracują z rolnikami. Nie dziwi więc fakt, że posiadają najlepiej rozwiniętą sieć placówek na terenach wiejskich. Przez lata działalności wyspecjalizowały się właśnie w obsłudze rolników. Powstają nowe wyzwania, zwiększają się środki finansowe, które w różnej formie trafiają na polską wieś. Znacznie zwiększył się dostęp rolników do Internetu, jednakże te zmiany wymagają nowych form współpracy i nowoczesnych produktów bankowych.

Piśmiennictwo

1. Adamowicz M. 2004. *Wielofunkcyjne gospodarstwa rolne jako podmiot w rozwoju wsi i rolnictwa* [w] *Wiejskie gospodarstwa domowe w obliczu problemów transformacji, integracji i globalizacji*. Wyd. SGGW, Warszawa, 28.
2. Banaś K. 2005. *Bank Spółdzielczy jako partner w finansowaniu polskiego rolnictwa*. Wyd. Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnych i Agrobiznesu, t. IX, z. 1, 14-17.
3. Boguta W., Ejsmont J., Kamiński R. 2000. *Spółdzielczość wiejska*, Wyd. WSiP, Warszawa, 18.
4. Czarnecki A. 2001. *Uwarunkowania rozwoju wielofunkcyjnego na obszarach wiejskich aglomeracji łódzkiej*. *Więś i rolnictwo*, 4 (113), Wyd. IRWiR PAN, Warszawa, 164.
5. Kołodziej E. 2005. *Banki spółdzielcze jako podstawowe podmioty wiejskich rynków finansowych. Kwestia agrarna w Polsce i na świecie*. Wyd. SGGW, Warszawa, 547.
6. Fedyszak-Radziejowska B. 2003. *Więś i rolnicy wobec procesu integracji z Unią Europejską – wiedza, obawy i nadzieje*. Wyd. Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnych i Agrobiznesu, t. V, z. 2, Warszawa-Poznań-Koszalin, 37.

7. Golik D. 2002. *Rola banków spółdzielczych w rozwoju obszarów wiejskich makroregionu południowo-wschodniego*. Wyd. AE, Kraków, 63-64.
8. Gostomczyk E. 2005. *Spółdzielcze atakują*. Bank. 9, 36.
9. Heffernan S. 2005. *Modern Banking*. John Wiley Sons. Ltd. Chichester, England.
10. Krzyżkiewicz Z. 2000. *Podręcznik do nauki bankowości*. Wyd. Biblioteka Menadżera i Bankowca, Warszawa.
11. Piwnicka M. 2005. *Znaczenie systemu bankowego dla rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich*. Wyd. Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnych i Agrobiznesu, t. IX, z. 2, 282-287.
12. Kata R. 2003. *Perspektywy kredytowania gospodarstw rolniczych przez banki spółdzielcze w obszarze rolnictwa rozdrobnionego*. Acta Scientiarum Polonorum 2. Warszawa, 97.
13. Stolarska 2005. *Dodatkowa działalność gospodarza rodzin rolniczych czynnikiem rozwoju obszarów wiejskich*. Wyd. Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnych i Agrobiznesu, t. VII, z. 1, Warszawa-Poznań, 221.
14. Szafrąńska M. 2006. *Rola banków spółdzielczych w rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich*. Wyd. Akademia Rolnicza w Krakowie.

Summary

Cooperative Banks and their role in multifunctional rural development

Presented cooperative banks and their multifunctional role in rural development. It has been shown that cooperative banks are very popular especially in rural areas. Thanks to the strong rooted in local communities, are familiar with the financial capacity of society, offer him appropriate banking products at reasonable prices which has a large impact on the multifunctional development of rural areas.

BANKI SPÓŁDZIELCZE PARTNERAMI LOKALNEGO ŚRODOWISKA

Bernadetta Bienia

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Ewa Niepokój

Bank Spółdzielczy w Rymanowie Oddział w Jedliczu

Wstęp

Rozwój lokalnych środowisk w dużej mierze uzależniony jest od współpracy i współdziałania różnych jednostek, zarówno państwowych, samorządowych czy spółdzielczych. Banki spółdzielcze jako te, które mają silną pozycję w lokalnym środowisku mogą i powinny czynnie wspierać inicjatywy mieszkańców, być partnerem finansowym samorządu czy miejscowych przedsiębiorców.

W artykule pokazano krótki rys historyczny rozwoju bankowości spółdzielczej w Polsce, obecną sytuację sektora banków spółdzielczych. Praca ma też na celu zaprezentowanie roli jaką spółdzielczość bankowa może pełnić dla lokalnego środowiska.

Historia bankowości spółdzielczej w Polsce

Polska bankowość spółdzielcza ma tradycje sięgające połowy XIX wieku. Pierwsze polskie spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe, powstały w okresie zaborów, dlatego różny był ich rozwój i formy organizacyjne. Formy te zależne były od sytuacji politycznej i społeczno-gospodarczej oraz ustawodawstwa obowiązującego w poszczególnych zaborach.

W zaborze pruskim dominowały spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe (SOP), zwane bankami ludowymi. Charakteryzowały się one wszechstronną działalnością bankową, jako spółdzielnie powszechne, zrzeszające rolników, rzemieślników i przedstawicieli innych zawodów. W zaborze austriackim (Galicji) były dwa typy polskich SOP: towarzystwa zaliczkowe, wzorowane na bankach ludowych z zaboru pruskiego oraz kasy oszczędnościowo-pożyczkowe (późniejsze Kasy Stefczyka). Rozwój spółdzielczości w zaborze rosyjskim był znacznie powolniejszy z powodu ogólnego opóźnienia rozwoju społeczno-ekonomicznego ziem Królestwa Polskiego.

Działalność spółdzielni kredytowych została brutalnie przerwana przez władze okupacyjne po wybuchu II wojny światowej. Po wojnie w 1950 r. w ramach reformy systemu bankowego Spółdzielnie Oszczędnościowo Pożyczkowe zostały przekształcone w Gminne Kasy Spółdzielcze. GKS działały na podstawie ustawy

o spółdzielniach, ale były nimi tylko formalnie. GKS stały się jedynymi instytucjami bankowymi, zobowiązanymi do realizacji ówczesnej polityki rolnej, obsługującymi indywidualne gospodarstwa rolne. Funkcje centrali finansowej, organizacyjnej i rewizyjnej wobec GKS pełnił Państwowy Bank Rolny. W 1956 roku. GKS-om przywrócono prawo do prowadzenia działalności oszczędnościowej na własny rachunek i nazwę: Spółdzielni Oszczędnościowo Pożyczkowych (SOP), a Ustawa o Prawie bankowym z 1960 r. zezwoliła im na używanie nazwy bank z przymiotnikiem spółdzielczy lub ludowy.

W 1975 roku przeprowadzono reformę systemu bankowego. Na mocy ustawy połączono Bank Rolny z Centralnym Związkiem Spółdzielni Oszczędnościowo-Pożyczkowych i utworzono państwowo-spółdzielczy Bank Gospodarki Żywnościowej, w którym Skarb Państwa posiadał 54% udziałów, a 46% należało do banków spółdzielczych. Spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe (SOP) zostały zobligowane do używania jednolitej nazwy bank spółdzielczy (BS) i zrzeszenia się w BGŻ [www.bankispoldzielcze.com].

Na początku funkcjonowania gospodarki rynkowej, słabość finansowa większości banków skutkowałą uchwałą o restrukturyzacji banków spółdzielczych BGŻ. Samodzielność finansowa banków zrzeszonych ustawowo w bankach regionalnych została silnie ograniczona.

Obecnie banki spółdzielcze nie mają obowiązku zrzeszania się, jeśli ich kapitał założycielski przekracza 5 mln euro i mogą prowadzić całkowicie niezależną gospodarkę finansową. Natomiast małe i średnie banki spółdzielcze (o kapitałach własnych poniżej 5 mln euro) mają obowiązek zrzeszania się w jednym z banków zrzeszających, a ich działalność jest ograniczona do terenu powiatu, na którym mają siedzibę [Banaś 2007].

Bank spółdzielczy jako instytucja spółdzielcza jest dobrowolnym zrzeszeniem osób prowadzących działalność gospodarczą w interesie swoich członków. Stąd maksymalizacja korzyści dla członków winna być w opinii Dyki [1998] jego nadrzędnym celem. Właścicielami banków spółdzielczych są spółdzielcy. I dla nich najważniejsze jest zagwarantowanie sobie dostępu do usług bankowych [Banaś 2007]. Jednocześnie bank spółdzielczy jest przede wszystkim bankiem, podmiotem zaufania publicznego, pozostającym pod szczególnym nadzorem państwa, funkcjonującym na zasadach komercyjnych i świadczącym swoje usługi każdemu klientowi, który spełnia określone prawem wymogi [Kata 2003b].

Większość banków ma siedziby w miastach, małych miasteczkach i gminach. Często są one jedynymi placówkami bankowymi w promieniu kilkunastu czy kilkudziesięciu kilometrów. Istnienie dużej i wieloletniej organizacji bankowej, z którą utożsamiają się rolnicy i rzemieślnicy, stanowi cenny kapitał w tworzeniu nowoczesnej struktury bankowej zdolnej do rozwiązywania wielu problemów społeczności lokalnych [Golik 2002a].

Sektor banków spółdzielczych jest najistotniejszym elementem systemu wiejskich rynków finansowych i zaliczany jest do bliskiego otoczenia podmiotów agrobiznesu [Kołodziej 2005].

Pozycja spółdzielczego sektora bankowego

W ostatnich latach na skutek konsolidacji zmniejszyła się liczba banków spółdzielczych. Procesowi temu towarzyszyła rozbudowa placówek bankowych, co ma odzwierciedlenie we wzroście liczby tych obiektów (tabela 1).

Tabela 1. Liczba banków spółdzielczych w latach 2003-2008

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Banki spółdzielcze-centrale	600	596	588	584	581	579
Placówki banków spółdzielczych	2551	2789	3010	32103	3433	3516

Źródło: dane NBP 2008

W funkcjonowaniu banków istotny jest posiadany przez nie majątek. Struktura aktywów sektora bankowego z uwzględnieniem banków komercyjnych i spółdzielczych przedstawiała się następująco (tabela 2).

Wśród aktywów banków komercyjnych i spółdzielczych dominują należności od sektora niefinansowego, drugie miejsce zajmują należności od sektora finansowego. W przypadku banków spółdzielczych są to głównie lokaty w bankach zrzeszających. W bankach spółdzielczych znikomy jest udział papierów wartościowych jako składników aktywów.

Tabela 2. Struktura aktywów (%)

Aktywa	Sektor bankowy	Banki komercyjne		Banki spółdzielcze	
	2007	2007	2008	2007	2008
Kasa oraz operacje z bankiem centralnym	3,5	3,6	3,9	2,5	2,5
Należności od sektora finansowego	15,8	14,9	9,3	28,1	28,8
Należności od sektora niefinansowego	53,1	52,9	56,4	56,1	56,0
Należności od sektora instytucji rządowych i samorządowych	2,7	2,6	2,3	3,5	3,6
Należności z tytułu sprzedaży papierów wartościowych z przyrzeczeniem odkupu	0,8	0,8	0,9	-	-
Papiery wartościowe	17,1	17,8	18,1	5,3	5,0
Aktywa trwałe	2,8	2,7	2,4	3,8	3,7
Inne	4,2	4,7	6,7	0,7	0,4

Źródło: dane NBP 2008

Banki spółdzielcze charakteryzują się niższą relacją depozytów do kredytów niż jest to w bankach komercyjnych. Może to świadczyć o potencjale dalszego rozwoju akcji kredytowej w bankach spółdzielczych (tabela 3).

Tabela 3. Relacja kredytów do depozytów (%) w sektorze niefinansowym

	2006	2007	2008
Banki komercyjne	87,4	104,5	124,1
Banki spółdzielcze	70,6	75,9	77,2

Źródło: dane NBP 2008

Banki spółdzielcze chcąc jak najlepiej spełniać swą rolę na rynku, oferują usługi te dla tych samych grup klientów co banki komercyjne i spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe.

Jak podaje Narodowy Bank Polski [www.nbp.pl] poprawy pozycji konkurencyjnej banków spółdzielczych można upatrywać w:

- tworzeniu i rozwijaniu stron internetowych,
- rozwijaniu bankowości elektronicznej,
- kształtowaniu oferty produktowej (np. wprowadzanie bezpłatnych rachunków bankowych),
- utworzeniu spółdzielczej sieci bankomatów (zapewnienie dostępu klientom do bezpłatnych bankomatów na terenie całego kraju),
- wzrost liczby wydawanych kart płatniczych,
- wspólna kampania reklamowa banków spółdzielczych, przygotowana przez banki zrzeszające.

Banki spółdzielcze w większym stopniu niż banki komercyjne pełnią klasyczne funkcje banku, gromadząc depozyty i udzielając kredytów (rzadziej angażują się w pośrednictwo finansowe itp.) Banki te, mając mniejsze problemy z finansowaniem akcji kredytowej, nie muszą jej ograniczać wskutek kryzysu na rynkach finansowych. Utrzymanie akcji kredytowej na wysokim poziomie może zwiększyć udział banków spółdzielczych w rynku i tym samym wpłynąć na wzrost ich wartości.

Skrzypek [2009] - prezes NBP uważa, że kondycja spółdzielczego sektora bankowego w Polsce jest wyjątkowo korzystna. Banki te nie dają powodów do obaw, gdyż wykazują bardzo wysokie nadwyżki płynności oraz adekwatność kapitałową, prowadzą działalność z wysoką efektywnością i zwrotem na kapitale, a to przekłada się na wysoki poziom zaufania ich klientów. Ponadto sektor bankowości spółdzielczej w przeciwieństwie do banków komercyjnych, nie ma problemów, a tym samym zagrożeń związanych z kredytami walutowymi, które w znacznym stopniu wpływają dzisiaj na ogólną ocenę sektora bankowego w Polsce.

Oprócz działalności depozytowo-kredytowej banki spółdzielcze prowadzą też szereg innych usług, m.in.: rozliczenia pieniężne metodą elektroniczną, posiadają bankomaty, dokonują rozliczeń międzynarodowych, prowadzą rachunki oszczędnościowo-rozliczeniowe, udzielają gwarancji bankowej, czy świadczą usługi home banking, leasing, faktoring.

Bankowość spółdzielcza a lokalny rynek

Posiadane przez banki spółdzielcze atuty mogą być wykorzystane np. w rozwiązywaniu problemu bezrobocia wsi, aktywizacji lokalnej społeczności, w rozwoju przedsiębiorczości, w kształtowaniu wielofunkcyjnego rozwoju wsi, rozbudowie i unowocześnianiu infrastruktury wiejskiej, procesach intensyfikacji produkcji rolnej, ochrony środowiska, rozwoju turystyki wiejskiej, rozwoju

specjalizacji, przemianach struktury agrarnej i wszelkich innych działaniach służących ożywieniu gospodarczemu i społecznemu wsi [Golik 2002a].

Realizacja przez banki spółdzielcze wyżej wymienionych zadań wymaga zwiększonej aktywności w różnych sferach działania:

- stymulacyjnej, polegającej na oferowaniu kredytów preferencyjnych przeznaczonych na wsparcie przemian w rolnictwie i sektorze żywnościowym,
- integracyjnej (integracja banków spółdzielczych z lokalnymi instytucjami życia gospodarczego, społecznego i administracyjno-samorządowego),
- ochrony środowiska i naturalnych walorów społeczności wiejskiej,
- strukturalnej (np. przemiany w strukturze agrarnej, zmiany w strukturze zatrudnienia ludności, zmiany w strukturze inwestycji dokonywanych na obszarach wiejskich),
- usługowej (np. świadczenie usług i obsługa przez banki spółdzielcze budżetów gmin, w tym szkół, zagospodarowanie środków pojedynczych klientów, jak i klientów zbiorowych),
- społecznej (kształtowanie więzi pomiędzy bankami spółdzielczymi i klientami, wzmacnianie wiarygodności, lojalności, pozytywnego wizerunku, public relations, kształtowanie wzorców i postaw konsumpcyjnych ludności rolniczej i wiejskiej),
- doradczej (pomoc w sporządzaniu biznesplanów, wyzwalanie inicjatyw gospodarczych, pomoc w procedurze kredytowej, doradztwo finansowe dla klientów),
- edukacyjnej (np. edukacja szkoleniowa członków i pracowników banków spółdzielczych, kursy poprawiające jakość i kwalifikacje kadry bankowej, kursy z zakresu kształtowania odpowiednich relacji między pracownikiem banku a klientem) [Szafrńska 2005].

Usytuowanie banków spółdzielczych w środowisku wiejskim predysponuje je do szczególnej roli w finansowaniu rolnictwa. Banki spółdzielcze powinny być zainteresowane kredytowaniem rolnictwa zarówno z uwagi na bieżące motywacje finansowe, jak i możliwość umacniania pozycji banku na lokalnym rynku finansowym [Kata 2003a]. Przewaga nad innymi rodzajami banków w finansowaniu wsi i rolnictwa wynika z ich lokalnego zasięgu działania oraz dobrej znajomości potrzeb obsługiwanego środowiska [Podstawka 2000]. Jednym z proponowanych przez banki rozwiązań dla rolników jest oferta prowadzenia rachunków. Banki spółdzielcze w swoim pakiecie mają również kompleksową ofertę kredytów preferencyjnych z dopłatami do oprocentowania ze środków Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz ofertę związaną z funduszami strukturalnymi w ramach kredytów pomostowych. Rolnicy obsługiwani przez banki spółdzielcze mogą korzystać z gwarancji i poręczeń w ramach Funduszu Poręczeń Unijnych oraz poręczeń i gwarancji kłeskowych. Potencjał organizacyjno-informatyczny banków gwarantuje bezpieczny i sprawny system rozliczeń nie tylko na odcinku klient-bank, ale również w stosunku do instytucji zewnętrznych, które kierują środki na finansowanie rolnictwa [Matwiej 2005].

Banki spółdzielcze mogą być partnerami w finansowaniu małych i średnich firm. W Europie 32 % małych i średnich przedsiębiorstw korzysta z usług banków spółdzielczych [Anonim 2005]. W przypadku obsługi podmiotów instytucjonalnych atutem banków spółdzielczych jest ich indywidualne podejście do klientów, zwracające większą uwagę na osobę kredytobiorcy niż na biznesplan. W efekcie w banku spółdzielczym kredyt otrzymują też osoby, które nie miałyby szansy skorzysta-

z kredytu w banku komercyjnym [Gostomczyk 2005]. Przykładem są rolnicy, którzy posiadając mniejsze gospodarstwa, usytuowane w atrakcyjnej okolicy, mają szansę na rozwój działalności agroturystycznej dzięki uzyskanemu kredytowi.

Banki spółdzielcze pozostają bankami o zasięgu lokalnym. Obsługując miejscowych mieszkańców oraz małe i średnie firmy wspierają rozwój swoich środowisk. Dostarczając klientom różnorodnych informacji, ułatwiają im prowadzenie działalności gospodarczej. Dzięki silnemu zakorzenieniu w lokalnej społeczności, znając możliwości finansowe społeczeństwa, oferują mu stosowne produkty bankowe po rozsądnych cenach [Piwnicka 2007].

Ogromne znaczenie mają banki spółdzielcze w obsłudze finansowo-kredytowej elementów infrastruktury technicznej, np. budowy wodociągów, oczyszczalni ścieków, wysypisk śmieci i wielu innych inicjatyw, które podnoszą standard życia na wsi, chronią środowisko naturalne i sprzyjają postępowi cywilizacyjnemu. Unowocześnienie infrastruktury technicznej sprzyja wzrostowi pozarolniczej działalności gospodarczej ludności wiejskiej, co przyczynia się do lepszego wykorzystania lokalnych zasobów surowcowych, zaspokojenia rynku konsumpcyjnego, wykorzystania walorów rekreacyjnych, podnoszenia dochodów oraz ograniczenia i likwidacji bezrobocia [Siudek, Ślędek 1998].

Środki samorządu gminnego czy powiatowego lokowane w miejscowym banku spółdzielczym, pozostają na danym terenie i w postaci kredytów trafiają do miejscowych rolników, przedsiębiorców, firm, finansując nowe inwestycje i stymulując rozwój gospodarczy regionu [Laszkiewicz 1999].

Spółdzielcze banki lokalne mogą wspierać finanse samorządów poprzez emisję obligacji komunalnych. W ramach funkcji emisyjnej i kapitałowej banki spółdzielcze mogą współpracować z instytucjami samorządowymi w zakresie: obsługi obligacji komunalnych, doradztwa i pośrednictwa w zawieraniu transakcji na giełdzie, obsługi transakcji zakupu i sprzedaży papierów wartościowych, pośrednictwa w obrocie bonami skarbowymi, bankowości inwestycyjnej itp. Zarządzanie finansami gminy może odbywać się poprzez lokaty na żądanie, lokaty terminowe, lokaty w rachunku bieżącym, lokaty dynamiczne, bony lokacyjne, papiery wartościowe, rachunki walutowe itp. [Golik 2002b].

Banki spółdzielcze mogą wspierać lokalne inicjatywy o charakterze kulturalnym, jak dożynki czy festyny. Popularną formą aktywności banków spółdzielczych w środowisku lokalnym jest przekazywanie pomocy rzeczowej i finansowej szkołom oraz innym jednostkom budżetowym. W ten sposób banki spółdzielcze nie tylko umacniają współpracę z innymi instytucjami lokalnymi i wspierają kulturę, edukację, sport czy służbę zdrowia na wsi, lecz utrwalają swój pozytywny wizerunek w środowiskach lokalnych [Gajowiak, Malinowski 2006].

Jak podaje Laszkiewicz [1999] sprawny lokalny system bankowy przynosi dla lokalnej gospodarki duże korzyści finansowe. Dzięki mobilizowaniu oszczędności ludności oraz czasowo wolnych kapitałów podmiotów gospodarczych i instytucji samorządowych oraz dokonywaniu ich efektywnej alokacji poprzez kredytowanie działań na rzecz rozwoju i korzyści dla środowisk lokalnych banki spółdzielcze stają się motorem rozwoju tego środowiska.

Banki spółdzielcze pełnią rolę lokalnych instytucji finansowych. Wyraża się to nie tylko przez ich „osadzenie” w środowisku lokalnym, ale również przez fakt, iż są one własnością lub współwłasnością lokalnej społeczności, zaś ich funkcjonowanie opiera się na zaufaniu ze strony tej społeczności, znajomości jej potrzeb finansowych oraz doświadczeniu w ich zaspokajaniu. Te elementy wskazują, że banki spółdzielcze posiadają pewne przewagi komparatywne nad zewnętrznymi pośrednikami

finansowymi [Kata 2003b]. Zdaniem Jaworskiego [2000] efektywne zaspokajanie potrzeb lokalnych jest bowiem realne wówczas, gdy bank jest blisko tych potrzeb, potrafi je zidentyfikować i jest skłonny angażować swoje środki w ich zaspokojenie.

Bliskość banku spółdzielczego pozwala na to, by jego członkowie decydowali o kierunkach jego działalności, a z drugiej strony by pełnili funkcje nadzorcze.

Podsumowanie

Banki spółdzielcze działając na lokalnym rynku, doskonale znają realia tam panujące. Mogą być podmiotami inicjującymi, współfinansującymi wiele projektów, zadań realizowanych przez jednostki samorządu terytorialnego czy osoby fizyczne z lokalnej społeczności. Ich mocna strona to bliskość dla obecnych i potencjalnych klientów, doskonała znajomość potrzeb środowiska, w którym funkcjonują. Mogą one być partnerami polskiego rolnictwa, kiedy otrzymuje ono wsparcie w postaci dopłat bezpośrednich oraz sektora małych i średnich przedsiębiorstw, który to sektor korzysta z kredytów oraz różnych form dofinansowania z UE.

Bank spółdzielczy dzięki temu, że jest tworzony przez członków pochodzących z lokalnej społeczności, może w dużym stopniu wpływać i kształtować wizerunek i warunki życia osób tutaj mieszkających.

Piśmiennictwo

1. Anonim. 2005. *Banki spółdzielcze w Europie*. Bank spółdzielczy, Czasopismo spółdzielczości bankowej, 5,18.
2. Banaś K. 2007. *Bank spółdzielczy jako partner w finansowaniu polskiego rolnictwa*. SERiA, t. IX. z. 1. Poznań, 14-17.
3. Dyka S. 1998. *Spółdzielnie w agrobiznesie*. Encyklopedia Agrobiznesu, Fundacja Innowacja. Warszawa.
4. Gajowiak D.K., Malinowski P. 2006. *Rola banków spółdzielczych w wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich* [w] Adamowicz M. (red.) *Zrównoważony i trwały rozwój wsi i rolnictwa*. Wyd. SGGW. Warszawa, 195-196.
5. Golik D. 2002a. *Znaczenie wiejskiej spółdzielczości oszczędnościowo-pożyczkowej w rozwoju lokalnym i regionalnym*. [w] *Prace z zakresu polityki agrarnej i spółdzielczości*. Zeszyty Naukowe nr 596. Wyd. Akademii Ekonomicznej. Kraków, 32-33.
6. Golik D. 2002b. *Rola banków spółdzielczych w rozwoju obszarów wiejskich makroregionu południowo-wschodniego*. Wyd. Akademii Ekonomicznej. Kraków, 63-64.
7. Gostomczyk E. 2005. *Spółdzielcze atakują*. Bank. 9, 36.
8. Jaworski L. 2000. *Bankowość w regionie*. Bank. 5, 50.
9. Kata R. 2003a. *Perspektywy kredytowania gospodarstw rolniczych przez banki spółdzielcze w obszarze rolnictwa rozdrobnionego*. Acta Scientiarum Polonorum 2 (1). SGGW. Warszawa, 97.
10. Kata R. 2003b. *Rola banków spółdzielczych w finansowaniu rolnictwa regionu podkarpackiego*. Uniwersytet Rzeszowski. Rzeszów.

11. Kołodziej E. 2005. *Banki spółdzielcze jako podstawowe podmioty wiejskich rynków finansowych*. [w] *Kwestia agrarna w Polsce i na świecie*. SGGW. Warszawa, 547.
12. Laszkiewicz E. 1999. *Rola banków spółdzielczych w realizacji przeobrażeń gospodarczych swoich środowisk* [w] Pawłowicz L., Gostomski E. (red.) *Wizja spółdzielczego sektora bankowego w Polsce*. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, 25. Wyd. Fundacji Konrada Adenauera, 43-45.
13. Matwiej P. 2005. *Kredytowanie rolnictwa* [w] *Banki wspólnych sił*. Pismo Zrzeszenia Banku Polskiej Spółdzielczości S.A. 10-12, 14.
14. Piwnicka M.T. 2007. *Znaczenie systemu bankowego dla rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich*. SERiA. t. IX, z. 2. Poznań, 285.
15. Podstawka M. 2000. *System finansowy w rolnictwie na tle integracji Polski z Unią Europejską*. Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa (FAPA). Warszawa.
16. Siudek T., Śledź A. 1998. *Rola spółdzielczości bankowej w finansowaniu rolnictwa w wybranych krajach Unii Europejskiej i w Polsce* [w] *Banki Hiszpanii i Polski oraz ich funkcjonowanie w warunkach integracji z Unią Europejską*, III Seminarium Międzynarodowe Alicante – Hiszpania, 25-30 października 1998 r. Fundacja „Rozwój SGGW”. Warszawa, 57.
17. Skrzypek S. 2009. *Banki spółdzielcze wygrywają w trudnych czasach. Rozmowa ze Sławomirem Skrzypkiem, prezesem NBP*. *Głos Banków Spółdzielczych*, 3-4, 19.
18. Szafrąńska M. 2005. *Rola banków spółdzielczych w rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich*. Międzynarodowa Konferencja Naukowa pod patronatem Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi Józefa J. Pilarczyka. *Rolnictwo i Gospodarka Żywnościowa Polski w rok po akcesji do Unii Europejskiej*. Problemy rolnictwa światowego. t. XIII. Wydawnictwo SGGW. Warszawa, 106-113.
19. www.bankispoldzielcze.com/index.php?option=com_content&task=view&id=48&Itemid=37 (data dostępu 25.03.2009).
20. www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2009/090324_kom.pdf (data dostępu 10.04.2009).

Summary

Cooperative banks help local communities

The aim of the study is to show the role that cooperative banks may play for local communities. The article presents a short history of cooperative banking in Poland, current situation of the cooperative banking sector and possible role of such banks in local environment. The role of cooperative banking for Polish farming, small and medium enterprises, individuals or self-government authorities has been presented as well.

MOTYWY WYBORU BANKU JAKO PARTNERA FINANSOWEGO

Stanisław Zajac

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Wstęp

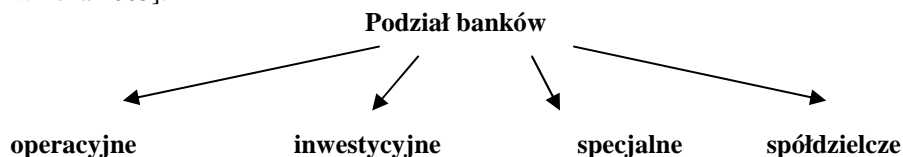
Obecny rynek usług bankowych jest zróżnicowany i staje się coraz w większym stopniu konkurencyjnym. Na takim rynku pozyskanie nowych klientów staje się coraz trudniejsze [Szafrąńska 2009].

Banki szukając nowych klientów, wykorzystują do tego celu różne narzędzia marketingowe. Chociaż w wielu przypadkach rodzaje i zakres usług oferowanych przez banki klientom jest podobny, to występuje w nich wiele różnic ilościowych i jakościowych. Liczba klientów oraz zadowolenie klienta to główne czynniki, które są miarą sukcesu banku. Klienci banku występują jako klienci indywidualni (zarówno o wysokich dochodach, osoby bogate, mające duże ilości wolnych środków pieniężnych, jak również konsumenci, osoby o niskich dochodach) oraz firmy (duże korporacje, a także małe i średnie przedsiębiorstwa). Nasuwają się zatem pytania, co decyduje, że klient wybiera ten a nie inny bank, co powinien zmienić bank, co zaoferować klientowi by móc go pozyskać.

Celem badań jest określenie motywów wyboru banku jako partnera finansowego. Źródłem danych do analiz i wnioskowania był kwestionariusz wywiadu przeprowadzony wśród klientów Banku Spółdzielczego w Rymanowie w okresie od marca do lipca 2009 roku. Kwestionariusz wywiadu składał się z 20 pytań. Pytania miały charakter otwarty i zamknięty. Do analizy zastosowano metody opisowe, tabelaryczne i prezentacji graficznej.

Rodzaje banków działających w Polsce

Rozwój sektora bankowego w Polsce w ostatnich latach w coraz szerszym stopniu uwzględnia potrzeby gospodarki rynkowej. Funkcjonujące na rynku banki, biorąc pod uwagę różnorodność odbiorców usług, starają się spełniać oczekiwania swoich klientów [Piwnicka 2005].



Rysunek 1. Rodzaje banków działających w Polsce

Źródło: Grzywacz J. 2006. Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem. Wyd. Difin, Warszawa, 19.

Podział banków z punktu widzenia działalności i potrzeb przedsiębiorstw przedstawiono na rysunku 1.

Banki operacyjne (głównie uniwersalne) przez brak ograniczeń w zakresie rodzaju świadczonych usług i swobody działalności na rynku pieniężnym i kapitałowym cieszą się dużym uznaniem wśród klientów. Dla przedsiębiorstwa istotnym jest, że bank uniwersalny ma dużą swobodę w określaniu kierunków działalności operacyjnej, np. indywidualnego ustalania:

- okresu depozytów pieniężnych,
- polityki kredytowej,
- rodzajów papierów wartościowych, jakie może nabywać dane przedsiębiorstwo.

Banki inwestycyjne świadczą usługi obejmujące przedsięwzięcia charakteryzujące się długim terminem realizacji i angażującymi duże kapitały. Stąd też w ramach swojej działalności, udzielając usług związanych z zarządzaniem finansowym, są zarazem doradcami firmy. Rozpoznając potrzeby i możliwości klienta, występując jako jego pośrednik, uczestniczą w przeprowadzaniu publicznych emisji papierów wartościowych. Profesjonalnie doradzając sposób finansowania planowanych inwestycji, organizują emisje akcji na giełdzie. Natomiast, wspomagając firmy znajdujące się w trudnej sytuacji finansowej, zajmują się ich restrukturyzacją. Przygotowują i przeprowadzają operacje łączenia i przejmowania przedsiębiorstw.

Banki specjalne przez specjalny charakter ofert, zazwyczaj obsługują określony rodzaj klienteli. Specjalizują się głównie w:

- gromadzeniu oszczędności,
- finansowaniu średniookresowych potrzeb przedsiębiorstw,
- finansowaniu długookresowych potrzeb przedsiębiorstw,
- finansowaniu projektów inwestycyjnych,
- finansowaniu programów restrukturyzacyjnych,
- obsłudze transakcji zagranicznych,
- zaspokajaniu potrzeb finansowych budownictwa mieszkaniowego [Grzywacz 2006].

Banki spółdzielcze są jednocześnie spółdzielniami i przedsiębiorstwami bankowymi. Zgodnie z tym podlegają prawu spółdzielczemu i prawu bankowemu. Banki spółdzielcze są własnością ich członków, którzy jednocześnie należą do najważniejszych i najbardziej lojalnych klientów. Świadcząc coraz szerszy zakres usług, skierowanych do różnych grup klientów, banki te zbliżają się charakterem prowadzonej działalności do bankowości uniwersalnej. Należy podkreślić, iż banki spółdzielcze funkcjonują przede wszystkim na obszarach wiejskich [Piwnicka 2005].

Czynniki mające wpływ na wybór banku

Jak podaje Kata [2003] czynników mających wpływ na wybór banku jest wiele można jednak przyjąć, że na ostateczną decyzję wyboru wpływ ma kilka, takich jak:

- wiarygodność banku
- szeroki zakres usług
- konkurencyjne warunki oprocentowania i opłaty
- fachowość i szybkość obsługi
- lokalizacja i dostępność do banku
- prestiż banku
- wcześniejsze kontakty z bankiem

- krótkie i proste procedury
- kompleksowa obsługa klienta
- sieć placówek, bankomaty
- profesjonalne doradztwo finansowe
- szybkość rozliczeń
- dostępność banku przez Internet
- reklama

Każdy z wymienionych przykładowych czynników może mieć dla poszczególnych osób różne znaczenie. W dużej mierze jest to kwestia subiektywnych odczuć samego klienta, chociaż wśród wielu różnorodnych kryteriów występują takie, które każda jednostka powinna uwzględnić, niezależnie od własnych odczuć. Warto zatem poddać analizie te właśnie czynniki.

Specyfika usług bankowych sprawia, że banki są i powinny być traktowane jako instytucje zaufania publicznego. Klienci oczekują, że bez obawy mogą zdać się na banki w sprawach finansowych, że uzyskają należytą ochronę nie tylko swych zasobów finansowych, ale także praw klienta. Dlatego ważną kwestią jest zwrócenie uwagi na problem wiarygodności i bezpieczeństwa powierzonych bankowi pieniędzy. Problem ten nabiera szczególnego znaczenia na tle doświadczeń ostatnich lat, w których zanotowano upadłość niektórych banków. Okazało się, że brak możliwości odzyskania złożonych wcześniej w banku lokat oznacza dla wielu jednostek „katastrofę ekonomiczną”. Stabilność banku, jego egzystencja i prawidłowe funkcjonowanie wpływają bowiem na prestiż banku [www.pentor.pl].

Wiarygodność to przekonanie, że bank spełni nasze oczekiwanie, wywiązując się z podjętych zobowiązań, że nie zawiedzie, nie wykorzysta swej przewagi, nie będzie działał na niekorzyść klienta. Że powierzone mu pieniądze zostaną przynajmniej odzyskane, jeśli nie pomnożone. Wiarygodność koegzystuje najczęściej z takimi cechami, jak prawdomówność, zaufanie, pewność, rzetelność, uczciwość czy bezpieczeństwo.

Dla klienta, który nawiązuje współpracę z bankiem, ważna jest możliwość opłacalnego zagospodarowania wolnych środków pieniężnych w formie lokaty. W wielu przypadkach bowiem tradycyjna lokata bankowa cieszy się w dalszym ciągu dużym zainteresowaniem. Szeroka oferta tych lokat wymaga jednak pewnej analizy odnoszącej się do różnych ich form oraz różnic występujących między bankami. Największe znaczenie mają zatem:

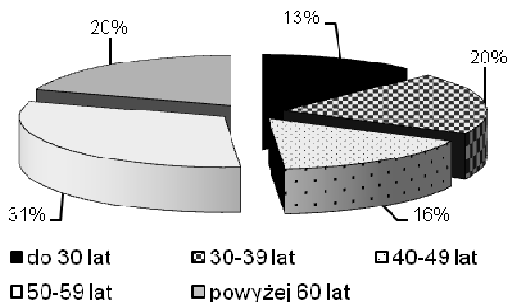
- wysokość oprocentowania lokat,
- okres naliczania odsetek np. miesięczny, kwartalny, roczny,
- gwarancja stałego oprocentowania,
- możliwość określenia indywidualnych warunków umów o lokaty,
- konsekwencje w przypadku zerwania lokaty.

Czas trwania operacji bankowych, sprawne przekazywanie informacji między bankami oraz możliwość skrócenia rozliczeń - to czynniki decydujące o szybkości i terminowości wykonywania wszelkich zleceń finansowych jednostki gospodarczej [Kaczmarek 2005]. Jest to bardzo istotne, zważywszy że nierzadko dokonanie operacji przelewu środków pieniężnych łączy się z dość długą drogą pieniądza. Dlatego fachowość i szybkość obsługi, krótkie i proste procedury, kompleksowa obsługa klienta oraz szybkość rozliczeń także mają wpływ na decyzje o wyborze banku.

Istotną kwestią jest możliwość korzystania z bankomatów i kart płatniczych (debetowych i kredytowych), oraz możliwość obsługi rachunku bankowego przez internet.

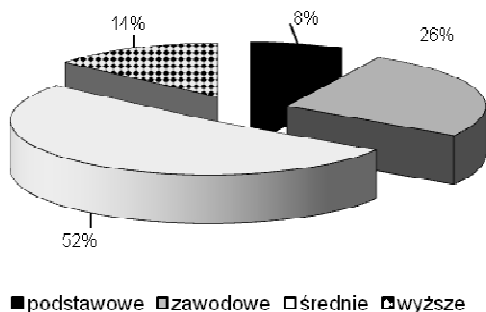
Wyniki i dyskusja badań

Badania przeprowadzono wśród 80 losowo wybranych klientów Banku Spółdzielczego w Rymanowie. Strukturę wiekową ogółu ankietowanych przedstawiono na wykresie 1. Wśród badanych najczęściej było osób w średnim wieku - 50÷59 lat i stanowiły one 31% ogółu badanych. W wieku do 30 lat było 13%, 30÷39 lat 20%, 40÷49 lat 16%, powyżej 60 lat 20% osób. Wśród ankietowanych 52% stanowiły kobiety, a 48% mężczyźni. Stwierdzono, że 51% ankietowanych posiadało wykształcenie średnie, 27% zawodowe, 14% wyższe, 8% podstawowe (wykres 2). Największą grupę badanych stanowili renciści i emeryci (39%), najmniejszą osoby prowadzące własną działalność gospodarczą (8%).



Wykres 1. Struktura wiekowa ankietowanych

Źródło: opracowanie własne



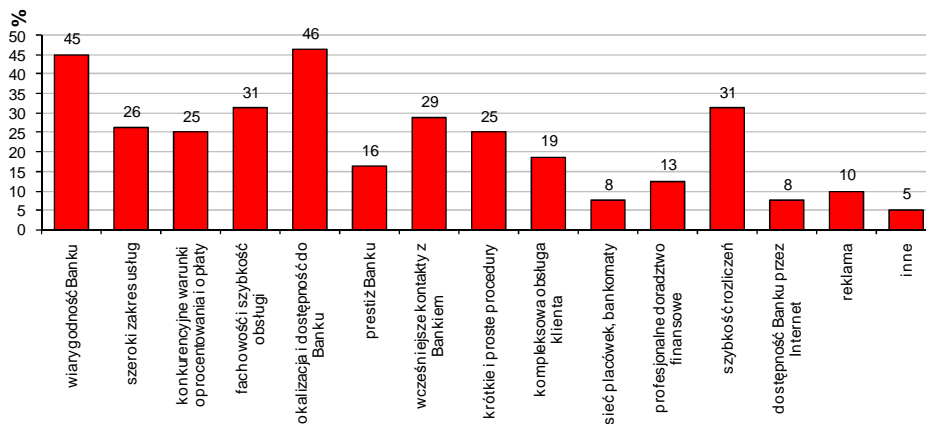
Wykres 2. Struktura ze względu na wykształcenie

Źródło: opracowanie własne

Na wykresie 3 przedstawiono wyniki odpowiedzi na pytanie: *co skłoniło Pana/Panią do wyboru Banku jako partnera finansowego?* Jak wynika z wykresu 3 dwa czynniki tj. wiarygodność Banku oraz lokalizacja i dostępność do Banku wśród ogółu ankietowanych miały największe znaczenie przy wyborze banku jako partnera finansowego. Stanowią one odpowiednio 45 i 46% (36, 37 osób). Lokalizacja i dostępność do banku jest ważna, gdyż 40% ankietowanych korzysta raz w tygodniu z banku, 38% raz w miesiącu, 19% kilka razy w tygodniu a 3% rzadziej (wykres 6). Duże znaczenia miały także następne trzy czynniki: fachowość i szybkość obsługi, szybkość rozliczeń (31%, 25 osób) oraz wcześniejsze kontakty z bankiem (29%, 23 osoby). Najmniejsze znaczenia miały wśród badanych takie czynniki jak sieć placówek i bankomaty oraz dostępność Banku przez internet (8%, 6 osób). Funkcjonalność stron internetowych banków oferujących bankowość internetową nie jest więc czynnikiem

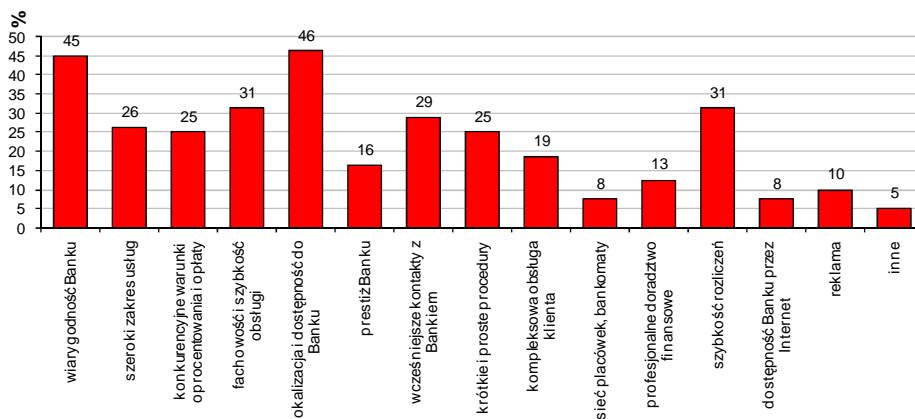
determinującym ich wybór. Strony internetowe banków mają dla swoich klientów głównie wartość transakcyjną (np. dokonywanie płatności, sprawdzanie stanu konta).

Podobnie przedstawia się hierarchia czynników wśród osób powyżej 50 roku życia (wykres 4), natomiast wśród osób do 30 roku życia występują pewne różnice. Największe znaczenia ma tak samo jak w powyższych grupach lokalizacja i dostępność banku ale a kolejnych miejscach widoczne są już znaczne zmiany. Powstała grupa czynników, które mają podobne znaczenie, wśród nich są: szeroki zakres usług, wcześniejsze kontakty z bankiem, kompleksowa obsługa klienta oraz sieć placówek i bankomaty, który to czynnik nie miał takiego dużego znaczenia wśród wcześniejszych grup (wykres 5).



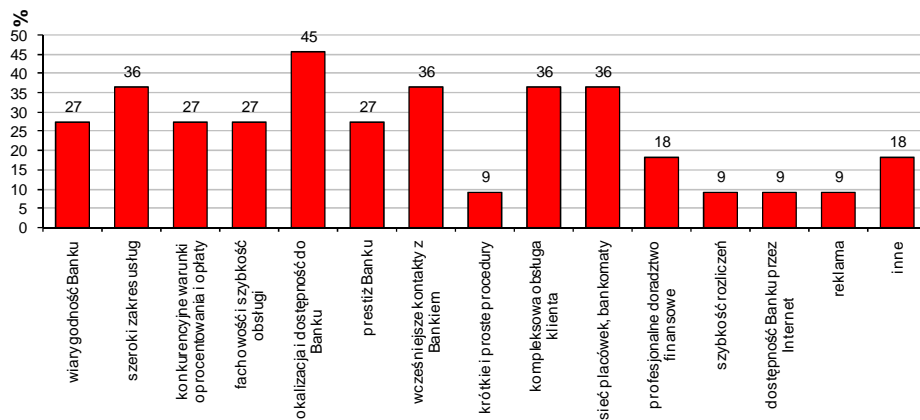
Wykres 3. Motywy wyboru banku jako partnera finansowego wśród ogółu badanych

Źródło: opracowanie własne



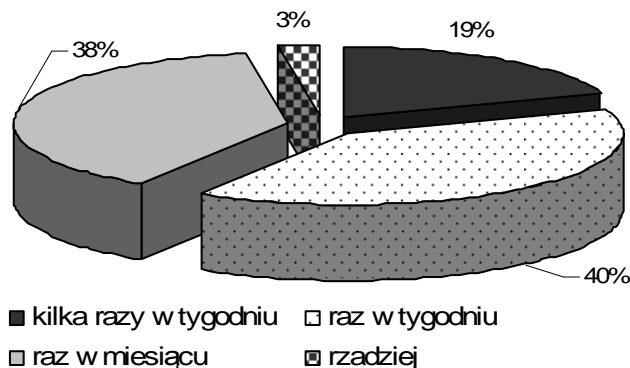
Wykres 4. Motywy wyboru banku jako partnera finansowego wśród osób powyżej 50 roku życia

Źródło: opracowanie własne



Wykres 5. Motywy wyboru banku jako partnera finansowego wśród osób do 30 roku życia

Źródło: opracowanie własne



Wykres 6. Częstotliwość korzystania z banku

Źródło: opracowanie własne

Podsumowanie

Nie można jednak jednoznacznie stwierdzić, które z czynników są najważniejsze, zwłaszcza że wśród samych klientów opinie na ten temat są podzielone. Można jednak przyjąć, że na wybór banku ma w dużej mierze wpływ wiarygodność banku oraz lokalizacja i dostępność do banku. Te dwa czynniki wśród ankietowanych miały największe znaczenie.

Przy wyborze banku klienci coraz częściej biorą po uwagę także takie czynniki jak sprawność obsługi, czas realizacji zleceń oraz szeroki zakres usług. Tendencje te zbliżają się zatem do sytuacji, jaka występuje w krajach o rozwiniętych gospodarkach rynkowych.

Pozyskanie nowych klientów staje się coraz trudniejsze. Dlatego podstawowym warunkiem utrzymania wysokiego poziomu konkurencyjności współczesnego banku jest wzrost wiarygodności i zaufania klientów już korzystających z usług banku poprzez rozpoznawanie ich potrzeb, a następnie dostosowanie do nich treści i jakości produktów bankowych.

Piśmiennictwo

1. Grzywacz J. 2006. *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*. Wyd. Difin, Warszawa, 19.
2. Kaczmarek M. 2005. *Identyfikacja motywów wyboru banku przez klientów indywidualnych z zastosowaniem analizy czynnikowej*. Zeszyty Naukowe „Ilościowe i jakościowe metody badania rynku. Pomiar i jego skuteczność”. Poznań, 129-136.
3. Kata R. 2003. *Rola banków spółdzielczych w finansowaniu rolnictwa regionu podkarpackiego*. Uniwersytet Rzeszowski. Wyd. Oświatowe FOSZE. Rzeszów.
4. Piwnicka M. 2005. *Znaczenie systemu bankowego dla rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich*. Wyd. Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnych i Agrobiznesu. t. IX, z. 2, 282-287.
5. Szafrńska M. 2009. *Lojalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynku usług bankowych*. Wyd. Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnych i Agrobiznesu, t. X, z. 3, 517-520.
6. www.pentor.pl/57646.xml?doc_id=11278 (data dostępności 10.07.2009).

Summary

Motives for the selection of the bank as a financial partner

Presents the reasons for choosing the bank as a financial partner. There have been characteristics of the factors affecting this choice. The source of data for analysis and to request an interview questionnaire was conducted among 1980 randomly selected clients in Rymanow Cooperative Bank. It was found that among the same customer opinions on this subject are divided. However, you can assume that the choice of the bank to a large extent affects the credibility of the bank and location and accessibility to the bank.

USŁUGI BANKOWE I ICH WYKORZYSTANIE PRZEZ KLIENTÓW NA PRZYKŁADZIE BANKU SPÓŁDZIELCZEGO W RYMANOWIE ODDZIAŁ W JEDLICZU

Bernadetta Bienia

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Wstęp

Rosnąca konkurencja na rynku usług finansowych powoduje, że jednostki zajmujące się tego typu usługami starają się stworzyć ofertę dopasowaną do oczekiwań i wymagań klientów, taką która pozwoliłaby im na przyciągnięcie jak największej liczby osób. Banki spółdzielcze jako te, które najczęściej działają na lokalnych rynkach również biorą udział w walce o klienta, oferując mu coraz to nowsze i lepsze usługi i produkty bankowe.

Praca ma na celu charakterystykę podstawowych usług bankowych oraz pokazanie w jakim stopniu są one wykorzystywane przez klientów Banku Spółdzielczego w Rymanowie Oddział w Jedliczu.

Materiał i metody badań

Aby zrealizować cel pracy posłużono się literaturą z zakresu bankowości oraz przeprowadzono kwestionariusz wywiadu wśród 50 losowo wybranych klientów Banku Spółdzielczego w Rymanowie Oddział w Jedliczu, w okresie od marca do lipca 2009 roku. Badania zostały przeprowadzone na drodze bezpośredniego wywiadu. Kwestionariusz składał się z 20 pytań. Pytania miały charakter otwarty i zamknięty. Zgromadzony i przeanalizowany materiał zaprezentowano stosując formę opisową i graficzną.

Charakterystyka podstawowych usług oferowanych przez banki

Lokaty bieżące i depozyty terminowe. Rachunki bieżące charakteryzują się tym, że brak jest określenia terminu, na jaki klient składa pieniądze. Oznacza to, że pieniądze są pozostawione do dyspozycji klienta w każdej chwili i bez żadnego uszczerbku na oprocentowaniu. Oprocentowanie tych lokat jest niskie [Dobosiewicz, Marton-Gadoś 2005]. Rachunki te są uważane za podstawowe źródło „taniego pieniądza” dla banku, ponieważ pieniądze te są wykorzystywane do wysoko opłacalnej akcji kredytowej i do lokat w papiery wartościowe.

Mimo niskiego oprocentowania, ilość pieniędzy na rachunkach bieżących rośnie. Wynika to z dwóch powodów:

- znacznego wzrostu liczby rachunków bieżących przedsiębiorstw i wzrostu wielkości przeprowadzanych przez nie operacji, a także konieczności posiadania przez przedsiębiorstwa rezerw finansowych na płatności,
- bardzo szybkiego wzrostu liczby operacji na rachunkach bieżących osób fizycznych, m.in. w wyniku upowszechniania się wypłacania przez zakłady pracy pensji za pośrednictwem tych rachunków.

Banki dzielą prowadzone przez siebie rachunki bieżące na dwa następujące typy:

- rachunki bieżące osób prawnych, zwane najczęściej rachunkami a vista,
- rachunki bieżące osób fizycznych, zwane rachunkami oszczędnościowo-rozliczeniowymi (ROR) [Dobosiewicz 2003].

Depozyty terminowe to takie depozyty, przy których podany jest okres, przez który deponent zobowiązuje się przetrzymywać pieniądze na swoim rachunku bankowym. Długość tych okresów może wynosić od jednego dnia do kilku lat. Zarówno długość okresu depozytu, jak i jego oprocentowanie zależą wyłącznie od banku, stanowią element oferty bankowej. W praktyce długość i koszt depozytów zależą od potrzeb banku i od aktualnej sytuacji rynkowej (konkurencji innych banków, oprocentowania papierów wartościowych) [Dobosiewicz 2000].

Wysokość oprocentowania depozytu terminowego zależy od okresu umownego. Przestrzegana przez wszystkie banki regułą jest wzrost stopy procentowej w miarę wydłużania się okresu depozytu [Dobosiewicz 2003].

Kredyty. Zgodnie z prawem bankowym, banki są jedynymi czynnikami życia gospodarczego mającymi prawo udzielać kredytów [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997]. Przez umowę kredytu bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie, zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu.

Klasyfikacji kredytów bankowych można dokonać według następujących kryteriów: metody udzielenia kredytu, przeznaczenia kredytu, czasu kredytowania, waluty kredytu, preferencyjności kredytu, zasad oprocentowania oraz ze względu na bank kredytujący.

Ze względu na czas kredytowania wyróżniamy kredyty krótkookresowe (termin spłaty do jednego roku), średniookresowe (udzielane do trzech lat) oraz długoterminowe z terminem spłaty powyżej trzech lat.

Z punktu widzenia podmiotu zaciągającego zobowiązanie, kredyty można podzielić na kredyty dla osób fizycznych, w tym również osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, kredyty udzielane podmiotom gospodarczym oraz te, które są związane z funkcjonowaniem sektora publicznego, np. kredyty dla jednostek samorządu terytorialnego, zakładów publicznych [Opacka 2007].

Przy przyjęciu za kryterium podziału kredytów waluty, w jakiej dokonywana jest transakcja, kredyty dzielone są na złotowe i dewizowe. Kredyty dewizowe są wyrażane w określonej walucie, np. w dolarach, euro, frankach szwajcarskich.

Ze względu na przeznaczenie wyróżnić możemy kredyty obrotowe i inwestycyjne. Pierwsze z nich przeznaczone są na zaspokojenie potrzeb przedsiębiorstw w zakresie środków obrotowych, a do najczęściej wykorzystywanych kredytów obrotowych należą kredyty w rachunku bieżącym. Kredyty inwestycyjne przeznaczone są na wydatki związane z rzeczowymi środkami majątku trwałego.

Banki mogą udzielać kredytów preferencyjnych. Są to kredyty przyznawane na korzystniejszych warunkach od wynikających z rachunku ekonomicznego. W większości są one przeznaczone na finansowanie ekonomicznych i społecznych celów polityki państwa [Dobosiewicz 2003]. Kredyty komercyjne z kolei to kredyty, których koszt dla klienta wynika z rachunku ekonomicznego przeprowadzonego przez bank; bierze on pod uwagę koszt pieniądza, ryzyko i konkurencję innych banków [Dobosiewicz 2000].

Zasady oprocentowania pozwalają wyróżnić kredyt o zmiennej i stałej stopie procentowej.

Bankowość elektroniczna. Pod pojęciem bankowości elektronicznej (ang. electronic banking, e-banking) rozumie się formę dostarczania i realizacji usług bankowych za pośrednictwem łącza telekomunikacyjnego oraz komputera lub innego urządzenia elektronicznego [Gospodarowicz 2005]. Obszarem zastosowania bankowości elektronicznej jest kontakt i interakcja klienta z bankiem. Zasadniczym wymogiem obsługi elektronicznej klienta jest włączenie go jako użytkownika do systemu informatycznego banku [Gliniecka 2004].

Podstawowym kryterium klasyfikacji bankowości elektronicznej jest typ zastosowanego środka komunikacji między bankiem a klientem [Jurgowski 2001]. Na podstawie tego wyznacznika można wyróżnić bankowość: telefoniczną, terminalową, komputerową oraz telewizyjną.

Bankowość telefoniczna polega na dostarczaniu i realizacji usług bankowych za pomocą telefonu stacjonarnego lub komórkowego.

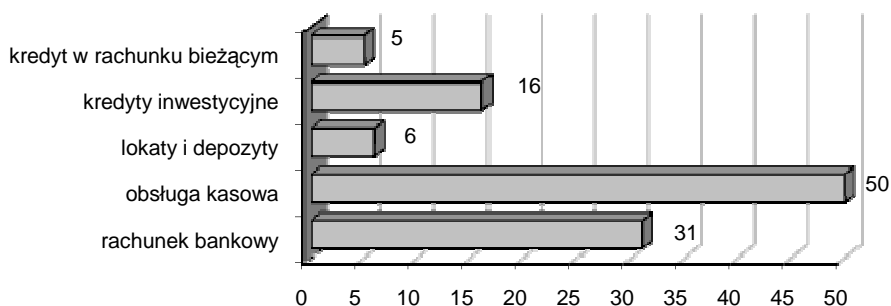
Bankowość terminalowa, zwana bankowością samoobsługową umożliwia dostęp do konta bankowego za pomocą bankomatów, terminali lub kiosków multimedialnych.

Kolejną formą bankowości elektronicznej jest bankowość komputerowa. Polega ona na komunikowaniu się klientów z bankiem za pomocą komputerów osobistych i łączącej je sieci komunikacyjnej. Wyróżniamy tutaj bankowość określaną jako domową lub korporacyjną oraz bankowość internetową [Balicka 2007].

Korzystanie z usług bankowych przez klientów Banku Spółdzielczego w Rymanowie Oddział w Jedliczu

Wśród respondentów kobiety stanowiły 54 %, zaś mężczyźni 46 %. Struktura wiekowa badanych przedstawiała się następująco. Najwięcej respondentów stanowiły osoby w wieku powyżej 60 lat (30 %), na drugim miejscu byli klienci w wieku do 30 lat (20 %), przedział wiekowy od 50-59 lat reprezentowało 18 % badanych, zaś osoby w wieku 30-39 lat i 50-59 lat stanowiły odpowiednio po 16 %. Najliczniejszą grupę stanowiły osoby ze średnim wykształceniem – 52 %, zaś najmniej było respondentów z wykształceniem podstawowym – 2 %. Jako główne źródło dochodu respondenci deklarowali pracę poza gospodarstwem rolnym – 42 %, dla 40 % badanych była to renta lub emerytura, natomiast dla 10 % prowadzenie własnej działalności gospodarczej.

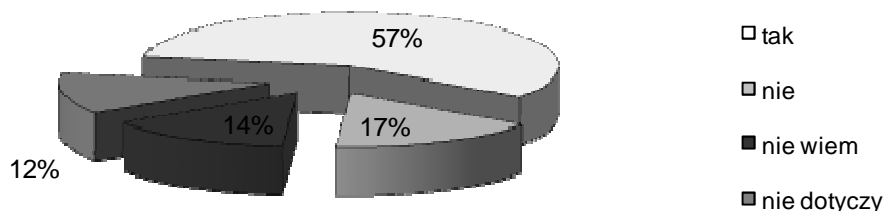
Wszyscy respondenci wśród których przeprowadzono kwestionariusz wywiadu korzystali z obsługi kasowej, 31 (62 %) posiadało rachunek bankowy w tutejszym banku. Najmniejszą popularnością cieszył się kredyt w rachunku bieżącym – posiadało go 5 osób (10 %) oraz lokaty i depozyty – 6 osób (12%) (wykres 1).



Wykres 1. Usługi bankowe, z których korzystali respondenci

Źródło: obliczenia własne na podstawie kwestionariusza wywiadu

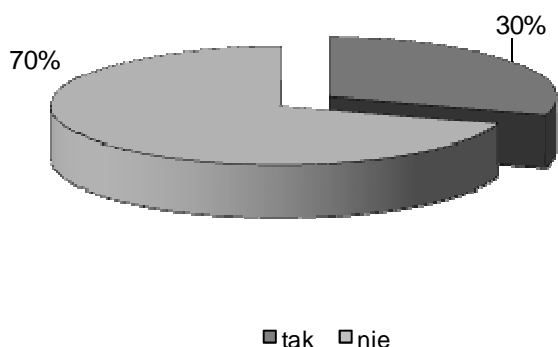
Posiadanie oszczędności w banku zadeklarowało 31 % badanych. Najczęściej lokowane one były na lokacie lub rachunku. 58 % badanych zadeklarowało, że w najbliższej przyszłości zamierza inwestować, lokować swoje oszczędności, natomiast 16 % respondentów negatywnie odpowiedziało na to pytanie (wykres 2).



Wykres 2. Zamiar lokowania oszczędności w najbliższym czasie (%)

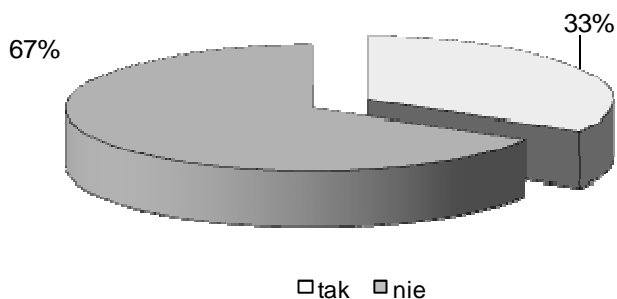
Źródło: obliczenia własne na podstawie kwestionariusza wywiadu

Tylko około 1/3 osób w wieku do 30 lat (wykres 3) i powyżej 50 lat (wykres 4) posiadała oszczędności ulokowane w banku. W przypadku pierwszej grupy można to tłumaczyć tym, że osoby te niejednokrotnie rozpoczynają pracę i samodzielne prowadzenie gospodarstwa domowego. Niski poziom oszczędzania u osób po 50 roku życia wynikać może zapewne ze stosunkowo niskich dochodów, o których niejednokrotnie wspominali oni w trakcie przeprowadzania badań. Osoby, które posiadały oszczędności to większości osoby z wykształceniem średnim (67 %) i wyższym (13 %), pracujące w zakładach pracy lub utrzymujące się z renty lub emerytury (po 40 %), w wieku powyżej 60 lat.



Wykres 3. Posiadanie oszczędności przez osoby do 30 roku życia (%)

Źródło: obliczenia własne na podstawie kwestionariusza wywiadu



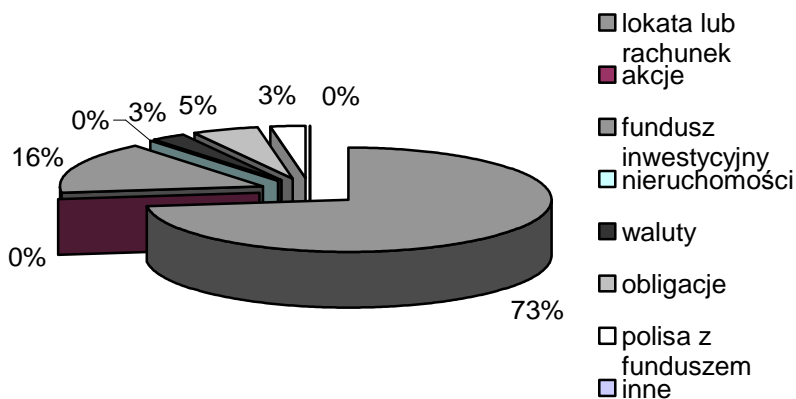
Wykres 4. Posiadanie oszczędności przez osoby powyżej 50 roku życia (%)

Źródło: obliczenia własne na podstawie kwestionariusza wywiadu

Jako formę lokowania oszczędności w najbliższym czasie deklarowano lokatę lub rachunek – 73 %, fundusz inwestycyjny – 16 %. Żaden z respondentów nie wymienił takich form lokowania oszczędności jak: akcje czy nieruchomości (wykres 5).

Wśród osób do 30 lat lokata również była najpopularniejszą formą lokowania oszczędności (56 %), ale osoby te (22 %) wybrałyby też fundusz inwestycyjny. Starsi klienci zdecydowanie wolą tradycyjne formy lokowania oszczędności i aż 83 % zadeklarowało wybór lokaty lub rachunku, a fundusz wybrałoby 11 % badanych.

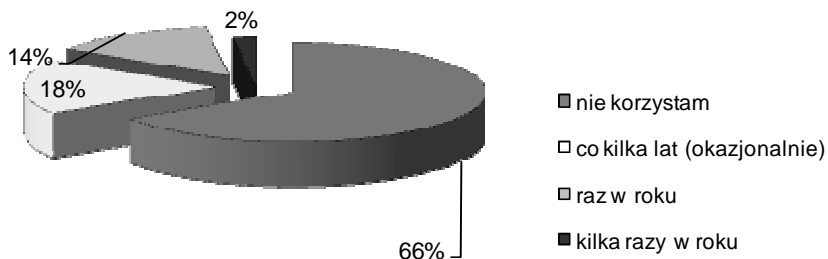
Wśród respondentów tylko 8 % z nich korzystało ze strony internetowej banku. Wszyscy oni pozytywnie wypowiadali się na temat informacji tam zamieszczanych jak też obsługi konta przez Internet.



Wykres 5. Planowane formy lokowania oszczędności (%)

Źródło: obliczenia własne na podstawie kwestionariusza wywiadu

Ponad połowa badanych (66 %) nie korzysta z kredytu, gdyż jak uważa nie ma takiej potrzeby. 18 % respondentów zaciągało kredyt co kilka lat, gdy występowała taka potrzeba, natomiast 14 % raz w roku. Korzystanie z kredytu kilka razy w ciągu roku zadeklarowało 2 % respondentów (wykres 6). Uzyskane w ten sposób środki pieniężne były przeznaczane na remont domu, mieszkania, zakup samochodu czy sprzętu AGD oraz na rozwój działalności gospodarczej.



Wykres 6. Częstotliwość korzystania z kredytu (%)

Źródło: obliczenia własne na podstawie kwestionariusza wywiadu

Podsumowanie

Bank Spółdzielczy w Rymanowie Oddział w Jedliczu oferuje swoim klientom między innymi takie usługi bankowe jak obsługę kasową, kredyty, prowadzenie rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych, gromadzenie depozytów, a także obsługę konta przez Internet.

Tylko 1/3 badanych ma oszczędności ulokowane w banku, najczęściej w formie lokaty lub rachunku. Respondenci deklarowali, że gdyby mieli możliwość inwestowania pieniędzy wybraliby tradycyjną formę – lokatę.

Duża grupa osób nie korzystała i nie korzysta z kredytu, co stanowi ogromny potencjał klientów, dla których Bank mógłby przygotowywać specjalne oferty kredytowe, zachęcając tym samym do skorzystania z tego typu usługi bankowej.

Niski jest odsetek osób korzystających z obsługi konta przez internet. Można to tłumaczyć tym, że w dużej mierze klientami Banku są osoby starsze, które nie potrafią samodzielnie obsługiwać oprogramowania komputerowego albo też osoby, które z konta internetowego korzystają i rzadko przychodzą do lokalu Banku, stąd niemożność ich przebadania.

Piśmiennictwo

1. Balicka H. 2007. *Bankowość elektroniczna*. [w] Pietrzak E., Markiewicz M. (red.) *Finanse, bankowość i rynki finansowe*. Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego. Gdańsk, 195-199.
2. Dobosiewicz Z. 2000. *Wprowadzenie do finansów i bankowości*. Wyd. Naukowe PWN. Warszawa.
3. Dobosiewicz Z. 2003. *Bankowość*. PWE. Warszawa.
4. Dobosiewicz Z., Marton-Gadoś K. 2005. *Podstawy bankowości z zadaniami*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
5. Gliniecka J. 2004. *System bankowy w regulacjach polskich i unijnych*. Oficyna Wydawnicza Branta. Bydgoszcz-Gdańsk.
6. Gospodarowicz A. (red.) 2005. *Bankowość elektroniczna*. PWE. Warszawa.
7. Jurgowski A. 2001. *Bankowość elektroniczna. Materiały i Studia NBP*. z. 125, Warszawa, 11.
8. Opacka U. 2007. *Rynek kredytowy* [w] Pietrzak E., Markiewicz M. (red.) *Finanse, bankowość i rynki finansowe*. Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, 385.
9. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997r. *Prawo Bankowe*. Dz. U. nr 140, poz. 939, art. 69.

Summary

Banking and their use by clients as an example of a Cooperative Bank in Rymanów , Division in Jedlicze

The aim of the study is to describe basic banking services (current deposits, certificates of deposit, credits) and show to what extent they are used by the clients of Cooperative Bank in Rymanów, Division in Jedlicze. In order to achieve the aim of the study, banking literature was used and interview questionnaire was sent to 50 random clients of the Bank from March to July 2009. The obtained results show that the most popular forms of saving are deposits and accounts. A large group of clients did not use credits nor perform Internet account operations.

OFERTA PRODUKTOWA BANKU GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ KIEROWANA DO KLIENTÓW Z SEKTORA ROLNO - SPOŻYWCZEGO

Magdalena Kilar

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Jerzy Wdowiarz

Bank Gospodarki Żywnościowej SA Oddział w Krośnie

Wprowadzenie

Przechodzenie od rolnictwa tradycyjnego do nowoczesnego związane jest ze wzrostem udziału kapitału w zasobach czynników produkcji. Polskie rolnictwo napotyka liczne bariery intensyfikacji rozwoju, ale niedostatek kapitału jest tym czynnikiem, który w procesach unowocześniania tego sektora odgrywa rolę zasadniczą [Ostrowski 1997].

Gospodarstwa rolnicze nie są w stanie sfinansować swoich przekształceń wyłącznie ze środków własnych [Klepacki 1996]. Wsparcie rozwoju tego sektora oznacza zatem konieczność transferu kapitału z systemu finansowego głównie poprzez wykorzystanie instrumentów kredytowych. Warunkiem efektywnego oddziaływania kredytów bankowych na gospodarstwa rolnicze jest jednak takie zorganizowanie systemu finansowania rolnictwa, aby zagwarantowana była pełniejsza realizacja funkcji kredytu oraz właściwe funkcjonowanie całego obiegu pieniężnego w układzie podmiotowym i przedmiotowym tego sektora [Kata, Rogowski 1999]. Chodzi o alokowanie środków finansowych do tych gospodarstw i rodzaju zastosowań, które wykazują rzeczywisty potencjał rozwojowy, a ich właściciele skłonność i gotowość do zmian. Strategię taką skutecznie realizować może jedynie sprawny, stabilny i innowacyjny system finansowy oparty na instytucjach znających specyfikę sektora i mających doświadczenie w jego finansowaniu [Kulawik 1997].

Prowadzenie działalności rolniczej, a także realizowanie przedsięwzięć inwestycyjnych i rozwojowych wiąże się często z wykorzystaniem finansowania zewnętrznego. To właśnie obcy kapitał przyczynia się w głównej mierze do rozwoju gospodarstwa, zmianę jego funkcjonowania poprzez zwiększenie skali produkcji a zarazem poprawę jego wyników ekonomicznych.

Celem pracy było zaprezentowanie oferty produktów Banku Gospodarki Żywnościowej kierowanych do klientów z sektora rolno-spożywczego.

Charakterystyka Banku Gospodarki Żywnościowej

Bank Gospodarki Żywnościowej powstał w 1975 roku. W 1994 roku został przekształcony w spółkę akcyjną. BGŻ jest bankiem komercyjnym, od lat zajmującym miejsce w pierwszej dziesiątce największych banków w Polsce. Bank BGŻ dysponuje siecią ponad 260 oddziałów oraz ponad 300-oma własnymi bankomatami. Dzięki porozumieniom o wzajemnym bezpro wizyjnym udostępnianiu sieci bankomatów (z BPS, MR Bankiem, KBS i Kredyt Bankiem) klienci BGŻ mogą dziś korzystać z około 1600 bankomatów.

Do listopada 2004 roku dominującym właścicielem Banku był Skarb Państwa, którego udział w akcjonariacie wynosił ponad 69 %. Pozostałe akcje należały do sektora bankowości spółdzielczej, w tym do banków zrzeszających: Banku Polskiej Spółdzielczości w Warszawie, Gospodarczego Banku Wielkopolski w Poznaniu i Mazowieckiego Banku Regionalnego w Warszawie. 6 grudnia 2004 r. dokonano zmian w Księdze Akcyjnej Banku poprzez wpisanie nowych akcjonariuszy, tj. Rabobank International Holding B.V. (13,76 %) oraz Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (15,00 %).

W latach 2004-2008 udział holenderskiego Banku w akcjonariacie ulegał zwiększeniu. W dniu 4 kwietnia 2008 roku Rabobank otrzymał zezwolenie Komisji Nadzoru Finansowego na wykonywanie ponad 50% głosów na walnym zgromadzeniu Banku BGŻ. Przekroczenie progu 50% nastąpiło poprzez zakup pakietu 12,87 % akcji Banku BGŻ będących w posiadaniu Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju. W wyniku przeprowadzonej transakcji udział Rabobanku w akcjonariacie Banku BGŻ wzrósł do 59,35%. Udział Skarbu Państwa wynosi 37,28 %.

W czerwcu 2008 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy zaakceptowało nową strategię działania BGŻ, określającą kierunki rozwoju Banku na lata 2008-2012. W najbliższych latach Bank BGŻ zamierza umocnić pozycję w dziesiątce największych banków uniwersalnych w Polsce, mając od 3 do 5 % udziału w rynku. Bank planuje zwiększyć skalę działalności, co ma się przełożyć na wzrost efektywności. Strategia Spółki zakłada między innymi dalszy rozwój w mniejszych miastach oraz wzmocnienie pozycji lidera w świadczeniu usług bankowych dla sektora rolno-spożywczego. Bank działa na podstawie wpisu do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, nr KRS 000011571 [www.bgz.pl].

Oferta Banku Gospodarki Żywnościowej skierowana dla segmentu AGRO

Bank Gospodarki Żywnościowej posiada szeroki zakres oferty produktów kierowanych do klientów z sektora rolno-spożywczego:

1. **Kredyt Agro Ekspres** – to ekspresowa linia kredytowa dla rolników oraz klientów instytucjonalnych z sektora Agro. Przeznaczona jest na finansowanie bieżących potrzeb działalności rolniczej, zakup środków trwałych oraz spłatę istniejącego zadłużenia. Kredyt Agro Ekspres jest przeznaczony na dowolny cel związany z działalnością gospodarstwa rolniczego, w tym w szczególności na finansowanie środków do produkcji rolnej oraz na spłatę kredytów w innych bankach. Jest to kredyt udzielany na okres do 5 lat, z opcją przedłużenia. Zabezpieczeniem jest hipoteka na nieruchomości rolnej, która może zostać obciążona ograniczonymi

prawami rzeczowymi (służebność). Kwota kredytu powinna być mniejsza lub równa 65% wartości użytków rolnych, przy czym maksymalna kwota to 1 mln zł.

2. **Agro Chain Financing /ACF/– finansowanie powiązań produkcyjnych w rolnictwie** – produkt służy budowaniu korzystnych i trwałych relacji w ramach powiązań pomiędzy przedsiębiorstwami sektora Agro – producentami rolnymi a Bankiem. W ramach Agro Chain Financing Bank udziela kredytów obrotowych lub inwestycyjnych wszystkim producentom rolnym funkcjonującym na zasadzie powiązań:

- zakład przetwórstwa rolno –spożywczego /np. ubojnia, mleczarnia/, producent rolny dostarczający do zakładu produkty na podstawie umowy kontraktacji /drób, mleko, żywiec wieprzowy, żywiec wołowy/;
- hurtownia środków ochrony roślin – producent pasz – producent rolny kupujący środki do produkcji rolnej /nawozy, pasze/;
- dealer sprzętu – producent rolny kupujący maszyny związane z prowadzoną produkcją.

Na podstawie Umowy Ramowej producent rolny funkcjonujący na zasadzie powiązań, otrzymuje korzystne warunki finansowania. W Umowie Ramowej określone są warunki dla wszystkich zawieranych kredytów. Istnieje możliwość partycypowania firmy w kosztach uruchomienia lub funkcjonowania kredytu. Jednym z warunków udzielenia kredytu jest posiadanie umowy kontraktacji, natomiast głównym zabezpieczeniem jest cesja z umowy kontraktacji.

3. **Kredyt termomodernizacyjny** – przeznaczony jest na finansowanie przedsięwzięć termomodernizacyjnych, których celem jest:

- zmniejszenie zużycia energii dostarczanej do budynków /mieszkalnych, zbiorowego zamieszkania, służących do wykonywania przez jednostki samorządu terytorialnego zadań publicznych – np. prowadzenie szkół/
- zmniejszenie strat energii w lokalnych sieciach ciepłowniczych
- zamiana konwencjonalnych źródeł energii na niekonwencjonalne w tym odnawialne.

Udzielany jest pod warunkiem pozytywnej weryfikacji audytu energetycznego obiektu objętego termomodernizacją, dokonanej przez Bank Gospodarstwa Krajowego. Kwota kredytu wynosi maksymalnie do 80% wartości brutto przedsięwzięcia. Po zrealizowaniu przedsięwzięcia inwestor otrzymuje premię termomodernizacyjną, tj. następuje spłata 25% kwoty wykorzystanego kredytu ze środków Funduszu Termomodernizacyjnego. Okres spłaty kredytu po jego pomniejszeniu o premię wynosi do 10 lat,

4. **Kredyt Agro Inwestycja** – to szybki kredyt inwestycyjny w rachunku kredytowym dla osób fizycznych prowadzących działalność wytwórczą w rolnictwie. Przeznaczony jest na zakup nowych lub używanych /nie starszych niż 5 lat/ rzeczy ruchomych wykorzystywanych w działalności rolniczej. Okres kredytowania wynosi do 5 lat. Kwota kredytu to 20000-150000zł. Minimalny udział środków własnych w planowanym przedsięwzięciu wynosi 15%.

5. **Kredyt Agro Linia** - to ekspresowa linia kredytowa dla rolników przeznaczona na finansowanie bieżących potrzeb związanych z prowadzoną działalnością. Kredyt udzielany jest na 12 miesięcy. Zabezpieczeniem są wpływy na rachunku bieżącym. Maksymalna kwota kredytu to 75% średnich miesięcznych wpływów na rachunek z ostatnich 12 miesięcy i nie więcej niż 50000 zł.

6. **Kredyt Rzeczówka** – to kredyt obrotowy w rachunku kredytowym dla rolników i klientów instytucjonalnych z sektora Agro. Przeznaczony do wykorzystania na

finansowanie bieżących potrzeb związanych z prowadzeniem gospodarstwa rolnego. Kredyt jest udzielany na 18 miesięcy, a kwota kredytu dostosowana jest do rzeczywistych potrzeb wnioskodawcy. 70% kwoty wypłaconego kredytu musi zostać udokumentowane w ciągu 2 miesięcy od dnia podpisania umowy dokumentami wystawionymi lub sporządzonymi nie wcześniej niż 2 miesiące przed dniem zawarcia umowy kredytu.

7. **Kredyt Skupowy** – linia kredytowa dla podmiotów skupujących, przetwarzających lub przechowujących produkty rolne oraz ich przetwory. Wykorzystywany jest na sfinansowanie zakupu przetwarzania i przechowania produktów rolniczych i przetworów z tych produktów. Kredyt udzielany jest na okres 12, 18 lub 36 miesięcy. Odnacza się dogodnymi warunkami spłaty dostosowanymi do terminów upłyniania towarów, czy przetworzonych produktów w magazynach kredytobiorcy.
8. **Kredyt Agro Unia** – to źródło finansowania inwestycji z wykorzystaniem środków z Funduszy Unijnych w ramach PROW 2007-2013 dla rolników i przetwórców rolno- spożywczych, rolników oraz domowników zakładających działalność gospodarczą na obszarach wiejskich oraz mikroprzedsiębiorstw realizujących inwestycje na obszarach wiejskich. Może być również przeznaczony na przejęcie kredytów unijnych zaciągniętych w innych bankach na działania realizowane w ramach PROW objęte kredytem Agro Unia. Kredyt Agro Unia to źródło finansowania inwestycji z wykorzystaniem środków z Funduszy Unijnych w ramach wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw UE przez wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw. Okres kredytowania wynosi do 15 lat, wkład własny minimum 15% określonej w biznes planie projektu jego wartości. Maksymalna kwota kredytu udzielana jest do wysokości wartości inwestycji. Kredyt zapewnia środki niezbędne do realizowania projektu inwestycyjnego, za które dotacje z UE przekazywane są dopiero po zakończeniu przedsięwzięcia. Korzyścią dla kredytobiorcy jest możliwość rozpoczęcia inwestycji po złożeniu wniosku o dofinansowanie z ARiMR dla działań: zwiększenie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej (dz.123) oraz modernizacja gospodarstw rolnych (dz. 121); rozpoczęcie inwestycji nie wcześniej niż przed dniem 20 marca 2008 roku.[Bank BGZ 2009].

Zdaniem Dębnińskiej i Tkaczuk [1997], jak dotąd podstawowym instrumentem wspierającym rozwój rolnictwa i jego otoczenia, powiązany z działalnością banków jest kredyt preferencyjny. Również w rolnictwie strukturalnie rozdrobnionym ten instrument należy traktować jako najbardziej skuteczny we wsparciu procesów restrukturyzacyjnych i modernizacyjnych gospodarstw. Drobne, niskotowarowe gospodarstwa nie są bowiem w stanie zmobilizować środków własnych na wydzwignięcie się do poziomu, na którym istotne znaczenie zaczynają odgrywać inne czynniki ekonomiczne (rynkowe, pararynkowe, podatkowe). Ponieważ procesy restrukturyzacyjne zachodzące w gospodarstwach mają charakter złożony i długofalowy, w pierwszym etapie najważniejsze jest wykorzystanie mechanizmów akumulacji i dźwigni finansowej [Kolbusz, Płonka 1997]. Zgromadzony w efekcie mnożnika kapitał inwestycyjny uruchamia sprzężony łańcuch przemian strukturalnych, pozwalających gospodarstwom na osiągnięcie kryterium efektywności, przywrócenie więzi z rynkiem i wzrost potencjału ekonomicznego [Woś 1999].

Również BGŻ wychodzi naprzeciw oczekiwaniom rolników i oferuje bogaty wachlarz kredytów preferencyjnych.

1. Kredyt preferencyjny – linia nGP – to kredyt preferencyjny dla grup producentów rolnych. Kredyt przeznaczony jest na zakup budynków i budowli, budowę, remont oraz zakup środków trwałych. Inwestycja może być realizowana w nieruchomościach stanowiących własność grupy lub dzierżawionych w okresach wieloletnich. Do kredytu stosowane są dopłaty do oprocentowania w wysokości do 75% oprocentowania, jeżeli klient terminowo realizuje swoje zobowiązania oraz spełnia warunki linii. Okres kredytowania wynosi do 15 lat. Kwota kredytu nie może przekroczyć:

- 80% wartości nakładów w gospodarstwie lub gospodarstwach rolnych i nie więcej niż 4 mln zł
- 70% wartości nakładów na działy specjalne produkcji i nie więcej niż 8 mln zł
- 70% wartości nakładów w przetwórstwie produktów rolniczych i nie więcej niż 16 mln zł.

Kredyt nie może być przeznaczony na zakup majątku nabytego w okresie ostatnich 10 lat przy udziale preferencji krajowych oraz UE. Zakupione maszyny lub urządzenia nie mogą być starsze niż 5 lat i nie mogły zostać uprzednio nabyte przy udziale preferencji krajowych oraz pochodzących z UE. Klientem docelowym jest grupa producentów utworzona zgodnie z ustawą o grupach producentów rolnych i ich związkach, wpisana do rejestru grup producentów rolnych. Warunkiem uzyskania kredytu jest m. in. przygotowanie planu inwestycji oraz udokumentowanie wykorzystania 100% kredytu. Kredytobiorca płaci ¼ oprocentowania należnego Bankowi, ale nie mniej niż 3,5%, natomiast ARiMR dopłaca pozostałą część oprocentowania. Dopłaty przysługują, gdy kredytobiorca: zrealizuje i rozliczy inwestycje zgodnie z umową kredytu, prowadzi działalność w całym okresie kredytowania, spłaca w pełnej wysokości raty kapitału i odsetki w terminach ustalonych w umowie kredytu z uwzględnieniem dodatkowo 7-dniowego okresu na spłatę należności.

2. Kredyt preferencyjny – linia nGR – jest to kredyt inwestycyjny na zakup gruntów rolnych przeznaczonych na utworzenie lub powiększenie gospodarstwa rodzinnego. To preferencyjna linia kredytowa dla rolników z dopłatami ARiMR na nabycie gruntów rolnych do 300ha. Inwestycja może być realizowana wyłącznie w gospodarstwach rolnych, działach specjalnych produkcji rolnej. Do kredytu stosowane są dopłaty do oprocentowania w wysokości do 75% oprocentowania, jeżeli klient terminowo realizuje swoje zobowiązania oraz spełnia warunki linii. Okres kredytowania wynosi do 20 lat. Kwota kredytu nie może przekroczyć:

- 90% wartości nakładów w gospodarstwie lub gospodarstwach rolnych i nie więcej niż 4 mln zł
- średniej wartości gruntów w województwie według cen GUS.

Kredyt nie może być przeznaczony na zakup majątku nabytego w okresie ostatnich 10 lat przy udziale preferencji krajowych oraz pochodzących z UE. Udział własny wynosi tylko 10%. Kredytobiorca płaci ¼ oprocentowania należnego Bankowi, ale nie mniej niż 3,5%, natomiast ARiMR dopłaca pozostałą część oprocentowania. Warunkiem uzyskania kredytu jest między innymi udokumentowanie wykorzystania 100% kredytu.

3. Kredyt preferencyjny – linia nIP – jest to preferencyjna linia kredytowa dla rolników i przetwórców produktów rolnych z dopłatami ARiMR przeznaczona głównie na budowę, remont, zakup środków trwałych, w tym także nabycia gruntów rolnych do 300ha. Inwestycja może być wyłącznie realizowana w gospodarstwach rolnych, działach specjalnych produkcji rolniczej, zakładach

przetwórstwa produktów rolnych, własnych lub dzierżawionych. Do kredytu stosowane są dopłaty do oprocentowania w wysokości do 50% oprocentowania, jeżeli klient terminowo realizuje swoje zobowiązania oraz spełnia warunki linii. Okres kredytowania wynosi do 8 lat. Kwota kredytu nie może przekroczyć:

- 80% wartości nakładów w gospodarstwie lub gospodarstwach rolnych i nie więcej niż 4 mln zł
- 70% wartości nakładów na działki specjalne produkcji i nie więcej niż 8 mln zł
- 70% wartości nakładów w przetwórstwie produktów rolniczych i nie więcej niż 16 mln zł.

Kredyt nie może być przeznaczony na zakup majątku nabytego w okresie ostatnich 10 lat przy udziale preferencji krajowych oraz pochodzących z UE. Kredytobiorca płaci ½ oprocentowania należnego Bankowi, ale nie mniej niż 3,5%, natomiast ARiMR dopłaca pozostałą część oprocentowania. Warunkiem uzyskania kredytu jest między innymi udokumentowanie wykorzystania 100% kredytu oraz przygotowanie planu inwestycyjnego.

- 4. Kredyt preferencyjny – linia nKL01** – to kredyt inwestycyjny na wznowienie produkcji w gospodarstwie rolnym lub działkach specjalnych produkcji rolniczej znajdujących się na obszarach dotkniętych klęską. Jest to preferencyjna linia kredytowa dla rolników z dopłatami ARiMR na odtworzenie lub zakup nowych środków trwałych w miejsce zniszczonych w wyniku klęski. Do kredytu stosowane są dopłaty do oprocentowania w wysokości do 75% oprocentowania, jeżeli klient terminowo realizuje swoje zobowiązania oraz spełnia warunki linii. Okres kredytowania wynosi do 8 lat. Kwota kredytu nie może przekroczyć: 4 mln zł w gospodarstwie lub gospodarstwach rolnych oraz 8 mln zł w działkach specjalnych produkcji rolniczej. Kredyt może refinansować poniesione nakłady i ma na celu odtworzenie majątku trwałego gospodarstwa. Natomiast nie może być przeznaczony na zakup majątku nabytego w okresie ostatnich 10 lat przy udziale preferencji krajowych oraz UE. Z kredytu może skorzystać osoba poszkodowana w wyniku klęski, która uzyskała pozytywną opinię wojewody dotyczącą zakresu i wysokości doznanych szkód. Kredytobiorca płaci ¼ oprocentowania należnego Bankowi, ale nie mniej niż 3,5%, natomiast ARiMR dopłaca pozostałą część oprocentowania. Warunkiem uzyskania kredytu jest m. in. udokumentowanie wykorzystania 100% kredytu oraz przygotowanie planu inwestycyjnego. Nie jest wymagany wkład własny.
- 5. Kredyt preferencyjny – linia nKL02** – to kredyt obrotowy na wznowienie produkcji w gospodarstwach rolnych i działkach specjalnych produkcji rolniczej będących na obszarach dotkniętych klęską. Jest to preferencyjna linia kredytowa dla rolników z dopłatami ARiMR przeznaczona na zakup rzeczowych środków do produkcji rolnej. Do kredytu stosowane są dopłaty w wysokości do 75% oprocentowania, jeżeli klient terminowo realizuje swoje zobowiązania oraz spełnia warunki linii. Okres kredytowania wynosi do 4 lat. Kwota kredytu nie może przekroczyć: 4 mln zł w gospodarstwie lub gospodarstwach rolnych oraz 8 mln zł w działkach specjalnych produkcji rolniczej. Wymagane jest udokumentowanie wykorzystania 50% kredytu. Z kredytu może skorzystać osoba poszkodowana w wyniku klęski, która uzyskała pozytywną opinię wojewody dotyczącą zakresu i wysokości doznanych szkód. Kredytobiorca płaci ¼ oprocentowania należnego Bankowi, ale nie mniej niż 3,5%, natomiast ARiMR dopłaca pozostałą część oprocentowania. Nie jest wymagany wkład własny.

6. Kredyt preferencyjny – linia nKZ – to kredyt inwestycyjny na zakup gruntów rolnych. Jest to preferencyjna linia kredytowa dla rolników z dopłatami ARiMR przeznaczona na nabycie gruntów rolnych w celu utworzenia lub powiększenia gospodarstwa. Powierzchnia tworzonego lub powiększanego gospodarstwa nie może być mniejsza od średniej w województwie (nie dotyczy działu specjalnego) oraz nie może przekroczyć 300 ha UR. Do kredytu stosowane są dopłaty do oprocentowania w wysokości do 75% oprocentowania, jeżeli klient terminowo realizuje swoje zobowiązania oraz spełnia warunki linii. Okres kredytowania wynosi do 15 lat. Kwota kredytu nie może przekroczyć:

- 80% wartości nakładów i nie więcej niż 4 mln zł
- średniej wartości gruntów w województwie według cen GUS.

Kredyt nie może być przeznaczony na zakup majątku nabytego w okresie ostatnich 10 lat przy udziale preferencji krajowych oraz pochodzących z UE. Kredytobiorca płaci ¼ oprocentowania należnego Bankowi, ale nie mniej niż 3,5%, natomiast ARiMR dopłaca pozostałą część oprocentowania. Warunkiem uzyskania kredytu jest m. in. udokumentowanie wykorzystania 100% kredytu oraz przygotowanie planu inwestycyjnego.

7. Kredyt preferencyjny – linia nMR –kredyt inwestycyjny dla młodych rolników. To preferencyjna linia kredytowa dla rolników z dopłatami ARiMR przeznaczona głównie na: budowę, remont, zakup środków trwałych, w tym także nabycie gruntów rolnych do 300ha. Inwestycja może być realizowana wyłącznie w gospodarstwach rolnych, działach specjalnych produkcji rolniczej. Do kredytu stosowane są dopłaty w wysokości do 75% oprocentowania, jeżeli klient terminowo realizuje swoje zobowiązania oraz spełnia warunki linii. Okres kredytowania wynosi do 15 lat. Kwota kredytu nie może przekroczyć:

- 80% wartości nakładów w gospodarstwie rolnym i nie więcej niż 4 mln zł
- 70% wartości nakładów na działki specjalne produkcji rolniczej i nie więcej niż 8 mln zł
- średniej wartości gruntów w województwie według cen GUS.

Kredyt może być udzielony osobie, która nie przekroczyła 40 roku życia oraz posiada wykształcenie rolnicze lub trzy letni okres pracy w gospodarstwie (z wyłączeniem emerytów i rencistów). Kredytobiorca płaci ¼ oprocentowania należnego Bankowi, ale nie mniej niż 3,5%, natomiast ARiMR dopłaca pozostałą część oprocentowania. Warunkiem uzyskania kredytu jest między innymi udokumentowanie wykorzystania 100% kredytu oraz przygotowanie planu inwestycyjnego.

8. Kredyt preferencyjny – linia nNT – kredyt inwestycyjny na nowe technologie w gospodarstwie rolnym. To preferencyjna linia kredytowa dla rolników z dopłatami ARiMR przeznaczona głównie na budowę, remont, zakup środków trwałych związanych z wprowadzeniem w produkcji zwierzęcej lub roślinnej nowej technologii, która ma zapewnić uzyskiwanie produktu finalnego spełniającego wymagania w zakresie jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych. Do kredytu stosowane są dopłaty do oprocentowania w wysokości do 75% oprocentowania, jeżeli klient terminowo realizuje swoje zobowiązania oraz spełnia warunki linii. Okres kredytowania wynosi do 15 lat. Kwota kredytu nie może przekroczyć:

- 80% wartości nakładów w gospodarstwie rolnym i nie więcej niż 4 mln zł
- 70% wartości nakładów na działki specjalne produkcji rolniczej i nie więcej niż 8 mln zł.

Inwestycja może być realizowana tylko w gospodarstwach rolnych, działach specjalnych produkcji rolniczej własnych lub dzierżawionych. Kredytobiorca płaci ¼ oprocentowania należnego Bankowi, ale nie mniej niż 3,5%, natomiast ARiMR dopłaca pozostałą część oprocentowania. Warunkiem uzyskania kredytu jest między innymi udokumentowanie wykorzystania 100% kredytu a także wytworzenia produktu finalnego wysokiej jakości oraz przygotowanie planu inwestycyjnego.

9. **Kredyt preferencyjny – liniaBR10** – kredyt inwestycyjny na zakup maszyn i urządzeń w ramach Branżowego Programu Rozwoju Wspólnego Użytkowania Maszyn i Urządzeń Rolniczych.
10. **Kredyt preferencyjny – liniaBR13** – to kredyt inwestycyjny w ramach Branżowego Programu Restrukturyzacji Przetwórstwa Ziemniaka na Skrobię w Polsce. To preferencyjna linia kredytowa dla rolników i przetwórców produktów rolniczych z dopłatami ARiMR przeznaczona w szczególności na budowę, remont oraz zakup środków trwałych. Inwestycja może być realizowana wyłącznie w gospodarstwach rolniczych produkujących ziemniaki na skrobię oraz zakładach produkujących skrobię.
11. **Kredyt preferencyjny – liniaBR14** – kredyt inwestycyjny w ramach Programu Wspierania Restrukturyzacji i Modernizacji Przemysłu Mięsnego, Chłodnictwa Składowego i Przetwórstwa Jaj w Polsce. To preferencyjna linia kredytowa dla rolników i przetwórców produktów rolniczych z dopłatami ARiMR przeznaczona na budowę, remont oraz na zakup środków trwałych. Inwestycja może być realizowana w gospodarstwie rolnym i działach specjalnych, zakładach uboju, rozbioru i przetwórstwa mięsa, chłodnictwie składowym oraz zakładach przetwórstwa jaj.
12. **Kredyt preferencyjny – liniaBR15** – kredyt inwestycyjny w ramach Branżowego Programu Mleczarstwa. To preferencyjna linia kredytowa dla rolników i przetwórców produktów rolniczych z dopłatami ARiMR przeznaczona na budowę, remont oraz na zakup środków trwałych oraz gruntów rolnych do 300ha w celu produkcji mleka. Inwestycja może być realizowana w gospodarstwach rolnych produkujących mleko, zakładach przetwórstwa mleka, zakładach skupu mleka oraz produkujących sery topione.

Podsumowanie

Bank Gospodarki Żywnościowej posiada bardzo szeroką ofertę produktów kierowanych do swoich klientów. Szczególnie rozbudowana jest ona dla rolników oraz przedsiębiorców z segmentu Agro. Na uwagę zasługuje szeroka gama kredytów, umożliwiająca dostosowanie konkretnego produktu do potrzeb występujących w gospodarstwie czy zakładzie przetwórczym. Wachlarz tych produktów jest bardzo szeroki, od kredytów o charakterze obrotowym po inwestycyjne.

Wart podkreślenia jest fakt, iż Bank Gospodarki Żywnościowej oferuje bogaty pakiet kredytów dedykowanych dla różnych grup odbiorców. Są wśród nich kredyty, które adresowane są do szerokiej grupy klientów, ale również i takie, które kierowane są do konkretnego odbiorcy (np. termomodernizacyjny, Agro Chain Financing). Jednocześnie istnieje także różnorodność wśród kredytów preferencyjnych. Zróżnicowanie produktów pozwala rolnikowi na wybór oferty dostosowanej do jego potrzeb.

Należy pamiętać o tym, iż obecnie większość działań inwestycyjnych podejmowanych przez rolników oparta jest o wykorzystanie kapitału zewnętrznego.

Natomiast jednocześnie coraz częściej rolnicy korzystają z kredytów na zakup środków produkcji. Jest to niezbędne zarówno w utrzymaniu produkcji jak i w zwiększanie jej skali, a tym samym efektywności produkcji.

Piśmiennictwo

1. Bank BGŻ. 2009. *Oferta dla segmentu Agro. Podręcznik dla sprzedawców.*
2. Dębniwska M., Tkaczuk M. 1997. *Dylematy preferencji kredytowych dla rolnictwa. Finanse i bankowość - przekształcenia systemowe.* Absolwent Łódź.
3. Kata R., Rogowski J. 1999. *Funkcje i efektywność kredytów inwestycyjnych w strukturze rolnictwa rozdrobnionego.* Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, 1, 28.
4. Klepacki B. 1996. *Zmiany w korzystaniu z kredytów przez rolników indywidualnych w okresie transformacji systemowej (1989-1994)* [w] *Działalność kredytowa banków oraz warunki uzyskania kredytu w rolnictwie.* Fundacja Rozwój SGGW, Warszawa, 23.
5. Kolbusz F., Płonka M. 1997. *Restrukturyzacja polskiego rolnictwa jako etap wstępny wchodzenie do Unii Europejskiej.* [w] *Prace z zakresu polityki agrarnej i spółdzielczości.* Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, 503, 13.
6. Kulawik J. 1997. *Infrastruktura finansowa, a rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich.* *Więś i Rolnictwo*, 97, 7.
7. Ostrowski L. 1997. *Kredytowanie gospodarki chłopskiej w latach 1992-1996.* *Bank i Kredyt*, 11, 39.
8. Woś A. 1999. *Instrumenty restrukturyzacji i modernizacji gospodarstw rolnych.* IERiGŻ, Warszawa, 3, 46.
9. www.bgz.pl (data dostępu 15.06.2009)

Summary

Product range Food Economy Bank targets consumers with the agri-food sector

The aim of the study is to present the product offerings of the Bank of Food Economy addressed to customers of the agri-food sector. Food Economy Bank has a very wide range of products targeted for farmers and entrepreneurs from the Agro segment. This allows you to adapt to the needs of a particular product occurring on the farm or processing plant. The range of these products is very wide, from the credits after a financial investment.

OCENA WSPÓŁPRACY ROLNIKÓW Z INSTYTUCJAMI FINANSOWYMI NA PRZYKŁADZIE BANKU GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ ODDZIAŁ W KROŚNIE

Magdalena Kilar

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Wprowadzenie

Układ instytucjonalny jest zasadniczym elementem systemu przekształcania rolnictwa, a zarazem narzędziem realizacji określonej polityki finansowo-kredytowej wobec sektora rolno-spożywczego [Musiał 1998].

Sektor bankowy jest największym i najbardziej rozwiniętym segmentem rynku finansowego w Polsce, stąd również jego rola w finansowaniu rolnictwa jest bardzo istotna [Olko-Bagieńska 2000]. Sektor ten rozpatrywany jako zorganizowany układ powiązanych ze sobą banków i instytucji parabankowych działających w sferze agrobiznesu Kulawik [1998] określa mianem bankowego systemu agrobiznesu. Banki są często jedynymi instytucjami pośrednictwa finansowego, które funkcjonują na obszarach wiejskich tworząc instytucjonalny element wiejskiego rynku finansowego [Kulawik 1998].

Niski stopień zorganizowania i zintegrowania wiejskiego rynku finansowego należy tłumaczyć cechami specyficznymi rolnictwa, takimi jak: sezonowość produkcji rolniczej, jej niska rentowność i duże uzależnienie od czynników egzogennych (przyrodniczych, rynkowych), dominujący udział ziemi w strukturze majątku, wysokie obciążenie kosztami stałymi oraz mała elastyczność gospodarstw w zakresie dostosowania do warunków rynkowych. Ta specyfika rolnictwa wymaga również specjalizacji i doświadczenia pośredników finansowych, którzy funkcjonują w tym obszarze. Jest to szczególnie istotne w zakresie finansowania procesów rozwojowych w gospodarstwach rolniczych. Sukces takiej polityki jest uzależniony od tego w jakim stopniu środki publiczne przeznaczone na ten cel wiążą skutecznie kapitał pośredników finansowych i samych rolników, a alokacja kapitału spełnia kryteria racjonalności ekonomicznej i możliwości przełożenia się na realne efekty inwestycyjne [Woś 1996].

Polskie rolnictwo praktycznie w całym okresie transformacji funkcjonuje w warunkach ostrych ograniczeń finansowych i płynnościowych, a spora część gospodarstw napotyka także ograniczenia kredytowe. Efektywne prowadzenie działalności rolniczej jest zatem i będzie w przyszłości zajęciem trudnym, wymagającym lepszej wiedzy i opanowania nowych umiejętności z zakresu pozyskiwania i wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania gospodarstwa. Dotyczy to zarówno środków finansowych pochodzących z rynku finansowego jak i środków płynących do rolnictwa w ramach pomocy publicznej – zwłaszcza z funduszy unijnych. Finansowanie sfery eksploatacyjnej jak i inwestycyjnej w rolnictwie staje się

coraz bardziej złożone zarówno w fazie pozyskiwania kapitałów, jak i ich angażowania oraz uwalniania [Kulawik 2003].

Warunkiem poprawy pozycji konkurencyjnej polskiego rolnictwa, jak i wykorzystania środków finansowych przeznaczonych na rozwój tego sektora z funduszy unijnych, jest dobre przygotowanie niezbędnych instytucji. Z drugiej zaś strony rolnicy muszą chcieć, a także nauczyć się korzystać z pomocy otoczenia instytucjonalnego. Wiąże się to z pokonaniem licznych barier, zarówno na płaszczyźnie wiedzy i informacji o funkcjonowaniu i roli poszczególnych instytucji jak i barier mentalnościowych [Kata 2003].

Celem pracy jest analiza relacji rolników z instytucjami finansowymi na przykładzie Banku Gospodarki Żywnościowej Oddział w Krośnie. Zakres przestrzenny badań obejmuje obszar powiatu krośnieńskiego. Region ten charakteryzuje rolnictwo rozdrobnione. Należy pamiętać o tym, iż rolnictwo to prezentuje duże potrzeby dotyczące wsparcia finansowego, restrukturyzacji i zmian modernizacyjnych zachodzących w gospodarstwach rolnych. Zdaniem Katy [2003] rozdrobnienie agrarne oraz niska towarowość gospodarstw sprawia, iż relacje wielu z nich z otoczeniem rynkowym, w tym z instytucjami finansowymi są bardzo sporadyczne i ograniczone. Z drugiej strony zaś region, którego rolnictwo, ze względu na jego słabość ekonomiczną, znajduje się poza sferą zainteresowania wielu, zwłaszcza dużych, komercyjnych pośredników finansowych. W relacjach rolników z bankiem istnieje tu zatem szereg ograniczeń o większym nasileniu niż w innych regionach kraju.

Źródłem danych empirycznych do opracowania były badania ankietowe przeprowadzone w formie wywiadu kwestionariuszowego wśród rolników – klientów BGŻ Oddział w Krośnie. Badania przeprowadzono w 2009 roku na losowo wybranej grupie 34 właścicieli gospodarstw rolniczych.

Charakterystyka badanej grupy rolników

Wśród badanej grupy osób (tabela 1) dominowali mężczyźni, gdyż stanowili oni 84,0% ankietowanych. Przeważały osoby w wieku od 40 do 49 lat (49,0%), najmniej natomiast było rolników w grupie wiekowej do 30 lat (8,0%). Znaczący odsetek stanowiły osoby w wieku od 30 do 39 lat (30,0%). Analizując wykształcenie rolników zauważono, iż blisko 40% spośród badanych posiada wykształcenie średnie rolnicze. Wykształceniem podstawowym legitymowało się jedynie 3,0% badanych, natomiast wyższym 12,0%, z czego o wykształceniu rolniczym było 8,0% osób.

Wiek, jak i wykształcenie – jako miara wiedzy i przygotowania zawodowego – są czynnikami, które mogą wpływać na podstawy prorozwojowe rolników, ich skłonność do podejmowania ryzyka oraz otwartość na innowacje. Młodszy wiek kierownika gospodarstwa to także dłuższa perspektywa gospodarowania, a zatem czas na to, aby inwestycje finansowane kredytem mogły zwrócić nakłady i przynieść dalsze korzyści ekonomiczne. Z kolei im rolnik jest lepiej wykształcony tym łatwiej może sobie poradzić z trudnościami, które stawać mogą na drodze realizacji przedsięwzięcia inwestycyjnego, czy samego pobrania kredytu [Kata 2003].

Analizując podstawowe źródło dochodu rolników zauważono, iż 65,0% badanych rodzin utrzymuje się głównie z pracy w gospodarstwie, natomiast 35,0% spośród nich oprócz dochodów z gospodarstwa uzyskuje jednocześnie dochody z innych źródeł, to jest pracy poza gospodarstwem oraz podjęcia własnej działalności gospodarczej. Należy zauważyć, że wśród badanej grupy rolników nieodnotowano

rodziny, której głównym źródłem utrzymania były dochody pochodzące z tak zwanych źródeł socjalnych – emerytur, rent czy zasiłków.

Przeważająca część badanych gospodarstw (45,0%) użytkowała powierzchnię 10-20 ha UR. Gospodarstw największych (ponad 20 ha UR) było 19,0% badanej grupy, natomiast najmniejszych (1 – 2 ha UR) zaledwie 8%.

Tabela 1. Charakterystyka ankietowanych właścicieli gospodarstw rolnych

Lp.		Wyszczególnienie	% wskazań
1.	Płeć	kobieta	16,0
		mężczyzna	84,0
2.	Wiek	do 30 lat	8,0
		30-39 lat	30,0
		40-49 lat	49,0
		50-59 lat	13,0
		powyżej 60lat	-
3.	Wykształcenie	podstawowe	3,0
		zawodowe rolnicze	22,0
		nierolnicze	10,0
		średnie rolnicze	39,0
		nierolnicze	14,0
		wyższe rolnicze	8,0
nierolnicze	4,0		
4.	Główne źródło dochodu	praca w gospodarstwie rolnym	65,0
		praca poza gospodarstwem rolnym	23,0
		prowadzenie działalności gospodarczej	12,0
		emeryt/rencista	0
5.	Powierzchnia gospodarstwa rolniczego	1 – 2 ha	8,0
		2 – 5 ha	13,0
		5 – 10 ha	15,0
		10 – 20 ha	45,0
		powyżej 20 ha	19,0

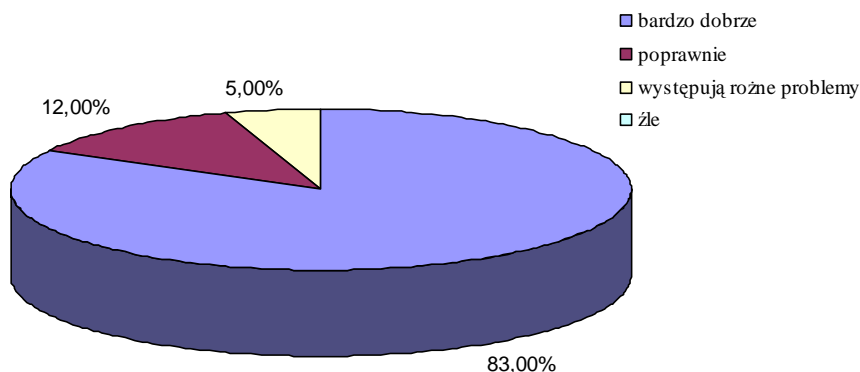
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych

Ocena współpracy rolników z bankiem BGŻ O/Krosno

Każda instytucja funkcjonująca w warunkach rynkowych, chcąc osiągnąć trwałą sukces, musi osiąść umiejętność kształtowania długoterminowych relacji z klientem, a więc pozyskanie lojalności najlepiej wielu klientów na jak najdłuższy czas [Adamowicz, Kołodziej 2006].

Ocenę współpracy rolników z bankiem przedstawia wykres 1. Analiza oceny współpracy z bankiem w opinii rolników pokazuje, iż w dominującej części (83,0% badanych) byli oni zadowoleni z współpracy z instytucją bankową. 12,0% spośród badanych stwierdziło, iż relacje te są poprawne, natomiast tylko 5,0% z nich napotykało na różne problemy w trakcie wzajemnej współpracy. Żaden z badanych rolników nie wystawił oceny negatywnej badanego Banku. Na podstawie przeprowadzonej analizy ukazującej zadowolenie rolników ze współpracy z Bankiem można przypuszczać, iż rolnicy ci będą nadal klientami BGŻ.

Jednocześnie jest to sygnałem dla instytucji, iż podtrzymywanie dobrych stosunków relacji z klientami przyczynia się do zwiększenia konkurencyjności między innymi w kredytowaniu rolnictwa.



Wykres 1. Ocena współpracy rolników z Bankiem

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych

Pozyskanie oraz utrzymanie klienta wymaga poznania czynników akceptowalnych przez klientów, jednocześnie należy pamiętać o potrzebach klienta w zakresie obsługi bankowej. Znając klienta oraz jego potrzeby bank może lepiej dostosować zakres swoich produktów do oczekiwań i potrzeb klientów. Wyniki zamieszczono w tabeli 2.

Tabela 2. Czynniki wpływające na pozycję konkurencyjną banku BGŻ SA*

Lp.	Wyszczególnienie	% wskazań
1.	uprzejmość personelu	87,0
2.	kwalifikacje kadry	92,0
3.	dostępność banku, godziny otwarcia placówki	64,0
4.	warunki lokalowe, parking	24,0
5.	sieć placówek, bankomaty	18,0
6.	przejrzystość procedur bankowych	68,0
7.	szybkość obsługi	79,0
8.	różnorodność oferty	65,0
9.	pomoc konsultingowa	81,0
10.	dostęp przez nowoczesne kanały (internet)	19,0
11.	oprocentowanie kredytów	78,0
12.	oprocentowanie depozytów	24,0
13.	opłaty i prowizje za usługi	48,0
14.	jakość informacji	23,0
15.	elastyczność oferty	21,0
16.	specjalistyczne usługi (leasing)	8,0
17.	inne	0

* istnieje możliwość udzielenia kilku odpowiedzi

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych

Według respondentów istotne znaczenie w relacjach z bankiem mają kwalifikacje kadry (92,0% badanych), uprzejmość personelu (87,0%), szybkość obsługi

(79,0%) oraz wysokość oprocentowania kredytów (78,0%). Ważna jest również przejrzystość procedur bankowych (68,0%), różnorodność oferty (65,0%) oraz dostępność Banku (godziny otwarcia) (64,0%). Zdaniem badanych rolników najmniejsze znaczenie mają specjalistyczne usługi (leasing) (8,0%), sieć placówek, dostępność bankomatów (18,0%) oraz dostęp przy pomocy nowoczesnych kanałów (internet) (19%).

Na podstawie przeprowadzonej analizy stwierdzono, iż w opinii rolników największe znaczenie miały czynniki o charakterze niezmiennym. Motywy, które skłoniły rolników do wyboru Banku BGŻ O/Krosno jako partnera finansowego przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Motywy wyboru BGŻ SA jako partnera finansowego*

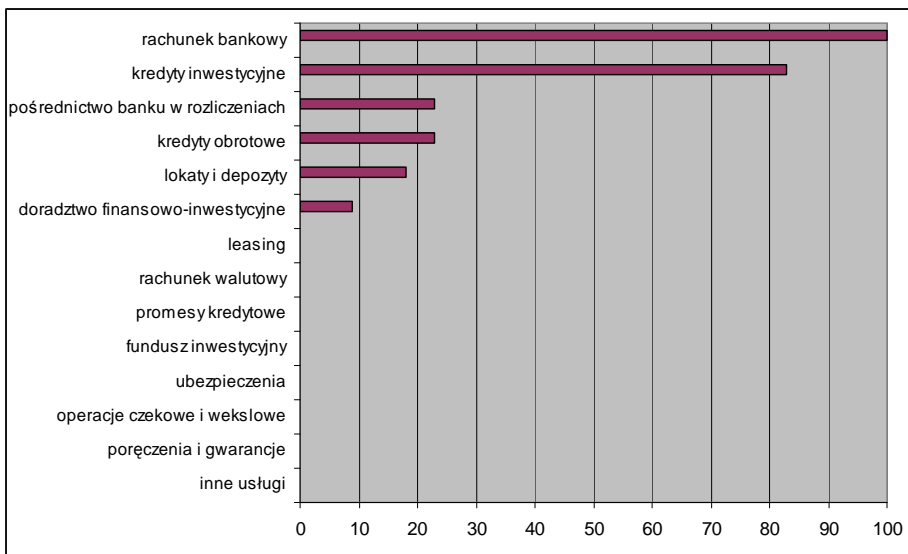
Lp.	Wyszczególnienie	% wskazań
1.	wiarygodność banku	74,0
2.	szeroki zakres usług	87,0
3.	konkurencyjne warunki oprocentowania i opłat	64,0
4.	fachowość i szybkość obsługi	92,0
5.	lokalizacja i dostępność banku	69,0
6.	prestż banku	61,0
7.	wcześniejsze kontakty z bankiem	96,0
8.	krótkie i proste procedury	61,0
9.	kompleksowa obsługa klienta	82,0
10.	sieć placówek, bankomaty	29,0
11.	profesjonalne doradztwo finansowe	44,0
12.	szybkość rozliczeń	39,0
13.	dostępność banku przez internet	24,0
14.	reklama	19,0
15.	inne	0

* istnieje możliwość udzielenia kilku odpowiedzi

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Zdaniem respondentów głównym czynnikiem skłaniającym do wyboru BGŻ O/Krosno jako partnera finansowego były przede wszystkim wcześniejsze kontakty z Bankiem (96,0% badanych), fachowość i szybkość obsługi (92,0%), szeroki zakres oferowanych przez jednostkę usług (87,0%) oraz kompleksowa obsługa klienta (82,0%). Ważne znaczenie miały także wiarygodność Banku (74,0%), a także lokalizacja i dostępność Banku (69,0%). Czynnikiem, który nie wpłynął na decyzje podejmowane przez rolników była reklama Banku (19,0%) oraz jego dostępność przez internet (24,0%).

Należy zauważyć, iż odnotowano szeroki zakres produktów, z jakich rolnicy korzystali będąc klientami Banku BGŻ O/Krosno (wykres 2).



Wykres 2. Zakres usług/produktów bankowych, z jakich korzystali rolnicy będący klientami BGŻ O/Krosno

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych

Z przeprowadzonej analizy wynika, iż rolnicy w dominującej części korzystali z kredytów. Były to przede wszystkim kredyty inwestycyjne (83,0%), natomiast z kredytów obrotowych skorzystało 23,0% badanych. Wszyscy respondenci posiadali rachunek bankowy. Spośród ogółu rolników 23,0% posiadało rachunek bankowy służący do dokonywania rozliczeń z innymi podmiotami i instytucjami. Tylko 18,0% badanych posiadało lokaty i depozyty terminowe. Jedynie 9,0% respondentów było zainteresowanych doradztwem finansowo-inwestycyjnym. Żaden z badanych rolników nie korzystał w BGŻ O/Krosno z usług bardziej wyspecjalizowanych takich jak poręczenia i gwarancje, leasing czy funduszu inwestycyjnego.

Z przeprowadzonej analizy wynika także wniosek, iż niewielki odsetek badanych (24,0%) wykorzystuje informacje zawarte na stronach internetowych Banku.

Analizując sytuację kredytową rolników stwierdzono, że 95,0% badanych korzysta bądź korzystało z kredytu inwestycyjnego lub obrotowego. Tylko 5,0% badanych nie zaciągnęło kredytu w BGŻ O/Krosno. Byli to rolnicy, którzy nie wykazywali potrzeby pozyskania środków finansowych z banku. Żaden z tych rolników nie wskazał w przyczynie tego zachowania niekorzystnych warunków kredytowania oraz trudności w uzyskaniu kredytu ze strony Banku. Spośród osób zaciągających kredyt przeważali rolnicy korzystający z kredytu inwestycyjnego (wykres 2) z przeznaczeniem środków finansowych na zakup maszyn i urządzeń wykorzystywanych w prowadzonej produkcji rolniczej.

Podsumowanie

Z przeprowadzonych badań wynika, że rolnicy – klienci Banku należą do grupy klientów lojalnych, przywiązanych do „swojego” banku i usatysfakcjonowanych ze współpracy (kontaktów) z instytucją. Jednocześnie sami wskazują na jakie elementy

Bank powinien zwrócić uwagę aby sprostać ich oczekiwaniom i utrwalić swoją pozycję. Jednocześnie zauważono, że rolnicy korzystają z ograniczonego zakresu usług oferowanych przez Bank.

Przeważająca część rolników korzysta z kredytu jako źródła finansowania przedsięwzięć rozwojowych i inwestycyjnych w swoim gospodarstwie. Zaciągane kredyty miały charakter zarówno kredytów inwestycyjnych przeznaczonych głównie na usprawnienie funkcjonowania gospodarstwa poprzez zakup maszyn, jak i kredytów obrotowych na zakup bieżących środków produkcji.

Na podstawie badań widać, iż rolnicy widzą potrzebę wprowadzania przedsięwzięć innowacyjnych w swoim gospodarstwie, co w dużej mierze przyczynia się do poprawy osiąganych wyników ekonomicznych prowadzonej działalności rolniczej. Działania te najczęściej wymagają zaangażowania dużych zasobów finansowych, których źródłem finansowania w coraz większym stopniu stają się kredyty udzielane przez instytucje pośrednictwa finansowego – zwłaszcza Banki.

Piśmiennictwo

1. Adamowicz M., Kołodziej E. 2006. *Uwarunkowania i następstwa konkurencyjności banków spółdzielczych*. [w] *Konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu – Agrobiznes 2006. Wyd. AE we Wrocławiu, 19.
2. Kata R. 2003. *Rola banków spółdzielczych w finansowaniu rolnictwa regionu podkarpackiego*. Wyd. Oświatowe FOSZE, Rzeszów, 195.
3. Kulawik J. 1998. *Bankowy system agrobiznesu*. Encyklopedia Agrobiznesu. Wyd. Fundacja Innowacja, 51.
4. Kulawik J. 2003. *Kredytowanie i finansowanie rolnictwa w przededniu integracji z Unią Europejską*. cz. 1. *Bank i Kredyt*, 6, 29-42.
5. Musiał W. 1998. *Interwencjonizm państwowy w rolnictwie i jego struktury instytucjonalne*. *Zeszyty Naukowe AR w Krakowie*, 328, 179.
6. Olko-Bagieńska T. 2000. *Nowoczesna infrastruktura techniczna dla rozwoju i obsługi finansowej obszarów wiejskich*. *Bank Spółdzielczy*, 6, 8.
7. Woś A. 1996. *Drogi restrukturyzacji rolnictwa*. *Wieś i Rolnictwo*, 92, 78.

Summary

The cooperation with financial institutions farmers on the example of Bank Branch Food Economy Krosno

The paper presents analysis of relations between farmers and the financial institution - the Bank of Food Economy SA Branch in Krosno. The range of services, from banking products which benefited farmers and the reasons for choosing a financial partner BGZ.

KSZTAŁTOWANIE SIĘ POZIOMU OSZCZĘDNOŚCI I OBLIGA KREDYTOWEGO W LATACH 2002-2008 W BANKU SPÓŁDZIELCZYM W BIECZU ODDZIAŁ W TARNOWCU

Elżbieta Brągiel

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Stanisław Orzech

Bank Spółdzielczy w Bieczu Oddział Tarnowiec

Wstęp

Banki Spółdzielcze to polski kapitał, którego właścicielami są spółdzielcy tj. miejscowa ludność, małe i średnie przedsiębiorstwa, rolnicy, samorządy, stąd nie zależą od międzynarodowych instytucji finansowych. Nazywane są często uniwersalnymi instytucjami finansowymi, wspierającymi lokalne inicjatywy.

Sprawia to, że bankowość spółdzielcza odgrywa znacznie większą rolę, niż wynikałoby to z udziału sektora banków spółdzielczych w masie depozytów i kredytów polskiego systemu bankowego [Dobosiewicz 2003].

Z każdym kolejnym rokiem banki spółdzielcze odgrywają coraz większą rolę w polskiej gospodarce. W 2008 roku osiągnęły one dobre wyniki finansowe. Wynik finansowy netto wyniósł 914 mln zł i był o 33,2% większy w porównaniu z 2007 rokiem. Banki te udzieliły w 2008 roku dla sektora niefinansowego kredytów na kwotę 32,1 mld zł tj. o 15,2% więcej niż w roku poprzednim, z czego 78,2% było dla gospodarstw domowych.

Jednocześnie zgromadziły one depozyty sektora niefinansowego na kwotę 41,5 mld zł, tj. o 13,1% wyższe od stanu na koniec 2007 roku, z czego 87,9% pochodził z gospodarstw domowych. Daje to Bankom Spółdzielczym 8,4% udziału w depozytach i 5,4% w kredytach sektora niefinansowego [Komisja Nadzoru Finansowego 2009].

Liczby te świadczą o tym, że Banki Spółdzielcze są utożsamiane z bezpieczeństwem i zaufaniem, a nadpłynność sektora pozwala postrzegać je jako ważnego uczestnika rynku międzybankowego [Wituszyński 2009].

Celem niniejszej pracy jest próba ukazania roli Banku Spółdzielczego w Bieczu Oddział w Tarnowcu jaką odgrywa dla społeczności lokalnej, w dobie światowego kryzysu finansowego poprzez charakterystykę i analizę kształtowania się poziomu oszczędności i obliga kredytowego w latach 2002-2008.

Materiał i metody

Podstawowym źródłem informacji były materiały bankowe, w tym raporty, instrukcje, materiały informacyjne, statut i strona internetowa Banku. Istotną rolę

w analizie danych miały także informacje, wiedza i doświadczenie współautora – Dyrektora Oddziału w Tarnowcu, Członka Zarządu BS w Bieczu.

Wyniki opracowano statystycznie, wyznaczając indywidualne wskaźniki dynamiki o podstawie zmiennej w szeregach czasowych.

Gmina Tarnowiec zajmuje 64 km² i leży w całości w rejonie Pogórza Środkowobeskidzkiego, zajmując na północy część Kotliny Jasielsko-Krośnieńskiej (Doły Jasielsko-Sanockie), a na południu część Pogórza Jasielskiego. Gmina Tarnowiec liczy 17 sołectw i posiada 9004 mieszkańców [www.tarnowiec.eu].

Najważniejszą miejscowością gminy jest Tarnowiec – siedziba władz gminy – duża wieś licząca prawie 1300 mieszkańców, zamieszkałych na 595 ha. Wieś ze starym dobrze zachowanym rynkiem ma charakter miasteczka i stanowi dziś ważny ośrodek usługowo-gospodarczy dla okolicy. Czyste powietrze, tereny zalesione, rzeka zachęcają do wypoczynku na tym terenie i sprzyjają rozwojowi turystyki [www.tarnowiec.eu].

Bank Spółdzielczy w Bieczu jest samodzielną, samofinansującą się jednostką organizacyjną, posiadającą osobowość prawną, zrzeszoną w Banku Polskiej Spółdzielczości S.A. [Regulamin BS Biecz 2008]. Podstawowym zadaniem Banku Spółdzielczego w Bieczu jak i jego oddziałów jest efektywne zaspokajanie potrzeb finansowych swoich członków: osób fizycznych, osób prawnych, małych i średnich firm nie posiadających osobowości prawnej [Statut BS Biecz 2006] oraz wspieranie inicjatyw społeczno - gospodarczych środowisk lokalnych na bazie posiadanych zasobów i przy wykorzystaniu dotychczasowych wzorów i zdobytych doświadczeń. W 1992 r. Bank Spółdzielczy w Bieczu przystąpił do Banku Polskiej Spółdzielczości S.A., który zapewnił zrzeszonym w nim bankom spółdzielczym, swobodę działania, popierał przedsiębiorczość oraz udzielał pomocy finansowej. W 1995 roku z inicjatywy Narodowego Banku Polskiego podjęta została decyzja o przyłączeniu do BS w Bieczu, Banku Spółdzielczego w Jaśle. W 1996 r. decyzję o połączeniu się z BS w Bieczu podjął również Bank Spółdzielczy w Dębowcu. W 2001 r. decyzję o połączeniu się z Bankiem Spółdzielczym w Bieczu, podjął również Bank Spółdzielczy w Tarnowcu. W wyniku tych fuzji powstał jeden silny kapitałowo bank, z rozbudowaną siecią placówek usytuowanych na terenie dwóch województw: małopolskiego i podkarpackiego, do których należą: Oddziały w Dębowcu, Jaśle, Skołyśzynie i Tarnowcu oraz Filie w Krośnie, Tuchowie oraz w Gorlicach [www.bsbiecz.pl].

Bank Spółdzielczy w Bieczu Oddział w Tarnowcu jest małym bankiem, ale posiada wieloletnie doświadczenie w obsłudze osób fizycznych, przedsiębiorców, rolników jak i podmiotów instytucjonalnych. Swoje korzenie na terenie gminy Tarnowiec bankowość datuje od 1906 roku, kiedy to powstała Spółka Oszczędności i Pożyczek, druga w Czeluśnicy w 1912, następnie były Spółdzielnie typu Raiffeisena, Kasy Stelczyka przeobrażone w Gminne Kasy Spółdzielcze z których powstały Spółdzielnie Oszczędnościowo-Pożyczkowe, następnie z mocy ustawy o prawie bankowym powstał BGŻ [Szajner 1989] i Bank Spółdzielczy w Tarnowcu. Biorąc pod uwagę nowe oczekiwania klientów, Bank na bieżąco podnosi swoje kwalifikacje w zakresie obsługi. Dysponuje dobrze wykształconą kadrą pracowniczą (9 osób), gwarantując fachowe i rzetelne podejście do każdego klienta. Posiada estetyczny, przestronny i dobrze wyposażony budynek banku. Obsługują także Punkt Obsługi Klienta w Łajscach trzy dni w tygodniu. Oddział w Tarnowcu czerpiąc doświadczenie z wieloletniej tradycji bankowości, proponuje usługi, których standard dostosowany jest do oczekiwań współczesnych klientów, jako bank lokalny wpływa bezpośrednio na rozwój swojego regionu.

Rodzaje usług, charakterystyka produktów kredytowych i oszczędnościowych

W ofercie Banku klienci znajdują doskonale rozwinięte, atrakcyjne i bezpieczne produkty kredytowe i depozytowe.

Lokaty w rachunku bieżącym i depozyty terminowe przeznaczone są dla osób fizycznych, jak i podmiotów gospodarczych. Bank przyjmuje wpłaty wyłącznie w PLN. Wysokość oprocentowania uzależniona jest od okresu zdeponowania środków (od 7 dni do 5 lat). Stosuje kwartalną kapitalizację odsetek dla lokat dłuższych niż 3 miesiące.

Dla posiadaczy Centrum Usług Internetowych (CUI) istnieje możliwość deponowania środków drogą internetową.

Można wyróżnić lokaty terminowe o:

- stałej stopie procentowej dla środków pieniężnych od 7 dni do 12 miesięcy,
- zmiennej stopie procentowej:

Rachunki bankowe - Płatne na każde żądanie

- Oszczędnościowy (a'vista)
- Oszczędnościowo-rozliczeniowy (ROR)
- Bieżące i pomocnicze podmiotów gospodarczych (w tym rolnicze)
- Bieżące, pomocnicze, organizacji, stowarzyszeń, klubów sportowych, parafii
- Rachunki rozliczeniowe jednostek samorządów terytorialnych [www.bsbiecz.pl].

Najważniejszą cechą charakteryzującą rachunki bieżące jest brak określenia terminu, na jaki klient składa pieniądze. Są one stawiane do dyspozycji klienta w każdej chwili, bez utraty należnego oprocentowania, jednak mają bardzo niskie oprocentowanie [Dobosiewicz 2003, Zaleska 2007].

Rachunki bankowe - Lokaty terminowe i terminowe lokaty oszczędnościowe, od 1-60 miesięcy [www.bsbiecz.pl].

Depozyty (lokaty) terminowe pozostają na rachunku przez dłuższy i określony czas. Mają podwyższone oprocentowanie, ale ich wycofanie przez klienta przed zadeklarowanym okresem powoduje obniżenie lub utratę oprocentowania lokaty [Zaleska 2007].

Depozyty (lokaty) oszczędnościowe gromadzą środki na zadeklarowany okres, z tą różnicą, że można dokonywać kolejnych na ogół regularnych wpłat. Banki dzięki temu mogą dokładniej planować własne operacje finansowe [Głuchowski, Szambelańczyk 1999].

Bank Spółdzielczy w Bieczu Oddział w Tarnowcu działa na lokalnym rynku stąd zna doskonale swoich klientów, ich potrzeby, plany, mocne i słabe strony co ułatwia rzetelną ocenę ryzyka kredytowego. Decyzje podejmowane są szybko na miejscu, a nie jak to ma często miejsce w centralach oddalonych o setki kilometrów od Klientów. Dostępne są kredyty (dane z roku 2009):

Kredyt "7% Dla Ciebie"

Kredyt skierowany jest do osób fizycznych. Maksymalny okres spłaty wynosi 12 miesięcy. Oprocentowanie wynosi 7% miesięcznie. Maksymalna kwota kredytu wynosi 12 000 zł. Prowizja z tytułu udzielenia kredytu wynosi 3%. Dla posiadaczy ROR w BS Biecz prowizja wynosi 2%.

Kredyty konsumpcyjne gotówkowe

Kredyt gotówkowy jest udzielany na wszelkiego rodzaju cele związane z zakupem dóbr i usług konsumpcyjnych. Decyzja kredytowa podejmowana jest po kilku minutach,

zatem jeśli klient spełniał postawione przez bank warunki, może liczyć na natychmiastową wypłatę gotówki. Kredyt jest udzielany według stałych i zmiennych stóp procentowych. Maksymalna kwota kredytu zależy od dochodów oraz historii kredytowej wnioskodawcy. Kredyt może być udzielony maksymalnie na okres 72 miesiące, za wyjątkiem kredytu sezonowego, który jest udzielany maksymalnie na okres 24 miesiące.

Kredyty konsumpcyjne ratalne

Kredyty ratalne jak również pożyczki ratalne udzielane są w porozumieniu z placówkami handlowymi oferującymi takie towary jak: sprzęt AGD i RTV, zestawy i akcesoria komputerowe, meble, sprzęt sportowy, narzędzia ogrodnicze, stolarka okienna itp. Warto przed zakupem "na kredyt" zapytać pracowników placówek handlowych o możliwość uzyskania kredytu finansowanego przez Bank Spółdzielczy w Bieczu.

Kredyty na działalność gospodarczą

Bank oferuje kilka rodzajów kredytów przeznaczonych na działalność gospodarczą, m.in. kredyty obrotowe funkcjonujące w rachunku bieżącym, w rachunku kredytowym, kredyty inwestycyjne na zakup środków trwałych, zakup nieruchomości, remonty, wykup przedmiotów z leasingu, sfinansowanie nakładów inwestycyjnych i obrotowych ponoszonych w związku z podjęciem działalności gospodarczej, utworzenie nowych miejsc pracy wraz z zwiększeniem zatrudnienia, kredyt refinansowy. Decyzje kredytowe bank podejmuje w ciągu kilku dni. Wnioski wymagające decyzji zarządu rozpatrywane są na posiedzeniach odbywających się raz w tygodniu. Kredyt może być udzielony maksymalnie na 12 lat.

Kredyty na budownictwo mieszkaniowe

Kredyty mieszkaniowe przeznaczone są na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych. Dotyczą one m.in. nabycia, budowy, przebudowy, rozbudowy lub nadbudowy domu albo lokalu mieszkalnego stanowiącego odrębną nieruchomość, nabycia spółdzielczego prawa do lokalu mieszkalnego lub prawa do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej, nabycia działki budowlanej lub jej części pod budowę domu jednorodzinnego lub budynku mieszkalnego. Inne cele związane z zaspokojeniem potrzeb mieszkaniowych, w szczególności na pokrycie kosztów partycypacji budowy mieszkań, domów przez towarzystwa budownictwa społecznego, remonty budynków i mieszkań w szczególności dotyczące wymiany stolarki okiennej, instalacji CO, wodnej i kanalizacyjnej, dociepleń w dowolnych systemach i technologiach, pokryć dachowych, budowa ogrodzeń, wykonanie odwodnień, nawierzchni dojazdowych do budynków mieszkalnych. Kredyt może być udzielony maksymalnie na 15 lat.

Kredyty Rolnicze

Kredyty rolnicze przeznaczone są dla gospodarstw o powierzchni od 1 ha użytków rolnych lub zakwalifikowanych do działów specjalnych produkcji rolnej. Bank finansuje podstawowe cele działalności rolniczej, tj. zakup środków do produkcji rolnej, narzędzi, maszyn, drzew i krzewów owocowych, stada podstawowego, rozplodników, budowy i remonty budowli rolniczych, zakup gospodarstw i gruntów rolnych, nakłady związane z uruchomieniem produkcji rolniczej, nakłady związane z utworzeniem gospodarstw agroturystycznych. Udział kredytu w finansowaniu nakładów może wynosić do 90% ceny netto lub 75% brutto. Kredyt może być udzielony maksymalnie na 12 lat.

Kredyt w ROR

Kredyty przeznaczone dla osób fizycznych posiadających rachunki oszczędnościowo-rozliczeniowe. Kredyt może być udzielony maksymalnie na 12 miesięcy lub jako Debet w ROR na 31 dni [www.bsbiecz.pl].

Wyniki badań

Działalność depozytowa Banku Spółdzielczego w Bieczu Oddział w Tarnowcu zakończyła rok 2002 sumą 3 581 146 zł (tabela 1). Kolejne lata to systematyczne wzrosty. W 2004 odnotowano bardzo wysoki wzrost sumy obliża oszczędności, aż o 51,30% w stosunku do roku poprzedniego, który także był zakończony na plus o 4,21%. Lata 2005-2007 to także dynamiczne przyrosty sumy oszczędności, odpowiednio o 18,78%, 15,41% i 17,75% w porównaniu do roku wcześniejszego. O bardzo korzystnej sytuacji działalności depozytowej Banku w badanym okresie, świadczy wzrost o 169,3% w 2008 w stosunku do 2002 roku.

Tabela 1. Kształtowanie się poziomu oszczędności i obliża kredytowego w latach 2002-2009 w Banku Spółdzielczym w Bieczu Oddział w Tarnowcu

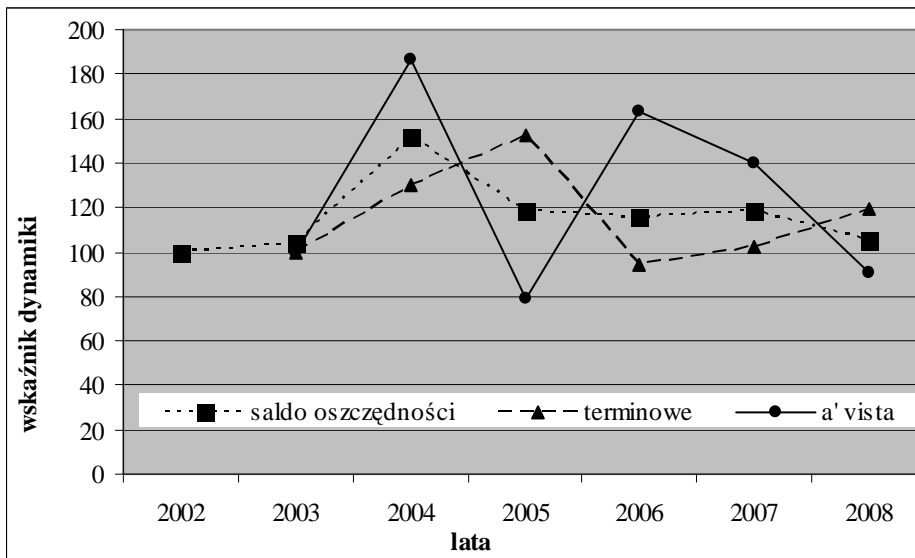
rok	Saldo oszczędności	Depozyty terminowe	Depozyty a'vista	Saldo kredytów
2002	3 581 146,15	brak danych	brak danych	2 886 655,72
2003	3 731 982,91	2 337 464,90	1 394 518,01	4 832 113,00
2004	5 646 604,71	3 040 820,57	2 605 784,14	5 880 466,94
2005	6 707 295,18	4 645 935,57	2 061 359,61	4 984 298,72
2006	7 741 027,76	4 379 695,95	3 361 331,81	5 493 530,54
2007	9 197 182,00	4 484 871,00	4 712 311,00	7 623 441,00
2008	9 642 301,31	5 365 474,68	4 276 826,63	10 544 316,81
31.06. 2009	9 663 342,63	5 248 688,54	4 414 654,09	9 671 990,14

Zródło: opracowanie własne

Depozyty terminowe dają dokładniejsze planowanie wpływów środków na rachunki, kosztów własnych i operacji aktywnych [Głuchowski, Szambelańczyk 1999]. Poprawę efektywności gospodarowania wolnymi środkami pieniężnymi umożliwiają lokaty terminowe, charakteryzujące się w porównaniu do bieżących wyższym oprocentowaniem [Zaleska 2007].

Zasadniczą zaletą lokat bieżących jest dla banku ich niski koszt, dlatego są one uważane za podstawowe źródło „taniego pieniądza” dla banku. Niskie oprocentowanie lokat zapewnia wysokie zyski bankom, ponieważ są te pieniądze wykorzystywane głównie do wysoko opłacalnej akcji kredytowej [Dobosiewicz 2003]. Depozyty bieżące wiążą klienta z bankiem, zachęcają do korzystania z innych produktów banku [Głuchowski, Szambelańczyk 1999].

Analizując obliigo oszczędności pod kątem depozytów terminowych zauważono dynamiczne wzrosty w 2004 - 30,09% i w 2005 roku, aż o 52,79%. Mniejsze, ale także znaczące wzrosty odnotowano w 2007 o 11,39% i o 19,63% w 2008 roku. Rok 2006 był okresem niewielkiego spadku sumy oszczędności terminowych (5,73%) na korzyść rachunków bieżących, które wzrosły o 63,03% w stosunku do okresu poprzedniego. W 2004 roku saldo oszczędności a'vista odnotowało jeszcze większy wzrost, bo o 86,86%. Także w 2007 zanotowano wysoki wzrost o 40,19%, rok później nastąpił spadek o 9,24% w stosunku do korzystnego, roku wcześniejszego (wykres 1).



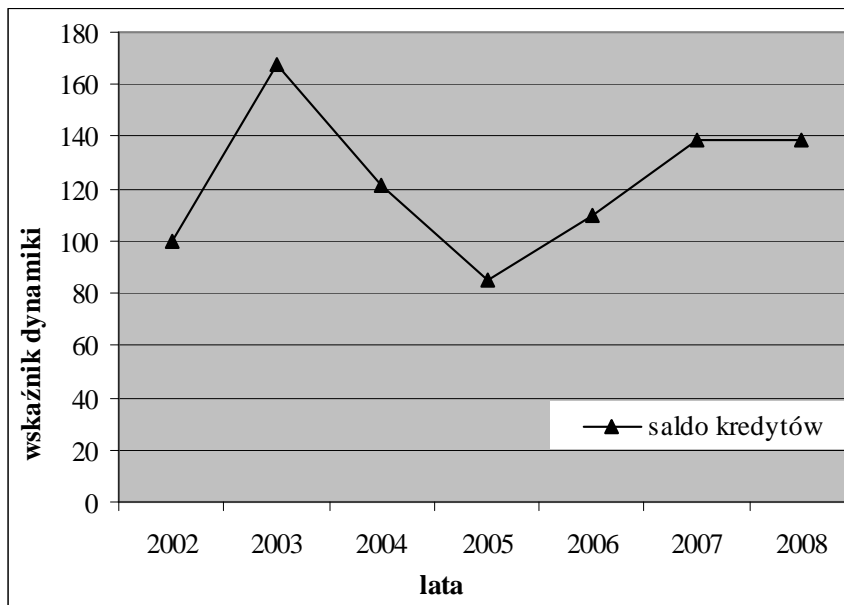
Wykres 1. Wskaźnik dynamiki poziomu obligo oszczędności w latach 2002-2008 w Banku Spółdzielczym w Bieczu Oddział w Tarnowcu (rok poprzedni = 100%)

Źródło: opracowanie własne

Tak dobre wyniki obligo depozytów w badanych okresach można tłumaczyć dobrą koniunkturą, wzrostem gospodarczym Polski, korzystnym oprocentowaniem lokat i nastawieniem klientów. Opierając się na danych za I półrocze 2009 roku (9 663 342 zł) można prognozować, że obligo oszczędności będzie utrzymywać się na stabilnym poziomie do końca roku, może z niewielką tendencją spadkową (tabela 1).

Jak podaje Dobosiewicz [2007] kredyty odgrywają w Polsce coraz większą rolę gospodarczą. Są one istotnym elementem finansowania przeważającej części inwestycji produkcyjnych i mieszkaniowych, mają również znaczny wpływ na konsumpcję, szczególnie w zakresie dóbr trwałego użytku. Warto pamiętać, że operacje kredytowe mają istotne znaczenie dla banków, zapewniają duży udział w zysku. Bez kredytów rozwój gospodarczy byłby wolniejszy, a realizacja wielu inwestycji niemożliwa.

W latach 2002-2008 Bank Spółdzielczy w Bieczu Oddział w Tarnowcu korzystnie rozwijał obligo udzielanych kredytów. Portfel kredytowy w 2002 roku wynosił 2 886 655 zł i szybko wzrastał (tabela 1). W 2003 odnotowano największy wzrost sumy kredytowej, bo aż o 67,39% w stosunku do ubiegłego roku. Rok 2004 to także przyrost udzielonych kredytów o 21,70%, jeszcze większe wzrosty miały miejsce w 2007 (33,75%) i 2008 (38,31%) roku do analogicznego okresu poprzedniego. Jedynie w 2005 odnotowano spadek o 15,24%, lecz już rok później był wzrost o 10,22% (wykres 2).



Wykres 2. Wskaźnik dynamiki poziomu obliża kredytowego w latach 2002-2008 w Banku Spółdzielczym w Bieczu Oddział w Tarnowcu (rok poprzedni = 100%)

Źródło: opracowanie własne

Tak duże ożywienie w udzielanych kredytach odnotowane od 2003 roku jest wynikiem nie tylko sprzyjających warunków gospodarczych, wzrostem popytu na produkty budownictwa mieszkaniowego i na rynku nieruchomości, ale także dobrymi produktami bankowymi Banku, ugruntowaną pozycją na lokalnym rynku i zaufaniem mieszkańców.

Przyczyniły się także zmiany w ustawodawstwie dotyczące odliczeń z tytułu spłaty kredytu, ksiąg wieczystych i hipoteki dające możliwość stosowania zabezpieczeń [Dobosiewicz 2007].

Bardzo dobre wyniki Oddziału w Tarnowcu są także rezultatem na bieżąco monitorowanej terminowości regulowania należności, zmiany w sytuacji finansowej i poziomie zadłużenia kredytobiorców oraz natychmiastowym reagowaniu na zaistniałe nieprawidłowości w funkcjonowaniu kredytów.

Na dzień 31.06.2009 obliżo kredytowe odnotowało spadek (8,27%) w porównaniu do bardzo korzystnego roku wcześniejszego i utrzymuje się na poziomie 9 671 990,14 zł (tabela 1).

Nie należy się jednak bardzo obawiać, bo jak powiedział Grzegorzcyk przewodniczący Rady Zrzeszenia Mazowieckiego Banku Regionalnego SA, prezes Banku Spółdzielczego w Przysusze, jeżeli chodzi o kryzys na polskim rynku finansowym, to osobiście więcej widzę w tym tak zwanego szumu medialnego, niż rzeczywistych zagrożeń. Według mnie, strategią na najbliższy czas powinno być, jak najlepsze wykorzystanie obecnej sytuacji. Banki spółdzielcze cieszą się wśród swoich klientów doskonałą reputacją. U naszych depozytariuszy mamy zaufanie i dlatego możemy liczyć, że przyniosą oni właśnie do banków spółdzielczych swoje oszczędności. Bywa i tak, że klienci nie zawsze mają dostateczną wiedzę i dobre rozeznanie odnośnie nowych produktów bankowych, ale wierzą nam oraz mają do nas zaufanie i dlatego nie boją się powierzyć nam swoich pieniędzy. Także w przypadku

kredytów możemy liczyć na nowych klientów, ponieważ w innych bankach mogą spotkać się z obostrzonymi kryteriami w ich udzielaniu [www.ibs.edu.pl 2009a].

Po kryzysie pozycja banków spółdzielczych wzmocni się, bo banki komercyjne bardziej ucierpią. Teraz banki spółdzielcze mają 8% udziału w rynku usług bankowych, a po kryzysie będą miały kilkanaście procent", powiedział Krajewski, redaktor naczelny magazynu "Europejski Bank Spółdzielczy" [www.ibs.edu.pl 2009b]. Podobnego zdania jest Tygielski, prezes Rejonowego Banku Spółdzielczego w Malanowie, który uważa, że kryzys na rynkach finansowych, który teraz przeradza się w kryzys całej gospodarki, najbardziej dotyka bankowość komercyjną, natomiast bankowość spółdzielcza obroniła się i ma dużą szansę na znaczny rozwój [Antosik 2009].

Przedstawiona korzystna sytuacja obliża oszczędności i kredytów w latach 2002-2008 jest wynikiem zaufania klientów, uatrakcyjnianiem oferty przez wprowadzanie nowych produktów, dostosowanych do potrzeb i realiów rynkowych, skorzystania z napływu pieniędzy na obszary wiejskie w wyniku wprowadzenia w Polsce zasad wspólnej polityki rolnej po wstąpieniu do Unii Europejskiej. Dzięki dopłatom bezpośrednim Bank zyskał nowych klientów, gdyż aby otrzymać dopłaty, trzeba było założyć konto w banku. Wysoki wzrost gospodarczy w Polsce przyczynił się do poprawy sytuacji finansowej klientów banku. Chętniej zaciągali oni kredyty i lepiej je spłacali. Także korzystnie wpłynęło obniżenie stawki podatku dochodowego od osób prawnych z 27% w 2003 r. do 19% w 2004 r.

Daje to podstawy by sądzić, że niekorzystna sytuacja z jaką mamy obecnie do czynienia w bankowości, całej gospodarce, rosnącym bezrobociu w regionie, niechęci do inwestowania, obawie do lokowania oszczędności w bankach nie odbije się bardzo silnie na sytuacji BS Biecz Oddział w Tarnowcu i pozwoli mu przetrwać trudny okres na dobrej i stabilnej pozycji.

Podsumowanie

Bank Spółdzielczy w Bieczu Oddział w Tarnowcu jest Bankiem uniwersalnym, obsługującym wszystkich klientów trafiających do banku i jednocześnie najbliższej klienta (jest to głównie ludność tej i sąsiednich miejscowości). Swoją elastycznością potrafi dopasować ofertę do potrzeb każdego klienta. Przyjęta i konsekwentnie realizowana strategia działania Banku Spółdzielczego przynosi wymierne efekty, wzrastają fundusze własne, suma bilansowa, obligo kredytowe, depozyty oraz liczba rachunków bankowych. Wysoki poziom funduszy własnych, zasilanych co roku z odpisów z zysku stanowi podstawę utrzymania wysokiej rentowności i konkurencyjności międzybankowej. Dzisiaj Bank Spółdzielczy w Bieczu Oddział w Tarnowcu jest Bankiem nowoczesnym, wychodzącym naprzeciw potrzebom zgłaszanym przez Klientów Banku. Oddział Banku w Tarnowcu cechuje bliskość z klientem, indywidualizacja i personalizacja zamiast anonimowości, wiarygodność i tradycja. Dobre wyniki finansowe Banku Spółdzielczego w Bieczu Oddział w Tarnowcu, fachowa obsługa klientów, nowoczesna technologia i elektronika pozwalają sprostać wyzwaniom, jakie niesie działalność w warunkach konkurencji na rynku finansowym i są podstawą optymistycznych prognoz na lata następne.

Piśmiennictwo

1. Antosik G. *Polski kapitał źródłem bezpieczeństwa*. 2009. www.ibs.edu.pl (data dostępu 26.07.2009).
2. Dobosiewicz Z. 2003. *Bankowość*. PWE, Warszawa.
3. Dobosiewicz Z. 2007. *Kredyty i gwarancje bankowe*. PWE, Warszawa.
4. Głuchowski J., Szambelańczyk J. (red). 1999. *Bankowość*. Wyższa Szkoła Bankowa, Poznań.
5. Komisja Nadzoru Finansowego. 2009. *Sektor bankowy podstawowe dane*. www.knf.gov.pl (data dostępu 26.07.2009).
6. *Regulamin organizacyjny Banku Spółdzielczego w Bieczu*. 2008. BS Biecz.
7. *Statut Banku Spółdzielczego w Bieczu*. 2006. Biecz.
8. Szajner J. 1989. *80 – lecie spółdzielczości oszczędnościowo-pożyczkowej w gminie Tarnowiec*. AE, Kraków.
9. Wituszyński T. 2009. *Oferta dla Bankowości Spółdzielczej*. Biuro Informacji Kredytowej, Łysomice - www.bs.net.pl (data dostępu 26.07.2009).
10. www.bsbiecz.pl (data dostępu 26.07.2009).
11. *Wykorzystać sprzyjającą sytuację*. 2009a - www.ibs.edu.pl/content/view/2097/28/ (data dostępu 26.07.2009).
12. *Banki Spółdzielcze są w dobrej kondycji finansowej*. 2009b. - www.ibs.edu.pl/content/view/2396/28/ (data dostępu 26.07.2009).
13. www.tarnowiec.eu (data dostępu 26.07.2009).
14. Zaleska M. (red.) 2007. *Współczesna Bankowość*. Difin, Warszawa.

Summary

Forming of the savings level and value of granted loans in the years 2002-2008 in Cooperative Bank in Biecz, the branch in Tarnowiec

The article is aimed at presenting the role Co-operative Bank in Biecz, the branch in Tarnowiec, plays in the local community. The paper characterises and analyses forming of the savings level and value of granted loans in the years 2002-2008.

In 2004 deposit activity of the bank saw growth in the amount of savings by 51,30% as compared with the preceding year. The years 2005-2007 also recorded a very dynamic growth in the savings which amounted to 18,78%, 15,41% and 17,75% respectively, against the preceding year.

It is noteworthy that in 2008, versus 2002, the bank's deposit activity increased by 169,3%. In 2003 the biggest rise in the value of credits was recorded, that is up by 67,39%, versus that in the year before. 2004 was also the year of the growth in the number of loans by 21,7%. The number of loans grew by 33,75% (2007) and 38,31% (2008) compared to the corresponding period of the previous years.

In 2005, the decrease by 15,24% was seen, but the year later the 10,22% growth was observable.

KARTA PŁATNICZA JAKO SPOSÓB BEZGOTÓWKOWEGO DOKONYWANIA PŁATNOŚCI

Elżbieta Brągiel

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Wstęp

Rynek kart płatniczych należy do najszybciej rozwijających się segmentów usług bankowo-finansowych w Polsce. Za pomocą coraz liczniej obecnych w naszych portfelach kart płatniczych możemy wypłacić pieniądze z bankomatu, zapłacić za produkty i usługi, dokonywać płatności w Internecie, dla kart nie istnieją granice państwowe. Kartę płatniczą wydaje się do każdego rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego, czasem nawet do rachunków a'vista. Kiedyś posiadanie karty było przywilejem dla elit, teraz jest niemal powszechnym sposobem płatności [Hucik-Gaicka 2007b]. Oferują ją prawie wszystkie banki, a konkurencja sprawia, że warunki, na jakich klient może korzystać ze związanego z nią kredytu, są coraz bardziej atrakcyjne. Doszło do tego, że liczy się nie tylko wygodny sposób regulowania należności, ale i związane z nim wymierne zyski [Hucik-Gaicka 2007a].

Dlatego przy wyborze karty płatniczej jako bezgotówkowych sposobów dokonywania płatności należy brać pod uwagę różne ich rodzaje, cechy czy opłaty i usługi im towarzyszące, tak by w najlepszym stopniu odpowiadały naszym potrzebom.

Celem niniejszej pracy jest prezentacja funkcjonowania karty płatniczej w polskim systemie płatniczym jako bezgotówkowej formy dokonywania płatności.

Pojęcie karty płatniczej

Jeszcze kilka lat temu na rynku kart płatniczych bardzo odczuwalny był brak ustawy kompleksowo regulującej zagadnienia związane z kartami płatniczymi.

Pomimo tego, iż karty płatnicze akceptowane są w Polsce od 1968 roku, w przepisach prawnych pojęcie karty płatniczej pojawiło się dopiero w 1992 [Monitor Polski Nr 39 poz. 293], przy czym do nowelizacji tego zarządzenia w Monitorze Polskim z 1997r, karta ta była nazywana „kartą kredytową” [Monitor Polski Nr 77, poz. 732]. Ramową regulację prawną kart płatniczych w Polsce przyniosła dopiero ustawa z 29 sierpnia 1997 roku Prawo Bankowe, zaliczając kartę płatniczą do bezgotówkowych form rozliczeń pieniężnych, zezwalając jednocześnie na przeprowadzanie takowych rozliczeń za ich pomocą oraz kwalifikując karty jako elektroniczny nośnik informacji w rozliczeniach bezgotówkowych. Wydawanie kart oraz wykonywanie operacji przy ich użyciu stanowi jedną z form czynności bankowych.

Art. 4 Prawa bankowego definiuje kartę płatniczą jako kartę identyfikującą wydawcę i upoważnionego posiadacza, uprawniającą do wypłaty gotówki lub

dokonywania zapłaty, a w przypadku karty wydanej przez bank lub instytucję ustawowo upoważnioną do udzielania kredytu – także do dokonywania wypłaty gotówki lub zapłaty z wykorzystaniem kredytu. Przepis ten wyraźnie nadaje więc karcie płatniczej przymiot środka zapłaty [Dz. U. Nr 140 poz. 939 z późn. zm.].

11 października 2003 roku weszła w życie Ustawa o elektronicznych instrumentach płatniczych z dnia 12 września 2002 roku, która diametralnie zmieniła sytuację konsumentów na rynku kart płatniczych. Ustawa bowiem szczegółowo określa zakres praw i obowiązków posiadacza, a także wydawcy, akceptanta i agenta rozliczeniowego. Ustawa określa również zakres ochrony konsumenta [Dz. U. Nr 169 poz. 1385 z późn. zm.]. Wprowadzona do polskiego systemu definicja Elektronicznego Instrumentu Płatniczego jest zgodna z Zaleceniami Komisji Europejskiej nr 97/489/EC z dnia 30 lipca 1997 r., która to pod w/w pojęciem nakazuje rozumieć instrumenty pozwalające na dostęp do rachunku klienta na odległość, a w szczególności karty płatnicze, ale i aplikacje związane np. z obsługą konta przez telefon.

W literaturze karta płatnicza definiowana jest m.in. jako elektroniczny, indywidualny instrument pośredniczący w dokonywaniu operacji finansowych, gwarantujący dostęp do rachunku bankowego, forma bezgotówkowego pieniądza [Chmielarz 2005]. Od strony technicznej definiowana jest jako kawałek plastiku o wymiarach określonych przez normy międzynarodowe, posiadający szatę graficzną charakterystyczną dla podmiotu, który ją wydaje, zawierający pasek magnetyczny lub mikroprocesor [Adamowicz 1995]. Masiota [2003] dodaje, że jest dokumentem o ustalonym wyglądzie i treści, umożliwiającym posiadaczowi bezgotówkowe dokonywanie płatności za towary i usługi w określonych w umowie o wydanie karty podmiotach, na określonych w tej umowie zasadach.

Klasyfikacja kart płatniczych

Coraz częściej w portfelu każdego z nas pojawiają się kolorowe, prostokątne, plastikowe karty. Wykonane są z mas plastycznych i wydawane przez różne instytucje, a ich ciągle wzrastająca liczba pozwala na stwierdzenie, iż są stałym i nieodłącznym elementem rynku towarów i usług.

W zależności od funkcji jaką spełnia dana karta oraz od stopnia zaawansowania technologii – w jakiej jest wykonana – rozróżnić można kilka ich rodzajów:

Klasyfikacja oparta na elemencie kredytowym

Karty kredytowe można zdefiniować jako akceptowaną i autoryzowaną kartę płatniczą za pomocą której można dokonać płatności do wysokości limitu kredytowego określonego przez wydawcę [Myczkowska, Dąbrowski 1997].

Ten typ karty pozwala na wydawanie większych środków niż dany klient posiada w rzeczywistości, w ramach przydzielonego mu przez bank kredytu. Kredyt ten ma charakter odnawialny (rewolwingowy), który po spłacie w określonym umową terminie jest ponownie w dyspozycji klienta, do wysokości określonego limitu kredytowego. Zazwyczaj jest to limit miesięczny chociaż emitent dla zapewnienia większego bezpieczeństwa, może określić limit krótszy np. dzienny.

Karty kredytowe to rodzaj kart, których wydanie nie jest uzależnione od posiadania rachunku w banku-emitencie karty. Oznaczać to będzie, że posiadacz takiej karty, w momencie korzystania z niej, nie musi mieć żadnych środków na rachunku bankowym. Środki wpłacane są dopiero po otrzymaniu obciążenia, które określa wydatkowane kwoty i opłaty za dokonane transakcje [Narolweska, Ruchlewicz 2003].

Upowszechnienie się praktyki stosowania kart kredytowych doprowadziło do zminimalizowania sfery korzystania z czeków. W literaturze zachodnio europejskiej wyraża się nawet opinie, iż karta kredytowa jest substytutem czeku [Stecki 1998].

Koska [2004] jednak przestrzega, by być bardzo ostrożnym, ponieważ karty kredytowe pozwalają na łatwe zadłużanie się, a oprocentowanie kredytu na karcie jest zazwyczaj kilkakrotnie wyższe od debetu, czy kredytu gotówkowego.

Karty debetowe pozwalają na dokonywanie płatności do wysokości środków posiadanych przez klienta na rachunku rozliczeniowym lub rachunku a vista w banku emitującym kartę [Narolewska, Ruchlewicz 2003]. Przekroczenie tego limitu możliwe jest w przypadku udzielenia przez instytucję wydającą kartę tzw. overdraft facility, to jest określenia przez nią sumy, o którą może być przekroczony limit wydatków wyznaczony przez stan środków znajdujących się na koncie [Pelc 1994].

W przypadku gdy korzystający z karty „wchodzi” na opisany wyżej limit można mówić o „nabyciu” przez kartę debetową cech karty kredytowej. Jednak „pozostawanie w debecie” zazwyczaj nie może przekroczyć pewnego czasu. Często jest to tydzień lub dwa tygodnie, a po upływie tego okresu bank zaczyna pobierać odsetki lub może zastrzec kartę i zażądać jej zwrotu [Grodzicki, Kaszubski 1999].

Kartami typu „charge” określa się grupę kart obciążeniowych lub „T&E” (z ang. Travel&Enter). W praktyce karty tego typu są wygodną formą płatności dla osób często podróżujących i wydawane są głównie z myślą o nich [Myczkowska, Dąbrowski 1997]. Karty te są pośrednim rodzajem kart między kartami debetowymi a kredytowymi. Oprócz funkcji płatniczej posiadają też ograniczoną funkcję kredytową. Umożliwiają dokonywanie rozliczeń z bankiem w pewnych okresach rozrachunkowych, które mogą wynosić 20-45 dni. Regulowanie należności następuje po przysłaniu przez bank rachunku w określonych terminach np. raz w miesiącu. Jeżeli w tym czasie posiadacz przekroczy stan swego konta wówczas korzysta z kredytu bankowego, zazwyczaj bardzo wysoko oprocentowanego. Dużą zaletą jest to, iż banki nie naliczają jakichkolwiek dodatkowych prowizji od każdej dokonanej transakcji przy użyciu karty „charge”, jeśli oczywiście jej posiadacz płaci za zakupy terminowo. Tego typu karty wydawane są przede wszystkim przez systemy bankowe takie jak American Express czy też Diners Club [Kawulski 1996].

Karty przedpłacone i tzw. elektroniczne portmonetki to najczęściej karty wydawane przez różne organizacje handlowo-usługowe. Karta przedpłacona posiada zawsze określoną „wartość” zakodowaną na pasku magnetycznym lub mikroprocesorze. Główna cecha natury prawnej tych kart sprowadza się do tego, iż posiadacz takiej karty kupuje pewną ilość usług oferowanych przez jego wydawcę, a więc posiadacz karty płaci jednorazowo za usługi, które uzyska w przyszłości [Masiota 2003]. Karty tego typu mają funkcję odnawialności wkładu przez jego „doładowanie”. Wydawanie takich kart w zamian za gotówkę tworzy substytut pieniądza, który może być kreowany poza systemami bankowymi [Narolewska, Ruchlewicz 2003].

Klasyfikacja oparta na budowie karty

Karty wirtualne (ang. *Virtual Card*) to nowy rodzaj kart płatniczych opracowanych wyłącznie pod kontem dokonywania transakcji bez fizycznego użycia karty [www.money.pl], służące jedynie do płatności dokonywanych w sieci Internet (ewentualnie także do płatności telefonicznych lub pocztowych, bez fizycznego przedstawienia karty) Wyrabiając sobie kartę wirtualną bank otwiera nam specjalny rachunek, na który będziemy przelewać pieniądze wykorzystywane do płatności za towary i usługi w Internecie. Cała istota karty wirtualnej polega na tym, że korzystając z Internetu przelewamy na rachunek karty dokładną, odliczoną sumę potrzebną do

płatności. Robimy to na chwilę przed dokonaniem samej płatności. Powoduje to, że przez cały czas na rachunku karty nie znajdują się żadne pieniądze. Nawet więc jeśli ktoś pozna dane naszej karty, to w żaden sposób nie będzie mógł tych danych wykorzystać dla dokonania płatności [www.kartyonline.pl].

W sferze wirtualnej jest uważana za kartę bezpieczną, ponieważ transakcje nią dokonywane są chronione kodem CVC2 lub CVV2, a transmisja danych jest zabezpieczona protokołem SSL [Chmielarz 2005].

Karty magnetyczne to karty wyposażone w pasek magnetyczny. Karty płatnicze po raz pierwszy zaczęto wyposażać w pasek magnetyczny w Stanach Zjednoczonych pod koniec lat 60-tych [Kwiatkowski 1995]. Do dziś zapisuje się na nim nie tylko numer karty i dane jej posiadacza, ale również inne informacje pozwalające na sprawdzenie, czy osoba z niej korzystająca jest jej posiadaczem. Ponadto umieszcza się tam wysokość dopuszczalnej transakcji, kod PIN oraz wysokość limitu kredytowego (o ile oczywiście jest to karta kredytowa wyposażona w taki limit lub karta typu charge). Dla każdej transakcji automatycznie sprawdzane jest pokrycie, a centrum autoryzacyjne zmniejsza o kwotę transakcji dostępne środki [Chmielarz 2005].

Karty mikroprocesorowe, inteligentne posiadają układ scalony i pamięć nielotną o różnej pojemności służącej do przechowywania wielu aplikacji bankowych. Karty te są bardzo bezpiecznym instrumentem płatności z bardzo ograniczonymi możliwościami kopiowania i dodatkowymi elementami uwierzytelniania posiadacza jak kod PIN [Zaleska 2007]. Karta inteligentna może służyć do obsługi kilku rachunków bankowych, a także pełnić wiele funkcji jednocześnie, np. służyć do pobierania gotówki z bankomatu lub z automatycznych okienek kasowych, do zapłaty za nabywane towary lub zamawiane usługi, a nawet do prowadzenia rozmów telefonicznych [www.kartyonline.pl]. Podstawową zaletą kart wyposażonych w mikroprocesor jest to, że mogą być używane bez infrastruktury telekomunikacyjnej, koniecznej do procedury autoryzacji kart z paskiem magnetycznym. Oszczędność taka powoduje, iż koszty obsługi kart mikroprocesorowych są niższe o połowę od kosztów obsługi kart wyposażonych w pasek magnetyczny [Masiota 2003].

Karty embosowane posiadają tłoczone dane osobowe, numer karty, datę ważności. Umożliwiają dokonanie transakcji we wszystkich urządzeniach płatności kartami, także nie posiadających połączenia on-line. Są one zazwyczaj kartami kredytowymi umożliwiającymi płatności zdalne, w tym internetowe [Zaleska 2007].

Klasyfikacja kart ze względu na obszar na którym karta płatnicza jest akceptowana.

Karty krajowe (*domestic card*) nazywane są też kartami lokalnymi, a więc są to takie karty, którymi posiadacz może posługiwać się tylko na obszarze kraju, na którym wydawca karty ma swoją siedzibę. Obecnie większość kart płatniczych dostępnych na rynku to karty międzynarodowe [Stecki 1998].

Istotną cechą **kart międzynarodowych** (z *ang. international credit card*) jest to, iż jej posiadacz może używać jej nie tylko we własnym kraju ale i poza jego granicami. W chwili obecnej można korzystać z takich kart praktycznie na całym świecie. Jedynym koniecznym wymogiem jest honorowanie takiej karty przez międzynarodową sieć kart płatniczych np. Visa International [Masiota 2003].

Klasyfikacja kart ze względu na liczbę podmiotów zaangażowanych w procesie zapłaty kartą płatniczą.

Karty dwustronne mają bardzo ograniczony zakres działania, gdyż akceptowane są jedynie przez ich wydawcę (np. domy towarowe, linie lotnicze, kampanie naftowe) [Zaleska 2007].

Karty trójstronne wymagają współpracy i porozumienia trzech kategorii podmiotów, a mianowicie: wydawcy (emitenta karty), akceptantów gotowych przyjmować zapłatę kartą oraz posiadacza karty. Posiadacz karty płatniczej trójstronnej jest upoważniony do bezgotówkowego zakupu dóbr i usług w lokalach przedsiębiorców gotowych honorować rozliczenie przy pomocy karty płatniczej [Kuzio 1993].

Karty czterostronne z kolei są obecnie najbardziej rozpowszechnionym systemem. Oprócz posiadacza karty, jej wydawcy oraz przedsiębiorcy akceptanta zapłaty kartą płatniczą, w rozliczeniu występuje również organizacja kart płatniczych, która opracowuje zasady korzystania z poszczególnych kart i tworzy system międzynarodowej akceptacji kart podpisując umowy z bankami na ich dystrybucję [Zaleska 2007].

Klasyfikacja ze względu na osobę posiadacza.

Określenie „**karta podstawowa**” wprowadzone zostało, aby można było odróżnić z jakiego rodzaju kartą mamy do czynienia. Wyodrębnienie takie jest konieczne, ponieważ wydawcy kart płatniczych mogą wydawać karty dodatkowo małżonkom posiadacza karty, czy też jego bliskim [Korus 2003].

Dodatkową kartą płatniczą jest karta, którą na żądanie posiadacza karty podstawowej wydawca wydaje osobie wskazanej przez niego. Beneficjentem tego rodzaju czynności dokonanej przez posiadacza może być: małżonek posiadacza, pełnoletnie lub małoletnie dziecko posiadacza, osoba pozostająca z posiadaczem w więzi rodzinnej lub osoba obca wobec posiadacza [Korus 2003].

Karty imienne z kolei to wszystkie wydawane na świecie karty trójstronne oraz czterostronne. Dodatkowo na pasku magnetycznym lub mikroprocesorze znajdują się dane indywidualizujące posiadacza karty. Czasem w zależności od rodzaju karty, na rewersie znajduje się także zdjęcie jej posiadacza. Najważniejszym elementem charakteryzującym karty imienne jest jednak podpis posiadacza karty, który stanowi jednocześnie najważniejsze zabezpieczenie karty płatniczej [Masiota 2003].

Przedstawiona powyżej klasyfikacja kart płatniczych pokazuje, iż spośród wielu ich typów i rodzajów mamy możliwość wyboru takiej, która w najwyższym stopniu spełniać będzie nasze oczekiwania.

Rynek kart płatniczych w Polsce

Karty płatnicze pojawiły się w Polsce pod koniec lat 60-tych XX wieku. Były to jednak karty wydawane przez banki zagraniczne, którymi można było się posługiwać w bardzo ograniczonym zakresie. Krajowy rynek kart płatniczych zaczął się rozwijać dopiero w latach 90-tych ubiegłego wieku. Banki rozpoczęły oferować klientom nowego rodzaju produkty i usługi, wśród których zaczęły pojawiać się karty płatnicze. W 1995 roku pojawiła się pierwsza bankowa karta kredytowa (karta „Partner”) [Janowicz 2001].

Kart płatnicze wykorzystywane jako bezgotówkowa forma dokonywania płatności obecnie rozgościły się na naszym rynku na dobre. Obrazem tej sytuacji są chociażby dane NBP (na koniec I kwartału 2009) i wynikające z nich dynamiczne zmiany z jakimi mamy do czynienia od kilku lat.

Polska weszła w XXI wiek z liczbą 11,3 mln kart płatniczych. Na koniec marca 2009 r., w obiegu znajdowało się już 31,1 mln takich kart.

Tak jak we wcześniejszych okresach, wśród wydanych kart dominują karty debetowe 20,97 mln szt. (67,5%), następnie karty kredytowe 9,7 mln szt. (31,2%) i karty obciążeniowe 0,4 mln szt. (1,3%). W I kwartale 2009 r. w porównaniu do

analogicznego poprzedniego kwartału odnotowano: wzrost udziału kart kredytowych o 5,5% jednocześnie spadek udziału kart debetowych o 2 % i kart obciążeniowych o 15,6%. Karty płatnicze wyemitowane w Polsce są w przeważającej większości kartami wyposażonymi wyłącznie w pasek magnetyczny. Na koniec marca 2009 r. takich kart było 25,3 mln szt.

Dynamicznie rośnie liczba emitowanych przez banki kart wyposażonych zarówno w pasek magnetyczny, jak i mikroprocesor. Kart tego typu jest obecnie na rynku około 5,6 mln szt., co daje udział w rynku na poziomie 18,2%. W porównaniu do I kwartału 2008 nastąpił wzrost liczby tego typu kart o 134,9%.

Od 2004 roku na rynku polskim występują również tzw. karty wirtualne. Ich liczba systematycznie wzrasta. Na koniec I kwartału 2009 r. kart wirtualnych w Polsce było 70,6 tys. szt. o 33% więcej niż rok wcześniej.

W I kwartale 2009 r., przeprowadzono przy użyciu kart płatniczych 317,58 mln transakcji (transakcji gotówkowych oraz bezgotówkowych) na ogólną kwotę 74,34 mld zł. Średnia wartość transakcji wyniosła 234 zł. Transakcji bezgotówkowych przeprowadzono 156,2 mln, na łączną kwotę 17,0 mld zł, jest to wzrost o 23,5% w porównaniu z poprzednim analogicznym okresem. Nastąpił także wzrost udziału liczby transakcji bezgotówkowych w ogólnej liczbie transakcji dokonanych kartami do 49,2%.

Systematycznie wzrasta liczba bankomatów w Polsce. Na koniec marca 2009 r. liczba bankomatów w Polsce wynosiła 14 174 szt. W porównaniu do I kwartału 2008 liczba ta wzrosła o 18,9%. Także w tym okresie na rynku polskim funkcjonowało: 210,9 tys. terminali POS, 164,6 tys. punktów handlowo-usługowych akceptujących płatności dokonywane kartami płatniczymi [NBP 2009].

Korzyści podmiotów uczestniczących w procesie rozliczania

Imponująca dynamika rozwoju rynku kart płatniczych, na jaką wskazują statystyki nie byłaby możliwa bez oczywistych korzyści, jakie czerpią strony operacji finansowych dokonywanych przy użyciu tychże kart.

Dla banków, ekonomiczną istotą kart płatniczych jest możliwość zwiększenia kracji pieniądza bankowego, która odbywa się przez stwarzanie możliwości przekraczania stanu rachunków bankowych i tworzenie wkładów na żądanie o wartości przewyższającej poziom rezerw gotówkowych zgromadzonych w bankach.

Istota tych operacji sprowadza się do tego, że bank otwiera niektórym swoim klientom nowe rachunki lub też dokonuje nowego zapisu podwyższającego stan już istniejącego konta z tym, że owym zmianom nie towarzyszy żaden dopływ gotówki do banku.

Możliwość ta opiera się na zasadzie rezerw gotówkowych, które każdy bank musi mieć oraz na zasadzie oceny ryzyka, które to jest nierozzerwalnym składnikiem działania banków [Kukulski 2002].

Karty płatnicze są także bardzo dobrym instrumentem udzielania kredytu krótkoterminowego, który daje bankowi przychód w postaci odsetek. Bezsporną korzyścią dla banku jest również rozliczanie transakcji przeprowadzanych w walutach obcych, który to proces przynosi dochody z tytułu różnic kursowych [Krzyżewski 1997].

Dla akceptantów, karta płatnicza to przede wszystkim pewność otrzymania zapłaty, eliminowanie trudności związanych z przetrzymywaniem gotówki, jej liczeniem oraz przekazywaniem do banku, przez co zwiększa się bezpieczeństwo obrotu [Kukulski 2002].

Ponadto banki, poprzez świadczenie swoim klientom kompleksowych usług uzyskują efekt marketingowy. Mając kartę płatniczą, którą można regulować płatności, klienci banku cały czas mają świadomość, że jest to możliwe dzięki ich bankowi, który wykonuje za nich wiele czynności [Kukulski 2002]. Akceptacja kart powoduje też wyeliminowanie zainkasowania fałszyfikatów banknotów oraz sprzyja image firmy jako firmy dynamicznej i nowoczesnej, a także przyjaznej dla klientów, którzy bardzo często płacąc kartą kupują po prostu więcej. Części zakupów klienci bardzo często nie zrobiliby, gdyby żądano od nich gotówki. Spontaniczność ta wpływa więc na większe obroty handlowców [Szpringer 2002]. Łatwiej bowiem wydaje się pieniądze których po prostu się nie widzi.

Dla posiadaczy kart płatniczych do niedawna dużą korzyść stanowił sam fakt ich posiadania i możliwość legitymowania się kartą w obrocie. W wielu środowiskach karta jawi się nie tylko jako znak zdolności płatniczej (kredytowej), ale bardzo często również jako świadectwo przynależności do kręgu osób tzw. klasy posiadającej. Aspekt ten akcentują również sami emitenci kart, wprowadzając specjalne ich typy np. karty typu Gold, czy też najbardziej elitarne karty platynowe, przyznawane na wniosek prezesa American Express.

Jednak najważniejszą zaletą dla posiadaczy kart płatniczych wydaje się jednak być możliwość bezpiecznego sposobu regulowania zobowiązań, ponieważ nie ma tu potrzeby noszenia większej ilości gotówki, a w razie kradzieży karty można natychmiast zastrzec ją w banku.

Dodatkowo posługiwanie się kartą jest bardzo wygodne, gdyż można z niej korzystać w wielu placówkach, nie tylko w kraju, ale i za granicą, co ma istotne znaczenie ze względu na to, iż ma się dostęp do pieniędzy bez konieczności ich wymiany na walutę kraju, w którym się obecnie znajduje [Masiota 2003].

Warto również zwrócić uwagę na to, iż posiadanie niektórych rodzajów kart (np. Visa Gold) wiąże się z możliwością korzystania z wielu dodatkowych usług, np. pomocy medycznej, prawnej, rezerwacji hotelu, biletu lotniczego czy też ubezpieczeń w podróży [Zaleska 2007].

Dodatkowo z posiadaniem niektórych rodzajów kart mogą być związane rabaty cenowe np. przy zakupach i noclegach w sieciach hotelowych akceptujących karty należące do określonego systemu czy punkty w programach lojalnościowych. Dodatkowo karty kredytowe umożliwiają korzystanie z nieoprocentowanego kredytu lub zaciągnięcie kredytu w prosty sposób [www.polcard.pl].

Podsumowanie

Analiza tytułowego zagadnienia niniejszej pracy pozwala na wyprowadzenie kilku ogólnych wniosków.

Posługiwanie się kartami płatniczymi ma bardzo istotny wpływ na wiele dziedzin naszego życia. Osoby posługujące się kartami płatniczymi łatwiej decydują się na dokonanie zakupu, przy czym gdyby nie posługiwanie się tą kartą, do części zakupów w ogóle by nie doszło. Dodatkowo karty ograniczają potrzebę utrzymywania przez gospodarstwa domowe czy firmy pieniędzy gotówkowego, który dzięki temu dłużej pozostaje w dyspozycji banków – emitentów kart i może być wykorzystywany do udzielania kredytów m.in. konsumpcyjnych.

Karty płatnicze zwiększają też atrakcyjność rachunków bankowych dla ludności zachęcając do ich zakładania i korzystania z systemu bankowego. Posiadanie

karty pozwala na pozostawienie gotówki w banku i w ten sposób upowszechnienie płatności „kartowych” przyczynia się do wzrostu poziomu oszczędności.

Karty płatnicze mają już ugruntowaną pozycję na polskim rynku płatniczym. Dla wielu z nas karty te są już nieodłącznym elementem codzienności.

Karta, która oprócz tego, iż oferuje swemu posiadaczowi atrakcyjne parametry finansowe (co oczywiście jest najważniejsze), to również przy zastosowaniu najnowszych technologii pozwala na zaspokojenie jego gustów poprzez np. umieszczanie własnych fotografii lub innych wybranych obrazów na awersie karty.

Karty płatnicze na naszych oczach przestają już być tylko kawałkiem plastiku, a stają się odzwierciedleniem gustów i upodobań ich posiadaczy.

Czy te karty utworzone z masy plastycznej z paskiem magnetycznym i coraz częściej już z chipem całkowicie wyprą w przyszłości papierowy pieniądz?

Czas pokaże. Jedno jednak jest pewne. Ten rodzaj bezgotówkowej formy płatności dzięki wygodzie jaką daje będzie zdobywał wciąż nowych zwolenników.

Piśmiennictwo

1. Adamowicz W. 1995. *Karty magnetyczne w bankach*. Bank, 5, 42.
2. Chmielarz W. 2005. *Systemy elektronicznej bankowości*. Difin, Warszawa.
3. Grodzki J., Kaszubski R. 1999. *Jak korzystać z plastikowego pieniądza. Karty płatnicze*. Przegląd Podatkowy, Medium, Warszawa, 1, 34.
4. Hucik-Gaicka S. 2007a. *Bankowe karty płatnicze – podstawowe zagadnienia*. <http://www.inwestycje.pl> (data dostępu 27.07.2009).
5. Hucik-Gaicka S. 2007b. *Poznajemy rodzaje kart płatniczych*. <http://www.inwestycje.pl> (data dostępu 27.07.2009).
6. Janowicz R. 2001. *Rynek kart płatniczych w Polsce*. Narodowy Bank Polski. Departament Analiz i Badań, Warszawa.
7. Kawulski A. 1996. *Wybrane problemy prawne związane z kartą płatniczą*. Głosa, 2, 1.
8. Korus K. 2003. *Charakter prawny potwierdzenia operacji dokonanej za pomocą elektronicznego instrumentu płatniczego*. Prawo Bankowe, 12, 55.
9. Koska M. 2004. *Coraz więcej plastikowego pieniądza*. Nasz Rynek Kapitałowy, 1, 114.
10. Krzyżewski J. 1997. *Obrót pieniężny przy użyciu kart płatniczych i kredytowych*. Prawo Bankowe, 2, 84.
11. Kukulski J. 2002. *Karty płatnicze*. Kodeks, Warszawa.
12. Kuzio E. 1993. *Rynek kart płatniczych cz.II*. Bank, 5, 52.
13. Kwiatkowski J. W. 1995. *Bankowe karty płatnicze*. AWA, Warszawa.
14. Masiota J. 2003. *Elektroniczne instrumenty płatnicze*. Branta, Bydgoszcz-Poznań.
15. Monitor Polski. *Zarządzenie Prezesa Narodowego Banku Polskiego z dnia 11 grudnia 1992 w sprawie form i trybu przeprowadzania rozliczeń pieniężnych za pośrednictwem banków*. nr 39, poz. 293.
16. Monitor Polski. *Zarządzenie Prezesa Narodowego Banku Polskiego z dnia 10 października 1997 zmieniające zarządzenie w sprawie form i trybu przeprowadzania rozliczeń pieniężnych za pośrednictwem banków*. nr 77, poz. 732.
17. Myczkowska A., Dąbrowski T. 1997. *Karty płatnicze – przewodnik po świecie plastikowego pieniądza*. Presspublica, Warszawa.
18. Narolewska W., Ruchlewicz R. 2003. *Zasady dokonywania rozliczeń kartami bankowymi (płatniczymi)*. Buchalter, 357, 7-8.

19. NBP. 2009. *Informacja o kartach płatniczych I kwartał 2009*. Departament Systemu Płatniczego, Warszawa, www.nbp.pl (data dostępu 29.07.2009).
20. Pelc W. 1994. *Zapłata kartą płatniczą*. Palestra, 11, 21.
21. Stecki L. 1998. *Karty kredytowe*. TNOiK, Toruń.
22. Szpringer W. 2002. *E-commerce, E-banking - wyzwania globalizacji*. Difin, Warszawa.
23. Ustawa z dnia 12 września 2002 r. - *O elektronicznych instrumentach płatniczych* (Dz. U. Nr 169, poz.1385 z późn. zm.).
24. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997r.- *Prawo Bankowe* (Dz. U. Nr 140. poz.939 z późn. zm.).
25. www.kartyonline.pl (data dostępu 20.07.2009).
26. www.polcard.pl (data dostępu 20.07.2009).
27. Zalecenie Komisji Europejskiej nr 97/489/EC z dnia 30 lipca 1997r. *w sprawie transakcji z użyciem elektronicznych instrumentów płatniczych, zwłaszcza między wydawcą a posiadaczem*.
28. Zaleska M. (red.) 2007. *Współczesna bankowość*. t. I, Difin, Warszawa.

Summary

Payment cards: a non-cash means of making payments

The purpose of this article is to characterise payment cards and present their division according to various criteria. The work also focuses on benefits resulting from the use of payment cards by both cardholders and their issuers.

Popularity of payment cards steadily grows each year and so is their number. In Poland, in 2000 there were 11,3 million payment cards in circulation, while at the end of March 2009 their number increased to 31,3 million.

Payment cards can be classified into several types among which there are, for instance, credit, debit, charge or magnetic stripe cards.

Payment cards undoubtedly have a significant impact on the attractiveness of bank accounts. In addition to this, they enable consumers to keep their funds in a bank, which contributes to increase in the level of savings and gives the ability to cover financial commitments safely.

ROZWÓJ SYSTEMU UBEZPIECZEŃ

Magdalena Dykiel

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Wstęp

Ubezpieczenia są narzędziem społeczno – gospodarczym, mającym na celu pokrycie przyszłych potrzeb majątkowych, które mogą powstać w wyniku zdarzeń losowych. Potrzeby te są pokrywane z funduszu ubezpieczeniowego, na który odprowadzane są składki przez zainteresowane osoby. Fundusze prowadzone są przez specjalnie zorganizowane do tego celu zakłady. Mają one różne przeznaczenie (zdarzenia losowe np. powódź, kradzież, pożar itp. lub inne świadczenia np. zdrowotne, na życie). Taka metoda gromadzenia funduszy nosi nazwę ubezpieczenie. Samo pojęcie jest jednak wieloznaczne i używane w różnych kontekstach. W znaczeniu organizacyjnym jest to urządzenie gospodarcze powołane do przyjmowania ryzyka za składkę ubezpieczeniową, gromadzenia funduszu i jego rozdysponowywania między uczestników. W znaczeniu cywilnoprawnym jako umowa zawarta pomiędzy zakładem ubezpieczeń i ubezpieczającą się osobą.

Ideą przewodnią wszelkich ubezpieczeń jest świadomość, że wspólne ponoszenie ciężaru negatywnych zdarzeń jest dla jednostki znacznie korzystniejsze niż pojedyncze zabezpieczanie się. Ponosząc koszt w formie składki ubezpieczeniowej ludzie i firmy kupują sobie spokój oraz poczucie bezpieczeństwa. Na całym świecie ubezpieczenia są obopólnym interesem zakładów ubezpieczeń i ich klientów [Kalicki, Wanat-Poteć 1996].

Celem pracy jest prezentacja rozwoju systemu ubezpieczeń w kraju i na świecie.

Historia ubezpieczeń na świecie

Pierwsze przypadki zrzeszania się kilku podmiotów w celu wspólnego ponoszenia ryzyka znane były już w czasach starożytnych. Dotyczyły one zazwyczaj działalności handlowej, transportowej i rzemiosła, a oparte były na zasadzie wzajemności i solidarności.

Już około 2 tys. lat p.n.e. uczestnicy karawan w krajach Bliskiego Wschodu zobowiązywali się do wspólnego pokrywania ewentualnych szkód, poniesionych przez każdego uczestnika takiej umowy. Przedmiotem umowy były zazwyczaj zwierzęta juczne. Jeżeli jeden z uczestników umowy stracił je, pozostali członkowie składali odpowiednią sumę, która miała tę stratę wyrównać. Podobna sytuacja miała miejsce w Palestynie, gdzie żydowscy posiadacze osłów zawierali umowy na wypadek uciezki

zwierzęcia, padnięcia, kradzieży czy rozszarpania przez dzikie zwierzęta. W tym wypadku strata miała być zrekompensowana w naturze.

Wspólne ponoszenie strat poczynionych rozmyślnie w celu uniknięcia wspólnego dla całej sprawy niebezpieczeństwa, to zachowana do dzisiaj **awaria wspólna**, oparta od najdawniejszych czasów na zasadzie solidarności interesów uczestników morskiej wyprawy handlowej i obowiązku przyczyniania się do ochrony tych interesów [www.piu.com.pl].

Najstarszy zapis stanowiący przykład tej formy ubezpieczenia zawarty jest w IV księdze Kodeksu Justyniana: "gdy dla ulżenia statkowi, towar został wyrzucony za burtę, wówczas to co zostało poświęcone dla wszystkich, powinno być przez wszystkich poniesione". Awaria wspólna była więc pierwotną formą ubezpieczenia wzajemnego, ograniczonego do mienia (statku i ładunku) zaangażowanego w określonej wyprawie morskiej.

Zobowiązanie za ewentualne straty podzielone pomiędzy członków wyprawy morskiej na zasadach koasekuracji i to wg klucza opartego na proporcji, w jakiej pozostaje wartość uratowanego mienia należącego do danego członka wyprawy morskiej do łącznej wartości całego uratowanego mienia wyprawy. Maksymalna odpowiedzialność członka wyprawy morskiej ograniczała się do wartości mienia zaangażowanego przez niego w danej wyprawie morskiej [www.piu.com.pl].

Awaria wspólna nie przekształciła się w żadną znaną dziś formę ubezpieczenia, ale spotykana jest nadal w ramach prawa morskiego.

W kodeksie Justyniana występuje także **pożyczka morska** (foenus nauticum, pecunia traiectica). Stosowana była już w IV w. p.n.e. w Grecji i Rzymie. Była to transakcja kredytowo-handlowa zawierająca wyraźne elementy ubezpieczeniowe, na sfinansowanie wyprawy morskiej, tzn. budowę i wyposażenie statku lub zakup towarów. Istotną cechą pożyczki morskiej był fakt że zaciągnięty dług podlegał zwrotowi tylko wówczas, gdy podróż ta została pomyślnie zakończona. Jeżeli statek lub ładunek zostały z jakiegoś powodu utracone wierzyciel nie otrzymywał nic. W związku z dużym ryzykiem jakie ponosił pożyczkodawca, pożyczki morskie były wysoko oprocentowane. Stanowiły połączenie kredytu i ubezpieczenia. Z jednej strony, były one środkiem do zdobycia pieniędzy na sfinansowanie morskiej wyprawy handlowej, a z drugiej - instrumentem przerwania ryzyka finansowego takiej wyprawy na pożyczkodawców, czyli na osoby nie biorące w wyprawie bezpośredniego udziału. Wierzyciel występował tu w roli ubezpieczyciela płacącego z góry określoną kwotę, która jeśli nie nastąpiły jakieś zdarzenia losowe, była zwracana wraz z wysokimi odsetkami.

Ponieważ pierwsze ubezpieczenia jako samodzielne pojawiły się w morskiej żegludze handlowej i w morskim handlu, przyjęto **że kolebką wszystkich ubezpieczeń są ubezpieczenia morskie**. Ubezpieczenie morskie powstało po raz pierwszy w Italii, następnie rozprzestrzeniając się na inne kraje, wraz z rozwojem handlu i tworzeniem się kapitału handlowo-finansowego.

Przez pewien czas transakcje pożyczki morskiej zastępowano umową fikcyjnego kupna-sprzedazy. Na mocy takiej umowy osoba (bankier) przyjmująca na siebie niebezpieczeństwo (ryzyko) związane z podróżą morską nabywała zagrożone przedmioty, z tym że wypłata sumy kupna była odroczone. Jednocześnie była zawierana dodatkowa umowa (klauzula), która przewidywała, że w razie pomyślnego wyniku podróży umowa staje się nieważna. Wypłata sumy kupna następowała więc tylko wówczas, gdy przedmioty objęte tą umową zostały w czasie podróży zniszczone bądź utracone. Wynagrodzenie za ponoszenie ryzyka przez fikcyjnego nabywcę było osobno ustalane i zazwyczaj z góry opłacane. Elementy ubezpieczenia występują tutaj

wyraźniej niż w pożyczce morskiej. Umowy pożyczki morskiej i fikcyjnej, umowy kupna-sprzedaży zawierane były w formie aktów notarialnych. Akty te w I połowie XIV w. zaczęły być wypierane przez dokumenty prywatne, wystawiane na dowód zawarcia umowy [www.newtrader.pl, 185 lat ubezpieczeń... 1988].

Dokumenty te nosiły nazwę **polis** od włoskiego słowa polizza oznaczającego pokwitowanie. Najstarsze zachowane pochodzą z roku 1347 z Genui, 1384 z Pizy. W zawieraniu umów uczestniczyli zarówno samodzielni pośrednicy - maklerzy (brokerzy) jak i również domy bankowe.

W XV i XVI wieku centrum żeglugi morskiej, a zatem i ubezpieczeń morskich przesunęło się z nad Morza Śródziemnego, po przez Hiszpanię, Niderlandy, Francję i niemieckie państwa hanzeatyckie do Anglii. To tam powstała najstarsza, działająca do dziś, **Korporacja Lloyd's**. Założona została w drugiej połowie XVII wieku przez Edwarda Lloyda, była i jest instytucją zrzeszającą ubezpieczycieli morskich. W tych czasach ukształtowała się treść podstawowych pojęć i terminów techniczno-ubezpieczeniowych, treść stosunku ubezpieczenia, prawna sylwetka ubezpieczyciela.

W odróżnieniu od ubezpieczeń morskich, ubezpieczenia na życie i osobowe rozwijały się znacznie wolniej. W tamtych czasach trudno było oszacować składkę ubezpieczenia np. na wypadek śmierci. Dopiero gdy na przełomie XVII/XVIII wieku zaczęły rozwijać się podstawy matematyczne i statystyczne oraz badania nad śmiertelnością sytuacja uległa zmianie. Pierwsze zakłady ubezpieczeń na życie o charakterze zarobkowym powstały w Anglii. Założone w 1762 r. towarzystwo wzajemne Equitable w Londynie rozpoczęło zawieranie umów długoterminowych na życie. Pierwsza znana i udokumentowana polisa ubezpieczenia na życie datowana na dzień 18.06.1853 roku została spisana w Londynie, ubezpieczonym był William Gybbons na sumę 382 funty, 6 szylingów i 8 pensów. Świadczenie miało być wypłacone w przypadku śmierci w ciągu 12 miesięcy od daty podpisania umowy.

Kolejne tego typu zakłady powstały w USA, Francji (Compagnie Royale d'Assurances) oraz innych krajach Europejskich. Prawdziwy rozkwit tej branży nastąpił w XIX wieku wraz z erą polityki socjalnej państwa, gdy powstał system ubezpieczenia społecznego.

Gdy ubezpieczenia na życie były jeszcze w powijakach, końcem XIV wieku zaczęły rozwijać się ubezpieczenia majątkowe, zwłaszcza ogniowe. Już w XV wieku z istniejących gildii i cechów wyodrębniły się **kasy ogniowe i powodziowe**. Impulsem do powstania pierwszych dużych prywatnych zakładów ubezpieczeń najczęściej były wielkie pożary (w XVII wieku w Anglii i w Niemczech). Bardzo często ubezpieczenia ogniowe opierały się na przymusie ubezpieczeniowym.

Ważną tendencją w rozwoju ubezpieczeń była zmiana form działalności ubezpieczeniowej. Początkowo ubezpieczenia prowadzone były przez indywidualne osoby, często było dodatkowe zajęcie bankierów i finansistów. Z czasem wykształcił się typ zawodowego i komercyjnego ubezpieczyciela.

Indywidualni ubezpieczyciele lub lokalne stowarzyszenia i korporacje wyparte zostały przez licznie powstające nowe typy organizacji ubezpieczeniowych o szerszym terytorialnie i rzeczowo zakresie działania, a mianowicie przez instytucje ubezpieczeń wzajemnych, przez zakłady ubezpieczeniowe w formie spółek akcyjnych i przez publiczne zakłady ubezpieczeń. Szczególnie aktywnie rozwijała się komercyjna forma prowadzenia działalności ubezpieczeniowej - ubezpieczeniowe spółki akcyjne. Powstały zarówno wielkie i wyspecjalizowane zakłady ubezpieczeń, jak i zakłady reasekuracyjne [Kuchlewska 2006].

W tym właśnie okresie poza ubezpieczeniami ogniowymi, morskimi i życiowymi zaczęto wprowadzać nowe formy ubezpieczeń:

- od następstw nieszczęśliwych wypadków,
- ubezpieczenia maszyn,
- od szkód wodociągowych,
- ubezpieczenia rolne,
- ubezpieczenia kradzieżowe,
- OC, kredytów itd.

Na przełomie XIX i XX wieku w wprowadzono ubezpieczenia pokrycia ryzyka gospodarczego:

- ubezpieczenie hipotek,
- od spadku kursu papierów wartościowych,
- od zastoju przedsiębiorstw,
- na wypadek strajku.

Wiek XX to jeszcze szybciej rozwijający się rynek ubezpieczeń. Wprowadzane są nowe produkty, powstają nowe zakładów ubezpieczeń gdyż popyt na ubezpieczenia jest co raz większy. Wzrasta również konkurencja między firmami oraz rola i aktywność państwa. Ubezpieczenia rozwijają się jednak nierównomiernie w poszczególnych regionach świata i państwach. Największy stopień rozwoju uzyskują państwa europejskie, Stany Zjednoczone i Japonia.

Zarys historyczny rozwoju ubezpieczeń w Polsce

W Polsce zaczątki ubezpieczeń pojawiły się już w XVI i XVII wieku. W niektórych miastach pojawiły się tzw. **porządki ogniowe** oraz **kasy ogniowe**. Jak sama nazwa wskazuje ich celem była pomoc pogorzelcom, a składka na ubezpieczenie pobierana była z góry. Do najbardziej znanych należały kasy miast Poznania, Leszna, Wschowy i Wroniek. Pierwsze zakłady ubezpieczeń powstały podczas rozbiorów Polski na przełomie XVIII i XIX wieku i to głównie na terenach zaboru pruskiego.

Na podstawie dekretu Fryderyka Wilhelma z dnia 21.04.1803 roku powołane zostało Towarzystwo Ogniowe dla Miast w Prusach Południowych, a na podstawie dekretu z dnia 9.04.1804 roku Towarzystwo Ogniowe Wiejskie Prowincji Prus Południowych. Obie te instytucje ubezpieczeniowe, obejmujące ziemie rdzennie polskie stanowiły podstawę późniejszych organizacji ubezpieczeniowych w Królestwie Polskim i Wielkim Księstwie Poznańskim. Historycznie uważane są one za pierwsze publiczne zakłady ubezpieczeniowe działające na ziemiach polskich [www.piu.com.pl, 185 lat ubezpieczeń... 1988].

Także w zaborze rosyjskim (na terenach utworzonego z części ziem Królestwa Polskiego) pojawiło się Towarzystwo Ogniowe, założone przez Rosjan w 1816 roku. Natomiast pierwszą polską instytucją ubezpieczeniową było Towarzystwo Wzajemnych Ubezpieczeń w Krakowie (tzw. „Floriana”) założone w 1860 roku na terenie zaboru austriackiego. Zapewniało ono początkowo ochronę jedynie od ognia, lecz w latach późniejszych rozszerzyło działalność na ubezpieczenia od gradobicia (1864 r.), kradzieżowe (1912 r.) i życiowe (1869 r.). Prawie równolegle, bo w 1873 roku w zaborze pruskim powstał konkurencyjny Bank Wzajemnych Ubezpieczeń na Życie – VESTA.

Niestety burzliwe dzieje zarówno państwa polskiego jak i narodu (zabory, wojny światowe, zmiany ustrojowe), nie sprzyjały rozwojowi instytucji ubezpieczeniowych.

Z chwilą odzyskania przez Polskę niepodległości w 1918 roku w skład polskiego porządku prawnego weszły systemy ustawodawstwa zaborczego, a co za tym idzie bardzo zróżnicowany stan ubezpieczeń społecznych. Praca nad stworzeniem, rodzimego jednolitego dla całego kraju prawa ubezpieczeń społecznych wymagała czasu, trwała przez cały okres międzywojenny. Najwcześniej po odzyskaniu niepodległości zostało wprowadzone w Polsce obowiązkowe ubezpieczenie chorobowe. Końcem 1920 roku wprowadzono na terenie Rzeczypospolitej tzw. Kasy Chorych, co wywołało pozytywny zwrot w organizacji lecznictwa na ziemiach polskich.

W 1924 roku wprowadzono ubezpieczenie wypadkowe oraz została wydana ustawa o zabezpieczeniu na wypadek bezrobocia. Składką na to drugie ubezpieczenie obciążono pracowników i pracodawców, płatną na rzecz utworzonego Funduszu Bezrobocia. W 1927 roku wprowadzono jednolite ubezpieczenie pracowników umysłowych.

W 1933 roku wydany został najistotniejszy akt z omawianej dziedziny w okresie międzywojennym, a mianowicie ustawa o ubezpieczeniu społecznym. Wprowadzono jednolitą strukturę organizacyjną o charakterze administracyjnym. Na szczeblu centralnym powoływała ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ SPOŁECZNYCH z oddziałami terytorialnymi. W 1939 roku było 5 oddziałów i 63 ubezpieczalnie.

Zakład Ubezpieczeń Społecznych zarządzał pięcioma funduszami połączonymi administracyjnie, ale wyodrębnionymi finansowo, a mianowicie funduszem ubezpieczenia:

- 1) emerytalnego robotników,
- 2) emerytalnego pracowników umysłowych,
- 3) od wypadków i chorób zawodowych,
- 4) na wypadek braku pracy pracowników umysłowych,
- 5) na wypadek choroby i macierzyństwa.

Wprowadzono jedną składkę, jedno miejsce jej wpłacania, co upraszczało w sposób zasadniczy czynności administracyjne.

Ubezpieczeniem społecznym nie byli objęci funkcjonariusze administracji państwowej, wojskowi i pracownicy przedsiębiorstw państwowych, a także samorządu terytorialnego. Korzystali oni ze znacznie większych świadczeń uregulowanych przepisami służbowymi.

Oprócz powstającego sektora ubezpieczeń społecznych w okresie międzywojennym świetnie rozwinał się sektor ubezpieczeń prywatnych. Do roku 1939 w Polsce istniało 72 prywatne firmy ubezpieczeniowe, 38 towarzystw ubezpieczeń wzajemnych oraz 16 instytucji ubezpieczeniowych. Tylko dwa z nich przetrwały wojnę i zmiany polityczno – ekonomiczne jakie zaszły w kraju po 1945 roku:

- PZU czyli Państwowy Zakład Ubezpieczeń, który zmienił swój status z Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń Wzajemnych. Zakład stał się monopolistą w zakresie krajowych ubezpieczeń osobowych i majątkowych. Zdominował rynek ubezpieczeń, ponieważ stał się integralną częścią administracji państwowej.
- WARTA S.A. – drugie towarzystwo ubezpieczeniowe, które „przeżyło” wojnę. Stało się ono monopolistą w zakresie ubezpieczeń majątkowych i osobowych, zawieranych i prowadzonych w walutach obcych oraz reasekuracji.

Pierwsze zmiany w systemie ubezpieczeń nastąpiły na mocy ustawy z 20 września 1984 r. o ubezpieczeniach majątkowych i osobowych. Ustawa dopuszczała tworzenie nowych towarzystw ubezpieczeniowych o ile będą miały większościowy udział Skarbu Państwa. Kolejna ustawa z 17 maja 1989 r. zniósła to ograniczenie.

Niestety oprócz liberalizacji co do własności nie wprowadziła żadnych innych zmian takich jak: kryteria udzielania zezwoleń, nadzoru nad powstającym rynkiem ubezpieczeniowym. Rynek polski nadal pozostawał zamknięty dla kapitału zagranicznego. Dopiero ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. z późniejszymi zmianami zreformowała, stworzyła mocne podstawy prawne i dostosowała rynek ubezpieczeń do wymogów gospodarki rynkowej. Do niewątpliwych osiągnięć tej ustawy należą: demonopolizacja polskiego rynku ubezpieczeniowego, dokładne określenie ogólnych zasad podejmowania i prowadzenia działalności w zakresie ubezpieczeń majątkowych i osobowych oraz rozgraniczenie ubezpieczeń na życie od pozostałych, dla prawidłowego funkcjonowania zakładów ubezpieczeń i gospodarowania ich finansami.

W 1995 r. po przez nowelizację w/w ustawy usunięte zostały liczne niedostatki i braki zarówno z punktu widzenia regulacji z przepisami w UE (do której członkostwa dążyliśmy) jak i z punktu widzenia polskich uwarunkowań społeczno – gospodarczych, wynikających z ciągłych transformacji ustrojowych w kraju. Zmiany były na tyle istotne, że zapisy w ustawie nazwano „nowym prawem ubezpieczeniowym”.

Ostatnia zmiana nastąpiła 22 maja 2003 roku, a większość przepisów obowiązuje od 1 stycznia 2004 roku. Uchwalono pakiet ustaw, w skład którego wchodzi trzy akty prawne: ustawa o działalności ubezpieczeniowej, ustawa o ubezpieczeniach obowiązkowych oraz ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Poza rozdziałem płaszczyzn funkcjonowania sektora, zmiana prawa wiązała się z potrzebą rozbudowy i uściślenia pojęć oraz regulacją obszarów nieobjętych dotychczas przepisami takich jak: doprecyzowanie i uszczegółowienie zasad prowadzenia działalności ubezpieczeniowej w celu wzmocnienia ochrony ubezpieczonych oraz szczegółowe określenie zasad wykonywania zawodu aktuarusza. Usunięto również z dotychczasowych przepisów zastrzeżenia Komisji Europejskiej.

Podsumowanie

Wszelkie procesy gospodarcze, cała otaczająca nas rzeczywistość funkcjonuje w warunkach niepewności, ściśle związanych z występowaniem rozmaitych zdarzeń losowych. Zdarzenia losowe z kolei są skutkiem obiektywnie istniejących zagrożeń, czyli ryzyka, których w żaden sposób nie da się uniknąć. Ryzyka te związane są nie tylko z działalnością gospodarczą człowieka, ale zagrażają one zdrowiu i życiu człowieka. Przed negatywnymi finansowo skutkami realizacji tych ryzyk, czyli przed zdarzeniami losowymi można się ubezpieczyć.

Nadrzędnym zadaniem ubezpieczeń, jako urzędzenia gospodarczego, jest eliminowanie trosk i obaw związanych z finansowymi skutkami zdarzeń losowych, tak z punktu widzenia indywidualnego, jak i ogólnonarodowego. W tej kwestii - jak dotąd - nie wykreowano sposobu bardziej efektywnego [Kalicki, Wanat-Połeć 1996].

Piśmiennictwo

1. Kuchlewska M. 2006. *Szkice o ubezpieczeniach*. Zeszyty Naukowe 75. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
2. Kalicki K., Wanat-Połeć W. 1996. *Rola ubezpieczeń w systemie finansowania państwa*. Prawo Asekuracyjne 2.

3. *185 lat ubezpieczeń gospodarczych w Polsce*. Wydawca: Państwowy Zakład Ubezpieczeń Warszawa 1988.
4. *Historia ubezpieczeń na Świecie*. Portal edukacji kapitałowej - <http://www.newtrader.pl> (data dostępu 31.03.2010).
5. *Historia polskiego rynku ubezpieczeniowego*. Opracowania Polskiej Izby Ubezpieczeń - <http://www.piu.com.pl> (data dostępu 15.04.2010).

Summary

Development of insurance system

The aim of the paper is to present the development of the insurance system in the country and in the world.

The overriding task of the insurance as an economic device, is to eliminate the worries and concerns connected with financial consequences of random incidents, both from the individual and nationwide point of view. On this issue - so far - a more effective way hasn't been created.

MIEJSCE POLSKIEGO TOWARZYSTWA UBEZPIECZEŃ SPÓŁKA AKCYJNA NA RYNKU UBEZPIECZEŃ

Magdalena Dykiel

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Marek Pająk

**Polskie Towarzystwo Ubezpieczeń Spółka Akcyjna, Oddział
w Rzeszowie**

Wstęp

Działalność ubezpieczeniowa jest rodzajem usług finansowych polegających na wykonywaniu czynności ubezpieczeniowych związanych z oferowaniem i udzielaniem ochrony na wypadek ryzyka wystąpienia skutków zdarzeń losowych [Ustawa ubezpieczeniowa art. 3.1.].

Dzięki liberalizacji przepisów na mocy ustawy z dnia 28 lipca 1990 roku z późniejszymi zmianami nastąpiła demonopolizacja polskiego rynku ubezpieczeniowego, który zaczął rozwijać się według zasad rynkowych. Została zlikwidowany monopol państwa, czyli PZU i Warty, które jako jedyne funkcjonowały w okresie po 1945 roku.

Celem pracy była ocena miejsca firmy ubezpieczeniowej – Polskiego Towarzystwa Ubezpieczeń Spółka Akcyjna na rynku. Zaprezentowano historię powstania PTU SA oraz dokonano analizy wyników finansowych za okres 2007-2009. Szczególną uwagę zwrócono na ofertę produktową skierowaną dla rolnika.

Historia PTU SA

Polskie Towarzystwo Ubezpieczeń SA jest jedną z najstarszych firm ubezpieczeniowych w Polsce. Powstała na polskim rynku ubezpieczeniowym w 1990 roku, jako Towarzystwo Ubezpieczeń Komunikacyjnych Sp. z o.o. (TUK Sp. z o.o.). Pierwotna nazwa odzwierciedlała zakres świadczonych usług - były to wyłącznie ubezpieczenia komunikacyjne. Wkrótce jednak, dążąc do pozyskania różnych grup klientów, firma poszerzyła swoją ofertę o inne ubezpieczenia majątkowe. Już w 1991 roku Towarzystwo poszerzyło swoją ofertę o ubezpieczenia majątkowe, zmieniając równocześnie firmę na Towarzystwo Ubezpieczeniowe „Tuk” SA.

Pierwsze lata dynamicznego rozwoju pozwoliły Towarzystwu na osiągnięcie stabilnej pozycji na rynku ubezpieczeniowym. Przełomowym dla Spółki był rok 1998, kiedy strategicznym inwestorem zostało Daewoo - FSO Motor S. W tym samym roku Spółka zmieniła firmę z Towarzystwo Ubezpieczeniowe „Tuk” S. na DAEWOO TU

SA Przeprowadzone podwyższenie kapitału akcyjnego (dziś zakładowego) pozwoliło stać się wówczas firmą o największym kapitale akcyjnym (dziś zakładowym) wśród towarzystw ubezpieczeniowych oferujących ubezpieczenia majątkowe.

Problemy koreańskiego koncernu Daewoo zagroziły także bytowi towarzystwa. Od maja 2001 r. do maja 2003 r., z uwagi na niespełnienie wymogów bezpieczeństwa przewidzianych w ustawie o działalności ubezpieczeniowej, Spółką kierował Zarząd Komisaryczny. Pomimo to sytuacja finansowa Towarzystwa przez cały ten okres była stabilna. Spółka regulowała wszystkie zobowiązania i nie miała żadnych trudności z zachowaniem bieżącej płynności finansowej. W latach 2001 i 2002 wygenerowała zysk netto oraz dodatni wynik na działalności ubezpieczeniowej. Uzyskane wyniki finansowe w 2002 r. postawiły Spółkę w czołowie towarzystw ubezpieczeniowych działających w kraju pod względem rentowności.

W maju 2003 r. Sąd Rejestrowy dla m. st. Warszawy dokonał wpisu w Rejestrze Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego nowej wysokości kapitału zakładowego Spółki oraz nowej firmy Spółki: Polskie Towarzystwo Ubezpieczeniowe SA Zakończone X, XI i XII emisja akcji spowodowały zmiany w składzie akcjonariatu Spółki, która jako jedyna w historii polskich ubezpieczeń przetrwała zarząd komisaryczny. Jej największymi akcjonariuszami zostały wówczas: Janikowskie Zakłady Sodowe - Janikosoda SA i Zakłady Chemiczne Soda Mątwy SA, PTR SA oraz Matrix.pl S.A. i Investa SA.

W październiku 2003 r. nastąpiła kolejna zmiana nazwy firmy z Daewoo TU SA na Polskie Towarzystwo Ubezpieczeń SA W tym czasie nastąpiła również znacząca poprawa wyników finansowych Spółki. Pod względem wielkości składki przypisanej brutto PTU SA uplasowało się na 10 pozycji wśród towarzystw ubezpieczeniowych w Polsce.

Polskie Towarzystwo Ubezpieczeń SA posiada wysoki potencjał rozwojowy, o czym świadczy dobrze rozbudowana sieć dystrybucji, szeroka oferta ubezpieczeniowa oraz wysoka jakość obsługi klientów. Obecnie sieć Polskiego Towarzystwa Ubezpieczeń SA stanowi 20 oddziałów, 47 filii i 12 agencji własnych. Umowy ubezpieczenia na rzecz Spółki zawiera ponad 5 700 osób wykonujących czynności agencyjne. Tak rozbudowana sieć sprzedaży pozwala na szybką i profesjonalną obsługę ubezpieczeniową i szkodową.

Produkt ubezpieczeniowy dla rolnika w PTU SA

PTU S.A. w swojej ofercie posiada zarówno ubezpieczenia dla firm jak i osób fizycznych („Dla Ciebie”). Do najpopularniejszych należą: majątkowe, wypadkowe, zdrowotne, komunikacyjne i turystyczne. Przedsiębiorstwa mogą również zawierać ubezpieczenia OC, transportowe, techniczne i inżynieryjne oraz finansowe. Natomiast w grupie ubezpieczeń tzw. „dla Ciebie” PTU SA posiada specjalną ofertę dla rolników - **AGRO-KOMPLEKS – ubezpieczenie dla środowiska wiejskiego**. Ubezpieczenie skierowane jest do osób fizycznych, mieszkańców wsi – zarówno rolników, jak i osób posiadających gospodarstwo wiejskie lub dom na wsi.

Dla gospodarstwa przekraczającego 1 ha powierzchni lub w przypadku prowadzenia działalności rolnej w działach specjalnych jest to:

- **obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzenia gospodarstwa rolnego**. Każdy posiadacz lub współposiadacz gospodarstwa rolnego jest zobowiązany do zakupu ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu posiadania gospodarstwa. Polisa OC chroni przed konsekwencjami finansowymi

spowodowanymi posiadaniem gospodarstwa i działalnością rolniczą. Ubezpieczyciel pokryje także koszty poniesione w celu zapobieżenia szkody oraz koszty obrony w ewentualnym postępowaniu karnym.

- **obowiązkowe ubezpieczenie budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego od ognia i innych zdarzeń losowych.** Obowiązek ubezpieczenia budynku powstaje w momencie pokrycia go dachem. Polisa obejmuje fundamenty, izolacje, ściany zewnętrzne i wewnętrzne, tynki, stropy, schody, balkony, dachy, instalacje oraz stałe elementy wykończeniowe każdego z ubezpieczonych budynków. Odszkodowanie można uzyskać w przypadku zniszczeń spowodowanych przez ogień, huragan, opady śniegu, powódź, grad, podtopienia wskutek deszczu nawalnego, eksplozję, obsunięcie się ziemi, tapniecie, lawinę oraz upadek statku powietrznego.

W ubezpieczeniach obowiązkowych zakres ubezpieczenia wynika z ustawy z dnia 22.05.2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (Dz. U. 03, nr 124, poz. 1152 z późn. zm.).

W przypadku gospodarstw nie przekraczających 1 ha powierzchni w ofercie PTU jest:

- **dobrowolne ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej rolnika w życiu prywatnym.** Przedmiotem ubezpieczenia jest odpowiedzialność cywilna ubezpieczonego za szkody na osobie lub w mieniu, wyrządzone wskutek czynu niedozwolonego, w związku z wykonywaniem czynności życia prywatnego, przy czym PTU SA odpowiada za straty rzeczywiste oraz utracone korzyści, jakie poszkodowany mógłby osiągnąć, gdyby mu szkody nie wyrządzono. Ochrona ubezpieczeniowa obejmuje również odpowiedzialność cywilną osób pozostających z ubezpieczającym we wspólnym gospodarstwie domowym, a także pomocy domowej i opieki do dzieci, wykonujących swe czynności na podstawie umowy o pracę lub innej pisemnej umowy cywilnoprawnej. Poza wypłatą należnego odszkodowania, w granicach sumy gwarancyjnej ustalonej w umowie, PTU SA pokrywa także: koszty działań prewencyjnych i ratowniczych, koszty wynagrodzenia rzeczoznawców powołanych w uzgodnieniu z PTU SA dla ustalenia okoliczności lub rozmiaru szkody oraz niezbędne koszty obrony sądowej w procesie prowadzonym za zgodą PTU SA Sumę gwarancyjną ustala się w porozumieniu z ubezpieczającym i stanowi ona górną granicę odpowiedzialności PTU SA za wszystkie szkody objęte zakresem ubezpieczenia. Suma gwarancyjna jest nie wyższa, niż 200 000 PLN.

- **dobrowolne ubezpieczenie budynków i budowli wraz ze stałymi elementami wewnątrz.** PTU SA odpowiada za szkody będące następstwem pożaru, uderzenia pioruna, wybuchu, upadku pojazdu powietrznego, huraganu, gradu, zapadania i osuwania się ziemi, lawiny, uderzenia pojazdu, huku ponaddzwiękowego, śniegu, dymu i sadzy, zalanania, trzęsienia ziemi, powodzi i dewastacji. Suma ubezpieczenia powinna odpowiadać łącznej wartości budynku mieszkalnego wraz z garażem, pomieszczeniami oraz ze stałymi elementami wnętrza budynku mieszkalnego i garażu. Sumę ubezpieczenia ustala się w wartości rzeczywistej albo wartości odtworzeniowej (nowej), dla każdego z przedmiotów ubezpieczenia odrębnie.

Oprócz tych dwóch najważniejszych ubezpieczeń umowa zawarta z rolnikiem lub z osobą posiadającą gospodarstwo wiejskie lub dom na wsi może obejmować również:

- **ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków rolnika, jego rodziny i osób pracujących w gospodarstwie rolnym.** Całodobowa ochrona obejmuje świadczenie z tytułu następstw nieszczęśliwych wypadków, powodujących trwałe uszczerbek na zdrowiu określony na podstawie tabeli świadczeń, a także świadczenie

z tytułu śmierci wskutek nieszczęśliwego wypadku w wysokości 50% sumy ubezpieczenia i dzienne świadczenie szpitalne. Suma ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków określana jest w umowie ubezpieczenia na wniosek ubezpieczającego w wysokości: 5 000 zł lub 10 000 zł lub 15 000 zł na każdą osobę objętą ochroną ubezpieczeniową, przy czym dla każdej z tych osób stosuje się jednakową sumę ubezpieczenia. Suma ubezpieczenia dziennego świadczenia szpitalnego wynosi 900 zł.

- ubezpieczenie dobytku rolniczego, tj. ruchomości domowych, ziemiopłodów, narzędzi, materiałów i zapasów, inwentarza żywego oraz zwierząt domowych.

W zakresie podstawowym ochrona obejmuje szkody będące następstwem: pożaru, uderzenia pioruna, wybuchu, upadku pojazdu powietrznego, huraganu, gradu, zapadania się i osuwania się ziemi, lawiny, uderzenia pojazdu, huku ponaddzwiękowego, śniegu, dymu i sadzy, zalania, trzęsienia ziemi oraz powodzi. Do zakresu można też włączyć szkody będące następstwem kradzieży z włamaniem, rabunku w miejscu ubezpieczenia i poza nim oraz dewastacji. Sumę ubezpieczenia dla poszczególnych przedmiotów ubezpieczenia ustala się w systemie na pierwsze ryzyko:

- ✓ dla ruchomości domowych i narzędzi - w wartości rzeczywistej, dla obu tych grup osobno;
- ✓ dla ziemiopłodów - wg cen skupu na dzień zawarcia umowy ubezpieczenia;
- ✓ dla materiałów i zapasów - w wartości zakupu;
- ✓ dla inwentarza żywego:
 - zwierząt zarodowych: jako udokumentowaną indywidualną wartość rynkową,
 - zwierząt hodowlanych oraz przychówku: jako średnią wartość rynkową,
 - zwierząt przeznaczonych na opas lub do tuczu: w wartości odpowiadającej średniej wadze i średniej cenie jednostkowej żywca,
- ✓ dla zwierząt domowych – ryczałtowo, w wysokości 150 zł na zwierzę.

- ubezpieczenie maszyn i sprzętu rolniczego (agro-casco). Ochrona obejmuje szkody będące następstwem takich samych czynników i zdarzeń jak w przypadku wcześniejszego ubezpieczenia. Sumę ubezpieczenia ustala się w wartości rzeczywistej, dla każdego przedmiotu ubezpieczenia osobno, przy czym dla zakresu podstawowego - w systemie na sumy stałe, a dla zakresu rozszerzonego - limit odpowiedzialności ustalany jest w systemie na pierwsze ryzyko.

- ubezpieczenie zwierząt od padnięcia lub uboju z konieczności. Skierowane jest do hodowców oraz posiadaczy zwierząt tj. konie, bydło, trzoda chlewna, owce oraz kozy. Ubezpieczeniem mogą być objęte zwierzęta użytkowe i zarodowe. Muszą być zdrowe, bez wad wrodzonych i nabytych oraz w określonym wieku ustalonym przez PTU SA

PTU SA odpowiada za szkody powstałe wskutek:

- ✓ padnięcia zwierzęcia w wyniku choroby lub wypadku (wariant ograniczony),
- ✓ uboju z konieczności z powodu choroby lub wypadku,
- ✓ uboju, który nastąpił wskutek powikłań związanych z ciążą lub porodem.

Umowę ubezpieczeniową można rozszerzyć o ryzyko trwałej utraty przydatności reprodukcyjnej, utratę płodu i młodego przychówku przez klacze i krowy, konieczność przeprowadzenia zabiegów trzebieenia i operacji, przebywania w bazie i na wystawie oraz podczas transportu.

Ustalając wysokość sumy ubezpieczenia zwraca się uwagę na wiek zwierzęcia, stan umięśnienia oraz obowiązujące normy oceny rzeźnej, użytkowej i hodowlanej.

Standardowo umowę ubezpieczenia zawierana jest na okres 12 miesięcy. Oczywiście istnieje możliwość zawarcia umowy ubezpieczenia na okres krótszy (ubezpieczenie krótkoterminowe).

Tabela 1. Liczba obowiązkowych ubezpieczeń rolnych zawieranych przez PTU SA w latach 2008-2010

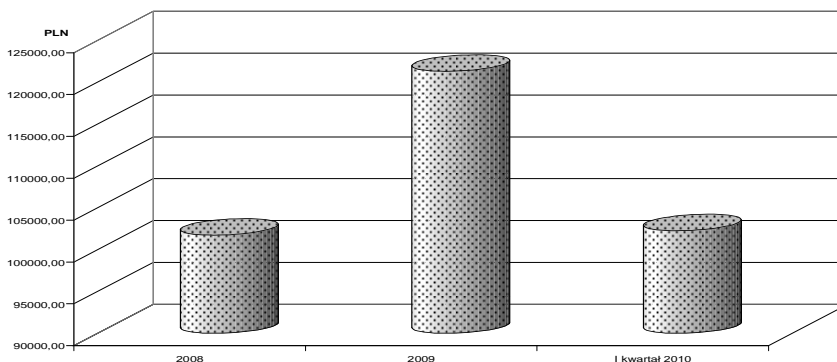
Rok	Ilość polis	Dynamika zmian
2008	2097	100,00 %
2009	2555	121,84 %
2010 *	2515	119,93 %

*(dane na dzień 30.03.2010 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów udostępnionych przez PTU S.A. oddział Rzeszów

Analizując dane PTU SA oddział Rzeszów widać wyraźnie wzrost zawartych ubezpieczeń w ramach obowiązkowego ubezpieczenia rolników (tabela 1). W 2009 roku było to prawie 22% więcej niż rok wcześniej. Patrząc na wyniki za pierwszy kwartał roku bieżącego można spodziewać się równie dobrego wyniku sprzedaży. Na dzień 30.03.2010 towarzystwo zawarło tylko 45 umów mniej niż przez cały rok ubiegły. Taka tendencja w ilości zawieranych umów wskazuje, że rośnie zaufanie rolnika wobec ubezpieczyciela jakim jest PTU SA.

Na wykresie 1 przedstawiono wartość uzyskaną ze sprzedaży obowiązujących ubezpieczeń rolnych. Są to liczby pokazujące ilość osiągniętego przychodu uzyskanego w PTU SA oddział Rzeszów w latach 2008 – 2010.



Wykres 1. Wielkość przychodu osiągnięta ze sprzedaży obowiązkowych ubezpieczeń rolnych przez PTU SA w latach 2008-2010

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów udostępnionych przez PTU S. A. Oddział Rzeszów

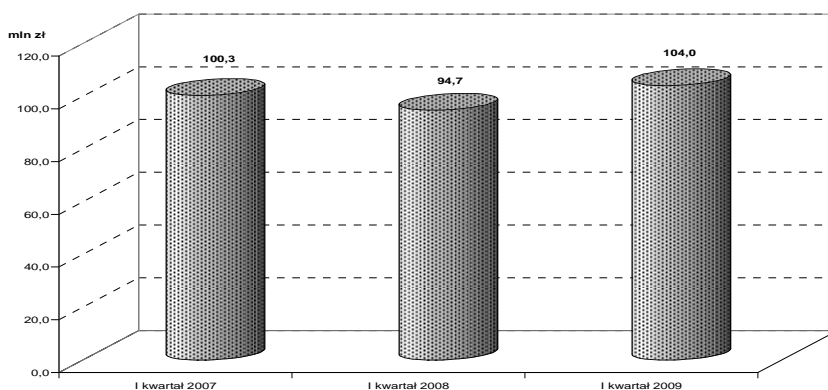
W roku 2008 PTU SA oddział Rzeszów uzyskał przychód ze sprzedaży obowiązkowych ubezpieczeń rolnych w wysokości 101718,10 PLN, zaś w roku następnym osiągnięte przychody były wyższe o 19,3 %. Natomiast w I kwartale 2010 roku w porównaniu z rokiem poprzednim wynik sprzedaży w ujęciu wartościowym był o 15,71% mniejszy; przy różnicy 40 polis.

Wyniki finansowe PTU SA

PTU SA uzyskało w I kwartale 2007 r. przychody z tytułu składki przypisanej brutto w wysokości 100,3 mln zł wobec 94,7 mln zł za I kwartał 2008 roku oraz 104,3 mln zł w I kwartale 2009 r. (wykres 2). Taki poziom przypisu składki w I kwartale 2008 r. spowodował spadek sprzedaży o 5,7% w porównaniu z rokiem wcześniejszym, natomiast w I kwartale 2009 r. nastąpił wzrost dynamiki sprzedaży na poziomie 103,5% (2007-2009).

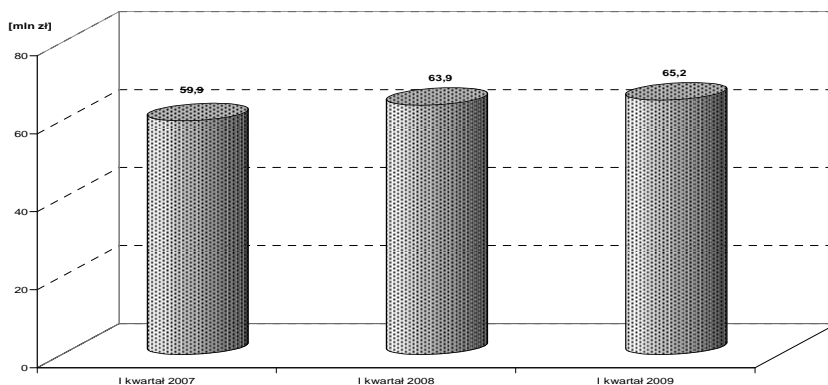
Wyплаты odszkodowań w I kwartale 2009 roku wyniosły 65,2 mln zł wobec 63,9 mln zł w analogicznym okresie ubiegłego roku; zaś w I kwartale 2007 59,9 mln zł (wykres 3).

W I kwartale 2007 r. współczynnik szkodowości wynosił 71,0%, w analogicznym okresie roku następnego 62,8%, zaś w I kwartale 2009 r. współczynnik szkodowości brutto (66,5%) ukształtował się praktycznie na poziomie planowanym (67,0%).



Wykres 2. Wykonanie planu sprzedaży przez PTU SA w latach 2007-2009

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych opublikowanych w magazynie „W Dobrym Towarzystwie” przez Frączek R. 2009 oraz Leczkowski H. 2008.

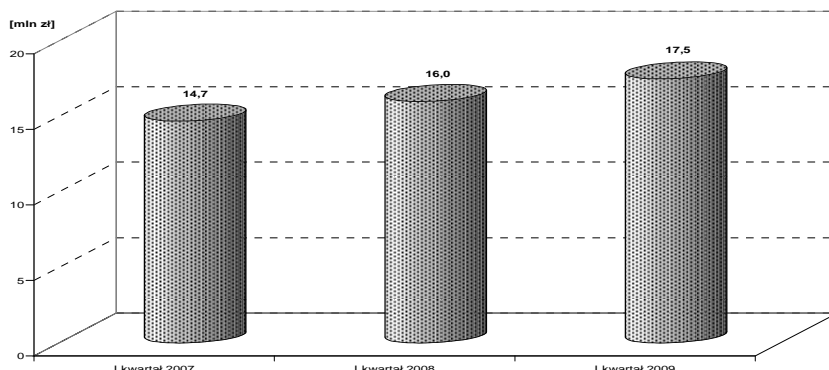


Wykres 3. Odszkodowania i świadczenia wypłacone brutto przez PTU SA w latach 2007-2009

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych opublikowanych w magazynie „W Dobrym Towarzystwie” Frączek R. 2009, Leczkowski H. 2008.

Najistotniejszą pozycją po stronie wydatków, poza odszkodowaniami i świadczeniami wypłaconymi z zawartych umów ubezpieczenia, są koszty działalności ubezpieczeniowej.

Koszty akwizycji w I kwartale 2009 roku wyniosły 17,5 mln zł i były wyższe o 1,5 mln zł niż w analogicznym okresie 2008 roku oraz o 2,8 mln zł wyższe w 2007 r. (wykres 4). Wzrost kosztów akwizycji wynika głównie ze wzrostu składki zarobionej na udziale własnym.



Wykres 4. Koszty akwizycji PTU SA w latach 2007-2009

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych opublikowanych w magazynie „W Dobrym Towarzystwie” Frączek R. 2009, Leczkowski H. 2008.

Wszystkie wskaźniki bezpieczeństwa wynikające z ustawy o działalności ubezpieczeniowej wykazały poziom, w pełni gwarantując bezpieczeństwo ubezpieczonych.

Pozycja PTU SA na rynku ubezpieczeniowym

Istniejąca na polskim rynku od 2003 roku marka PTU SA okazała się jedną z 8 najmocniejszych krajowych marek ubezpieczeniowych i 26. marką z całego sektora usług finansowych pod względem mocy marki - jednego z najwyższych parametrów ocenianych w rankingu "Najcenniejszych Polskich Marek", jaki przeprowadził dziennik "Rzeczpospolita" we współpracy z Acropolis Advisory i firmą badawczą AC Nielsen w 2009 roku.

W rankingu mocy marki w kategorii instytucji finansowych wśród firm ubezpieczeniowych jedynie 6 marek zajęło wyższą pozycję: PZU, Amplico-Life, Link4, Compensa, Warta, Ergo Hestia.

Sama marka PTU wyceniona została w rankingu "Rzeczpospolitej" (według współczynnika hipotetycznej opłaty licencyjnej) na kwotę blisko 65,3 mln zł, czyli o przeszło 2 mln zł więcej niż w 2008 roku.

Uzyskany wynik plasuje markę PTU na 157. miejscu spośród wszystkich 330 badanych marek.

Wyniki badania można uznać za spory sukces, zważywszy na krótki czas istnienia marki PTU na rynku, ograniczone nakłady na budowę wartości samej marki i znaku firmowego, a w konsekwencji ograniczony współczynnik świadomości

i rozpoznawalności marki PTU. Uwzględniając powyższe aspekty, można przewidywać, że przy takim potencjale brandu PTU, planowe działania marketingowe, zwiększające stopień rozpoznawalności i świadomości marki wśród konsumentów, w istotny sposób zwiększyłyby globalną siłę marki PTU (dziś na stosunkowo odległym 157. miejscu na 330 badanych firm), a w konsekwencji wartość całego Towarzystwa i jego siłę konkurencyjną na polskim rynku ubezpieczeniowym [Maciaś 2010].

Podsumowanie

Polski rynek ubezpieczeń gospodarczych znajduje się w fazie ciągłego rozwoju; to rynek z dużymi perspektywami. Dynamiczna konkurencja występująca na tym rynku skłania ubezpieczycieli do oferowania nowych, atrakcyjnych usług.

Polskie Towarzystwo Ubezpieczeń Spółka Akcyjna obecne na rynku niemal 20 lat, to jedyne towarzystwo z wyłącznie polskim kapitałem. Firma ma stałą, wysoką pozycję, posiada konkurencyjną i szeroką ofertę produktową, profesjonalną obsługę wraz z doradztwem ubezpieczeniowym, mająca stabilny portfel, bardzo dobre wyniki finansowe.

PTU SA spełnia wszelkie warunki, aby stać się spółką notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Osiąga dobre wyniki, a dzięki giełdzie firma stanie się jeszcze bardziej przejrzysta i wiarygodna. Pozyskany tą drogą kapitał pozwoli na dalszy dynamiczny rozwój towarzystwa i inwestycje.

Misja Polskiego Towarzystwo Ubezpieczeń SA: „Wzrost wartości spółki i zwiększenie jej udziału na rynku ubezpieczeniowym, przy optymalnej ochronie interesów wszystkich uczestników organizacji”.

Piśmiennictwo

1. Definicja ustawowa zawarta w art. 3.1. Ustawy ubezpieczeniowej.
2. Maciaś M. 2010. *PTU S.A. wśród najcenniejszych polskich marek 2009 roku*. W Dobrym Towarzystwie 1 (25) I, 6.
3. Frączek R. 2009. *Polskie Towarzystwo Ubezpieczeń SA zwiększa przypis składki w I kwartale 2009 roku*. W Dobrym Towarzystwie 2 (23) VII, 6.
4. Leczkowski H. 2008. *I kwartał 2008 posumowanie*. W Dobrym Towarzystwie 2 (19) VI, 4-5.

Summary

The place of the Polish Association of Insurance Joint Stock Company in the insurance market

The aim of this study was to assess the place of an insurance company - the Polish Association of Insurance Joint Stock Company on the market. The history of PTU SA was presented and an analysis of financial results for the period 2007-2009 was carried out.. Particular attention was paid to the product offer targeted at the farmer.

Polish Association of Insurance Joint Stock Company existing on the market almost for 20 years, is the only company based solely on Polish capital. The company has a fixed high position, a competitive and broad product offering, professional staff, along with insurance consultancy, having a stable portfolio and very good financial results.

POWSZECHNY ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ SPÓŁKA AKCYJNA JAKO PARTNER W UBEZPIECZENIACH ROLNICZYCH

Stanisław Zajac

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Jan Materniak

**Powszechny Zakład Ubezpieczeń Spółka Akcyjna Inspektorat
Krosno**

Wstęp

Działalność rolnicza jest w dużym stopniu narażona na trudne do określenia zmiany czynników przyrodniczych mających wpływ na wielkość produkcji, a jednocześnie poddawana jest silnym wahaniom cen wynikających z sytuacji na rynku krajowym, europejskim i światowym. Anomalia pogodowe występujące w ostatnich latach pokazują jak duży wpływ na produkcję i sytuację ekonomiczną gospodarstw mają gradobicia, ulewne deszcze, susze, czy powódź. Oprócz ryzyka o charakterze przyrodniczym, w działalności rolniczej występuje także ryzyko o charakterze czysto ekonomicznym bezpośrednio wpływające na stabilność dochodową gospodarstwa [Wicka 2005].

Rolnicy mogą zajmować różne postawy wobec ryzyka. Jedną z powszechniejszych jest awersja do ryzyka [Sulewski 2009]. Część rolników dąży do jego minimalizacji, co jednak prowadzi do ograniczenia działalności gospodarstwa [Klimkowski 2002]. Wobec faktu, że całkowite jego wyeliminowanie jest niemożliwe, rolnikom pozostaje wybór odpowiedniej metody jego ograniczania. Z teoretycznego punktu widzenia wszystkimi tymi ryzykami można zarządzać, między innymi przez ubezpieczenie produkcji, czy dochodów.

Celem pracy było wskazanie znaczenia ubezpieczyciela w ubezpieczeniach rolniczych oraz przedstawienie produktów oferowanych dla rolnika przez Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A.

Do realizacji postawionego celu wykorzystano głównie informacje pochodzące od ubezpieczyciela. Przeprowadzono analityczne studia literatury branżowej i obowiązujących aktów prawnych. Przeanalizowano również oferty produktowe ubezpieczyciela. Zapoznano się z warunkami jakie proponuje swoim klientom ta instytucja w ogólnych warunkach ubezpieczeń.

Charakterystyka Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń S.A.

Powszechny Zakład Ubezpieczeń Spółka Akcyjna jest macierzystą firmą wszystkich podmiotów wchodzących w skład Grupy Kapitałowej PZU. Firma działa

w sektorze ubezpieczeń osobowych oraz majątkowych i jest najstarszą, i jedną z największych firm ubezpieczeniowych zarówno pod względem wielkości obrotów, liczby klientów, sieci placówek, jak i liczby zatrudnionych oraz współpracujących agentów. PZU jest jednym z trzech polskich ubezpieczycieli oferujących rolnikom możliwość wykupu ubezpieczeń upraw i hodowli [www.pzu.pl].

Rozbudowana sieć dystrybucji i obsługi umożliwi klientom, niezależnie od ich miejsca zamieszkania, łatwy dostęp do placówek Zakładu. Główną jednostką organizacyjną spółki jest Centrala w Warszawie, pod którą podlegają terenowe jednostki organizacyjne: Oddziały Okręgowe, jednostki operacyjne - Inspektoraty i Filie Inspektoratów.

PZU S.A. prowadzi działalność ubezpieczeniową w formie spółki akcyjnej od 23 grudnia 1991 r. - w wyniku przekształcenia z Państwowego Zakładu Ubezpieczeń (na mocy ustawy o działalności ubezpieczeniowej z dnia 28 lipca 1990 roku - tekst jednolity Dz. U. z 1996 r., Nr 11, poz. 62 z późn. zm.).

Ryzyko w działalności rolniczej

Rolnictwo dostarcza surowców do przetwórstwa, ale także wielu produktów końcowych trafiających bezpośrednio do konsumenta. Jest ono narażone na wiele ryzyk zarówno o charakterze przyrodniczym, jak i ekonomicznym. Syntetyczny podział ryzyk zagrażających rolnictwu przedstawił Klimkowski [2004] wyróżniając następujące grupy:

- produkcyjne – odnoszące się do szkód powstałych w procesie produkcji,
- majątkowe – wynikające ze szkód powstałych w majątku rzeczowym gospodarstwa,
- cenowe – które wynikają z niekorzystnych zmian cen na rynku artykułów rolnych i środków produkcji,
- osobowe - którego rezultatem są szkody powstałe w wyniku utraty zdrowia lub życia osób związanych z gospodarstwem rolnym,
- technologiczne – odpowiadające na niespodziewane zmiany w technologii produkcji rolnej,
- finansowe – które odpowiadają za szereg zagrożeń związanych z roszczeniami osób trzecich,
- instytucjonalne - związane za zmianami przepisów regulujących działania rynków rolnych [Klimkowski 2004].

Oferta ubezpieczeń oferowanych dla rolników przez PZU S.A.

PZU S.A. w swojej ofercie skierowanej do rolników ma wiele produktów do najważniejszych można zaliczyć:

Obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej rolników

Ubezpieczenie jest obowiązkowe i dotyczy posiadaczy gospodarstw rolnych. Przedmiotem ubezpieczenia jest odpowiedzialność cywilna wynikająca z posiadania gospodarstwa rolnego. Ubezpieczenie to chroni rolnika przed dotkliwymi finansowymi konsekwencjami, które mogą wynikać z różnego rodzaju nieprzewidzianych szkód. [www.pzu.pl/?nodeid=produkt_pzu_sa&group_id=40&category_id=1469&prod_id=9636].

Obowiązkowe ubezpieczenie budynków wchodzących w skład gospodarstw rolnych od ognia i innych zdarzeń losowych

Ubezpieczenie dotyczy rolników, którzy posiadają budynki mieszkalne i gospodarcze. W przypadku strat wyrządzonych przez żywioł i różne zdarzenia losowe PZU S.A. zwraca właścicielom wartość zniszczonego mienia. Ubezpieczenie jest obowiązkowe, obejmuje więc wszystkich rolników, którzy mają w swych gospodarstwach budynki mieszkalne, inwentarskie i inne. Obowiązek ubezpieczenia powstaje w dniu pokrycia budynku dachem. Rolnik ma prawo do odszkodowania za straty w budynkach spowodowane przez powódź, ogień, huragan, grad, opady śniegu, podtopienia wskutek deszczu nawalnego, lawinę, eksplozję, obsunięcie się ziemi, tąpnięcie oraz upadek statku powietrznego [www.pzu.pl/?nodeid=produkt_pzu_sa&group_id=40&category_id=1469&prod_id=9660].

Obowiązkowe, dotowane ubezpieczenie upraw rolnych

Ubezpieczenie to skierowane jest do rolników, którzy na mocy ustawy o dopłatach do ubezpieczeń upraw rolnych i zwierząt gospodarskich (Dz. U. z 2005 r., Nr 150, poz. 1249 z późniejszymi zmianami), mają obowiązek zawrzeć umowę obowiązkowego ubezpieczenia upraw rolnych ubezpieczając co najmniej 50% powierzchni upraw, do których zgodnie z w/w ustawą przysługują dopłaty do składek ubezpieczeniowych.

Ubezpieczeniem mogą być objęte następujące uprawy rolne: zboża, rzepak, buraki cukrowe, kukurydza, rzepik, ziemniaki, chmiel, tytoń, warzywa gruntowe, rośliny strączkowe, drzewa i krzewy owocowe (owoce lub całe nasadzenia) oraz truskawki (owoce lub rośliny) znajdujące się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Ubezpieczeniem mogą być objęte w/w uprawy od szkód spowodowanych przez pojedyncze ryzyka: powódź, suszę, grad, ujemne skutki przezimowania lub przymrozki [PZU 2008a].

Dobrowolne ubezpieczenie budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego od ognia i innych zdarzeń losowych

Ubezpieczenie skierowane jest do właścicieli budynków w gospodarstwach rolnych, którzy nie podlegają obowiązkowemu ubezpieczeniu. Ubezpieczającemu przysługuje odszkodowanie za straty spowodowane przez ogień, powódź, huragan i inne zdarzenia losowe. Ogólne warunki ubezpieczenia umożliwiają zawieranie umów na różne sumy ubezpieczenia, uwzględniając wartość i stan techniczny obiektów na dzień zawarcia umowy [PZU 2007a].

Dobrowolne, dotowane ubezpieczenie upraw rolnych i zwierząt gospodarskich

Dobrowolne, dotowane ubezpieczenia upraw rolnych i zwierząt gospodarskich kierowane są do producentów rolnych, którym zgodnie z ustawą o dopłatach do ubezpieczeń upraw rolnych i zwierząt gospodarskich (Dz. U. z 2005 r., Nr 150, poz. 1249 z późniejszymi zmianami), przysługują dopłaty do składek z tytułu zawarcia umów ubezpieczenia. Ubezpieczeniem mogą być objęte: uprawy rolne: zboża, rzepak, rzepik, kukurydza, ziemniaki, rośliny strączkowe, buraki cukrowe, chmiel, tytoń, warzywa gruntowe, drzewa i krzewy owocowe oraz truskawki (owoce lub rośliny), zwierzęta gospodarskie: bydło, owce, konie, kozy, trzoda chlewna, drób. Ubezpieczeniem objęte są:

- uprawy od szkód spowodowanych przez: huragan, piorun, deszcz nawalny, obsunięcie się ziemi, lawinę,

- zwierzęta od szkód powstałych w wyniku: huraganu, powodzi, deszczu nawalnego, gradu, piorunu, obsunięcia się ziemi, lawiny lub w wyniku uboju z konieczności zwierząt dokonanego w następstwie w/w zdarzeń losowych [PZU 2008b].

Ubezpieczenie mienia ruchomego w gospodarstwach rolnych

Ubezpieczyć mienie ruchome mogą wszyscy posiadacze gospodarstw rolnych. Polisa PZU S.A. zapewnia bardzo szeroki zakres ochrony ubezpieczeniowej – od sprzętu rolniczego i zwierząt aż po telewizor i lodówkę. Rolnik może ubezpieczyć całe mienie w swym gospodarstwie albo tylko wybrane elementy np. ziemiopłody, sprzęt rolniczy. PZU S.A. pokrywa skutki szkód spowodowanych przez zdarzenia losowe takie jak huragan, uderzenie piorunu, opady śniegu, ogień, eksplozja, powódź, grad, zalenie, usuwanie się ziemi itp. Rolnik może wybrać podstawowy wariant ubezpieczeniowy oraz dodatkowe [PZU 2008c].

Ubezpieczenie upraw

Rolnicy mogą ubezpieczyć swoją produkcję roślinną od klęsk losowych np. przymrozków czy huraganów - powodujących straty w plonach. Ubezpiecza się także nakłady poniesione na uprawę roślin. Zaletą oferowanego przez ubezpieczyciela ubezpieczenia jest szeroki zakres ochrony. Korzystnym dla rolników rozwiązaniem jest możliwość ubezpieczenia zbiorowego jak również ubezpieczenia zawierane przez jednostki kontraktujące ich plony. Rolnicy mają do wyboru: ubezpieczenie upraw (plonów) oraz ubezpieczenie nakładów poniesionych na uprawę roślin [PZU 2007b].

Ubezpieczenie pasiek

Oferta skierowana jest do pszczelarzy – zarówno osób fizycznych jak prawnych. PZU S.A. oferuje im ochronę ubezpieczeniową między innymi przed ryzykiem zatrucia pszczół środkami ochrony roślin, kradzieżą pni lub rodzin pszczelich, zniszczeniem pasiek. Klienci otrzymują szeroki zakres ochrony ubezpieczeniowej obejmującej szkody powstałe wskutek: zatrucia pszczół środkami ochrony roślin, zniszczenia pasiek przez ogień, huragan, powódź, uderzenie piorunu, zniszczenia pasiek przez osoby trzecie lub zwierzęta, zniszczenia pni pszczelich z powodu niezawinionego przez ubezpieczającego wypadku w czasie ich transportu na pożytki [PZU 2007c].

Ubezpieczenie zwierząt

Oferta skierowana jest do właścicieli gospodarstw, ale krąg adresatów jest bardzo szeroki. Ubezpieczyć można nie tylko zwierzęta gospodarskie, ale również trzodę chlewną w wielkich fermach, konie sportowe, a nawet strusie. PZU S.A. pokrywa szkody powstałe w wyniku padnięcia i choroby zwierząt, a także skutki zdarzeń losowych np. ognia lub powodzi [PZU 2007d].

Ubezpieczenie drobiu

Oferta skierowana jest do hodowców drobiu, zarówno osób fizycznych jak i prawnych, a przedmiotem ubezpieczenia mogą być wszystkie kierunki produkcji. Dużym atutem propozycji PZU S.A. jest szeroki zakres ochrony ubezpieczeniowej drobiu – od chorób, od szkód spowodowanych zdarzeniami losowymi lub od wszelkich ryzyk, łącznie z przerwami w dostawach energii elektrycznej [PZU 2007e].

Ubezpieczenie zwierząt futerkowych od padnięcia i uboju z konieczności

Propozycja ubezpieczenia jest adresowana do hodowców zwierząt futerkowych - zarówno osób fizycznych jak i prawnych. Ubezpieczenie może obejmować lisy,

nutrie i norki hodowane na fermach zgodnie z wymogami hodowli zwierząt futerkowych [PZU 2007f].

Ubezpieczenie "Bezpieczne gospodarstwo"

Interesującym jest kompleksowe ubezpieczenie „Bezpieczne Gospodarstwo”, zapewnia klientom niższą składkę niż przy zawieraniu oddzielnych ubezpieczeń. Do zalet należy to, że ubezpieczenie chroni prawie cały majątek ruchomy gospodarstw rolnych. W ramach polisy „Bezpieczne Gospodarstwo” oferta przewiduje ubezpieczenie zarówno upraw, mienia ruchomego jak również ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków powodujące trwałe uszczerbek na zdrowiu lub śmierć posiadacza gospodarstwa oraz osób bliskich zameldowanych i mieszkających wspólnie z ubezpieczającym [PZU 2007g].

Podsumowanie

Z badań przeprowadzonych przez Wicką [2005] i Klimkowskiego [2004] wynika, że ubezpieczenia w rolnictwie są potrzebne aby zapewnić bezpieczeństwo prowadzenia produkcji rolniczej. Autorzy stwierdzają również, że obowiązkowi ubezpieczeniowemu podlegają ryzyka, które mogą zagrozić funkcjonowaniu gospodarstw. PZU S.A. w swojej ofercie skierowanej do rolników oferuje możliwość wykupu ubezpieczeń obowiązkowych i dobrowolnych. Produkty ubezpieczeniowe umożliwiają ubezpieczenie upraw, hodowli, mienia ruchomego jak również pasiek czy zwierząt futerkowych.

Interesującym jest produkt o nazwie „Bezpieczne Gospodarstwo” PZU S.A. proponując kompleksowe ubezpieczenie, zapewnia klientom niższą składkę niż przy zawieraniu oddzielnych ubezpieczeń.

Piśmiennictwo

1. Klimkowski C. 2002. *Ubezpieczenia od ryzyk katastroficznych w rolnictwie*. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 2, 47-63.
2. Klimkowski C. 2004. *Perspektywy rynku ubezpieczeń w produkcji rolniczej w Polsce i Unii Europejskiej*. Wyd. IERiGŻ, Warszawa.
3. PZU. 2007a. *Ogólne warunki dobrowolnego ubezpieczenia budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego – od ognia i innych zdarzeń losowych* - Materiały informacyjne.
4. PZU. 2007b. *Ogólne warunki ubezpieczenia upraw* – Materiały informacyjne.
5. PZU. 2007c. *Ogólne warunki ubezpieczenia pasiek* – Materiały informacyjne.
6. PZU. 2007d. *Ogólne warunki ubezpieczenia zwierząt* – Materiały informacyjne.
7. PZU. 2007e. *Ogólne warunki ubezpieczenia drobiu* – Materiały informacyjne.
8. PZU. 2007f. *Ogólne warunki ubezpieczenia zwierząt futerkowych od padnięcia i uboju z konieczności* – Materiały informacyjne.
9. PZU. 2007g. *Warunki szczególne ubezpieczenia „Bezpieczne gospodarstwo”* – Materiały informacyjne.
10. PZU. 2008a. *Ogólne warunki obowiązkowego, dotowanego ubezpieczenia upraw rolnych* - Materiały informacyjne.

11. PZU. 2008b. *Ogólne warunki dobrowolnych, dotowanych ubezpieczeń* – Materiały informacyjne.
12. PZU. 2008c. *Ogólne warunki ubezpieczenia mienia ruchomego w gospodarstwach rolnych* – Materiały informacyjne.
13. Sulewski P. 2009. *Rolnicy wobec ryzyka i potrzeb ubezpieczeń - opinie i postawy*. Roczniki Nauk Rolniczych, Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnych i Agrobiznesu. t. 96, z. 3, 320 – 328.
14. *Ustawa o dopłatach do ubezpieczeń upraw rolnych i zwierząt gospodarskich* (Dz. U. z 2005 r., Nr 150, poz. 1249 z późniejszymi zmianami).
15. *Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych*.
16. *Ustawy o działalności ubezpieczeniowej z dnia 28 lipca 1990 roku* - Dz. U. z 1996 r., Nr 11, poz. 62 z późn. zm.).
17. Wicka A. 2005. *Ubezpieczenia rolnicze w towarzystwach ubezpieczeń wzajemnych i spółkach akcyjnych – porównanie kosztów*. Wyd. Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnych i Agrobiznesu. Roczniki Naukowe, t. VIII, z. 4, 366-370.

Strony internetowe

www.pzu.pl (data dostępności 10.03.2010).

www.pzu.pl/?nodeid=produkt_pzu_sa&group_id=40&category_id=1469&prod_id=9660
(data dostępności 10.03.2010).

www.pzu.pl/?nodeid=produkt_pzu_sa&group_id=40&category_id=1469&prod_id=9636
(data dostępności 10.03.2010).

Summary

General Insurance Joint Stock Company as a partner in agricultural insurance

Presented General Insurance Company SA as a partner in agricultural insurance. The data source for analysis and reasoning were studied literature, industry and existing legislation, as well as information from the insurer. Studies have shown that PZU SA In its offer for farmers has many attractive products from both groups of mandatory and voluntary.

MOTYWY WYBORU UBEZPIECZYCIELA I PRODUKTÓW UBEZPIECZENIOWYCH PRZEZ ROLNIKÓW

Stanisław Zajęc

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Wstęp

Działalność rolnicza jest silnie narażona na straty będące skutkiem różnorodnych zdarzeń losowych. Jednym ze sposobów ich ograniczania są ubezpieczenia rolne [Wicka 2005]. Do 1990 roku ubezpieczenia rolne były ubezpieczeniami obowiązkowymi. Dzięki temu były one powszechne i tanie. Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z 28.07.1990 r. (Dz. U. nr 11 z 1996 r. poz. 62) określa, iż obowiązkiem tym objęte są tylko budynki w gospodarstwach rolnych i OC rolników. Pozostałe ubezpieczenia: mienia ruchomego, upraw i zwierząt są dobrowolne.

Obecny rynek usług ubezpieczeniowych jest zróżnicowany i staje się coraz w większym stopniu konkurencyjnym [Wicka 2009]. Na takim rynku pozyskanie nowych klientów staje się coraz trudniejsze. Firmy ubezpieczeniowe szukając nowych klientów, wykorzystują do tego celu różne narzędzia marketingowe. Chociaż w wielu przypadkach rodzaje i zakres usług oferowanych przez ubezpieczyciela klientom jest podobny, to występuje w nich wiele różnic ilościowych i jakościowych. Nasuwają się zatem pytania, co decyduje, że klient wybiera tego a nie innego ubezpieczyciela, takie a nie inne produkty ubezpieczeniowe, co powinien zmienić ubezpieczyciel, co zaoferować klientowi by móc go pozyskać.

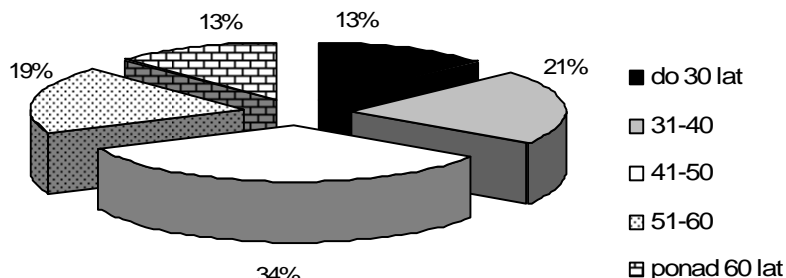
Cel i źródła danych

Celem badań było określenie motywów wyboru ubezpieczyciela i produktów ubezpieczeniowych przez rolników jak również przedstawienie oczekiwań wobec ubezpieczyciela oraz powodów zawierania ubezpieczeń rolniczych. Źródłem danych do analizy i wnioskowania była ankieta przeprowadzona wśród 106 losowo wybranych rolników z powiatu krośnieńskiego. Do analizy zastosowano metody opisowe, statystyczne i prezentacji graficznej.

Wyniki i dyskusja badań

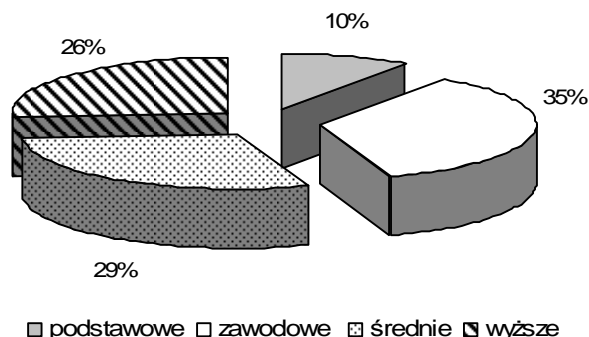
Strukturę wiekową osób biorących udział w badaniach przedstawiono na wykresie 1. Jak wynika z wykresu 1 największą grupą biorącą udział w badaniu była

grupa osób w średnim wieku 41-50 lat i stanowiła ona 34%. Najmniej osób było w wieku powyżej 60 lat i do 30 lat (po 13%). Wśród badanych najliczniejszą grupę stanowiły osoby z zawodowym wykształceniem – 35%, zaś najmniej było respondentów z wykształceniem podstawowym – 10%, średnie wykształcenie posiadało 29%, wyższe 26%, (wykres 2).



Wykres 1. Struktura wiekowa ankietowanych

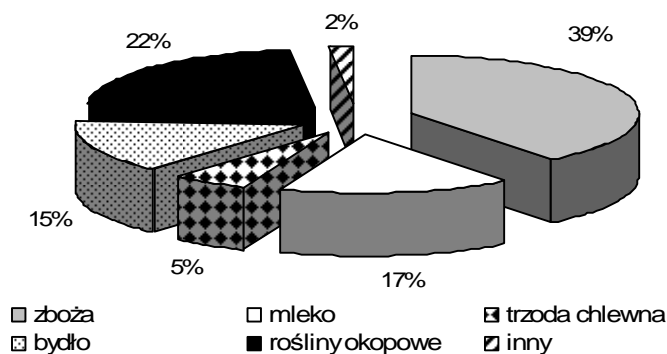
Źródło: opracowanie własne



Wykres 2. Struktura ankietowanych ze względu na wykształcenie

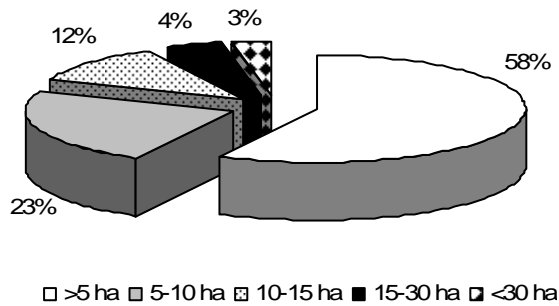
Źródło: opracowanie własne

Wśród kierunków produkcji przeważały zboża (39%) oraz rośliny okopowe (22%) w mniejszym stopniu mleko (17%). Najmniejszą grupę stanowili rolnicy ukierunkowani na trzodę chlewną (5%) (wykres 3).



Wykres 3. Główny kierunek produkcji w gospodarstwie

Źródło: opracowanie własne

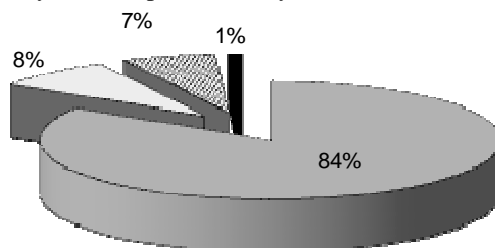


Wykres 4. Struktura gospodarstw ankietowanych rolników według grup obszarowych

Źródło: opracowanie własne

Jak wynika z wykresu 4 największą grupę stanowiły gospodarstwa o powierzchni do 5 ha, które stanowiły 58% ogólnej liczby gospodarstw. Gospodarstwa o powierzchni 5-10 ha stanowiły 23%; 10-15 ha - 12%; 15-30 ha - 4%, a powyżej 30ha - 3 %.

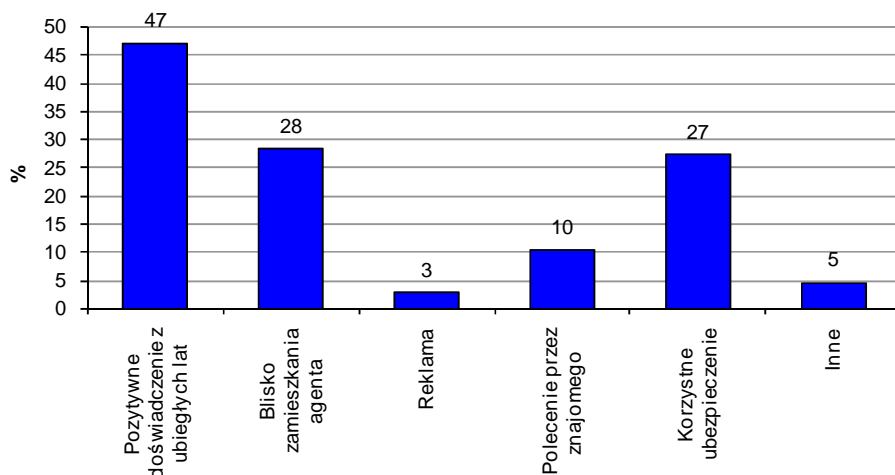
Stwierdzono, że 84% ankietowanych ma zawarte ubezpieczenie z Powszechnym Zakładem Ubezpieczeń S.A., 8% z T UW (Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych), 7% wybrało innego ubezpieczyciela (Warta, Hestia), a tylko 1% rolników nie posiadało ubezpieczenia (wykres 5). Uzyskane wyniki wskazują iż PZU jest ciągle liderem na rynku ubezpieczeń rolnych.



- PZU S.A.
- T UW (Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych)
- Inne (Warta, Hestia)
- Nie posiadam ubezpieczenia

Wykres 5. Struktura ankietowanych ze względu na zakład ubezpieczeniowy z którym zawierali ubezpieczenia

Źródło: opracowanie własne

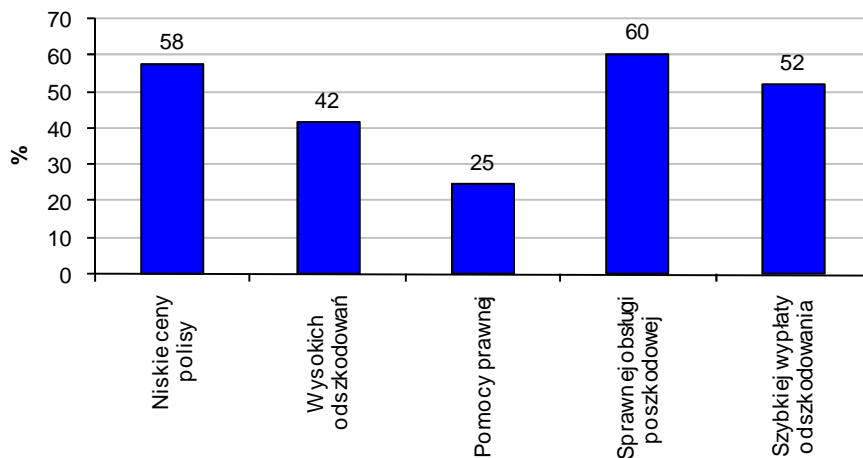


Wykres 6. Główne czynniki wyboru ubezpieczyciela

Źródło: opracowanie własne

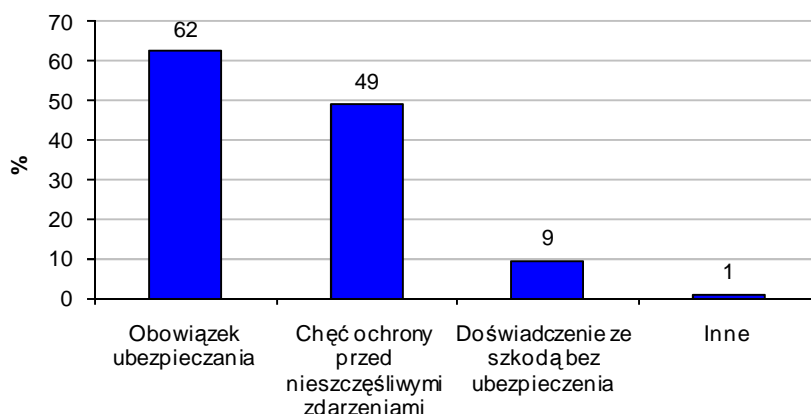
Na wykresie 6 przedstawiono wyniki odpowiedzi na pytanie: *jakimi czynnikami kierowano się przy wybraniu ubezpieczyciela?* Na zadane pytanie, respondenci najczęściej jako główny powód wskazywali pozytywne doświadczenie z ubiegłych lat – 47%, blisko zamieszkania agenta - 28%, korzystne ubezpieczenie - 27%. W mniejszym stopniu na wybór ubezpieczyciela miał wpływ polecenie przez znajomego (10%) oraz reklama (3%). Wśród innych czynników (5%) ankietowani wymieniali: przyzwyczajenie, niechęć do zmian, kontynuacja po rodzicach.

Badanych zapytano: czego oczekują od ubezpieczyciela? 60% spośród badanych oczekuje sprawnej obsługi poszkodowej, 58% niskiej ceny polisy, 52% szybkiej wypłaty odszkodowania, 42% wysokich odszkodowań. Tylko 25% oczekuje pomocy prawnej (wykres 7).



Wykres 7. Oczekiwania wobec ubezpieczyciela

Źródło: opracowanie własne

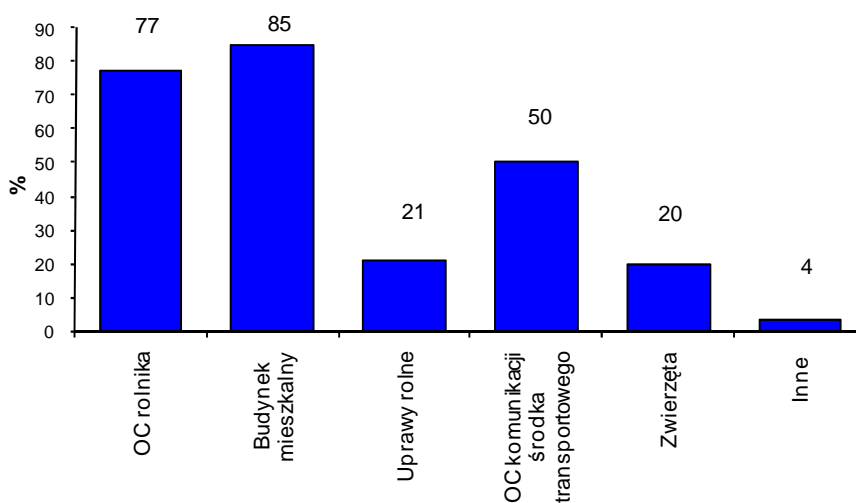


Wykres 8. Główne powody zawarcia ubezpieczenia

Źródło: opracowanie własne

Odpowiadając na pytanie: *co skłoniło Pana(ą) do zawarcia ubezpieczenia?* zdecydowana większość (62%) stwierdziła, iż tym powodem był obowiązek ubezpieczenia. Chęć ochrony przed nieszczęśliwymi zdarzeniami zadeklarowało 49% a 9% stwierdziło, że było to doświadczenie ze szkodą bez ubezpieczenia (wykres 8).

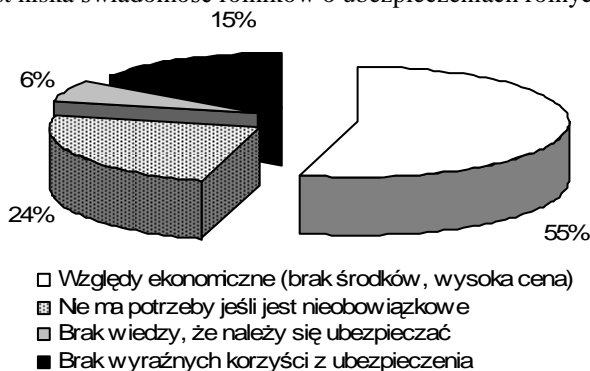
Obowiązkowe ubezpieczenie budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego od ognia i innych zdarzeń losowych jest ważnym instrumentem ochrony gospodarstw rolnych. Obowiązek zawarcia ubezpieczenia nie oznacza jednak, że wszyscy, którzy powinni, ubezpieczenie to zawarli. Na wykresie 9 przedstawiono wyniki odpowiedzi na pytanie *Jaki rodzaj ubezpieczenia posiada Pan(i)?*



Wykres 9. Struktura ankietowanych według posiadanego ubezpieczenia

Źródło: opracowanie własne

Z badań wynika, że 77% ankietowanych posiada obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej rolników. Ubezpieczenie to chociaż jest obowiązkowe dla posiadaczy gospodarstw rolnych mimo to 23% badanych odpowiadało, że takiego nie posiada. Podobnie sytuacja wygląda z obowiązkowymi ubezpieczeniami budynków wchodzących w skład gospodarstw rolnych (ubezpieczenie od ognia i innych zdarzeń losowych). Z pośród badanych 85% rolników z takich ubezpieczeń korzysta. Z ubezpieczeń upraw i zwierząt korzysta odpowiednio 21% i 20% ankietowanych. Jak twierdzi Łozowski [2008] głównym powodem nie zawierania obowiązkowych ubezpieczeń jest niska świadomość rolników o ubezpieczeniach rolnych.



Wykres 10. Główny powód nie zawierania ubezpieczeń dobrowolnych

Źródło: opracowanie własne

Z wykresu 10 wynika, że według 55% ankietowanych głównym powodem nie zawarcia ubezpieczenia dobrowolnego były względy ekonomiczne (brak środków, wysoka cena ubezpieczenia), 24% nie zawiera ubezpieczeń bo nie jest to obowiązkowe, 15% ankietowanych nie widzi wyraźnych korzyści z ubezpieczenia, a 6% twierdzi iż nie posiada wiedzy, że należy się ubezpieczać.

Podsumowanie

Z przeprowadzonych badań wynika, że:

- nie wszyscy rolnicy korzystają z obowiązkowych ubezpieczeń,
- pozytywne doświadczenie z ubiegłych lat to główny czynnik wyboru ubezpieczyciela i kontynuacji ubezpieczenia w następnych latach,
- obowiązek ubezpieczania to główny powód zawierania ubezpieczenia,
- głównym powodem nie zawierania ubezpieczeń są względy ekonomiczne,
- od wielu lat PZU S.A. zajmuje dominującą pozycję w ubezpieczeniach rolników i ich mienia.

Piśmiennictwo

1. Wicka A. 2005. *Ubezpieczenia rolnicze w towarzystwach ubezpieczeń wzajemnych i spółkach akcyjnych – porównanie kosztów*. Wyd. Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnych i Agrobiznesu. Roczniki Naukowe, t. VIII, z. 4, 366-370.
2. Łozowski M. 2008. *Obowiązkowe ubezpieczenia budynków rolniczych*. Wyd. Oeconomia 7 (4), 123–135.
3. Wicka A. 2009. *Ubezpieczenia rolnicze źródłem osiągnięcia przewagi konkurencyjnej gospodarstw rolnych*. Wyd. Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnych i Agrobiznesu. Roczniki Naukowe, t. X, z. 1, 438-443.
4. Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z 28.07.1990 r. (Dz. U. nr 11 z 1996 r. poz. 62).

Summary

Choice of insurer motives and products by farmers insurance

Presents the reasons for choosing an insurer and insurance products by the farmers as well as the expectations of the insurer and the reasons for the conclusion of the agricultural insurance. It was found that among respondents opinions on this subject are divided. However, you can assume that the choice of insurer is largely affected by positive experience in previous years. Farmers in the first place expect efficient service from the insurer suffered harm. The main reason for the conclusion of the insurance coverage is required.

ROLA SPÓŁDZIELNI W WIELOFUNKCYJNYM ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH

Magdalena Kilar

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Edward Wojnar

Gminna Spółdzielnia „Samopomoc Chłopska” w Korczynie

Wprowadzenie

Z idei samopomocy i współdziałania wynika, iż spółdzielnie tworzą się pod wpływem nie tylko różnorodnych potrzeb gospodarczych ale również idei. Spółdzielnie odznaczają się dużą żywotnością, umiejętnością dostosowania się do potrzeb danego środowiska, są także zdolne do poszukiwania rozwiązań służących zaspokajaniu potrzeb członków. Specyficzna ekonomiczna i społeczna istota spółdzielni przejawia się w wprowadzaniu przez zrzeszonych członków zasad wyrażających się w określaniu celów spółdzielni odmiennie od celów innych prywatnych podmiotów oraz wykorzystaniu specyficznych instrumentów ich realizacji. Odmienność ta wynika przede wszystkim z faktu, iż spółdzielnia jest dobrowolnym zrzeszeniem na zasadach demokratycznych, osób które prowadzą działalność w interesie swoich członków. Kapitał ludzki – członkowie tworzą podstawowe ogniwo funkcjonowania spółdzielni [Sabik, Kawa 2004].

Celem pracy było przedstawienie roli spółdzielni w wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich.

Zadania, funkcje oraz korzyści z funkcjonowania spółdzielni

Ekonomiczną użyteczność rozwoju spółdzielczości na terenie obszarów wiejskich można rozpatrywać w kontekście realizowanych przez nią zadań: przeciwdziałania negatywnym skutkom transformacji systemowej, ochrony interesów swoich członków, łagodzenia tendencji monopolistycznych, ograniczania funkcji pośredników przechwytyjących dochody rolników, zaspokajania potrzeb członków, scalania rozproszonych środków finansowych ludności wiejskiej, demokratyzowania stosunków społecznych na wsi, współuczestniczenia w tworzeniu rynku lokalnego, a także wykorzystywania lokalnych surowców i miejscowych zasobów pracy [Dyka 1995]. Spółdzielczość w agrobiznesie ma do zrealizowania wiele funkcji i zadań, które także w warunkach gospodarki wolnorynkowej nie są możliwe do zastąpienia przez inne podmioty gospodarcze czy struktury organizacyjne. Zarówno współczesny sektor żywnościowy oraz wieś wielofunkcyjna wymagają dobrze zorganizowanej spółdzielczości bankowej, spółdzielni zaopatrzenia i zbytu, spółdzielni handlowych oraz wyspecjalizowanych spółdzielni przetwórstwa rolno-spożywczego, a nawet

spółdzielni turystyczno-wypoczynkowych [Kawa, Kata 2006]. Realizacja tych zadań powinna pociągać za sobą wiele pozytywnych efektów w gospodarstwach rolnych oraz całej społeczności lokalnej.

W odniesieniu do gospodarstw rolniczych korzyści te przejawiają się głównie w:

- ograniczeniu zjawiska bezrobocia dzięki tworzeniu nowych miejsc pracy na wsi
- niewielkim ryzyku finansowym – rozpoczęcie działalności wymaga przeważnie mniejszego kapitału niż w innych podmiotach *small businessu*, natomiast udziały mogą być wnoszone w różnej formie (pracy, świadczonych usług, sprzętu czy lokalu)
- wyzwoleniu konkurencji drobnych gospodarstw z wielkotowarowymi producentami poprzez dostarczanie rolnikom pomysłów na nowe profile produkcji, dostosowane do powierzchni posiadanych gruntów, wymagające niejednokrotnie dużej pracowitości oraz organizowanie marketingu na te produkty
- wskazywaniu na kierunki produkcji rolniczej uwzględniając zbyt na lokalnym rynku
- pobudzeniu innowacyjnych przedsięwzięć gospodarstw rodzinnych poprzez propagowanie nowej kultury rolnej bądź organizowanie sprzedaży wytworzonych produktów i surowców
- zracjonalizowaniu wykorzystania sprzętu rolniczego (wspólny zakup i użytkowanie maszyn) [Czternasty 2003].

Jednocześnie rozwój spółdzielczości na terenie obszarów wiejskich może kształtować wiele innych ekonomicznych korzyści dla całej społeczności lokalnej poprzez:

- wykształcenie lokalnego rynku pracy, powiązane z racjonalnym wykorzystaniem kapitału oraz oszczędności społeczności wiejskiej sprzyjając pobudzeniu lokalnej przedsiębiorczości
- ochronę podmiotów gospodarczych, których głównym celem jest chęć uzyskania dochodu a nie maksymalizacja zysku (małe przedsiębiorstwa rodzinne)
- rozwój infrastruktury produkcyjnej oraz społecznej
- wykorzystanie zasobów wytwórczych obszarów wiejskich, zasobów środowiska oraz jego walorów krajobrazowych
- sposób działania rynków lokalnych: ograniczenie niekontrolowanej, wzajemnie wyniszczającej konkurencji wielu drobnych wytwórców i sprzedawców, przywiązujących wagę jedynie do własnych interesów
- tworzenie sprzyjających warunków organizacyjnych i kapitałowych do zwiększenia konkurencyjności handlowej oraz wytwórczej społeczności wiejskiej na rynkach zewnętrznych
- ograniczanie działania lub wyeliminowanie z rynku lokalnego rozbudowanego układu pośrednictwa na produkty oraz usługi rolnicze, a także spekulacyjnego kapitału handlowego, wpływającego destabilizująco na poziom i relacje cen
- ochranianie wiejskiego rynku usług, a także umożliwianie funkcjonującym na nim podmiotom dokonywania pierwotnej akumulacji kapitału w celu jego unowocześnienia [Maliszewski 1994, Konieczna-Michalska 1993].

Korzyści wynikające ze spółdzielczej formy gospodarowania można rozpatrywać w trzech kategoriach: korzyści dla zrzeszających się osób, korzyści uzyskiwane przez przedsiębiorstwo oraz korzyści otrzymywane przez społeczność lokalną [Sabik, Kawa 2004].

Korzyści dla zrzeszających się osób według Maliszewskiego [1997] to:

- rozwój przedsiębiorczości wśród członków spółdzielni
- organizacja zakupu surowców oraz produktów pierwszej potrzeby
- organizacja zbytu wytworzonych produktów
- eliminowanie pośredników
- zbijanie cen na rynku
- dostarczanie kredytu na korzystnych warunkach
- dostarczanie produktów dobrej jakości po godziwych cenach
- koncentrowanie drobnego kapitału dla uruchomienia produkcji
- dostarczanie tanich mieszkań oraz obniżanie czynszów
- organizowanie stanowisk pracy.

Korzyści osiągane przez przedsiębiorstwo to:

- poprawa efektywności przedsiębiorstwa
- możliwość racjonalnego organizowania rynków lokalnych, na których staje się widoczna coraz silniejsza konkurencja
- zapewnienie lojalnego, zorganizowanego klienta
- zagwarantowanie monitoringu rynku lokalnego (zrzeszenia spółdzielcze), jednak wymagana jest sprawność przepływu informacji pomiędzy zrzeszeniem a przedsiębiorstwem.

Natomiast do korzyści, jakie osiąga społeczność lokalna ze spółdzielczej formy gospodarowania można zaliczyć:

- strukturę społeczności lokalnej (wyłanianie się grup interesu społecznego i ekonomicznego, umożliwiających sprawne zarządzanie tymi społecznościami)
- pozyskiwanie kadry dla lokalnych samorządów, a także możliwość tworzenia zachowań demokratycznych w społecznościach lokalnych
- porządkowanie rynków lokalnych (pracy, kapitału, towarów i usług)
- budowanie solidarności w społecznościach lokalnych
- dostarczanie stanowisk pracy
- redukcja nierówności społecznych.

Realizacja korzyści zarówno ekonomicznych jak i pozaekonomicznych wymaga, by w interesie członków oraz samej spółdzielni jako przedsiębiorstwa nie dochodziło do zrywania więzi członków ze spółdzielnią. [Sabik, Kawa 2004].

Idea spółdzielczości oraz determinanty jej rozwoju

Spółdzielnia ma dwoisty charakter. Jest jednocześnie stowarzyszeniem oraz instytucją gospodarczą. Z jednej strony powoduje to problemy, natomiast z drugiej stanowi o zaletach tej formy. Jednym z istotnych problemów jest konieczność łączenia demokratycznej funkcji zarządzania z szybkością podejmowania decyzji. W warunkach gospodarki rynkowej decyzje powinny być podejmowane szybko, co w praktyce oznacza jednoosobowo, a to jest sprzeczne z zasadami demokracji i nie sprzyja aktywizacji przedsiębiorczości w spółdzielniach [Ślusarz 2000]. Według Boczar [1997] aktywizacji przedsiębiorczości w spółdzielniach zasadniczo przeszkadzają podstawowe

i klasyczne cechy spółdzielni z przewagą motywacji społecznych nad czysto ekonomicznymi, uwładnianie samorządności członkowskiej, wybieralności i kolektywności organów zarządzających. W takiej sytuacji jest naturalne, iż w ocenie członków kierownictwa przeważa raczej ich spolegliwość niż przebojowa przedsiębiorczość. Pod tym względem w spółdzielniach zachodnich zaszły charakterystyczne przemiany. W spółdzielniach tradycyjnych gospodarstwa członków nadają kierunek przedsiębiorstwu spółdzielczemu, natomiast w spółdzielni zintegrowanej przedsiębiorstwo spółdzielcze steruje gospodarkami członków.

W krajach Europy Zachodniej ruch spółdzielczy ma wciąż istotne znaczenie. Stanowi on potężny potencjał ekonomiczny, rozwijający się bądź utrzymujący, przede wszystkim dotyczy to spółdzielczości kredytowej oraz rolniczej. Należy zaznaczyć, iż spółdzielczość jest formą, która dopasowuje się do zmieniających się warunków rozwojowych, czego skutkiem z jednej strony jest zanikanie pewnych typów spółdzielczych, natomiast z drugiej powstawanie nowych form spółdzielni, traktowane często jako alternatywne [Wierzbicki 1997].

W krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej występują trzy modele spółdzielni:

1. Tradycyjny – potrzeby członków wyznaczają działania spółdzielni w sposób definitywny
2. Zintegrowany – wymogi członków i spółdzielni jako przedsiębiorstwa współdziałają ze sobą, poszukując rozwiązań pośrednich
3. Skomercjalizowany – wymogi rynku decydują o kierunkach produkcji przedsiębiorstwa spółdzielczego, natomiast nadrzędnym celem jest maksymalizacja efektywności ekonomicznej [Kawa, Kata 2006].

Należy zaznaczyć, iż wytworzenie się różnorodnych form spółdzielczych determinowane jest zarówno czynnikami o charakterze makroekonomicznym (polityka gospodarcza państwa, system prawny) jak również wynikającymi z ekonomicznych oraz społecznych cech rozwoju lokalnego. Powszechnie wskazuje się na takie czynniki jak: położenie wsi (bliskość ośrodka miejskiego, granicy przede wszystkim z krajem wyżej ekonomicznie rozwiniętym), wyjątkowe walory turystyczno-krajoznawcze, warunki oraz zasoby środowiska przyrodniczego, ranga i charakter rolnictwa w rejonie, a także stan wyposażenia w poszczególne elementy infrastruktury. Podkreśla się, iż położenie mające znaczenie dla wyborów kierunków gospodarki może pobudzać kierunki rozwoju spółdzielni, pozwalając na wykorzystanie swoistej „renty położenia” [Grzebyk, Kaliszczak 1999].

Odbudowa wiejskiego ruchu spółdzielczego obecnie napotyka wiele barier oraz trudności rozwojowych. Zaliczyć do nich należy przede wszystkim obserwowaną bierność oraz niechęć wsi do zespołowych form gospodarowania, a także brak wzorców efektywnie działających spółdzielni w świadomości społeczeństwa zamieszkującego obszary wiejskie [Lewczuk 2000].

Kierunki rozwoju spółdzielczości wiejskiej

W ostatnich kilkunastu latach w spółdzielczości wiejskiej zarówno w Polsce jak i w krajach UE odnotowuje się kryzys w jej rozwoju. Dlatego też podejmowane są różnorakie przedsięwzięcia zmierzające do tworzenia nowych, bardziej atrakcyjnych form mogące konkurować na zmieniającym się rynku. Chodzi tutaj przede wszystkim o stosunek do roli kapitału oraz jego pozyskiwania, a także sposobu zarządzania spółdzielnią. Przekształcenia te zbliżają spółdzielnie do spółek kapitałowych, co nie zawsze jest zgodne z misją spółdzielczości [Brzozowski 2003].

Wynika to jednak z wymagań rynku oraz konieczności rozwoju sektora spółdzielczości wiejskiej. Konsekwencją silnej konkurencji na rynku są przekształcenia spółdzielczości wiejskiej, które obejmują między innymi:

- procesy konsolidacyjne – łączenie się spółdzielni w większe jednostki gospodarcze oraz tworzenie większych związków federacyjnych również międzynarodowych
- procesy polaryzacji sektora – tworzenie dużych spółdzielni w efekcie koncentracji organizacyjnej i kapitałowej, a także powstawanie małych „niszowych” spółdzielni funkcjonujących na lokalnych rynkach, często tworzonych dla zrealizowania konkretnego celu, świadczenia na rzecz członków wyspecjalizowanych usług, np. wiejskie spółdzielnie telefoniczne
- zastępowanie tradycyjnych form kolegialnego zarządzania systemem menedżerskim [Dyka, Grzegorzewski 2000]
- nastawianie spółdzielni przede wszystkim na obsługę wysoko towarowych gospodarstw farmerskich a także ich wkraczania w cały cykl produkcji oraz obiegu żywności [Kawa, Kata 2006, Mierzwa 2006].

W kontekście przedstawionych szans jakie stwarza spółdzielczość dla wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich, należy wskazać na potrzebę odbudowy, a następnie rozbudowy istniejących już form spółdzielczych obsługujących bezpośrednio rolnictwo (spółdzielczość rolnicza) oraz wykształcenia licznych form spółdzielni wielofunkcyjnie rozwijających wieś, przynoszących różnorodne korzyści nie tylko członkom, ale również lokalnej społeczności [Czternasty 2003].

Wśród spółdzielni rozwijających się na terenie obszarów wiejskich powinny znaleźć się: spółdzielnie producentów, spółdzielnie wytwórców, spółdzielnie zaopatrzenia w środki do produkcji rolnej, wielobranżowe spółdzielnie usługowe, spółdzielnie przetwórcze, spółdzielnie rozwijające infrastrukturę techniczną oraz społeczną na wsi, spółdzielnie handlowe, spółdzielnie zbytu produktów rolnych, spółdzielnie turystyczne, spółdzielnie rolnictwa ekologicznego.

Podsumowanie

Podstawową cechą obecnej działalności spółdzielczej jest ukierunkowanie jej przede wszystkim na sprawy lokalne. Tu, bowiem istnieją członkowie oraz ich potrzeby. Wydaje się jednak, że przedstawione wyżej tendencje rozwoju spółdzielczości obserwowane przede wszystkim w „starych” krajach członkowskich Unii Europejskiej, nie mogą ominąć także rodzimej spółdzielczości na terenie obszarów wiejskich. Wymaga tego przede wszystkim wciąż rosnąca konkurencja na rynku oraz potrzeba otwarcia spółdzielczości na współpracę wewnątrz struktur UE [Kawa, Kata 2006].

Wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich determinowany jest między innymi powstawaniem oraz prężną działalnością różnego typu spółdzielni. Należy jednak mieć świadomość, iż rozwój spółdzielczości na wsi warunkowany jest przede wszystkim zaangażowaniem, aktywnością oraz przedsiębiorczością mieszkańców. Ważną rolę odgrywają również władze lokalne, które poprzez podejmowane decyzje mogą stymulować rozwój tego typu przedsięwzięć.

Piśmiennictwo

1. Boczar K. 1997. *Przedsiębiorczość i innowacyjność we współczesnej spółdzielczości wiejskiej – istota i podstawowe instrumenty*. [w] *Spółdzielczość wiejska w perspektywie integracji z Unią Europejską*. Vademecum Spółdzielczości, 8, 71-78.
2. Brzozowski B. 2003. *Dylematy współczesnej spółdzielczości*. [w] *Rozwój agrobiznesu na obszarach wiejskich wobec integracji z Unią Europejską*. Strzelczak L. (red) Wyd. AR Kraków, 34.
3. Czternasty W. 2003. *Wpływ spółdzielczości wiejskiej na rozwój terenów rolniczych w Polsce*. [w] *Regionalne uwarunkowania ekonomicznego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich*, Wyd. Uniwersytet Rzeszowski, 2, 207-215.
4. Dyka S. 1995. *Wielofunkcyjny rozwój wsi a spółdzielczość wiejska*. *Postępy Nauk Rolniczych*, 3.
5. Dyka S., Grzegorzewski P. 2000. *Zarządzanie spółdzielnią*. Wyd. Difin. Warszawa.
6. Grzebyk M., Kaliszczak L. 1999. *Nowe kierunki spółdzielczości w kształtowaniu wielofunkcyjnej wsi*. [w] *Potencjał ekonomiczno-produkcyjny i możliwości jego wykorzystania w agrobiznesie Regionu Karpackiego w aspekcie integracji z Unią Europejską. Cz II. Potencjał przetwórczy i możliwości zbytu artykułów rolno-spożywczych oraz instytucjonalne i pozarządowe środki wspierania wielofunkcyjnego rozwoju wsi*. Rzeszów, 263-269.
7. Kawa M., Kata R. 2006. *Spółdzielczość w rolnictwie i gospodarce żywnościowej w Polsce w aspekcie europejskich procesów integracyjnych*. *Problemy Rolnictwa Światowego*, 15, 424-432.
8. Konieczna-Michalska M. 1993. *Organizacja nowych spółdzielni wiejskich w Polsce*. [w] *Spółdzielczość rolnicza w gospodarce rynkowej*. SIB, Warszawa.
9. Lewczuk A. 2000. *Rola doradztwa w procesie kreowania nowego modelu spółdzielczości wiejskiej*. *Wies i Rolnictwo*, 3(108), 61-66.
10. Maliszewski A. 1994. *Spoleczno-kulturowe funkcje spółdzielczości w wiejskich społecznościach lokalnych*. [w] *Spółdzielczość w wielofunkcyjnym rozwoju wsi*. SIB, Warszawa.
11. Maliszewski A. 1997. *Więzi członkowskie i maksymalizacja korzyści dla członków*. [w] *Spółdzielczość wiejska w perspektywie integracji z Unią Europejską*. Vademecum Spółdzielczości, 8.
12. Mierzwa D. 2006. *Miejsce spółdzielczości w systemie społeczno-gospodarczym Polski i szanse jej rozwoju*. *Prace Naukowe AE we Wrocławiu. Agrobiznes 2006. konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa*. 118-122.
13. Sabik R., Kawa M. 2004. *Kapitał ludzki w spółdzielczości*. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego, seria Ekonomia*, 7, 47-51.
14. Ślusarz G. 2000. *Spółdzielczość w rozwoju przedsiębiorczości w obszarach wiejskich*. [w] *Rola małych średnich przedsiębiorstw w rozwoju obszarów wiejskich*. red. K. Łęczycycki, Akademia Podlaska w Siedlcach, Wojewódzki Podlaski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Szepietowie, 294-301.
15. Wierzbicki Z.T. 1997. *Spółdzielczość forma przebrzmiała czy przyszłościowa*. *Wies i Rolnictwo*, 1, 50-56.

Summary

Multifunctional role of cooperatives in rural development

The paper presents the multifunctional role of cooperatives in rural development. It shows the benefits of conducting this type of activity and desired directions of development of cooperatives in the countryside

FUNKCJONOWANIE GMINNEJ SPÓŁDZIELNI „SAMOPOMOC CHŁOPSKA” W KORCZYNI

Magdalena Kilar

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Wprowadzenie

Na ziemiach polskich spółdzielczość rozwinęła się w połowie XIX wieku. Społeczeństwo dla poprawy warunków bytowych podejmowało różne wspólne działania. W miarę rozwoju społecznego i gospodarczego to współdziałanie przybierało coraz bardziej zorganizowane formy między innymi w postaci spółdzielni [Sabik, Kawa 2004].

Spółdzielczość jako ruch społeczny jest specyficzną formą gospodarowania, która występowała w różnych warunkach ustrojowych. Jako ruch społeczny uzupełnia ona inne formy własności i gospodarowania, przystosowując się do panujących reguł rynkowych [Kawa 1999].

Według GUS spółdzielnia jest to dobrowolne zrzeszenie nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi działalność gospodarczą.

W pracy przedstawiono działanie Gminnej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w Korczynie. Scharakteryzowano rodzaje prowadzonej działalności, ze szczególnym uwzględnieniem funkcjonowania piekarni.

Zmiany w funkcjonowaniu Związku Samopomocy Chłopskiej w Polsce

Związek Samopomoc Chłopska powstał w 1945 roku, podczas obrad Kongresu Chłopskiego. Miał on realizować zadania, które do tej pory pełniły kółka rolnicze, izby gospodarcze oraz większość zrzeszeń gospodarczych. Ponadto miał on spełniać funkcje uniwersalne i zaspokajać wszystkie potrzeby społeczności wiejskich. Spółdzielczość została uznana za trwały element gospodarki socjalistycznej [Spółdzielczość...2000].

Przeobrażenia dokonywane do roku 1990 nie miały istotnego znaczenia zarówno dla charakteru spółdzielni jak również ich roli w gospodarce. Natomiast transformacja systemowa rozpoczęta w 1989 roku oraz nowelizacja prawa spółdzielczego doprowadziły do wielu dostosowawczych zmian w funkcjonujących przedsiębiorstwach.

Przeobrażenia handlowej obsługi rolnictwa w latach 90-tych doprowadziły do ponad trzykrotnego wzrostu liczby podmiotów działających w dziedzinie handlu, środków produkcji oraz skupu produktów rolnych. Dominowały wśród nich małe firmy należące do sektora prywatnego. Analogiczne przemiany strukturalno-własnościowe miały miejsce także w detalicznym i hurtowym handlu artykułami żywnościowymi oraz

w gastronomii. Także w sferze usług produkcyjnych świadczonych na rzecz rolnictwa wzrósł udział firm prowadzonych przez przedsiębiorców prywatnych, natomiast zdecydowanie zmniejszyło się znaczenie spółdzielni [Grzybek i wsp. 2000].

Transformacja polskiej gospodarki niekorzystnie wpłynęła na sytuację spółdzielczości w Polsce. Nastąpił intensywny rozwój różnych form przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, co radykalnie odbiło się na funkcjonowaniu gminnych spółdzielni. Ich role zaczęły przejmować różnego typu spółki, które przejęły także zyski z pośrednictwa w skupie produktów rolnych oraz zaopatrzeniu rolników w środki produkcji. W zaistniałej sytuacji za istotnie ważną uznano konieczność poszukiwania dróg wyjścia oraz sposobów zahamowania negatywnego zjawiska, jakim był gwałtowny spadek udziału „Samopomocy Chłopskiej” w obsłudze ludności wsi i rolnictwa w warunkach konkurencji rynkowej. Przedsiębiorstwa spółdzielcze przyjęły różne postawy wobec zachodzących zmian. Dla niektórych okres transformacji systemu gospodarczego był wystarczający, aby przystosować się do nowych warunków rynkowych. Inne, które stanowiły zdecydowaną większość przyjęły postawę wyczekiwania [Kawa 2003].

Nadmiernie rozbudowana baza produkcyjna i usługowa gminnych spółdzielni (duże piekarnie, masarnie, magazyny, place składowe) obciążona często niespłaconymi kredytami, a także podatkami i amortyzacją wpływała na wzrost kosztów produkcji oraz usług. Bardzo często zdolności produkcyjne tej bazy nie są w dalszym ciągu w pełni wykorzystane, powodując wysokie koszty jednostkowe produkcji oraz niską rentowność. Dlatego gminne spółdzielnie w nowych warunkach ekonomicznych powinny dążyć do tego, aby nie tylko nic nie tracić z tego, co zostało, ale wręcz umocnić swą rolę w obsłudze wsi, w wyniku nowych inicjatyw i przedsiębiorczości [Spółdzielczość...2001].

Wiele przyczyn złożyło się na zmniejszenie znaczenia gminnych spółdzielni. Zaliczyć do nich należy: drogie kredyty, wysokie koszty działalności (spowodowane głównie niewykorzystaniem majątku trwałego), brak środków pieniężnych, trudności ze zbytem towarów i usług, wysokie podatki, słabość ekonomiczną gospodarstw rolnych. Należy jednak mieć świadomość tego, iż nie na wszystkie te czynniki gminne spółdzielnie mają wpływ. Tam, gdzie mogą, podejmują nowe inicjatywy. Wiele zmian w profilu ich działalności wymusza konkurencja. Chcąc sprostać rywalizacji rynkowej spółdzielnie gminne nastawiają się na maksymalizację zysków oraz poszukiwanie nowych dróg zbytu, nie koncentrując się wyłącznie na gospodarstwach rolnych. Innym atutem spółdzielni jest wciąż niewykorzystane duże zaplecze magazynowe, przystosowane do skupu, handlu i przetwórstwa. Niektóre spółdzielnie szukają rozwiązania w dzierżawie magazynów, a niekiedy całej sieci sklepów detalicznych podmiotom prywatnym [Spółdzielczość...2000].

Nie przekreśla to jednak faktu, że spółdzielnie wciąż pełnią rolę w obsłudze gospodarstw rolnych oraz wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich. Są one często jedynymi znaczącymi podmiotami funkcjonującymi na obszarze gminy, powiatu, czy kilku powiatów, zajmującymi się skupem i przetwórstwem płodów rolnych czy usługami na rzecz rolnictwa. Ich atutem jest znajomość problemów wsi i rolnictwa, doświadczenie w ich obsłudze oraz duża asymilacja ze środowiskiem lokalnym, w którym funkcjonują [Kawa, Kata 2006].

Obecny zakres działalności gminnych spółdzielni jest dosyć szeroki i obejmuje przede wszystkim: skup produktów rolnych, zaopatrzenie ludności wiejskiej w środki obrotowe i konsumpcyjne, przetwórstwo, gastronomię oraz świadczenie usług produkcyjnych i usług dla ludności. Obecnie w działalności detalicznej i usługowej sprawniej funkcjonują na wsi podmioty indywidualne. Dlatego o tę działalność

zmniejsza się obszar zainteresowań gminnych spółdzielni, poprzez zamianę, sprzedaż lub zmianę przeznaczenia obiektów. Przyszłościowy model gminnych spółdzielni powinien być wielobranżowy, skoncentrowany jednak na przetwórstwie oraz hurcie i usługach, w tym skupie produktów rolnych oraz zaopatrzeniu rolników w środki produkcji [Spółdzielczość...2000].

Działalność Gminnej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w Korczynie

Gminna Spółdzielnia „Samopomoc Chłopska” w Korczynie powstała 15 lutego 1947 roku. Działalność swoją rozpoczęła od założenia pierwszego sklepu w Korczynie, natomiast po kilku miesiącach drugiego w Węglówce. Jednocześnie w Korczynie uruchomiono skup owoców. W latach 1960-1980 następował systematyczny rozwój spółdzielni. Zorganizowano skup żywca oraz innych produktów rolnych i handlowych, uruchomiono nowe sklepy oraz restauracje, magazyny towarów masowych, wybudowano masarnię, piekarnię, a także magazyn zbożowy. W 1999 roku powstał sklep samoobsługowy branży spożywczo-przemysłowej.

Zmiany społeczno-gospodarcze zachodzące w latach 90-tych oraz wzrost konkurencji spowodowały obniżenie obrotów i rentowności Spółdzielni. Władze zmuszone zostały do restrukturyzacji przedsiębiorstwa. Efektem było ograniczenie działalności i wydzierżawienie niektórych obiektów gastronomicznych i handlowych.

Aktualnie Gminna Spółdzielnia „SCh” w Korczynie prowadzi działalność produkcyjno-handlową. Funkcjonuje 7 placówek detalicznych: odzieżowe, spożywcze oraz spożywczo-przemysłowe. Sklepy usytuowane są w różnych miejscowościach, głównie z terenu gminy: Korczynie, Iskrzyni, Węglówce oraz Krościenku Wyżnym. Gminna Spółdzielnia oferuje także szeroki asortyment wyrobów piekarniczych oraz półcukierniczych. Jednocześnie jednostka wydzierżawia restaurację „Zajazd” w Czarnorzekach, 3 sklepy w Komborni, 4 w Korczynie oraz bazę magazynową w Iskrzyni. Obecnie Gminna Spółdzielnia „SCh” w Korczynie zatrudnia 63 pracowników.

Jednym z podmiotów funkcjonujących w ramach Spółdzielni Gminnej „SCh” w Korczynie jest piekarnia. Zatrudnionych jest w niej 15 pracowników. Asortyment sprzedaży piekarni przedstawia tabela 1. Odbiorcami wytworzonych produktów są sklepy własne oraz 50 odbiorców indywidualnych.

Analizując wielkość sprzedaży wytworzonego pieczywa (kg) można stwierdzić, iż największy udział stanowiła sprzedaż chleba (81,4%). Natomiast udział pieczywa drobnego – bułek wynosi jedynie 15,3%, zaś pieczywa pozostałego tylko 3,3%. Odbiorcami pieczywa są przede wszystkim podmioty indywidualne, które odbierają 58,0% sprzedanych artykułów przez piekarnię Gminnej Spółdzielni „SCh” w Korczynie.

Asortyment sprzedaży piekarni jest zróżnicowany. Wśród rodzajów chleba największy udział w sprzedaży zarówno w liczbie sztuk jak i w ilości kg stanowił chleb baltonowski 0,60 (średnio 32,0%) oraz chleb baltonowski 0,60 krojony (średnio 23,8%). Natomiast najmniej sprzedano chleba staropolskiego, którego udział w sprzedaży wynosił jedynie 0,1%. Należy zaznaczyć, iż chleb baltonowski 0,47 był odbierany wyłącznie przez sklepy Gminnej Spółdzielni, natomiast odbiorcy indywidualni ponad trzy krotnie więcej nabywali chleba wiejskiego.

**Tabela 1. Asortyment sprzedaży piekarni GS „Sch” w Korczynie
w I kwartale 2010 roku**

Nazwa artykułu	Sprzedaż ogółem (szt.)	%	Sklepy GS		Odbiorcy indywidualni		Sprzedaż (kg)	%	Sklepy GS		Odbiorcy indywidualni	
			szt.	%	szt.	%			kg	%	kg	%
Chleby	164550	100,0	72108	100,0	92442	100,0	100376,3	100,0	43747,15	100,0	56629,15	100,0
Chleb balton. prom. (0,47)	1118	0,7	1118	1,6		0,0	670,8	0,7	670,8	1,5		0,0
Chleb baltonowski (forma)	648	0,4	420	0,6	228	0,2	421,2	0,4	273	0,6	148,2	0,3
Chleb baltonowski 0,60	53016	32,2	16563	23,0	36453	39,4	31809,6	31,7	9937,8	22,7	21871,8	38,6
Chleb baltonowski 0,60 (krojony)	39487	24,0	14592	20,2	24895	26,9	23692,2	23,6	8755,2	20,0	14937	26,4
Chleb baltonowski 0,6P	1298	0,8		0,0	1298	1,4	778,8	0,8		0,0	778,8	1,4
Chleb baltonowski 1kg	4532	2,8	1816	2,5	2716	2,9	4532	4,5	1816	4,2	2716	4,8
Chleb baltonowski prom. (0,47)	15182	9,2	15182	21,1		0,0	9109,2	9,1	9109,2	20,8		0,0
Chleb cebulowy	4287	2,6	818	1,1	3469	3,8	2143,5	2,1	409	0,9	1734,5	3,1
Chleb graham (forma)	2675	1,6	1156	1,6	1519	1,6	1337,5	1,3	578	1,3	759,5	1,3
Chleb kaszubski	1224	0,7	1085	1,5	139	0,2	734,4	0,7	651	1,5	83,4	0,1
Chleb przeceniony 0,27	2422	1,5	2422	3,4		0,0	1453,2	1,4	1453,2	3,3		0,0
Chleb przeceniony	8712	5,3	8712	12,1		0,0	5227,2	5,2	5227,2	11,9		0,0
Chleb razowy	5279	3,2	1869	2,6	3410	3,7	2639,5	2,6	934,5	2,1	1705	3,0
Chleb razowy 2	9068	5,5	3079	4,3	5989	6,5	5440,8	5,4	1847,4	4,2	3593,4	6,3
Chleb słonecznikowy	2621	1,6	835	1,2	1786	1,9	1310,5	1,3	417,5	1,0	893	1,6
Chleb staropolski	225	0,1	216	0,3	9	0,0	135	0,1	129,6	0,3	5,4	0,0
Chleb średni	866	0,5	122	0,2	744	0,8	1212,4	1,2	170,8	0,4	1041,6	1,8
Chleb wiejski	11890	7,2	2103	2,9	9787	10,6	7728,5	7,7	1366,95	3,1	6361,55	11,2
Bułki	211035	100,0	72428	100,0	138607	100,0	18947,32	100,0	6356,93	100,0	12590,39	100,0
Bułka z cebulą	3342	1,6	3342	4,6		0,0	334,2	1,8	334,2	5,3		0,0
Bułka mała łamana	2542	1,2	2459	3,4	83	0,1	127,1	0,7	122,95	1,9	4,15	0,0
Bułka szwedka	1513	0,7	1513	2,1		0,0	151,3	0,8	151,3	2,4		0,0
Bułka graham	16336	7,7	4920	6,8	11416	8,2	1633,6	8,6	492	7,7	1141,6	9,1
Bułka murzynka	5283	2,5	2679	3,7	2604	1,9	528,3	2,8	267,9	4,2	260,4	2,1
Bułka razowa	2490	1,2	2490	3,4		0,0	124,5	0,7	124,5	2,0		0,0
Bułka wrocławska mała	3643	1,7	2939	4,1	704	0,5	218,58	1,2	176,34	2,8	42,24	0,3
Bułka wrocławska	175886	83,3	52086	71,9	123800	89,3	15829,74	83,5	4687,74	73,7	11142	88,5
Pieczywo pozostałe	17937	100,0	10750	100,0	7187	100,0	4038,19	100,0	1705,65	100,0	2332,54	100,0
Chałka	660	3,7	462	4,3	198	2,8	330	8,2	231	13,5	99	4,2
Precle	3097	17,3	3095	28,8	2	0,0	216,79	5,4	216,65	12,7	0,14	0,0
Rogal (czekolada)	5523	30,8	3193	29,7	2330	32,4	552,3	13,7	319,3	18,7	233	10,0
Rogal (marmolada)	5601	31,2	2748	25,6	2853	39,7	560,1	13,9	274,8	16,1	285,3	12,2

Rogaliki kruchodrożdżowe	428	2,4	343	3,2	85	1,2	128,4	3,2	102,9	6,0	25,5	1,1
Weki	590	3,3	549	5,1	41	0,6	236	5,8	219,6	12,9	16,4	0,7
Baranek wielkanocny	39	0,2	31	0,3	8	0,1	15,6	0,4	12,4	0,7	3,2	0,1
Baranek wielkanocny duży	30	0,2	22	0,2	8	0,1	30	0,7	22	1,3	8	0,3
Bułka tarta	1969	11,0	307	2,9	1662	23,1	1969	48,8	307	18,0	1662	71,3
Ogółem pieczywo	393552	100,0	155286	39,5	238236	60,5	123361,81	100,0	51809,73	42,0	71552,08	58,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Gminnej Spółdzielni „SCh” w Korczynie

Wśród szerokiej oferty pieczywa drobnego najwięcej sprzedano bułki wrocławskiej, zarówno pod względem ilości jak i ich wagi (średnio 83,4%). Znaczny udział stanowiły także bułki graham (średnio 8,2%). Odbiorcy indywidualni nie byli zainteresowani zakupem części asortymentu produktów, to jest bułki z cebulą, bułki szwedki oraz bułki razowej.

Analizując ilość sprzedanych produktów w kategorii pozostałego pieczywa największy udział stanowiły: rogal z marmoladą (31,2%), rogal z czekoladą (30,8%) oraz precle (17,3%). Natomiast pod względem wagowym w sprzedaży dominowała bułka tarta (48,8%). Duży udział stanowiły również rogale z marmoladą (13,9%) oraz z czekoladą (13,7%).

Władze Gminnej Spółdzielni „SCh” w Korczynie zdają sobie sprawę z tego, iż tylko trafnie podjęte decyzje dają szansę funkcjonowania podmiotu na konkurencyjnym rynku. Przykładem takich decyzji jest wykorzystanie franchisingu jako narzędzia konkurowania oraz współpracy.

Franchising umożliwia z jednej strony podnoszenie atrakcyjności przedsiębiorstwa w następstwie czerpania z dorobku liderów rynku, natomiast z drugiej kreśli ramy do ścisłej współpracy z podmiotami o rozpoznawalnej marce i wizerunku, działającymi w oparciu o najwyższe standardy technologiczne. Przeważnie biorca (franchisant) otrzymuje pomoc techniczną od dawcy (franchisera) w zakresie wyposażenia, adaptacji i aranżacji wnętrza, dostaw surowców oraz materiałów, organizacji kampanii reklamowych i promocyjnych, szkolenia personelu, opieki prawnej, w zarządzaniu, uzyskaniu kredytu itp. Franchising jest więc zaawansowaną metodą budowania i umacniania marki oraz pozycji rynkowej przedsiębiorstwa [Malara 2009].

Przykładem tej formy są funkcjonujące obecnie dwa sklepy Gminnej Spółdzielni „SCh” w Korczynie w ramach sieci handlowej Delikatesy Centrum.

W zakresie franchisingu handlowego, umowa przewiduje, że biorca zobowiązuje się do sprzedaży produktów dostarczanych przez dawcę. Dawca przekazuje ponadto markę, sposób organizacji sprzedaży, wystrój wnętrza handlowych, pomoc doradczą oraz w zakresie reklamy i promocji [Malara 2009].

Podsumowanie

W ostatnich latach zakres funkcjonowania Gminnej Spółdzielni „SCh” w Korczynie systematycznie się zmieniał. Działalność skupiała się na prowadzeniu najbardziej dochodowych przedsięwzięć. Analiza wykazała, że obecnie Gminna Spółdzielnia prowadzi przede wszystkim działalność handlową oraz produkcyjną. Zmniejszyło się znaczenie funkcji usługowej oraz gastronomicznej.

Funkcjonowanie w konkurencyjnym otoczeniu postawiło kadre kierowniczą spółdzielni przed nowym, trudnym wyzwaniem, wymagającym umiejętności menedżerskich, umożliwiających podjęcie skutecznej walki konkurencyjnej [Dyka 1999]. Efektem tego była restrukturyzacja spółdzielni oraz dostosowywanie się do potrzeb rynku poprzez podejmowanie strategicznych decyzji.

Piśmiennictwo

1. Grzybek M, Kuźniar W., Makarski S. 2000. *Transformacja gospodarki a przedsiębiorczość w agrobiznesie*. Rzeszów, 193.
2. Kawa M. 2003. *Szanse rozwoju Gminnych Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w województwie podkarpackim*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego. Seria Ekonomia Rolnictwa 1, 9, 116-117.
3. Kawa M. 1999. *Spółdzielczość rolnicza w okresie transformacji ustrojowej*. [w] Potencjał ekonomiczno-produkcyjny i możliwości jego wykorzystania w agrobiznesie Regionu Karpackiego w aspekcie integracji z Unią Europejską, cz. II, Rzeszów, 257.
4. Kawa M., Kata R. 2006. *Spółdzielczość w rolnictwie i gospodarce żywnościowej w Polsce w aspekcie europejskich procesów integracyjnych*. Problemy Rolnictwa Światowego, 15, 425-426.
5. Malara Z. 2009. *Franchising jako instrument kooperacji w działalności małych i średnich przedsiębiorstw*. [w] Współpraca w rozwoju współczesnych organizacji. Monografie Politechniki Łódzkiej, Łódź, 277-284.
6. Sabik R., Kawa M. 2004. *Kapitał ludzki w spółdzielczości*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego. Seria Ekonomia, 7, 47.
7. *Spółdzielczość Gminna „Samopomoc Chłopska”* 2000. Wydawnictwo Czarno-Biała, Bydgoszcz, III, 16-24.
8. *Spółdzielczość Gminna „Samopomoc Chłopska”* 2001. Wydawnictwo Czarno-Biała, Bydgoszcz, V, 25.

Summary

Operation of municipal cooperative "Samopomoc Chłopska" in Korczyna

The paper presents changes in the functioning of Communal Cooperative "Peasant Self-Help" on the example of the Municipal Cooperative Korczyna. Characterized the activities of the individual. Particular attention was paid to the productive activities of the entity.

ANALIZA SYTUACJI FINANSOWEJ GMINNEJ SPÓŁDZIELNI „SAMOPOMOC CHŁOPSKA” W HACZOWIE W LATACH 2007-2009

Bernadetta Bienia

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Wstęp

Funkcjonowanie każdego przedsiębiorstwa związane jest z dążeniami do maksymalizacji zysku. W tej sytuacji niezwykle ważne jest, by na bieżąco kontrolować sytuację firmy, by przeprowadzać analizę finansową.

Istotą analizy finansowej jest rozpatrywanie określonych zjawisk i procesów finansowych, które odzwierciedlają efektywność działalności całego przedsiębiorstwa. Podstawowym jej celem jest dostarczenie określonym użytkownikom odpowiednio przetworzonych informacji analitycznych. Informacje te są wykorzystywane przy ocenie sytuacji jednostki gospodarczej oraz podejmowaniu racjonalnych decyzji gospodarczych [Nowak 2008].

W pracy przeprowadzono analizę sytuacji finansowej Gminnej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w Haczowie w latach 2007-2009. Opracowane dane zaprezentowano w formie opisowej i tabelarycznej.

Ogólna charakterystyka Gminnej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w Haczowie

Początek spółdzielczości w Haczowie to rok 1942, kiedy to 12-osobowa grupa mieszkańców, wpłaciła udziały członkowskie i dokonała rejestracji „Spółdzielni Spożywców „Haczowianka” z odpowiedzialnością udziałami w Haczowie”. Początkowo działalność Spółdzielni opierała się na skupie ziemioplodów, jaj, drobiu i pierza, jabłek, na pośrednictwie w skupie zwierząt oraz na handlu detalicznym prowadzonym za pośrednictwem 10 sklepów i ośrodka maszynowego, zaopatrującego rolników w maszyny i nawozy. W latach 50-tych XX wieku uruchomiono masarnię, śmietniczarnię oraz rozpoczęto skup mleka, rozpoczęto produkcję cegły, uruchomiono dwie gospody, fabrykę wody sodowej, prowadzono zakład fryzjerski, wybudowano magazyn nawozów sztucznych i środków ochrony roślin, magazyn paszowy, sklepy, pawilon handlowy oraz piekarnię. Pod zarządem Spółdzielni był także tartak. W czasach swojej świetności GS „SCh” w Haczowie prowadziła także działalność społeczną i kulturową. Współpracowała z Kółkami Gospodyń Wiejskich, z młodzieżą w Spółdzielniach uczniowskich, z Ludowym Zespołem Sportowym, prowadziła ośrodek „Nowoczesna Gospodyni”.

Problemy gospodarcze na początku lat 90-tych te nie ominęły GS „SCh” w Haczowie. Konkurencja, trudności z uzyskaniem kredytów, brak umów z odbiorcami na rynku spowodowały, że musiała ona ograniczyć zatrudnienie i zaprzestać prowadzenia wielu działalności.

Obecnie Spółdzielnia działa na terenie siedmiu miejscowości gminy Haczów, zatrudnia 55 osób. Prowadzi jedenaście sklepów, z czego osiem to tzw. sklepy spożywczo-przemysłowe, dwa z artykułami przemysłowymi i jeden sklep tekstylny (z odzieżą, obuwiem, pasmanterią). Oprócz działalności handlowej GS „SCh” w Haczowie prowadzi produkcję pieczywa: chleba zwykłego o różnej gramaturze (0,65 kg, 0,9 kg, 1,30 kg), chleba 7 ziaren, bułek wyborowych, bułek grahamek, chałek. Chleb zwykły wypiekany jest w koszykach i w foremkach. Produkcja pieczywa odbywa się tylko na jednej zmianie. Dawne magazyny i inne obiekty nie wykorzystywane przez Spółdzielnię są dzierżawione prywatnym firmom.

Metody analizy finansowej

Wstępna analiza bilansu. Bilans jest zestawieniem wartości środków, jakimi dysponuje przedsiębiorstwo oraz źródeł ich pochodzenia (finansowania). Jego analiza może być przeprowadzana w ujęciu statycznym i dynamicznym. Statyczne ujęcie to badanie struktury majątku przedsiębiorstwa oraz źródeł jego finansowania. Ujęcie dynamiczne pozwala określić kierunki zmian struktury oraz dynamikę poszczególnych aktywów i pasywów.

Wstępna analiza bilansu może być przeprowadzana w dwóch układach: pionowym i poziomym. Zadaniem analizy pionowej jest badanie dynamiki i struktury poszczególnych składników aktywów i pasywów, czyli ustalenie zmian w wartości poszczególnych składników oraz zmian ich udziału w sumie bilansowej. Powiązania między poszczególnymi składnikami aktywów i pasywów bada analiza pozioma, która umożliwia ocenę wyposażenia badanego przedsiębiorstwa w kapitały własne i obce, a także umożliwia ocenę zdolności płatniczej jednostki [Szymańska 2007].

Wstępna analiza rachunku zysków i strat. Rachunek zysków i strat jest elementem sprawozdania finansowego, w którym w trakcie trwania działalności gospodarczej rejestruje się tworzenie wyniku finansowego (zysku lub straty) [Szymańska 2007].

Rachunek zysków i strat jest zestawieniem, w którym przedstawia się wynik finansowy przedsiębiorstwa oraz wielkości, które wpływają na ten wynik, tj. przychody i koszty. Jego analiza nie może ograniczać się tylko do interpretacji i oceny wyniku finansowego, powinna także obejmować osiągnięte przychody i zyski oraz poniesione koszty i straty, czyli wielkości, które wyznaczają wynik finansowy [Nowak 2008].

Analiza wskaźnikowa stanowi rozwinięcie ogólnej (wstępnej) analizy danych zawartych w sprawozdaniach finansowych. W praktyce gospodarczej jest ona częścią analizy finansowej, która stanowi jej uogólnienie i spojrzenie na całokształt funkcjonowania przedsiębiorstwa przez pryzmat kształtowania się określonych relacji finansowych. Relacje te umożliwiają określenie skutków ekonomiczno-finansowych podejmowanych decyzji, opracowanie sposobów usprawnienia funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz poznanie i ocenę faktów i zjawisk gospodarczych [Leszczyński, Skowronek-Mielczarek 2004].

Literatura przedmiotu przedstawia różne klasyfikacje wskaźników finansowych. Najczęściej jednak przedstawiany jest ich podział pod względem ich treści merytorycznych. Wyróżnia się:

- wskaźniki płynności finansowej,
- wskaźniki rentowności,
- wskaźniki wspomagania finansowego (zadłużenia).

Wskaźniki płynności finansowej. Badając poziome powiązania między aktywami i pasywami otrzymujemy informacje o płynności finansowej przedsiębiorstwa, czyli zdolności do terminowego pokrywania bieżących zobowiązań. Wskaźnik bieżącej płynności to stopień pokrycia zobowiązań bieżących majątkiem obrotowym [Przybyszewska 2008].

$$\text{Wskaźnik bieżącej płynności finansowej} = \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

Wskaźnik ten daje ogólny pogląd na płynność finansową przedsiębiorstwa, ukazuje czy przedsiębiorstwo jest w stanie spłacić całość zobowiązań krótkoterminowych przez upłynienie wszystkich posiadanych składników aktywów obrotowych. Wzrost wskaźnika wskazuje na poprawę zdolności przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań bieżących, natomiast jego spadek sygnalizuje pogorszenie tej zdolności [Nowak 2008]. Bezpieczna wartość tego wskaźnika, to w zależności od typu firmy od 1,3 do 2,0. Spadek poniżej 1,0 wskazuje na problemy z utrzymaniem płynności finansowej. Wskaźnik płynności szybkiej jest oparty na płynnych aktywach obrotowych (aktywa obrotowe - zapasy). Optymalna wartość tego wskaźnika to około 1,0 [Przybyszewska 2008].

$$\text{Wskaźnik szybkiej płynności finansowej} = \frac{\text{aktywa obrotowe} - \text{zapasy}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

Najbardziej płynnymi składnikami aktywów obrotowych są środki pieniężne w kasie i na rachunku bankowym, a odnoszą je do zobowiązań krótkoterminowych otrzymujemy wskaźnik płynności gotówkowej (natychmiastowej) [Nowak 2008]. Wskaźnik ten informuje jaką część zobowiązań bieżących można pokryć z bezpośrednio dostępnych środków pieniężnych. Środki te powinny stanowić 15-20 % zobowiązań bieżących, żeby przedsiębiorstwo było zdolne do terminowego ich regulowania [Szymańska 2007].

$$\text{Wskaźnik płynności gotówkowej} = \frac{\text{środki pieniężne}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

Wskaźniki rentowności. Analiza rentowności służy ocenie sprawności i efektywności działania przedsiębiorstwa pod kątem realizacji podstawowych celów, jakimi są osiągnięcie zysku i wzrost gospodarczy. Umożliwia również ocenę zdolności kierownictwa do osiągania zysków z zaangażowanych środków Szamańska prowadzonej działalności gospodarczej. Rentowność oznacza osiągnięte nadwyżki przychodów z działalności gospodarczej nad kosztami poniesionymi na ich osiągnięcie [Szymańska 2007].

Wskaźnik rentowności majątku informuje o zdolności aktywów przedsiębiorstwa do generowania zysku. Im ma on wyższą wartość tym lepiej [Przybyszewska 2008].

$$\text{Wskaźnik rentowności majątku} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa ogółem}}$$

Analiza rentowności sprzedaży umożliwia ocenę opłacalności sprzedaży produktów wytworzonych przez przedsiębiorstwo oraz towarów przez niezakupionych.

Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto odzwierciedla politykę cenową przedsiębiorstwa, informuje jaką część zysku generuje określoną wielkość sprzedaży.

$$\text{Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto} = \frac{\text{zysk brutto}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \times 100 \%$$

Wskaźnik rentowności sprzedaży netto informuje jaki jest udział zysku netto w wartości sprzedaży. Im niższa wartość tego wskaźnika, tym większa wartość

sprzedaży musi być realizowana dla osiągnięcia określonego zysku. Większa wartość wskaźnika oznacza wyższą efektywność finansową firmy [Szymańska 2007].

Wskaźnik rentowności sprzedaży netto = zysk netto / przychody ze sprzedaży x 100 %

Wskaźnik rentowności kapitału własnego informuje jak zyskowne jest inwestowanie w przedsiębiorstwo (jaka jest opłacalność ulokowanych w firmie kapitałów). Spadek wartości wskaźnika nie jest korzystny, gdyż może oznaczać np. zmniejszone wypłaty dywidend [Przybyszewska 2008].

Wskaźnik rentowności kapitału własnego = zysk netto / kapitał własny x 100 %

Wskaźniki zadłużenia. Wskaźniki te informują o wielkości zadłużenia w odniesieniu do zasobów majątkowych i kapitałowych przedsiębiorstwa.

Wskaźnik ogólnego zadłużenia określa jaki jest udział zobowiązań w finansowaniu majątku przedsiębiorstwa.

Wskaźnik ogólnego zadłużenia = zobowiązania ogółem / aktywa ogółem

Dopełnieniem wskaźnika ogólnego zadłużenia jest wskaźnik pokrycia aktywów przedsiębiorstwa kapitałami własnymi, który określa jaki jest udział kapitału własnego w finansowaniu aktywów przedsiębiorstwa.

Wskaźnik pokrycia aktywów kapitałami własnymi = kapitał własny / aktywa ogółem

W analizie zadłużenia firmy istotnym wskaźnikiem jest wskaźnik zadłużenia kapitału własnego, który informuje ile kapitału obcego (zobowiązania) przypada na każdą złotówkę kapitału własnego [Nowak 2008].

Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego = zobowiązania ogółem / kapitał własny

Analiza finansowa Gminnej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w Haczowie

Podstawę oceny sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa stanowi bilans. Analizę struktury bilansu GS „SCH” w Haczowie przedstawia tabela 1.

Majątek trwały Spółdzielni stanowił dużą część aktywów. Najwyższy udział aktywów trwałych odnotowano w roku 2009 (54,28 %), zaś najmniejszy w roku 2008 (49,17 %). Wśród nich najwyższy udział stanowią środki trwałe, od 39,62 % w 2007 r. do 50,23 w roku 2009.

Najwyższy udział aktywów obrotowych w sumie bilansowej odnotowano w roku 2008, stanowiły one 50,83 %. Zapasy stanowią główny składnik aktywów obrotowych, ich udział kształtował się na poziomie ponad 30 %. Związane jest to z tym, że badane przedsiębiorstwo prowadzi działalność handlową i produkcyjną, a zapasy mają istotny wpływ na prowadzenie tych działalności.

Majątek Spółdzielni średnio w 70,09 % finansowany jest zobowiązaniami, głównie krótkoterminowymi. Niewielki jest udział zobowiązań długoterminowych, najniższy był w roku 2008 (0,74%), w pozostałych latach kształtował się na poziomie około 2,3 %. Udział kapitału własnego w badanym okresie wykazywał tendencję spadkową od 33,24 % w 2007 r. do 26,16 % w 2009 r.

W badanym okresie najwyższy udział zysku netto w pasywach odnotowano w roku 2008 (1,07 %), w pozostałych latach kształtował się on na poziomie 0,45 % w roku 2007 i 0,42 % w roku 2009.

Tabela 1. Struktura bilansu GS „Sch” w Haczowie w latach 2007-2009 (w %)

AKTYWA	2007	2008	2009
AKTYWA TRWAŁE	51,39	49,17	54,28
I. Wartości niematerialne i prawne	0,11	0,06	0,58
II. Rzeczowe aktywa trwałe	50,56	48,43	53,08
1. Środki trwałe	39,62	44,59	50,23
2. Środki trwałe w budowie	10,94	3,83	2,85
III. Inwestycje długoterminowe	0,72	0,68	0,62
AKTYWA OBROTOWE	48,61	50,83	45,72
I Zapasy	37,55	37,39	33,80
II Należności krótkoterminowe	2,91	3,02	8,05
III Inwestycje krótkoterminowe	7,79	8,62	2,32
IV Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,36	1,81	1,55
RAZEM AKTYWA	100,00	100,00	100,00
PASYWA	2007	2008	2009
KAPITAŁ (FUNDUSZ WŁASNY)	33,24	30,33	26,16
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	2,47	2,29	2,79
II. Kapitał (fundusz) zapasowy	28,92	25,74	21,89
III. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny	1,41	1,24	1,06
IV. Zysk (strata netto)	0,45	1,07	0,42
ZOBOWIĄZANIA	66,76	69,67	73,84
I. Zobowiązania długoterminowe	2,32	0,74	2,33
II. Zobowiązania krótkoterminowe	62,56	67,41	62,77
III. Rozliczenia międzyokresowe	1,88	1,52	8,74
RAZEM PASYWA	100,00	100,00	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GS „Sch” w Haczowie

Drugim najważniejszym obok bilansu elementem sprawozdania finansowego jest rachunek zysków i strat, obrazujący przychody i koszty prowadzonej działalności. Strukturę zysków i strat GS „Sch” w Haczowie przedstawia tabela 2.

Na podstawie przedstawionych danych można stwierdzić, że w badanym okresie w strukturze przychodów dominujący udział miały przychody ze sprzedaży towarów i materiałów, jednak ich udział w kolejnych latach był malejący (99,59 % w 2007 roku do 99,44 w 2009 roku). Podobną tendencję zauważono w przypadku kosztów sprzedaży towarów i materiałów. Udział zysku ze sprzedaży kształtował się na poziomie około 0,02 do 0,03 % przychodów ze sprzedaży. W analizowanym okresie Spółdzielnia osiągała zyski z działalności operacyjnej, średnio 0,73 %. Zysk brutto w 2007 roku stanowił zaledwie 0,12 % przychodów ze sprzedaży, najwyższy jego poziom odnotowano w 2008 roku (0,26 %). Zysk netto był najniższy w roku 2009 i wynosił 0,09 %, a najwyższy w roku 2008 – 0,21 % przychodów ze sprzedaży.

Wskaźniki płynności finansowej. Informują one o możliwości bieżącego regulowania zobowiązań. Ich wartości w badanym przedsiębiorstwie przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Wskaźniki płynności finansowej GS „Sch” w Haczowie

Wskaźnik	2007	2008	2009
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej	0,78	0,75	0,73
Wskaźnik szybkiej płynności finansowej	0,18	0,20	0,19
Wskaźnik płynności gotówkowej	0,12	0,13	0,04

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GS „Sch” w Haczowie

Tabela 2. Struktura rachunku zysków i strat GS „Sch” w Haczowie w latach 2007-2009 (%)

Lp.	Wyszczególnienie	2007	2008	2009
A.	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi	100,00	100,00	100,00
	- Przychody netto ze sprzedaży produktów	0,41	0,44	0,56
	- Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	99,59	99,56	99,44
B.	Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	81,35	80,07	79,75
C.	Zysk (strata) brutto ze sprzedaży (A-B)	18,65	19,93	20,25
D.	Koszty sprzedaży	15,38	16,47	17,11
E.	Koszty ogólnego zarządu	3,05	3,26	2,82
F.	Zysk (strata) ze sprzedaży (C-D-E)	0,22	0,20	0,32
G.	Pozostałe przychody operacyjne	0,40	0,66	0,39
H.	Pozostałe koszty operacyjne	0,0	0,0	0,0
I.	Zysk (strata) z działalności operacyjnej (F+G-H)	0,62	0,86	0,71
J.	Przychody finansowe	0,03	0,01	0,01
K.	Koszty finansowe	0,52	0,61	0,57
L.	Zysk (strata) z działalności gospodarczej (I+J-K)	0,13	0,26	0,15
M.	Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,01	0,0	0,0
N.	Zysk (strata) brutto (L+/-M)	0,12	0,26	0,15
O.	Podatek dochodowy	0,02	0,05	0,06
P.	Zysk (strata) netto (N-O)	0,10	0,21	0,09

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GS „Sch” w Haczowie

Wskaźnik bieżącej płynności finansowej informuje o możliwościach regulowania krótkoterminowych zobowiązań środkami obrotowymi. Pożądana wartość tego wskaźnika wynosi od 1,5 do 2,0. W badanym przedsiębiorstwie wskaźnik bieżącej płynności finansowej przyjmował wartości od 0,73 w 2009 roku do 0,78 w 2007 roku. Oznacza to, że w badanym okresie Spółdzielnia mogła mieć trudności z terminowym regulowaniem należności.

W przypadku wskaźnika szybkiej płynności finansowej uzyskane wyniki są lepsze. Optymalna wartość tego wskaźnika to około 1,0. W przedsiębiorstwie wskaźnik ten kształtował się na poziomie od 0,18 w 2007 roku do 0,2 w 2008 roku. Wartość wskaźnika jest niższa od wymaganej, co może świadczyć o braku płynnego majątku przeznaczanego na pokrycie bieżących zobowiązań.

Wskaźnik płynności gotówkowej, a więc stopień pokrycia zobowiązań krótkoterminowych gotówką i jej ekwiwalentami kształtował się na poziomie 0,04 w 2009 roku i 0,12 oraz 0,13 w latach 2007 i 2008. Takie wyniki mogą świadczyć o tym, że przedsiębiorstwo posiadało stosunkowo niewiele środków pieniężnych na pokrycie zobowiązań bieżących.

Rentowność GS „Sch” w Haczowie przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Wskaźniki rentowności GS „SCh” w Haczowie (%)

Wskaźnik	2007	2008	2009
Wskaźnik rentowności majątku	0,45	1,07	0,42
Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto	0,11	0,26	0,15
Wskaźnik rentowności sprzedaży netto	0,09	0,09	0,21
Wskaźnik rentowności kapitału własnego	1,34	3,52	1,61

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GS „SCh” w Haczowie

Wskaźnik rentowności majątku wynosił ponad 0,4 % w latach 2007 i 2009. W roku 2008 osiągnął wartość 1,07 %. Im wyższa jest wartość tego wskaźnika tym lepsza jest sytuacja finansowa przedsiębiorstwa.

W przypadku wskaźnika rentowności sprzedaży brutto był on najwyższy w roku 2008 i wynosił 0,26 %. Wskaźnik rentowności sprzedaży netto w latach 2007 i 2008 osiągnął wartość 0,09 %, a w 2009 roku 0,21 %. Oznacza to, że każda złotówka sprzedaży generowała 9 groszy zysku w roku 2007 i 2008 oraz 21 groszy w roku 2009. W tym też roku wzrosła efektywność sprzedaży w stosunku do lat ubiegłych.

Wskaźnik rentowności kapitału własnego był najniższy w roku 2007 (1,34 %) a najwyższy w 2009 roku (3,52 %). Taki wynik oznacza, że z 1 zł zainwestowanego kapitału Spółdzielnia wygenerowała 1,34 zł zysku w 2007 roku i 3,52 zł w 2009 roku.

Wskaźniki charakteryzujące zadłużenie Spółdzielni zestawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Wskaźniki zadłużenia GS „SCh” w Haczowie (%)

Wskaźnik	2007	2008	2009
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,67	0,70	0,74
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	2,01	2,30	2,83
Wskaźnik pokrycia aktywów kapitałami własnymi	0,33	0,30	0,26

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GS „SCh” w Haczowie

Na podstawie wskaźnika ogólnego zadłużenia można zauważyć, że w kolejnych latach wzrastało zadłużenie Spółdzielni. Około 70 % majątku przedsiębiorstwa stanowiły krótkoterminowe zobowiązania, głównie z tytułu dostaw i usług. Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego również wykazywał tendencję rosnącą.

Malejące wartości odnotowano w przypadku wskaźnika pokrycia aktywów kapitałami własnymi, co oznacza iż zmniejszał się udział kapitału własnego w finansowaniu majątku Spółdzielni. Wartości wskaźnika oznaczają, że kapitał własny stanowił w 2007 roku 33 % kapitałów przedsiębiorstwa, a w 2009 roku – 26 %.

Podsumowanie

Z przeprowadzonych badań wynika, że Gminna Spółdzielnia „Samopomoc Chłopska” w Haczowie jest przedsiębiorstwem rentownym. Uzyskane wskaźniki rentowności pozwalają stwierdzić, że przedsiębiorstwo generuje zyski. Na podstawie wskaźników płynności finansowej można zauważyć, że w badanym okresie Spółdzielnia miała problemy z bieżącym regulowaniem zobowiązań, posiadała stosunkowo niewiele środków pieniężnych na ich pokrycie. Nie jest to zjawisko pożądane, gdyż utrata płynności finansowej może grozić upadkiem przedsiębiorstwa. Odnotowano także rosnące zadłużenie Spółdzielni, która finansuje swoją działalność głównie zobowiązaniami krótkoterminowymi. Wynika to zapewne z faktu, że firma swoją główną działalność opiera na handlu.

Podsumowując można stwierdzić, że GS „SCh” w Haczowie jest przedsiębiorstwem, którego działalność przynosi zyski. Istotne wydaje się być kontrolowanie i odpowiednie zarządzanie płynnością finansową.

Piśmiennictwo

1. Leszczyński Z., Skowronek-Mielczarek A. 2004. *Analiza ekonomiczno-finansowa spółki*. PWE. Warszawa.
2. Nowak E. 2008. *Analiza sprawozdań finansowych*. PWE. Warszawa.
3. Przybyszewska D. 2008. *Czego można dowiedzieć się z bilansu* [w] *Gazeta Podatkowa 27*, z dnia 03.04.2008.
4. Szymańska E. 2007. *Analiza przedsiębiorstwa agrobiznesu*. Wyd. WJ. Warszawa.

Summary

Analysis of financial state local enterprise named “Samopomoc Chłopska” in Haczow in the years from 2007 to 2009

The study aims to give a picture of a local enterprise named “Samopomoc Chłopska” in Haczow, the basic methods used in the financial analysis of the enterprise, and the realization of this analysis at the enterprise in the years from 2007 to 2009. During the period of this study, however, there were problems with the fulfillment of contractual obligations, due to the companys low level of financial solvency.

ANALIZA PRZYCHODÓW I KOSZTÓW W DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ NA TERENIE WIEJSKIM NA PRZYKŁADZIE FIRMY ROLBUD W TARNOWCU

Elżbieta Brągiel

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich,
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Maria Stec

Zakład-Produkcyjno-Handlowo-Uslugowy Rolbud Stanisław Godek

Wstęp

Świat przeżywa największy od ponad 70 lat kryzys gospodarczy. Sytuacja, którą obecnie przeżywamy nie daje jednoznacznych odpowiedzi kiedy zostanie osiągnięte dno kryzysu, jakie będą ostateczne skutki i co one zmienią w gospodarce Polski i Świata [Żołnierski 2009].

Polską rzeczywistość gospodarczą charakteryzują przedsiębiorcy, którzy w zdecydowanej większości, jako osoby fizyczne prowadzą działalność gospodarczą. W strukturze działających w Polsce przedsiębiorstw dominują mikroprzedsiębiorstwa (zatrudniające od 0-9 osób). Według danych GUS w 2009 było ich 3 508 137, co stanowi 93,4% wszystkich przedsiębiorstw [GUS 2009].

Mikroprzedsiębiorstwa są przykładem podejścia opartego na gotowości do podejmowania ryzyka, samorealizacji, kreatywności, elastyczności a nierzadko innowacyjności [Ministerstwo Gospodarki 2009]. Udział mikroprzedsiębiorstw w przychodach sektora przedsiębiorstw w 2007 roku wynosił 23,2%, co dało im drugie miejsce po przedsiębiorstwach dużych [Żołnierski 2009].

Celem niniejszej pracy jest próba analizy przychodów i kosztów z działalności gospodarczej, które wpływają na sytuację finansową Zakładu-Produkcyjno-Handlowo-Uslugowego Rolbud działającego na terenie wiejskim oraz działań, które są podejmowane przez właściciela, by w pełni zaspokajać potrzeby klientów i ustrzec się przed światowym kryzysem finansowym poprzez charakterystykę i interpretację danych finansowych w latach 2005-2009.

Materiał i metody

Podstawowym źródłem informacji były materiały księgowe, w tym raporty, sprawozdania, bilans, oraz biznes plan, materiały informacyjno-reklamowe. Istotną rolę w analizie danych miały także informacje, wiedza i doświadczenie księgowej firmy Rolbud (współautora). Wyniki opracowano statystycznie, wyznaczając indywidualne

wskaźniki dynamiki i wskaźniki łańcuchowe o podstawie zmiennej w szeregach czasowych.

Gmina Tarnowiec zajmuje powierzchnię 64 km², liczy 17 sołectw i posiada 9004 mieszkańców. Najważniejszą miejscowością gminy jest Tarnowiec – duża wieś licząca prawie 1300 mieszkańców, zamieszkałych na 595 ha. Wieś ze starym dobrze zachowanym rynkiem ma charakter miasteczka i stanowi dziś ważny ośrodek usługowo-gospodarczy dla okolicy [www.tarnowiec.eu].

Charakterystyka przedsiębiorstwa

Status prawny. Osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą. Przedsiębiorstwo założył w 1995 Stanisław Godek. Siedzibą firmy jest Tarnowiec.

Rodzaj i przedmiot prowadzonej działalności. Przedsiębiorstwo zajmuje się sprzedażą artykułów budowlanych: m.in. ceramika budowlana, materiały izolacyjne, pokrycia dachowe, docieplenia, okna, drzwi, podłogi, stropy, bramy garażowe, materiały elewacyjne; artykułów remontowych, elektrycznych, sanitarnych, ogrodniczych, węgla. Skupuje także złom. Prowadzi sprzedaż produktów dla rolnictwa: środków ochrony roślin, nawozów mineralnych, pasz. Dodatkowo świadczy usługi transportowe i doradztwo budowlane. Posiada w swoim ofercie 6500 produktów, które są odpowiedzią na potrzeby miejscowych klientów.

Posiada własną bazę budynków handlowych, magazynowych oraz maszyny i środki transportowe niezbędne do prowadzenia efektywnej działalności handlowo-usługowej. Z uwagi na specyfikę branży i posiadane produkty wielkość sprzedaży przedsiębiorstwa charakteryzuje się sezonowością.

Zatrudnienie. W przedsiębiorstwie jest zatrudnionych 9 pracowników (księgowa, sprzedawcy, kierowcy). W firmie zdobywają nowe kwalifikacje także stażyści.

Dostawcy. Przedsiębiorstwo posiada stałych, sprawdzonych dostawców z całego kraju, głównie z województwa podkarpackiego.

Odbiorcy. Klientami firmy są głównie mieszkańcy Tarnowca i sąsiednich miejscowości. Firma obsługuje rynek w promieniu 15 km. Są to zarówno osoby fizyczne, jak też podmioty gospodarcze i instytucje publiczne.

Inwestycje. Inwestowanie jest traktowane jako podstawowy element rozwoju przedsiębiorstwa i ma prowadzić do wzrostu jego wartości [Michalak 2007].

Przedsiębiorstwo, aby sprostać potrzebom klientów stale modyfikuje i powiększa swój asortyment. Chcąc podnosić poziom świadczonych usług podejmuje różne inwestycje:

- budowlane – remonty pomieszczeń handlowych i modernizacja placu przy budynkach;
- rozwojowe – rzeczowe: zakup chociażby w okresie 2007 i 2009 ładowarki, samochodu ciężarowego i wywrotki na łączną kwotę prawie 250 tys.
- personalne - stworzenie dodatkowego miejsca pracy i zakup środka transportowego z programu uruchomionego przez Urząd Pracy.

Inwestycje w środki trwałe zwiększają zdolność twórczą podmiotu gospodarczego, wartość tego podmiotu oraz zwiększają jego konkurencyjność i prowadzą do wzrostu sprzedaży [Michalak 2007].

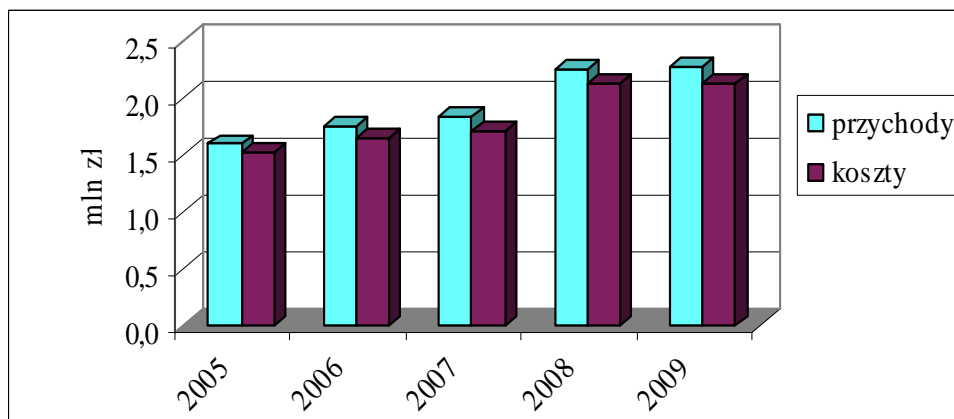
Należy zauważyć, że kwota na inwestycje według GUS [2009] w województwie podkarpackim na przedsiębiorstwa mikro w 2007 roku wynosiła dla porównania tylko 13 tys. i była wyższa o 18% od średniej krajowej.

Źródła finansowania. Firma w miarę swoich możliwości uruchamiane inwestycje finansuje z własnych środków finansowych wygospodarowanych z zysku. Korzysta także z kredytów bankowych: odnawialnego w rachunku ROR i inwestycyjnych.

Wyniki badań

Przychody ogółem w badanym okresie to jest od 2005-2009 roku charakteryzują się ciągłą tendencją wzrostową. Wysokość przychodów w 2005 roku kształtowała się na poziomie prawie 1,6 mln zł, osiągając w 2009 r. poziom ponad 2,26 mln zł co daje wzrost o 42% (wykres 1).

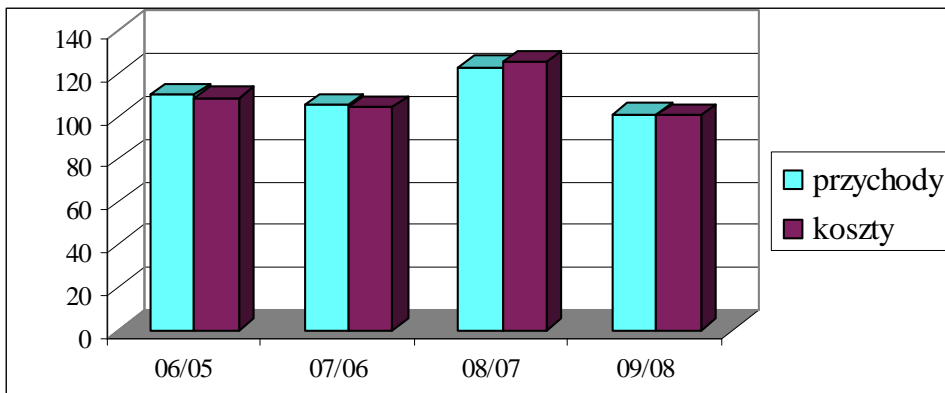
Przychody mikroprzedsiębiorstw w województwie podkarpackim na 1 podmiot w 2007 roku wynosiły dla porównania 416 tys. zł [GUS 2009].



Wykres 1. Przychody i koszty ogółem w przedsiębiorstwie Rolbud w latach 2005-2009

Źródło: opracowanie własne

Dynamika przychodów z roku na rok rosła, o 9,95% w 2006, 4,86% w 2007 i aż o 22,55% w 2008. W 2009 r. wielkość przychodów utrzymała się na podobnym poziomie co rok wcześniej (wzrost o 0,74%), co jest efektem trwającego kryzysu finansowego (wykres 2). Warto zaznaczyć, że dynamika przychodów z całokształtu działalności w 2008 r. ogółem dla Polski wynosiła tylko 11% [Ministerstwo Gospodarki 2009].



Wykres 2. Wskaźnik dynamiki przychodów i kosztów ogółem w przedsiębiorstwie Rolbud w latach 2005-2009 (rok poprzedni = 100%)

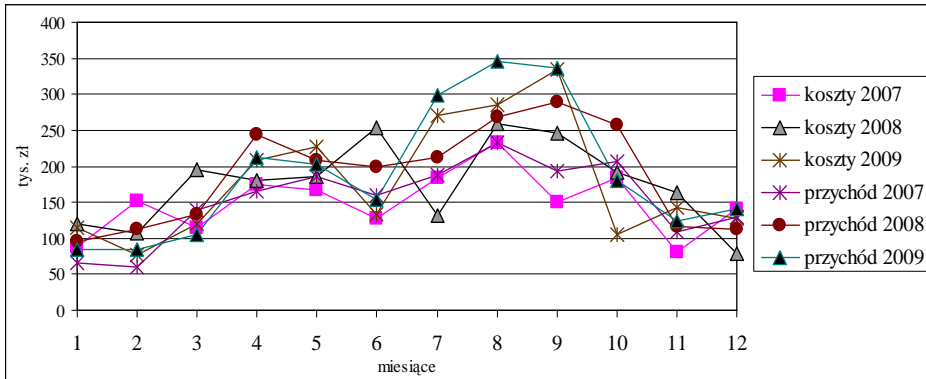
Źródło: opracowanie własne

Koszty ogółem w okresie 2005-2007 rosły proporcjonalnie do uzyskiwanych przychodów (wykres 1). W 2005 koszty kształtowały się na poziomie 1,5 mln zł, w 2006 były wyższe o 8,49%, w 2007 wyższe o 3,82% (wykres 2). Sytuacja zmieniła się w 2008 roku, gdzie koszty ogółem w stosunku do roku wcześniejszego wzrosły o 25,09% do poziomu 2,13 mln zł. Wzrost kosztów z całokształtu działalności gospodarczej przewyższył dynamikę przychodów o 2,54%, co skutkowało wyraźnym pogorszeniem przyrostu wyniku finansowego. Taki sam poziom (2,5%), jak podaje Ministerstwo Gospodarki [2009] odnotowano w skali całej Polski. W 2009 roku dynamika kosztów firmy utrzymała się na tym samym poziomie.

Z porównania tych dwóch wskaźników wynika, że skutki światowego kryzysu wystąpiły w przedsiębiorstwie z opóźnieniem, a umiejętności szybkiego dopasowania się do zmieniających się warunków oraz finansowanie rozwoju firmy głównie z własnych środków i ostrożność korzystania z kredytu bankowego okazały się być atutem i pozwoliły utrzymać przychody i koszty na zbliżonym poziomie co w 2008 roku.

Analizując przychody w kontekście wielkości i dynamiki w ujęciu miesięcznym, zauważa się wahania sezonowe (okresy wiosenne, letnio-jesienne i zimowe). Ze względu na dużą ilość danych i ich powtarzalność omówiono szczegółowo lata 2007-2009. Miesiącem rozpoczynającym wzrost przychodów był marzec (w 2008 – luty), czego przyczyną była duża sprzedaż nawozów, pasz i produktów dla rolnictwa (wykres 3). Największe przychody firma odnotowuje głównie w miesiącach lipiec-październik, kiedy jest największy popyt na artykuły budowlane i remontowe, stanowiły one średnio w badanym okresie trzyletnim 47,16 % w stosunku do całości uzyskanych przychodów. „Słabsze” miesiące to kwiecień-czerwiec. Wysokość sprzedaży łącznie w tych trzech miesiącach badanego okresu stanowiła średnio 27,30 % rocznych przychodów.

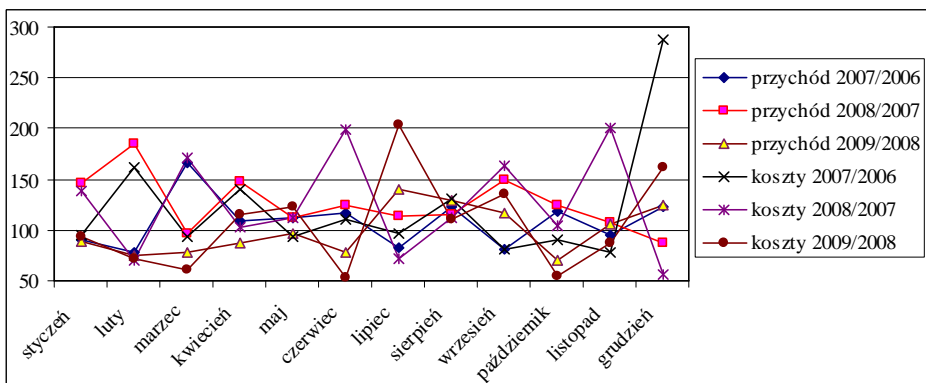
Na przestrzeni lat 2007-2009 naj słabszym okresem w wysokości przychodów był sezon późnojesienny i zimowy (miesiące XI-II), gdzie nie wykonuje się prac w rolnictwie, w niewielkim stopniu w budownictwie a sprzedaż opiera się głównie na węglu i drobnych artykułach remontowych.



Wykres 3. Miesięczne przychody i koszty w przedsiębiorstwie Rolbud w latach 2007-2009

Źródło: opracowanie własne

Największą dynamikę przychodów zanotowano w 2008 roku, w szczególności w styczniu (45,8%), lutym (85,01%), kwietniu i wrześniu odpowiednio 48,28% i 49,43% do analogicznych okresów roku 2007 (wykres 4). Wysoka dynamika w 2007 roku wystąpiła w marcu, wzrost o 66,47% do marca 2006. Rok 2009 był najsłabszym okresem wzrostu dynamiki przychodów, jedynie w pięciu miesiącach odnotowano wzrost, największy w lipcu o 40,38%, sierpniu o 29% i grudniu (24,73%). Wystąpiło w tym roku aż siedem miesięcy spadkowych w porównaniu z przychodami w 2008 roku. Najwyższe spadki odnotowano w październiku (29,83%), lutym (24,69%) oraz marcu i czerwcu odpowiednio 22,68% i 22,68%.



Wykres 4. Wskaźnik dynamiki przychodów i kosztów w przedsiębiorstwie Rolbud w latach 2007-2009 (rok poprzedni = 100%)

Źródło: opracowanie własne

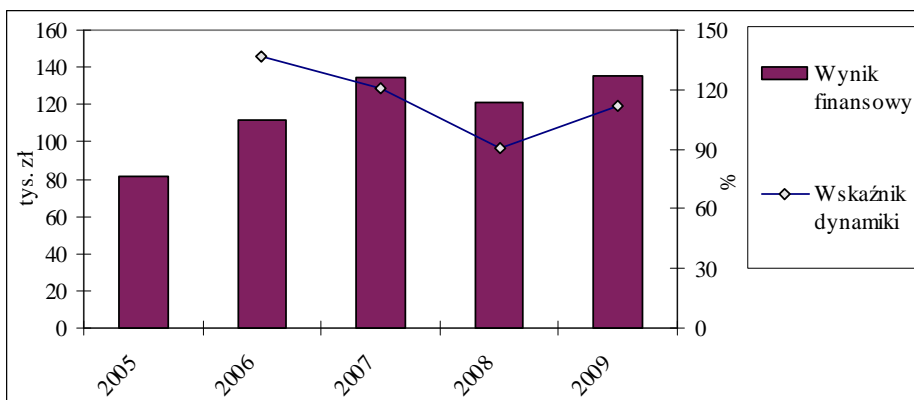
Analizując koszty miesięczne zauważa się podobne zależności jak przy przychodach, z tą różnicą, że wyższy poziom kosztów wyprzedza okresy wzrostu przychodów (wykres 3). Wcześniejsze wzrosty kosztów niż przychodów w badanych miesiącach są wynikiem zakupów, tworzenia zapasów wynikających z prognoz wzrostu sprzedaży w kolejnych miesiącach. W latach 2007-2009 największy wzrost dynamiki kosztów w stosunku do analogicznych miesięcy roku wcześniejszego zanotowano

w 2007 roku: w grudniu aż o 186,83%, lutym o 61,62%; 2008 roku: w listopadzie, o 101,26%, czerwcu o 99,43% oraz marcu i wrześniu, odpowiednio 71,33% i 62,68%; w 2009 roku: w lipcu o 104,37% i grudniu o 61,56% (wykres 4). Największe spadki dynamiki kosztów wystąpiły w 2008 roku: w grudniu o 44,11%, lutym o 29,29% i lipcu 28,06%; w 2009 roku odpowiednio w czerwcu o 47,32%, październiku o 44,8% i marcu o 38,49%. Rok 2009 charakteryzował się ostrożniejszą polityką kosztów, w poszczególnych miesiącach koszty stanowiły zbliżoną część w uzyskiwanych przychodów (94%).

W 2005 roku wynik finansowy kształtował się na poziomie ponad 81 tys. i mimo kryzysu finansowego w 2009 roku był wyższy o 54 tys., co daje wzrost o 66,9% (wykres 5). W latach 2005-2007 szybszy wzrost przychodów niż odpowiadających im kosztów miał wyraźne przełożenie na dynamikę wyniku finansowego. W 2006 roku w porównaniu do roku poprzedniego nastąpił wzrost wyniku finansowego o 37% oraz analogicznie w 2007 o 20,27%.

W 2007 roku najwyższy wpływ na wzrost wyniku finansowego sektora przedsiębiorstw miała grupa mikroprzedsiębiorstw (38,9%) [Żołnierski 2009].

W 2008 roku zauważa się spadek dynamiki wyniku finansowego o 10%, co jest spowodowane większym wzrostem dynamiki kosztów do przychodów o 2,54% czyli o prawie 53 300 zł i niekorzystnego oddziaływania kryzysu finansowego. Pozytywnym zjawiskiem jest wzrost wyniku finansowego o 12,23% w 2009 roku w stosunku do roku ubiegłego, co dało zysk wyższy niż w 2007 o 1 656 zł. Powrót wyniku finansowego do poziomu z okresu przed kryzysem może optymistycznie prognozować na rok następny.

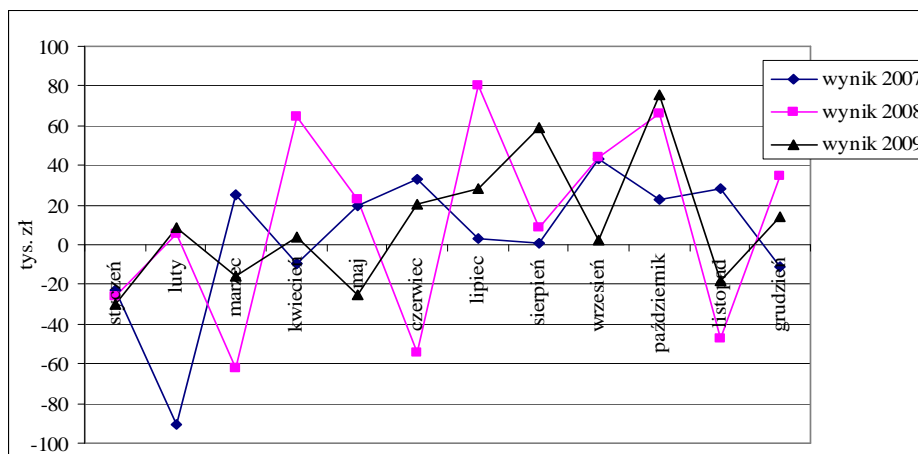


Wykres 5. Wartość i wskaźnik dynamiki wyniku finansowego w przedsiębiorstwie Rolbud w latach 2005-2009 (rok poprzedni = 100%)

Źródło: opracowanie własne

W 2007 roku najstarszymi miesiącami, które dały wynik „-” były styczeń, luty, kwiecień i grudzień, czyli te miesiące, które charakteryzowały się niską sprzedażą (wykres 6). Łącznie te cztery miesiące przyniosły stratę ponad 133,8 tys. zł, której wielkość stanowiła 74% z całego zysku. W 2008 roku stratę zanotowano w miesiącach styczniu, marcu, czerwcu i listopadzie na łączną kwotę 189,3 tys., niewielki zysk odnotowano w lutym i sierpniu. To wszystko spowodowało niższy roczny wynik finansowy w porównaniu do roku poprzedniego. W 2009 roku strata powtórzyła się w styczniu, marcu i listopadzie, pierwszy raz wystąpiła także w maju, na łączną kwotę

89,4 tys. zł. Najbardziej zyskowy okres na przestrzeni 2007-2009 był w miesiącach od lipca-października.



Wykres 6. Wynik finansowy na działalności gospodarczej firmy Rolbud w latach 2007-2009

Źródło: opracowanie własne

Podsumowanie

Bardzo dobrą sytuację finansową firmy Rolbud w latach dynamicznego wzrostu gospodarczego oraz dobrą, stabilną sytuację finansową w latach kryzysu można tłumaczyć kilkoma działaniami:

- brak zaangażowania w ryzykowne operacje finansowe - realizowano w głównej mierze cele krótkoterminowe,
- wykorzystywane posiadane doświadczenie niezwykle pomocne w ciągle zmieniającej się sytuacji funkcjonowania przedsiębiorstwa spowodowanej m.in. zmianami przepisów, zmiennym rynkiem zaopatrzenia, dostępnością do źródeł finansowania,
- jako firma rodzinna z zaangażowanym kapitałem rodzinnym i udziałem członków rodziny w działalności przedsiębiorstwa widoczna jest szczególna odpowiedzialność w pracy, identyfikacja pracowników z firmą i jej celami, dostosowanie czasu pracy do popytu.
- dzięki bezpośredniemu kontaktowi, także właściciela z klientami przedsiębiorstwo jest elastyczne i posiada umiejętność dopasowania produktów i usług oraz form płatności do indywidualnych potrzeb klientów,
- głównym źródłem finansowania inwestycji są środki własne,
- właściciel szuka nowych grup produktów, by móc kompleksowo zaspokajać potrzeby swoich głównie miejscowych klientów (usługi transportowe, skup złomu, środki dla rolnictwa).

Każdej działalności inwestycyjnej towarzyszy ryzyko [Michalak 2007], mimo to, właściciel patrząc perspektywicznie na swoją firmę inwestuje własne środki finansowe i może dzięki temu wynik finansowy w badanym okresie jest zawsze zyskiem i a tendencja rozwojowa daje przypuszczać, że w latach następnych te inwestycje przyspieszą rozwój przedsiębiorstwa.

Na poziom przychodów, kosztów oraz wynik finansowy wpływają dodatkowo inne czynniki - bariery, które nie zależą od przedsiębiorcy, a utrudniają rozwój przedsiębiorstwa, czasem go cofając. Obok trudnej sytuacji gospodarczej można wymienić zbyt, częste zmiany w przepisach, liczne obciążenia administracyjne, długotrwałe postępowania sądowe, sztywne prawo pracy [Ministerstwo Gospodarki], wysokie koszty pracy [Żołnierski 2009], wysokie stawki podatków, skomplikowane prawo, nieklarowną politykę państwa [Kilar i wsp. 2009].

Badania PARP pokazują, że przedsiębiorcy są bardziej optymistyczni niż statystycy [Żołnierski 2009], co pozwala sądzić, że może właśnie dzięki takiej postawie sytuacja mikroprzedsiębiorstw także firmy Rolbud będzie dobra i nie da się światowemu kryzysowi.

Piśmiennictwo

1. GUS. 2009. *Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2008 roku*. GUS, Warszawa, www.stat.gov.pl (data dostępu 1.04.2010).
2. Kilar M., Kusz D., Brągiel E., Stec S. 2009. *Szanse i bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (na przykładzie województwa podkarpackiego)*, [w] Lachiewicz S.(red.). Zarządzanie organizacjami w warunkach konkurencyjnej gospodarki. Politechnika Łódzka.
3. Michalak A. 2007. *Finansowanie inwestycji w teorii i praktyce*. PWN, Warszawa.
4. Ministerstwo Gospodarki. 2009. *Przedsiębiorczość w Polsce*. Departament Analiz i Prognoz, Warszawa. www.mg.gov.pl (data dostępu 1.04.2010).
5. www.tarnowiec.eu (data dostępu 1.02.2010).
6. Żołnierski A. (red.) 2009. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007-2008*. PARP, Warszawa, www.parp.gov.pl (data dostępu 1.04.2010).

Summary

The analysis of revenue and expenses from economic activity of the Rolbud enterprise located in a rural area in Tarnowiec

The aim of this work is to attempt to analyse revenue and expenses from economic activity of the Rolbud enterprise functioning in the rural area. The analysis covered a four-year period from 2005 to 2009. In the research period, the total revenue shows a constant rising tendency, that is by 9,95% in 2006, 4,86% in 2007 and up by 22,55% in 2008.

In the years 2005-2007 the expenses in total rose in proportion to the obtained revenue. The situation changed in 2008, the cost increase from the economic activity surpassed the revenue by 2,54%, which resulted in a marked decline in the growth of the financial rate. The most profitable period for the enterprise is from July to October.

RACHUNKOWOŚĆ ROLNICZA W POLSCE

Magdalena Kilar

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Zofia Romańska

Biuro Usług Księgowych w Świerzowej Polskiej

Wprowadzenie

Od początku dwudziestego stulecia obserwuje się wzrastające zainteresowanie informacją i jej miejscem w przedsiębiorstwie. Od sprawności systemu informacji zależy skuteczność działania podmiotu gospodarczego w warunkach gospodarki rynkowej. Dostęp do informacji, wiarygodność danych na podstawie, których podejmowane są decyzje o charakterze operacyjnym, jak i strategicznym decydują o funkcjonowaniu i możliwościach rozwoju danego przedsiębiorstwa, w tym także gospodarstwa rolnego. W powszechnym rozumieniu system informacyjny oznacza ogół informacji zbieranych, przetwarzanych, przechowywanych i przekazywanych zarówno do obiegu otwartego dla różnych odbiorców, jak i informacje pozostające wyłącznie w danej jednostce gospodarczej. Jednym z podstawowych systemów informacyjnych jest system ewidencji gospodarczej. Składnikami tego systemu są: rachunkowość, statystyka i ewidencja operatywna. Najwięcej szczegółowych informacji o sytuacji majątkowej, kapitałowej oraz o przebiegu procesów gospodarczych w określonym czasie gromadzi rachunkowość [Tchorzewska 2004].

W zakresie prowadzenia ewidencji gospodarczej przez podmioty gospodarcze w ramach rachunkowości wprowadzono w kraju szereg dostosowań do standardów unijnych i międzynarodowych. Problematykę w tym zakresie regulowała wprowadzona ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku oraz późniejsze jej zmiany łącznie z nowelizacją obowiązującą od 1 stycznia 2003 roku. Wprowadzone zmiany w systemie podatkowym weszły także w obszar rolnictwa. Ważnym zagadnieniem w rozwoju rolnictwa oraz obszarów wiejskich są potencjalne możliwości i źródła finansowania tego sektora gospodarki [Goraj i wsp. 2004].

Zmiany zachodzące w warunkach gospodarczych i ekonomicznych kraju postawiły wyzwanie dostosowania metod gromadzenia informacji o producentach rolnych, ich sytuacji produkcyjnej oraz ekonomicznej, oraz monitorowania tego zjawiska w trybie ujednocionym z monitorowaniem we wszystkich krajach wspólnoty europejskiej [Goraj i wsp. 2004].

Celem pracy było zaprezentowanie etapów rozwoju rachunkowości rolniczej w Polsce.

Rachunkowość rolnicza jako źródło informacji w gospodarstwie rolniczym

Rola informacji rośnie wraz ze zwiększeniem tempa zmian zachodzących w gospodarce, zwłaszcza na rynku i w szeroko rozumianej technologii produkcji. Dysponowanie dużą ilością informacji na temat bieżącej działalności a także planem działania w bliższej i dalszej przyszłości zapewnia skuteczne zarządzanie zarówno przedsiębiorstwem jak i gospodarstwem rolniczym [Tchorzewska 2004].

Stosowane w dotychczasowej praktyce systemy rachunkowości rolniczej uwzględniają zakres informacyjny i potrzeby kierujących gospodarstwami rolniczymi. Przy podejmowaniu decyzji rolnik korzysta z dwóch grup informacji pochodzących z gospodarstwa: informacji o charakterze rzeczowym oraz finansowym. Informacje o charakterze rzeczowym gromadzone są zazwyczaj w ujęciu ilościowym i gdy istnieje potrzeba są uzupełnione o cechy jakościowe. Dotyczą one najczęściej:

- organizacji gospodarstwa rolniczego, jego zasobów o charakterze stałym (na przykład ziemi, budynków) czy wyposażenia gospodarstwa,
- organizacji produkcji oraz wzajemnych powiązań między działalnościami produkcyjnymi,
- organizacji zaopatrzenia oraz sprzedaży,
- warunków produkcyjnych, ekonomicznych i finansowych.

Natomiast informacje o charakterze finansowym gromadzone są zazwyczaj w postaci rejestrów wpływów i wydatków pieniężnych, zestawów danych o sposobach gospodarowania zasobami pieniężnymi [Tchorzewska 2004].

Rozwój rachunkowości rolnej w Polsce

Do chwili obecnej prywatny sektor rolnictwa, poza dostarczaniem danych statystycznych gromadzonych w ramach powszechnych spisów rolnych oraz badań reprezentacyjnych prowadzonych przez Główny Urząd Statystyczny, nie jest formalnie zobligowany do prowadzenia jakiegokolwiek sprawozdawczości opisującej gospodarstwa rolne. W tych warunkach prowadzenie ewidencji przez rolników było motywowane przydatnością w zarządzaniu gospodarstwem rolnym, czy możliwością uzyskania porad ekonomiczno-organizacyjnych od doradców Ośrodków Doradztwa Rolniczego. Prowadzenie tej ewidencji było również podejmowane na specjalne zlecenie na przykład na potrzeby systemu rachunkowości rolnej Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej [Goraj i wsp. 2004, Kożuch i wsp. 1999].

Do prowadzenia rachunkowości dotychczas zobligowane są wyłącznie gospodarstwa rolnicze posiadające osobowość prawną, a także inne w których wartość sprzedaży przekracza 400 tys. EURO. Obligację taką ustanawia ustawa o rachunkowości rolnej z dnia 29 września 1994 roku [Dz. U. nr 121, poz. 591, z dnia 19.11.1994r.] z późniejszymi zmianami. Od 1996 roku wprowadzono obowiązek prowadzenia rachunkowości przez rolników korzystających z kredytów, głównie preferencyjnych subwencjonowanych przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w formie tak zwanego Zunifikowanego Systemu Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych. Konstrukcja tego systemu pozwala na pokazanie faktycznego lub potencjalnego związku gospodarstwa z rynkiem. Obowiązek ten nakłada Rozporządzenie Rady Ministrów z 4 kwietnia 1995 roku [Dz. U. nr 47 z 9.05.1995r., poz. 244] [Goraj i wsp. 2004, Kożuch i wsp. 1999].

Etapy rozwoju rachunkowości rolnej w Polsce

Rachunkowość w tym rachunkowość rolnicza w Polsce ma bardzo głęboką tradycję. Mówiąc o początkach rachunkowości należy uwzględnić jedynie ewidencję gospodarczą w rolnictwie. Fakt ten podkreśla prof. Moszczyński [1947], „...dzieje rachunkowości są bardzo odległe: spotkałem się ze zdaniem, iż sięgają dawniejszych lat niż historia umiejętności pisania ...”.

Dokumenty do prowadzenia zapisów księgowych w rolnictwie oraz opracowania teoretyczne z zakresu księgowości w Polsce pochodzą z końca wieku XIX, mimo ówczesnego braku Polski na mapach Europy. W końcu XVIII i w XIX wieku, mimo podziału Polski między sąsiednie państwa, zainteresowanie polskich teoretyków i praktyków organizacją i ekonomiką gospodarstw, a szczególnie rachunkowością było bardzo duże. Zainteresowanie to w poszczególnych zaborach kształtowało się jednak w sposób bardzo zróżnicowany. Już początkowe próby prowadzenia rachunkowości wiązały się też bardzo silnie z doradztwem właścicielom gospodarstw rolniczych. Znaczący i istotny rozwój rachunkowości w gospodarstwach rodzinnych nastąpił w okresie II Rzeczypospolitej. W 1926 roku powstał Wydział Ekonomiki Drobnych Gospodarstw Wiejskich w Warszawie przy Państwowym Instytucie Naukowym Gospodarstw Wiejskich w Puławach w celu zorganizowania w Polsce systemu rachunkowości rolnej [Bernacki 2007].

W Polsce rok 1926 był początkiem wprowadzania rachunkowości rolnej do gospodarstw chłopskich według ściśle określonych metod, pozwalających na porównywanie wyników obliczonych na podstawie zapisów rachunkowych. W ostatnich latach rachunkowość prowadzono w polskich gospodarstwach rodzinnych według trzech następujących systemów:

1. System opracowany i prowadzony od wielu lat przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Na potrzeby tego systemu dobrowolnie rachunkowość prowadziło od kilkuset do 2 tys. gospodarstw rocznie.
2. Zunifikowany System Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych, który został wdrożony od 1996 roku w tych gospodarstwach, które korzystały z preferencyjnych kredytów inwestycyjnych. Pod koniec lat dziewięćdziesiątych rachunkowość w ramach tego systemu prowadziło ponad 50 tys. gospodarstw rolniczych.
3. Polski FADN – system zbierania i wykorzystywania danych rachunkowych gospodarstw rolnych, wdrożony od 2004 roku w związku z wejściem Polski do struktur Unii Europejskiej. Rachunkowość według określonych zasad na potrzeby tego systemu prowadzi 12 tys. gospodarstw rolniczych [Tchorzewska 2004].

Przyjęty system wzorowano na doświadczeniach i dorobku metodycznym E. Laura, które to rozwiązanie stosowano wówczas w rachunkowości rolnej wielu krajów [Wojtaszek 1993].

Zmiany w systemie nadzorowanym przez IERiGŻ wprowadzono w 2002 roku, kiedy zdecydowano, że System stosowany w Instytucie pod względem merytorycznym i metodycznym dostosowany zostanie do stosowanego w Unii Europejskiej standardu FADN (Farm Accountancy Data Network). System Rachunkowości Rolnej IERiGŻ do roku 1996 był praktycznie jedynym funkcjonującym w skali ogólnokrajowej, w którym stosowano jednolitą metodę gromadzenia danych źródłowych oraz przeprowadzono standardowe obliczenia wyników działalności indywidualnych gospodarstw rolniczych. Głównym celem systemu rachunkowości IERiGŻ jest pozyskiwanie danych dla

systematycznego informowania ośrodków decyzyjnych o stanie i wynikach ekonomicznych indywidualnych gospodarstw rolniczych, a także dostarczanie danych dla środowisk naukowych. Produktem niejako ubocznym jest syntetyczny raport zawierający podstawowe dane o wynikach uzyskanych w roku obrachunkowym przez każde gospodarstwo, którego zestaw danych został wprowadzony do bazy komputerowej. Raport ten jest każdorazowo przekazywany rolnikowi wraz z dokumentacją źródłową rachunkowości [Goraj i wsp. 2004].

Zunifikowany System Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych

Podstawowym celem tego systemu jest systematyczne dostarczanie zestawu danych, charakteryzujących w sposób jednolity wyniki ekonomiczno-produkcyjne gospodarstw rolniczych. Uzyskane dane służą trzem grupom odbiorców:

1. Rolnikowi i współpracującemu z nim doradcy – zakres danych otrzymanych w tym systemie pozwala na określenie stanu majątkowego i finansowego gospodarstwa oraz struktury produkcji i kosztów. W przypadku pojedynczego gospodarstwa system umożliwia opracowanie raportu indywidualnego, pozwalającego na porównywanie wyników z grupą gospodarstw podobnych i najlepszych. Zapewnia on również opracowanie kwartalnych sprawozdań o przepływie pieniędzy.
2. Kontrahentom gospodarstwa (bankom) – opracowane na podstawie otrzymanych danych raporty przedstawiają kondycję finansową gospodarstwa.
3. Ośrodkom decyzyjnym, dysponentom funduszy publicznych kierowanych do gospodarstw – opracowane raporty zawierające wyniki wszystkich gospodarstw prowadzących rachunkowość, pogrupowane według różnych kryteriów (np. według siły ekonomicznej gospodarstw, typów produkcyjnych), służą jako źródło informacji dla ośrodków decyzyjnych rządu i jego agend o efektach i skuteczności podjętych działań wspomagających. Ponadto System umożliwia opracowanie raportów porównujących wyniki polskich gospodarstw rolniczych z wynikami gospodarstw krajów UE [Kozuch i wsp. 1999].

System Zbierania Danych Rachunkowych z Gospodarstw Rolnych FADN

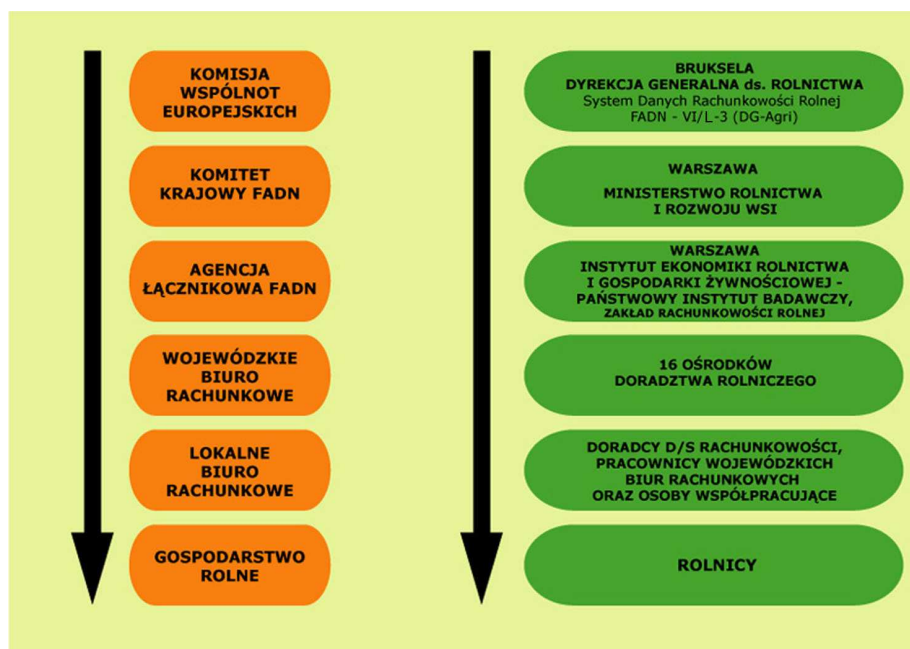
FADN (Farm Accountancy Data Network) to europejski system zbierania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych, którego formalne kształtowanie rozpoczęło się w 1965 roku, na podstawie Rozporządzenia Rady EWG nr 79/65/EWG z dnia 15 czerwca 1965 roku, gdy przystąpiono do tworzenia sieci zbierania danych rachunkowych dotyczących dochodów i działalności gospodarstw rolnych w Europejskiej Wspólnocie Gospodarczej [Goraj 2000].

Rozszerzał on swój zasięg w miarę poszerzania struktur europejskich. FADN jest jednym z narzędzi, które pomagają w programowaniu i realizacji zadań Wspólnej Polityki Rolnej. Dane gromadzone w ramach tej struktury wykorzystywane są przede wszystkim dla:

- corocznego określania dochodów gospodarstw rolnych funkcjonujących na terenie Wspólnoty
- analizy działalności gospodarstw rolnych
- oceny skutków projektowanych zmian dotyczących rolnictwa Wspólnoty [www.fadn.pl].

W ramach dostosowania polskiego prawa do *acquis communautaire* Unii Europejskiej, Sejm RP uchwalił 29 listopada 2000 roku ustawę o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych [Dz. U. nr 3, poz. 20 z 2001r.]. Określa ona system zbierania i wykorzystywania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych mających na celu:

- określenie rocznych dochodów w gospodarstwach rolnych,
- dokonywanie analiz ekonomicznych gospodarstw rolnych oraz ocenę sytuacji w rolnictwie i na rynkach rolnych [Goraj i wsp. 2004].



Schemat: Struktura polskiego FADN

Źródło: www.fadn.pl

Ustawa ta szczegółowo precyzuje zadania szczebla centralnego systemu, do którego należą Komitet Krajowy i Agencja Łącznikowa. W zadaniach dla Agencji Łącznikowej, której funkcję pełni Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie jest zapisane zawieranie umów z biurami rachunkowymi w zbieraniu danych rachunkowych z reprezentatywnych gospodarstw rolnych. Współpraca uczestników systemu, poczynając od Agencji Łącznikowej poprzez biura rachunkowe, doradców do spraw rachunkowości i rolników odbywa się na podstawie zawieranych corocznie umów. Funkcje biur rachunkowych na szczeblu wojewódzkim pełnią ośrodki doradztwa rolniczego. Umowy zawierane pomiędzy uczestnikami systemu precyzuje zakres danych rachunkowych i terminy ich dostarczania, warunki ochrony danych rachunkowych z gospodarstwa rolnego i warunki ochrony danych osobowych posiadacza gospodarstwa rolnego [www.fadn.pl, www.ierigz.waw.pl].

W rozporządzeniu Komisji ustanawiającym FADN zostały określone między innymi trzy podstawowe zasady funkcjonowania systemu:

- dobrowolność udostępniania przez rolników danych źródłowych do bazy danych FADN,

- tajność indywidualnych danych rachunkowych,
- niedopuszczalność wykorzystywania danych FADN dla celów podatkowych [Goraj 2000].

W założeniu FADN określa się, że obserwacją powinny być objęte gospodarstwa towarowe, mające zasadniczy udział w tworzeniu wartości dodanej w rolnictwie, to znaczy te, które w danym regionie lub kraju wytwarzają co najmniej 90% wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej (SGM) [Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne prowadzące rachunkowość w 2004 roku, Goraj 2004].

Gospodarstwa rolne funkcjonujące w Polsce sklasyfikowano według typologii obowiązującej w Unii Europejskiej (Decyzja Komisji 85/377/EWG z dnia 7 czerwca 1985 roku). Podstawą przeprowadzania klasyfikacji gospodarstw rolnych funkcjonujących na terytorium Polski były:

- cztery regiony SGM wyznaczone w Polsce (Pomorze i Mazury, Mazowsze i Podlasie, Wielkopolska i Śląsk, Małopolska i Pogórze),
- cztery zestawy parametrów SGM (dla każdego regionu SGM),
- dane Powszechnego Spisu Rolnego 2002.

Ustalona liczebność próby polskiego FADN, zaakceptowana przez Komisję Europejską liczy 12100 gospodarstw [Goraj i wsp. 2004, www.fadn.pl].

W podstawowej klasyfikacji gospodarstw rolniczych mają zastosowanie dwa parametry ekonomiczne:

- Standardowa nadwyżka bezpośrednia (SGM),
- Europejska jednostka wielkości (ESU).

Przy ich użyciu gospodarstwa są grupowane według dwóch kryteriów:

- wielkości ekonomicznej,
- typu rolniczego.

Standardowa nadwyżka bezpośrednia (SGM) to nadwyżka wartości produkcji danej działalności rolniczej nad wartością kosztów bezpośrednich w przyjętych dla danego regionu warunkach produkcji. W celu wyeliminowania wpływu zmian w produkcji lub cen produktów i środków produkcji do obliczeń przyjmowane są średnie z trzech lat odpowiedniego okresu, na podstawie uśrednionych danych rocznych z danego regionu. Współczynniki SGM są obliczane dla każdego regionu statystycznego i dla każdej prowadzonej działalności w odniesieniu do 1 ha uprawy lub 1 sztuki zwierzęcia.

Europejska Jednostka Wielkości (ESU) jest parametrem służącym do określenia wielkości ekonomicznej gospodarstwa rolnego. W tym celu wartość standardowej nadwyżki bezpośredniej gospodarstwa wyraża się w jednostkach ESU. Jedno ESU odpowiada równowartości 1200 Euro.

Wielkość ekonomiczna gospodarstwa rolnego określana jest na podstawie sumy wartości standardowych nadwyżek bezpośrednich (SGM) wszystkich działalności występujących w gospodarstwie.

Typ rolniczy gospodarstwa określony jest na podstawie udziału poszczególnych działalności w tworzeniu ogólnej wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej w gospodarstwie.

Minimalny próg określający gospodarstwo jako towarowe wyrażony jest w ESU. Wielkość ta jest ustalana dla każdego kraju członkowskiego oddzielnie i zmienia się w czasie, zgodnie z ewaluacją struktury i siły ekonomicznej gospodarstw rolnych. Proóg minimalnej wielkości ekonomicznej dla gospodarstw w Polsce wynosi 2 ESU [Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne prowadzące rachunkowość w 2004 roku].

Dokumenty polskiego FADN

Przyjęte założenia merytoryczne w odniesieniu do rachunkowości prowadzonej w ramach polskiego FADN, wymagają pozyskania ściśle określonego zestawu danych rachunkowych z gospodarstwa rolnego. Przygotowane zostały dwa zestawy dokumentów do zbierania danych rachunkowych dla polskiego FADN:

1. Dla gospodarstw rolnych nie prowadzących rachunkowości (gospodarstwa indywidualne):
 - Instrukcja Prowadzenia Zapisów w Książkach Rachunkowych,
 - Instrukcja Kodowania i Wykazy Kodów,
 - Spis Aktywów i Zobowiązań Gospodarstwa Rolnego,
 - Spis Wybranych Aktywów i Zobowiązań Gospodarstwa Rolnego (SWAiZ),
 - Książka Wpływów i Wydatków Gospodarstwa Rolnego (KWiW),
 - Książka Obrotów i Zaszłości w Gospodarstwie Rolnym (KOiZ),
 - FADN i Polski FADN,
 - Informacje dla rolników uczestniczących w prowadzeniu rachunkowości dla potrzeb polskiego FADN.
2. Dla gospodarstw posiadających osobowość prawną i zobowiązanych do prowadzenia rachunkowości zgodnie z Ustawą o rachunkowości to: Kwestionariusz „Badanie Dochodów Gospodarstw Rolnych w ramach Systemu Zbierania i Wykorzystywania Danych Rachunkowych z Gospodarstw Rolnych”, wypełniany przez pracownika Biura Rachunkowego na podstawie sprawozdań finansowych i wywiadu z kierownikiem gospodarstwa rolnego [www.ierigz.waw.pl]

Nowe zasady wspólnotowej typologii gospodarstw rolnych

Od 2010 roku gospodarstwa rolne funkcjonujące we wszystkich państwach członkowskich Unii Europejskiej będą klasyfikowane według nowych zasad Wspólnotowej Typologii Gospodarstw Rolnych (WTGR). Zasadnicza modyfikacja WTGR polega na zastąpieniu parametrów Standardowej Nadwyżki Bezpośredniej (SGM) parametrami Standardowej Produkcji (SO), która jest średnią z pięciu lat wartości produkcji określonej działalności produkcyjnej (roślinnej lub zwierzęcej) w przeciętnych dla danego regionu warunkach produkcji. Zmiana parametrów poszczególnych działalności produkcji roślinnej i zwierzęcej ma wpłynąć na postać dwóch kryteriów klasyfikacyjnych, jakimi są wielkość ekonomiczna i typ rolniczy gospodarstwa rolnego. O stopniu i kierunku tych zmian decyduje fakt nieuwzględniania dopłat do produkcji oraz jej kosztów bezpośrednich przy określaniu parametru SO. Inne zmiany w ramach Wspólnotowej Typologii Gospodarstw Rolnych to:

- wyrażanie klas wielkości ekonomicznej gospodarstw bezpośrednio w Euro, a nie jak dotychczas w ESU,
- zwiększenie liczby klas wielkości ekonomicznej z 10 do 14 i modyfikacja ich podziałów,
- modyfikacja systematyki typów rolniczych gospodarstw rolnych – redukcja z cztero szczeblowej na trzy szczeblową,
- wprowadzenie dodatkowej „klasyfikacji” odzwierciedlającej znaczenie działalności gospodarczej innej niż rolniczej w gospodarstwie rolnym [www.ierigz.waw.pl].

Podsumowanie

Rolnik kierujący swoim gospodarstwem rolnym oprócz podstawowej wiedzy technologicznej czy ekonomicznej powinien władać umiejętnościami z zakresu zarządzania, organizacji, finansów czy przepisami prawa. Informacje, jakie rolnik pozyskuje dzięki prowadzonej rachunkowości pozwalają mu podejmować rozsądne, mniej ryzykowne decyzje strategiczne w zarządzaniu gospodarstwem rolnym.

Rozwój rachunkowości rolnej w Polsce ma długie tradycje. Jednocześnie ulegał dynamicznym przemianom. Tak ciągle zmiany wynikały z dostosowania tego systemu do wymogów Unii Europejskiej. Wyraźnie widać, iż w kraju następuje szybkie dopasowanie systemu do zmian zachodzących zarówno w kraju jak i w ramach Wspólnoty Europejskiej. Umożliwia to polskim rolnikom sprostanie konkurencji na europejskim rynku rolnym.

Piśmiennictwo

1. Bernacki A.M. 2007. *Rachunkowość rolnicza w Polsce. Historia i rzeczywistość*. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, IX, 1, 38.
2. Goraj L. 2000. *Sieć danych rachunkowości gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej (FADN)*. FAPA Warszawa.
3. Goraj L. Mańko S., Sass R., Wyszowska Z 2004. *Rachunkowość rolnicza*. Wyd. Difin, Warszawa.
4. Goraj L. 2004. *System zbierania i wykorzystywania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych*. [w] Runowski H., Ziętara W. Poradnik dla rolnika z zakresu prowadzenia rachunkowości i zarządzania gospodarstwem rolnym. Wyd. EVAN, Warszawa, 21.
5. Kożuch A., Marcysiak A., Piechowicz B. 1999. *Agrobiznes. Podstawy rachunkowości*. Cz. 2. Wyd. WSiP Warszawa.
6. Moszczyński S. 1947. *Rachunkowość gospodarstw wiejskich*. Wyd. PIWR, Warszawa, 78.
7. Tchorzewska E. 2004. *Istota i cele rachunkowości oraz korzyści z jej prowadzenia*. [w] Runowski H., Ziętara W. 2004. Poradnik dla rolnika z zakresu prowadzenia rachunkowości i zarządzania gospodarstwem rolnym. Wyd. EVAN, Warszawa, 7.
8. Ustaw z dnia 29 listopada 2000 roku *O zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych*. [Dz. U. nr 3, poz. 20 z 2001r.].
9. Wojtaszek Z. 1993. *Pojęcia i kategorie ekonomiczne w rachunkowości gospodarstw chłopskich*. Materiały na seminarium – maszynopis powielony. IERiGŻ, Warszawa.
10. *Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne prowadzące rachunkowość w 2004 roku*. Wyd. IERiGŻ, Warszawa.
11. www.fadn.pl (data dostępu 15.01.2010).
12. www.ierigz.waw.pl (data dostępu 15.02.2010).

Summary

Agricultural accounting in Poland

Information to be obtained through a farmer led him to allow accounting make the right decisions in managing the farm.

Transformation of social, economic and economic developments in the country in recent years, including the Polish accession to the European Community structure adjustment necessitated the introduction of many changes in the accounting system of agriculture.

EWIDENCJA PODATKU VAT W ROLNICTWIE

Magdalena Kilar

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Wprowadzenie

W gospodarce rynkowej jednostki gospodarcze, w tym również gospodarstwa rolne funkcjonują w określonym systemie podatkowym, który w sposób istotny wpływa na osiągnięte przez nie wyniki finansowe. Państwo w celu wywiązania się z podstawowych funkcji i zadań musi posiadać określone środki finansowe. System podatkowy stanowi więc ważny element systemu finansowego państwa, którego częścią składową jest polityka podatkowa [Filipiak 2007].

Podatek od towarów i usług jest polską odmianą podatku od wartości dodanej, znanego w państwach zachodnich jako powszechny, wielofazowy i potrącalny podatek obrotowy. Stosowany jest niemal we wszystkich fazach produkcji oraz dystrybucji. Istotną cechą tego podatku, realizowanego przez kolejne podmioty gospodarcze jest system jego poboru od obrotu netto. System podatku od wartości dodanej jest zatem oparty na mechanizmie „opodatkowanie – odliczenie”. Oznacza to, iż na każdym szczeblu obrotu od kwoty podatku, obliczonej na podstawie sprzedaży, dokonuje się odliczenia kwoty podatku naliczonej w cenach nabytych surowców, materiałów, półfabrykatów, usług [Kozuch i wsp. 1999].

Podatek VAT w odniesieniu do towarów i usług bezpośrednio dotyczących rolnictwa obowiązuje od 4 września 2000 roku. Wprowadzenie podatku zostało podyktowane koniecznością dostosowania polskiego ustawodawstwa do obowiązujących w Unii Europejskiej przepisów. Według VI Dyrektywy Rady Unii Europejskiej rolnicy są takimi samymi podatnikami VAT jak inni przedsiębiorcy. Istota podatku opiera się na prawie podatnika do pomniejszenia podatku należnego o podatek naliczony przy nabywaniu towarów i usług. Prawidłowe ustalenie różnicy pomiędzy podatkami należnym i naliczonym wymaga prowadzenia zapisów dotyczących zakupu oraz sprzedaży towarów i usług [Węgrzyn 2007].

Celem pracy było przedstawienie zasad ewidencji podatku VAT w działalności rolniczej.

VAT – podstawowe pojęcia

Podatnikami VAT są osoby prawne, jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, a także osoby fizyczne prowadzące samodzielnie działalność gospodarczą, bez względu na cel oraz rezultat tej działalności. Uwzględniając osoby fizyczne, które prowadzą tylko gospodarstwo rolne, rybactwo bądź leśne, podatnikiem jest osoba, która złożyła zgłoszenie rejestracyjne w Urzędzie Skarbowym. Odnosi się to

również do osób fizycznych prowadzących wyłącznie działalność rolniczą w innych przypadkach niż prowadzenie tylko gospodarstw rolnych, rybackich i leśnych. Dla osób fizycznych zgłoszenie rejestracyjne może być zrealizowane tylko przez jedną z osób, na które będą wystawione faktury przy zakupie towarów oraz usług, a także która będzie wystawiała faktury przy sprzedaży produktów rolniczych. Właściciele gospodarstw rolnych, którzy są zobligowani do prowadzenia rachunkowości na podstawie ustawy o rachunkowości powinni rozliczać podatek VAT na zasadach ogólnych. Na zasadach ogólnych muszą być dokonywane rozliczenia VAT także w odniesieniu do usług oraz towarów wytworzonych w gospodarstwie rolniczym, innych niż uprawniających do ryczałtowego zwrotu podatku VAT. Od podatku VAT zwalniani są podmiotowo podatnicy, których wartość sprzedaży towarów oraz eksportu towarów lub usług w roku poprzednim nie przekroczyła kwoty wyrażonej w złotych, równej 10 tysięcy euro. Podatnicy zwolnieni od podatku w związku z małą kwotą sprzedaży w roku ubiegłym, są zobligowani do prowadzenia ewidencji sprzedaży za dany dzień, nie później jednak niż przed dokonaniem sprzedaży w dniu następnym [Goraj 2005b].

Do podstawowych cech podatku VAT zalicza się:

1. Powszechność stosowania – opodatkowanie obejmuje transakcje sprzedaży towarów i usług, oprócz tych, które zwolniono podmiotowo na podstawie określonych przepisów.
2. Wielofazowość – podatek obejmuje większość towarów oraz usług we wszystkich fazach obrotu towarami i usługami, zaczynając od dostawcy surowców do produkcji przez producenta wyrobów i usług, hurtownika oraz detalistę. Każde z poszczególnych ogniw obrotu pomnażając wartość dobra bądź usługi (przez doliczanie wartości dodanej) powiększa równocześnie wielkość podatku należnego od sprzedaży.
3. Opodatkowanie obrotu netto – kwota podatku naliczona jest od wartości sprzedaży netto, to znaczy kwoty należnej z tytułu sprzedaży towarów lub usług pomniejszonej o kwotę podatku.
4. Potrącalność podatku – za podstawę opodatkowania podatnik bierze całą wartość netto sprzedanego towaru czy usługi i od tej kwoty oblicza podatek należny. Od wartości podatku należnego odlicza kwotę podatku naliczonego jaką zapłacił w cenie nabytego przez siebie dobra bądź usługi [Tchorzewska 2004].

Z ustawy z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług wynika, iż w zależności od sposobu rozliczania podatku VAT rolnicy mogą rozliczać się na zasadach ogólnych lub w sposób ryczałtowy.

Zasady opodatkowania produktów rolniczych podatkiem VAT

Podatek od towarów i usług VAT do polskiego systemu podatkowego został włączony na podstawie Ustawy z dnia 8 stycznia 1993 roku o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym. Działalność rolnicza w momencie wejścia w życie ustawy nie była objęta tym podatkiem, ponieważ sprzedaż płodów rolnych była zwolniona od podatku VAT. Pominięcie działalności rolniczej podatkiem od wartości dodanej jest niezgodne z przepisami Unii Europejskiej.

W związku z tym, obrót rolny został objęty podatkiem na podstawie ustawy z 20 lipca 2000 roku o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym i ustawy o opłacie skarbowej, a przepisy weszły w życie od 4 września

2000 roku. Wprowadzono tzw. ryczałtowy zwrot podatku VAT dla rolników oraz opodatkowano sprzedaż produktów rolniczych 3% stawką VAT [Maciejak 2008].

Ustawa ta obowiązywała do 30 kwietnia 2004 roku i była systematycznie nowelizowana uwzględniając zmiany gospodarcze zachodzące w kraju. Z dniem przystąpienia Polski do struktur Unii Europejskiej zaczęły obowiązywać nowe przepisy wynikające z Ustawy z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług.

Zgodnie z ustaleniami Traktatu Akcesyjnego w obowiązującym okresie przejściowym od 1 maja 2004 roku do 1 maja 2008 roku, produkty rolne były opodatkowane 3% stawką VAT. Oznaczało to, że przy sprzedaży produktów rolniczych producenci rolni rozliczający podatek VAT na zasadach ogólnych wystawiając faktury uwzględniali 3% podatek VAT. Od 1 maja 2008 roku uległy zmianie niektóre stawki podatku od towarów i usług związane z działalnością rolniczą. Wynika to z ustawy z 11 kwietnia 2008 roku o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług. Zapisy ustawy wprowadziły:

1. Podwyższenie stawki ryczałtowanego zwrotu podatku VAT z 5% do 6%. Ma to na celu zrekompensować rolnikom ryczałtowym wzrost cen towarów i usług niezbędnych w prowadzeniu działalności rolniczej.
2. Utrzymanie 3% stawki VAT do 31 grudnia 2010 roku na dostawę nieprzetworzonych produktów rolnych (materiał siewny i hodowlany, sadzonki do nasadzeń, produkty rolne – mleko, jaja, zboże, ziemniaki, owoce, warzywa itp.).
3. Od 1 maja 2008 roku opodatkowaniem podatkiem VAT podlegają według stawki 7% wyłączone z preferencyjnej stawki 3% następujące towary i usługi: produkty gospodarki leśnej (z wyłączeniem drewna surowego, bambusa, wikliny – 22%), ziemia ogrodnicza, wełna szarpana, nawozy stosowane w rolnictwie, amoniak, pestycydy, sznurek do snopowiązałek, usługi związane z rolnictwem, rybołówstwem i leśnictwem oraz dotąd opodatkowane stawką 7% usługi agroturystyczne, weterynaryjne i wyroby torfowe.
4. Pozostałe środki do produkcji rolnej objęte są 22% stawką podatku VAT: nośniki energii, maszyny, urządzenia i narzędzia rolnicze także dla gospodarki leśnej, narzędzia gospodarcze, maszyny do produkcji sadowniczej, materiały i roboty budowlane, tarcica i inne wyroby z drewna.

Opodatkowanie podatkiem od towarów i usług produktów rolnych umożliwia producentom rolnym odliczenie podatku VAT zawartego w cenach środków nabywanych do produkcji rolnej. Działalność rolnicza nie podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym PIT (z wyjątkiem działów specjalnych produkcji rolniczej), jest natomiast objęta podatkiem VAT [Maciejak 2008].

Rolnik – płatnik VAT

Obowiązkiem podatnika VAT jest prowadzenie ewidencji zakupów towarów i nabywanych usług dla potrzeb produkcji rolnej, a także sprzedaży nieprzetworzonych produktów rolniczych. Podstawowymi dokumentami są faktury VAT, faktury korygujące, a także dokumenty celne [Szelańska, Goraj 2010].

Prowadzona ewidencja powinna zawierać informacje konieczne do określenia:

- Przedmiotu i podstawy opodatkowania
- Wysokości należnego podatku

- Kwot podatku naliczonego od zakupów związanych ze sprzedażą opodatkowaną oraz zwolniona od podatku, a w konsekwencji podatku naliczonego zmniejszającego podatek należny
- Kwoty podatku podlegającej wpłacie do Urzędu Skarbowego lub zwrotowi z tego Urzędu
- Inne dane wykorzystywane do prawidłowego przygotowania deklaracji podatkowej.

Aby posiadać takie dane, podatnik powinien systematycznie prowadzić ewidencję zakupów i sprzedaży natomiast dokumenty musi archiwizować [Goraj i wsp. 2004].

Obowiązek podatkowy VAT powstaje z chwilą dostarczenia towaru bądź wykonania usługi. Czynności podlegające opodatkowaniu obejmują przede wszystkim:

- Sprzedaż towarów i świadczenie usług na terenie kraju
- Przekazanie przez podatnika towarów, a także świadczenie usług na osobiste potrzeby podatnika, udziałowców i wspólników itp. oraz zatrudnionych przez niego pracowników i byłych pracowników
- Zamianę towarów, usług a także zamianę usługi na towar czy towaru na usługę
- Darowiznę towarów, świadczenia usług bez pobrania należności
- Eksport oraz import towarów i usług
- Przekazanie przez podatnika towarów i świadczenie usług na potrzeby reprezentacji i reklamy.

Podstawą opodatkowania VAT jest obrót, czyli kwota należna z tytułu sprzedaży pomniejszona o kwoty podatku przypadającego od tej sprzedaży. Podatek obliczany jest od wartości sprzedaży netto, następnie dodawany do niej, by uzyskać wartość sprzedaży brutto [Szelągowska, Goraj 2010].

Rolnik ryczałtowy

Status rolnika ryczałtowego może posiadać każdy rolnik, który dostarcza produkty rolnicze z własnej działalności rolniczej bądź świadczący usługi rolnicze, korzystający ze zwolnienia od podatku, z wyjątkiem rolnika zobligowanego na podstawie odrębnych przepisów do prowadzenia ksiąg rachunkowych. Rolnicy prowadzący wysoko towarowe gospodarstwa oraz dostarczający produkty rolne z własnej produkcji rolniczej nie mają obowiązku rozliczenia podatku VAT na zasadach ogólnych [Goraj 2005a].

System zryczałtowanego zwrotu podatku VAT polega na uproszczonym rozliczaniu podatku VAT od sprzedaży produktów rolniczych. Rolnik ryczałtowy jest zwolniony z prowadzenia ewidencji sprzedaży, wystawiania faktur, składania deklaracji VAT w Urzędzie Skarbowym czy dokonania zgłoszenia rejestracyjnego. Zryczałtowany zwrot podatku VAT polega na tym, iż nabywca produktów rolniczych, którego obowiązkiem jest wystawienie rolnikowi faktury VAT RR ma prawo do odliczenia zapłaconego rolnikowi ryczałtu (6% wartości sprzedaży netto) z Urzędu Skarbowego, jednocześnie obniżając swoje zobowiązanie z tytułu podatku należnego od sprzedaży o wartość wypłaconego rolnikowi ryczałtu. Obowiązkiem rolnika ryczałtowego jest przechowywanie otrzymanych od nabywców faktur VAT RR, a także oświadczenia o statusie rolnika ryczałtowego przez okres 5 lat [Filipiak 2007].

Rolnik ryczałtowy ma możliwość wyboru rozliczenia się według zasad ogólnych, po równoczesnym spełnieniu następujących warunków:

1. Dokonania w roku poprzedzającym rok podatkowy sprzedaży produktów rolniczych, a także świadczenia usług rolniczych o wartości przekraczającej 20000zł, z wyłączeniem produktów importowanych i sprzedaży w ramach prowadzonej działalności handlowej.
2. Prowadzenia przez okres co najmniej 3 kolejnych miesięcy poprzedzających miesiąc, od którego rolnik zamierza rozliczać się na zasadach ogólnych dziennej ewidencji sprzedaży.
3. Dokonania zgłoszenia rejestracyjnego w Urzędzie Skarbowym.

Rolnicy, którzy wybiorą możliwość rozliczania się z podatku VAT na zasadach ogólnych mogą powrócić do systemu ryczałtowego nie wcześniej niż po upływie 3 lat od daty rezygnacji z zasad ryczałtowych. Rolnicy osiągający przychody powyżej 1200000 euro zobowiązani są na podstawie przepisów ustawy o Rachunkowości do prowadzenia ksiąg rachunkowych. Rozliczają także podatek VAT na zasadach ogólnych [Maciejak 2008].

Rozliczanie podatku VAT w gospodarstwie rolnym

Przedstawiony przykład dotyczy ewidencji i rozliczania się z podatku VAT rolnika posiadającego status płatnika VAT. W miesiącu styczniu 2010 roku odnotowano następujące operacje gospodarcze:

1. 5.01.2010r faktura VAT za sprzedaż tuczników dla Zakładów Mięsnych:
netto 9500,00zł
VAT 3% 285,00zł
brutto 9785,00zł
2. 6.01.2010r faktura VAT na zakup oleju napędowego z PKN ORLEN:
netto 1100,00zł
VAT 22% 242,00zł
brutto 1342,00zł
3. 11.01.2010r faktura VAT na zakup maszyny rolniczej z ROLMA:
netto 7000,00zł
VAT 22% 1540,00zł
brutto 8540,00zł
4. 15.01.2010r faktura VAT RR na zakup pszenicy od rolnika ryczałtowego:
netto 1300,00zł
VAT 6% 78,00zł
brutto 1378,00zł
5. 18.01.2010r faktura VAT za telefon od POLKOMTEL S.A.:
netto 100,00zł
VAT 22% 22,00zł
brutto 122,00zł
6. 22.01.2010r faktura VAT za sprzedaż jaj:
netto 3100,00zł
VAT 3% 93,00zł
brutto 3193,00zł
7. 27.01.2010r faktura VAT na zakup nawozów azotowych z SOPEX:
netto 2500,00zł
VAT 3% 75,00zł

brutto 2575,00zł

8. 31.01.2010r wyciąg bankowy potwierdzający:
- wpływ na rachunek bankowy za sprzedane tuczniaki w kwocie 9785,00zł
 - zapłatę za maszynę rolniczą dla ROLMA w kwocie 8540,00zł
 - zapłatę za fakturę VAT RR (z 19.01.2010r)
 - wpływ na rachunek bankowy należności za sprzedane jaja.

Ewidencję sprzedaży w gospodarstwie rolnym przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Ewidencja sprzedaży VAT w styczniu 2010 roku

L.p.	Data	Nr faktury	Sprzedaż brutto	22%		7%		3%		0 %	Podatek VAT należny
				netto	VAT	netto	VAT	netto	VAT		
1	5.01.2010	1/01	9785,0					9500,0	285,0		285,00
2	22.01.2010	2/01	3193,0					3100,0	93,0		93,00
Razem			12978,0					12600,0	378,0		378,00

Zródło: opracowanie własne

Rejestr zakupów w gospodarstwie przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Ewidencja zakupów VAT w styczniu 2010 roku

L.p.	Data/nr dokumentu	Kontrahent	Zakupy opodatkowane związane wyłącznie ze sprzedażą opodatkowaną						Podatek naliczony	Wartość sprzedaży brutto
			22%		6%		3%			
			netto	VAT	netto	VAT	netto	VAT		
1	6.01.2010-FV 1/10	PKN ORLEN	1100,0	242,0					242,0	1342,00
2	11.01.2010-FV 3/10	ROLMA	7000,0	1540,0					1540,0	8540,00
3	15.01.2010-FV RR 1/r	Jan Nowak			1300,0	78,0			78,0	1378,00
4	18.01.2010-01111	POLKOMTEL SA	100,0	22,0					22,0	122,00
5	27.01.2010-1/01/10	SOPEX					2500,0	75,0	75,0	2575,00
Razem			8200,0	1804,0	1300,0	78,0	2500,0	75,0	1957,0	13957,00

Zródło: opracowanie własne

Podatek VAT należny za styczeń 2010 roku wyniósł 378,00 zł, natomiast podatek VAT naliczony 1957,00zł. Saldo podatku VAT stanowi 1579,00zł, jest to nadwyżka podatku naliczonego nad podatkiem należnym. Z ewidencji VAT wynika, że rolnikowi przysługuje zwrot podatku VAT za styczeń 2010 roku w wysokości 1579,00zł.

Podsumowanie

Zgodnie z przepisami ustawy o podatku VAT rolnik może wybrać formę opodatkowania na zasadach ogólnych lub rozliczać się z tytułu podatku VAT ryczałtowo.

Przyjęcie przez rolnika statusu czynnego podatnika podatku VAT wiąże się z dodatkowymi obowiązkami, ale jednocześnie daje możliwość prowadzącemu działalność rolniczą przeznaczenia różnicy pomiędzy podatkiem VAT naliczonym a podatkiem VAT należnym w gotowe dobra inwestycyjne opodatkowane stawką podatku VAT 22%.

Piśmiennictwo

1. Filipiak T. 2007. *Podatek VAT w gospodarstwach rolnych*. Roczniki Naukowe SERiA, IX, 1, 109.
2. Goraj L. 2005a. *VAT w rolnictwie (cz. I)*. Owoce, Warzywa Kwiaty, 16.
3. Goraj L. 2005b. *VAT w rolnictwie (cz. II)*. Owoce Warzywa Kwiaty, 17-18.
4. Goraj L. i wsp. 2004. *Rachunkowość rolnicza*. Wyd. II. Wyd. Difin, Warszawa.
5. Kożuch A., Marcysiak A., Piechowicz B. 1999. *Agrobiznes. Podstawy rachunkowości*. Cz. 2. Wyd. WSiP Warszawa.
6. Maciejak K. 2008. *Podatek VAT w rolnictwie*. Lubuski Ośrodek Doradztwa rolniczego Kalsk.
7. Szelańska A., Goraj L. 2010. *Podatek od towarów i usług (VAT) w rolnictwie*. www.ppr.pl (data dostępu 1.02.2010).
8. Tchorzewska E. 2004. *Elementy polityki podatkowej w rolnictwie*. [w:] Poradnik dla rolnika z zakresu prowadzenia rachunkowości i zarządzania gospodarstwem rolnym. Red. Runowski H., Ziętara W. Wyd. EVAN Warszawa.
9. Węgrzyn A. 2007. *Metodyka ewidencji i rozliczania VAT w rolnictwie*. Roczniki Naukowe SERiA, t. IX, z. 1, 532.

Summary

Records of VAT in agriculture

Farmers operating within a market economy make decisions about how to account for VAT. May accept the general principles of VAT or a flat-rate VAT in agriculture.

SYMULACJA KOSZTÓW EKSPLOATACJI WYBRANYCH CIĄGNIKÓW ROLNICZYCH

Stanisław Zajac

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Tomasz Pociask

**Naprawa Maszyn Rolniczych i Pojazdów Samochodowych
Diagnostyka w Miejscu Piastowym**

Wstęp

Zgodnie z metodyką Instytutu Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa w Warszawie, do kosztów eksploatacji zalicza się koszty utrzymania i użytkowania. Na koszty utrzymania składa się koszt amortyzacji, koszt przechowywania, koszt ubezpieczenia i koszt oprocentowania kredytu bankowego. Jednakże zasadnicze znaczenie ma przewidywana liczba godzin pracy ciągnika (maszyny) w roku, ponieważ tą liczbą dzieli się sumę kosztów utrzymania. Im liczba godzin pracy w roku większa, tym koszt utrzymania jest mniejszy. Ciągniki o niewielkim wykorzystaniu rocznym charakteryzują się wyższymi jednostkowymi kosztami utrzymania. Na koszty użytkowania składa się jednostkowy koszt napraw, jednostkowy koszt paliwa i smarów, jednostkowy koszt energii elektrycznej, jednostkowy koszt materiałów pomocniczych. Łączna wartość kosztów użytkowania maszyny w ciągu roku jest zależna od ilości wykonanej pracy. Istotnym składnikiem kosztów użytkowania jest koszt paliwa, czyli zużycie godzinowe pomnożone przez cenę 1 l paliwa. Natomiast na wysokość kosztów napraw wpływa normatywne wykorzystanie w okresie trwania, liczone w godzinach [Muzalewski 2005].

Na poziom cen ciągników rolniczych rolnik nie ma wpływu, ale może on dokonywać wyboru między ciągnikami o różnych cenach tak, aby zminimalizować wydatki związane z wyposażeniem gospodarstwa w środki mechanizacji, a równocześnie aby obniżyć koszty eksploatacji [Izdebski, Skudlarski 2005].

Cel i zakres badań

Celem badań było określenie kosztów eksploatacji wybranych ciągników rolniczych w zależności od rocznego wykorzystania ciągnika.

Zakres badań obejmował obliczenie kosztów eksploatacji ciągników rolniczych na podstawie analiz materiałów informacyjnych, cenników i danych technicznych ciągników rolniczych, w zależności od rocznego wykorzystania ciągnika w gospodarstwie.

Materiały i metody

Obecnie oferta rynkowa zawiera ponad 370 typów i modeli ciągników rolniczych [Katalog Maszyn rolniczych 2008]. Od najmniejszych, klasy 4 kN (15-20 kW, np. Deutz-Fahr Agrokid 4.35, Pronar MTZ 225A, Farm-Mot 250D) po wielkie o sile uciągu powyżej 40 kN (ok. 200 kW, np. John Deere 8400, Crystal 260, Case IH-MX Magnum). Rozpiętość cenowa tych maszyn jest duża bowiem wynosi od 50 tys. zł za „Agrokida” po Lamborghini R8.265 za ponad 500 tys. zł.

W celu otrzymania jak najbardziej porównywalnych wyników wzięto pod uwagę ciągniki podobnych klas, mocy i o podobnym stopniu wyposażenia elektronicznego. Zestawienie ciągników wybranych do badań przedstawiono w tabeli 1.

Dla wybranej grupy ciągników dokonano obliczenia jednostkowych kosztów eksploatacji. Obliczenia przeprowadzono zgodnie z metodyką opracowaną przez Instytut Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa w Warszawie [Muzalewski 2005]. Ceny ciągników przyjęto na podstawie aktualnych cenników. Ponadto do obliczeń kosztów eksploatacji przyjęto: średnią cenę oleju napędowego w okresie od stycznia do marca 2010 roku, która wyniosła 4,09 zł/l [IERiGŻ 2010], wartość współczynnika kosztów napraw przyjęto na poziomie 90% ceny zakupu, zaś normatywne wykorzystanie ciągnika w okresie użytkowania na poziomie 12000 godzin [Muzalewski 1999].

Podobną wartość normatywnego wykorzystania ciągnika w okresie użytkowania przyjmuje się w Europie Zachodniej [Dragavcev 2004]. Natomiast w USA wynosi ona 12000-16000 godzin [Prokopenko 2001]. Znacznie niższą, bo 8000-10000 godzin wartość normatywnego wykorzystania okresu użytkowania ciągnika przyjmuje się w Rosji [Prokopenko 2001, Dragavcev 2004]. Podobne rozbieżności dotyczą współczynnika kosztów napraw, który w USA przyjmowany jest na poziomie 80%, zaś w Rosji zależnie od typu ciągnika w przedziale 100-150% [Pronin i wsp. 2001].

Tabela 1. Parametry techniczno-eksploatacyjne analizowanych ciągników rolniczych w grupach poziomu niezawodności

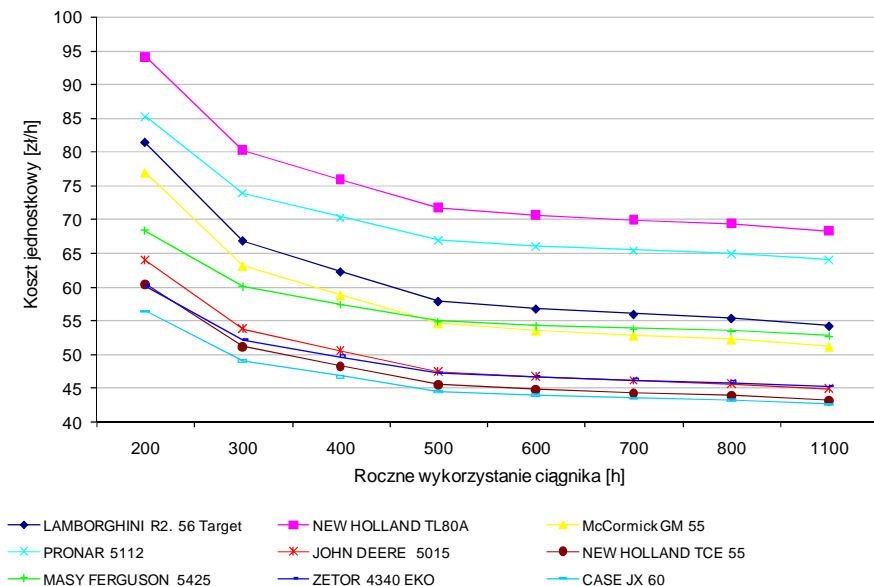
Mo c	Lp.	Nazwa ciągnika	Moc [kW]	Cena*[zł]	Zużycie paliwa [g/kWh]	
40 - 60 kW	1.	LAMBORGHINI R2. 56 Target	40,4	172606	211	
	2.	NEW HOLLAND TL80A	60,0	153720	226	
	3.	McCormick GM 55	39,9	163285	201	
	Wartość średnia			46,8	163203	213
	1.	PRONAR 5112	60,0	125782	230	
	2.	JOHN DEERE 5015	40,5	112000	205	
	3.	NEW HOLLAND TCE 55	39,8	101400	210	
	Wartość średnia			46,8	113061	215
	1.	MASY FERGUSON 5425	60,0	91000	202	
	2.	ZETOR 4340 EKO	43,0	86990	230	
	3.	CASE JX 60	43,5	80400	216	
	Wartość średnia			48,8	86130	216
60 - 90 kW	1.	LAMBORGHINI R6.110 E3	82,0	351848	209	
	2.	CASE Multicontroller 110	82,0	320718	221	
	3.	McCormick MC 115	87,0	264203	203	
	Wartość średnia			83,7	312256	211
	1.	LAMBORGHINI R3 EVO 85Target	60,5	210035	211	
	2.	CASE JXU 85	63,0	209035	217	
	3.	JOHN DEERE 6420S	88,0	194164	206	
	Wartość średnia			70,5	204411	211
	1.	ZETOR 10641 Forterra TURBO-EKO	76,0	149989	227	
	2.	URSUS 1224	86,0	148500	215	
	3.	PRONAR 1025 A	77,0	139080	229	
	Wartość średnia			79,7	145856	224
90 - 150 kW	1.	CASE Puma 210	150,0	506393	217	
	2.	Fendt Favorit 916 Vario	146,0	397519	195	
	3.	LAMBORGHINI R6.140 DCR	105,0	414458	212	
	Wartość średnia			133,7	439456	208
	1.	Fendt Favorit 712 Vario	99,0	295025	203	
	2.	McCormick MTX 150	112,0	324130	210	
	3.	NEW HOLLAND TM 140	106,0	282020	210	
	Wartość średnia			105,7	300391	208
	1.	URSUS 1934	140,0	216100	210	
	2.	PRONAR 1221A	96,0	182390	226	
	3.	URSUS 1614	114,0	157900	210	
	Wartość średnia			116,7	185463	215

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych otrzymanych od producentów ciągników rolniczych

* Średnie ceny brutto w miesiącu kwietniu w 2010 roku, cena ciągnika przeliczona z kursu euro według NBP z dnia 01.04.2010

Wyniki i dyskusja badań

Obliczone wartości jednostkowych kosztów eksploatacji dla rocznego wykorzystania ciągnika rolniczego w gospodarstwie od 200 do 1100 godzin dla ciągników o różnej mocy przedstawiono na wykresach 1–3.



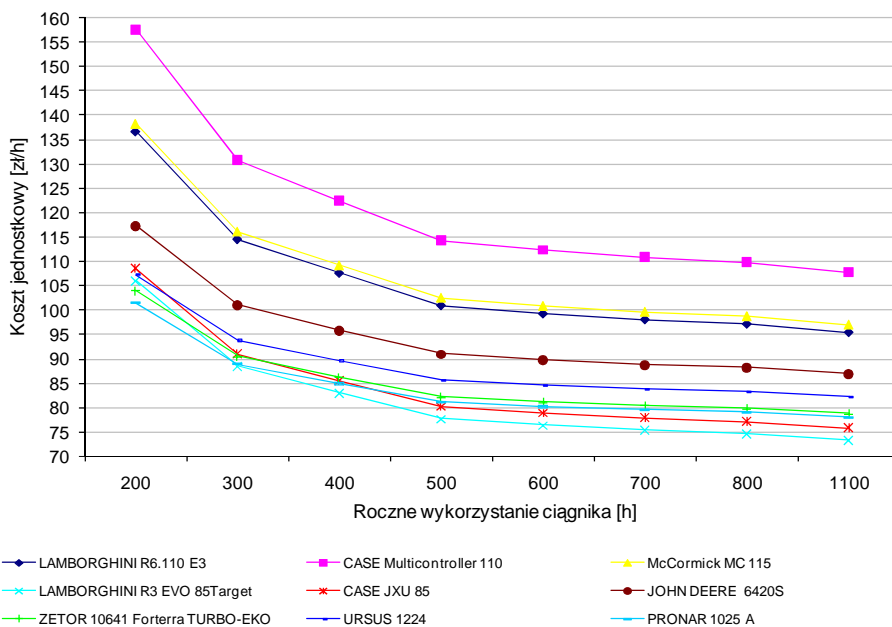
Wykres 1. Koszty eksploatacji ciągników o mocy 40 - 60 kW w zależności od rocznego wykorzystania ciągnika

Źródło: opracowanie własne

Jak wynika z wykresu 1 w rozpatrywanej grupie ciągników o mocy z przedziału 40 – 60 kW największymi jednostkowymi kosztami eksploatacji charakteryzuje się ciągnik New Holland TL80A. Na uwagę zasługuje także ciągnik Pronar 5112, który został zakalkulowany do ciągników o średniej niezawodności ze względu na niższą cenę to wyższe w stosunku do pozostałych ciągników zużycie paliwa powoduje, że jednostkowe koszty są dość wysokie. Najniższymi kosztami jednostkowymi charakteryzuje się ciągnik Case JX60. Różnica między ciągnikami o najwyższych i najniższych kosztach jednostkowych w badanej grupie przy wykorzystaniu rocznym 200 godzin wynosi 37,6 zł/h.

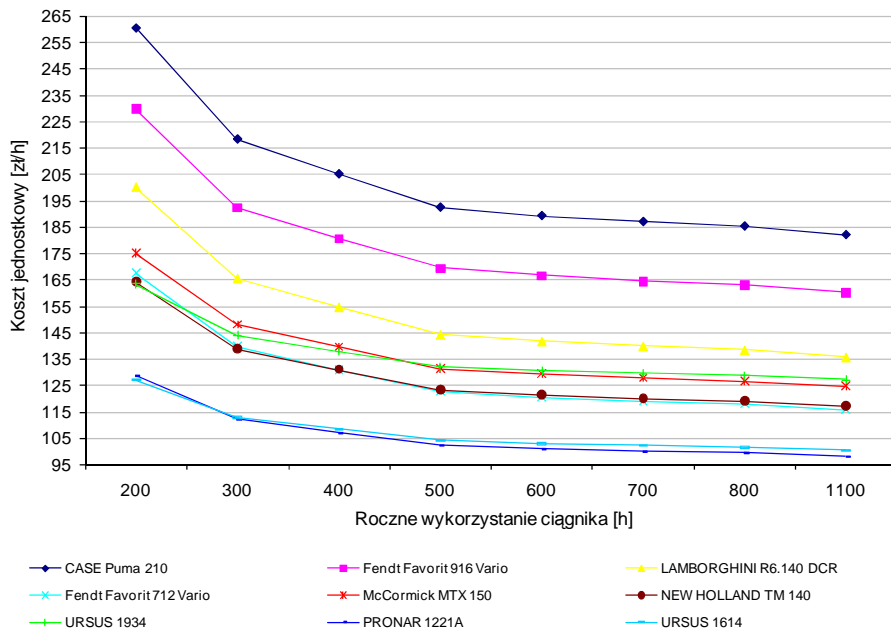
Jak wynika z wykresu 2 w rozpatrywanej grupie ciągników o mocy z przedziału 60 – 90 kW największymi jednostkowymi kosztami eksploatacji charakteryzuje się ciągnik Case Multicontroller 110. W porównaniu do pozostałych ciągników różnica ta jest znacząca i wynosi od 19,4 do 56,1 zł/h przy wykorzystaniu rocznym 200 godzin. Najniższymi kosztami jednostkowymi charakteryzuje się ciągnik Lamborghini R3 EVO 85 Target.

Jak wynika z wykresu 3 w rozpatrywanej grupie ciągników o mocy z przedziału 90 – 150 kW największymi jednostkowymi kosztami eksploatacji charakteryzuje się ciągnik Case Puma 210. W porównaniu do pozostałych ciągników różnica ta jest znacząca i wynosi od 30,6 do 133,4 zł/h przy wykorzystaniu rocznym 200 godzin. Najniższymi kosztami jednostkowymi charakteryzuje się ciągnik Ursus 1614 i Pronar 1221A.



Wykres 2. Koszty eksploatacji ciągników o mocy 60 - 90 kW w zależności od rocznego wykorzystania ciągnika

Źródło: opracowanie własne



Wykres 3. Koszty eksploatacji ciągników o mocy 90 - 150 kW w zależności od rocznego wykorzystania ciągnika

Źródło: opracowanie własne

Podsumowanie

Wartość jednostkowych kosztów jest zmienna i zależy głównie od wykorzystania rocznego ciągnika, ceny i zużycia paliwa. Koszt eksploatacji ciągników jest proporcjonalny do ich ceny i mocy. Ze wzrostem wykorzystania ciągnika w roku koszt się zmniejsza, ale stosunek kosztu pozostaje na podobnym poziomie.

W celu minimalizowania kosztów eksploatacji należy w pierwszej kolejności dokonać dokładnej analizy czynników organizacyjno-technicznych takich jak: analiza cen i możliwości wykonania usług na zewnątrz gospodarstwa. Podstawowych sposobów obniżenia kosztów eksploatacji jest poprawa wykorzystania rocznego ciągników. Osiągnięcie poziomu wykorzystania rocznego ciągników umożliwiającego zachowanie kosztów eksploatacji na zadawalającym poziomie jest możliwe przez dobór odpowiedniego ciągnika do warunków gospodarstwa, wykonywanie prac przez wspólne ich użytkowanie czy też świadczenie usług na zewnątrz [Izdebski, Skudlarski 2005].

Piśmiennictwo

1. Dragavcev W. 2004. *Inomarki na rossijskih poliah*. Novoje Selskoje Hozjastw, 3, 68-71.
2. IERiGŻ-PIB, Rynek Rolny 2010 - www.ierigz.waw.pl (data dostępu 15.04.2010).
3. Izdebski W., Skudlarski J. 2005. *Zróżnicowanie eksploatacji ciągników rolniczych i ich wpływ na koszty produkcji w gospodarstwie*. Roczniki Naukowe SERiA, Warszawa, t. VII, z. 7, 108-112.
4. *Katalog Maszyn Rolniczych 2008*. Instytut Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa, Warszawa.
5. Muzalewski A. 1999. *Koszty eksploatacji maszyn. Wskaźniki eksploatacyjno-ekonomiczne maszyn i ciągników rolniczych stosowanych w gospodarstwach indywidualnych*. 13 (99/1), Instytut Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa, Warszawa.
6. Muzalewski A., 2005. *Koszty eksploatacji maszyn*. Wyd. Instytut Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa, Warszawa.
7. Prokopenko V.A. 2001. *Effektivnost otczestvennyh i zarubieznyh zarnovyh tehnologij*. Tehnika i Oborudovanije dla Sela, 8, 17-20.
8. Pronin V. M., Łozorovskij W. G., Prokopenko W. A. 2001. *Głównyje napravlenija razwitija tehniczeskoj polityki APK*. Tehriika i Oborudovanije dla Sela, 11 2-4.

Summary

Simulation operating costs of selected agricultural tractors

Presents the operating costs of selected agricultural tractors of different power levels depending on the annual use. Studies have shown that the value of the unit cost is variable and the principal has no effect on the annual use of tractor, price and fuel consumption. The cost of operating tractors is proportional to their money and power. With increased use of tractors in the year the cost is reduced, but the ratio remains at a similar cost level.

KOSZTY EKSPLOATACJI CIĄGNIKÓW ROLNICZYCH I ICH WPŁYW NA KOSZTY PRODUKCJI ROLNICZEJ

Stanisław Zajac

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Wstęp

Eksploracja środków mechanizacji rolnictwa wiąże się z ponoszeniem różnego rodzaju nakładów materiałowo-energetycznych. Nakłady te, wyrażane w jednostkach pieniężnych, określamy mianem kosztów eksploatacji [Pawlak 2007].

Istotny wpływ na koszty produkcji rolniczej, a tym samym na jej opłacalność mają koszty eksploatacji maszyn i ciągników rolniczych. Analiza kosztów eksploatacji i czynników wpływających na koszty jest niezbędnym elementem racjonalnej strategii eksploatacji maszyn i ciągników rolniczych, pozwalającym na podejmowanie optymalnych dla danego gospodarstwa decyzji finansowych w zakresie dalszej odnowy (naprawy) lub odbudowy (zakupu) nowych (nowocześniejszych) maszyn i ciągników [Tomczyk 2005].

Koszty eksploatacji ciągników rolniczych

Zgodnie z metodyką Instytutu Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa, do kosztów eksploatacji zalicza się koszty utrzymania i użytkowania. Elementami składowymi kosztów utrzymania są koszty: amortyzacji, przechowywania (garażowanie i konserwacja), ubezpieczenia, koszty uzyskania kredytu, koszt kapitału. Dzielicz koszty utrzymania w roku przez przewidywaną liczbę godzin pracy w roku otrzymujemy jednostkowy koszt utrzymania na jedną godzinę [Muzalewski 2005].

Wartość jednostkowych kosztów utrzymania zależy od intensywności eksploatacji maszyn i okresu ich użytkowania. Maszyny o niewielkim wykorzystaniu rocznym, charakteryzują się wyższymi jednostkowymi kosztami utrzymania. Jest to wynikiem rozłożenia ceny zakupu maszyny i innych kosztów stałych na mniejszą liczbę przepracowanych godzin. Z kolei przedłużenie okresu trwania maszyn w celu minimalizacji rocznych i jednostkowych kosztów amortyzacji powoduje, że łączne koszty utrzymania maszyny zwiększają się dodatkowo każdego roku o koszty jej przechowywania i ubezpieczenia. Razem ze zwiększonym zużyciem korozyjnym maszyny może się to przyczynić do wzrostu kosztów jej eksploatacji [Muzalewski, Olszewski 2000].

Koszty użytkowania wynikają z faktu czynnego zaangażowania środków mechanizacji w procesie produkcyjnym. Koszty te składają się z: kosztu napraw, kosztu

paliw i smarów, kosztu energii elektrycznej, kosztu materiałów pomocniczych. Istotnym składnikiem kosztów użytkowania jest koszt paliwa, czyli zużycie godzinowe pomnożone przez cenę jednego litra paliwa. Natomiast na wysokość kosztów napraw wpływa normatywne wykorzystanie w okresie trwania, liczone w godzinach [Muzalewski 2005].

Łączna wartość kosztów użytkowania maszyny w ciągu roku zależy od ilości wykonywanej pracy. Natomiast jednostkowy koszt użytkowania maszyny (w przeliczeniu na 1 h, 1 ha, 1 t), pracującej w podobnych warunkach, ma wartość stałą. Należy pamiętać, że wraz ze wzrostem zużycia maszyny jej jednostkowe koszty użytkowania, a zwłaszcza koszty napraw, będą wyższe niż w początkowych kilku latach [Muzalewski 2005].

Według Muzalewskiego i Olszewskiego [2000] w strukturze kosztów eksploatacji maszyn rolniczych około 60% - stanowią koszty utrzymania maszyn (amortyzacja, przechowywanie i ubezpieczenie). W gospodarstwach nadmiernie umaszynowanych zarówno w porównaniu do potrzeb produkcyjnych, jak i możliwości wykorzystania tych maszyn w usługach wykonywanych na zewnątrz gospodarstwa koszty utrzymania mogą wzrosnąć nawet do 70-73% kosztów eksploatacji [Muzalewski 2007].

Zdaniem Grzesia i Kowalika [2006] w strukturze kosztów użytkowania największy udział mają koszty paliwa i napraw. Ich udział wynosi odpowiednio 77,3 i 18,9%. Duży udział kosztów napraw w ogólnych kosztach eksploatowanych ciągników wynika głównie z licznych awarii czego konsekwencją jest konieczność ponoszenia nakładów finansowych w celu przywrócenia ciągnikom zdolności do użytkowania.

Muzalewski i Olszewski [2000] twierdzą, że na paliwo wydaje się średnio 25,2% całkowitych kosztów eksploatacji maszyn, na naprawy zlecane i części wymienne 13,6%, a na smary i akcesoria 4,2%.

Czynniki wpływające na koszty eksploatacji maszyn i ciągników oraz sposoby ich obniżania

Głównym czynnikiem mającym wpływ na poziom kosztów stałych (utrzymania), a tym samym kosztów eksploatacji ciągników i maszyn rolniczych jest ich amortyzacja. Koszty amortyzacji w kosztach eksploatacji wynoszą przeciętnie 40-50% [Muzalewski, Olszewski 2000]. Dlatego cena oraz czas użytkowania ciągnika rolniczego czy maszyny generuje około połowy kosztów eksploatacji. Cena wpływa także na koszty garażowania, ponieważ czym droższy ciągnik (maszyna), tym wymaga on starannejszej konserwacji jak również lepszych warunków przechowywania.

Na poziom cen maszyn i ciągników rolniczych rolnik nie ma wpływu, może on jednak dokonywać wyboru między ciągnikami o różnych parametrach technicznych, czyli o różnych cenach tak, aby zredukować wydatki związane z wyposażeniem gospodarstwa w środki mechanizacji, a jednocześnie aby zmniejszyć koszty amortyzacji [Izdebski 2003].

Najczęstszym sposobem zmniejszenia kosztów amortyzacji maszyn i ciągników rolniczych jest przedłużenie okresu ich użytkowania i rozłożenie ich na dłuższy okres. Taki stan można aktualnie zaobserwować w większości gospodarstw rolnych w Polsce. Na taki stan wskazują między innymi wyniki Powszechnego Spisu Rolnego z 2002 roku oraz badania prowadzone przez Instytut Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa [Muzalewski, Olszewski 2000]. Z badań tych

wynika, iż zamiast zalecanej liczby 12-15 lat, maszyny i ciągniki są eksploatowane średnio 20-25 lat, a często ponad 30 lat. Takie działania nie sprzyjają modernizacji polskiego rolnictwa jak również wprowadzaniu w nim nowoczesnych i efektywnych technologii produkcji. Jak twierdzi Morgan [1993] maszyny stare, mające około 15 lat, czasami nawet maszyny 10-letnie są już przestarzałe pod względem wielu rozwiązań konstrukcyjnych. Nie są też w stanie sprostać stawianym im wymaganiom agrotechnicznym i ekonomicznym.

Jak twierdzi Izdebski [2003] maszyny z wydłużonym okresem użytkowania w porównaniu z maszynami nowoczesnymi charakteryzują się z reguły mniejszą wydajnością, wynikającą z parametrów technicznych maszyny jak również z braku urządzeń wspomagających jej pracę, gorszą jakością pracy, większym zużyciem paliwa przez ciągnik, itp.

Dodatkowo ciągniki wieloletnie to sprzęt zużyty nie tylko moralnie, ale i faktycznie, na skutek działania korozji i zużywania się części podzespołów, starzenia się elementów gumowych oraz wypracowania zespołów roboczych. Stare ciągniki wymagają coraz częstszych przeglądów i napraw, które z biegiem lat sprowadzają się do wymiany ich kolejnych zespołów roboczych [Izdebski, Masiuk 1998]. W końcowym efekcie bilansowania kosztów okazuje się, że eksploatacja ciągników starych jest najczęściej kosztowniejsza niż ciągników nowych z powodu wysokich kosztów napraw [Pasynek 2004].

Innym czynnikiem decydującym o kosztach eksploatacji maszyn i ciągników rolniczych jest ich przechowywanie. Na wielkość tych kosztów ma wpływ miejsce ich przechowywania. Dodatkowym składnikiem kosztów przechowywania jest konserwacja maszyny na okres jej przestoju poza sezonem prac i zabezpieczenie na okres zimowy. Przechowywanie maszyn na wolnej przestrzeni eliminuje wprawdzie koszty garażowania, ale przyczynia się do przyspieszonej korozji części metalowych, niszczenia powłok malarskich, co w efekcie zwiększa koszty napraw i zawodność eksploatacyjną oraz skraca okres żywotności. Maszyny przechowywane na wolnym powietrzu tracą około 30% swojej trwałości i niezawodności w porównaniu z maszynami garażowanymi [Muzalewski, Olszewski 2000].

W zależności od warunków pracy maszyny, umiejętności obsługi oraz jakości napraw, remontów oraz przeglądów i konserwacji, koszty napraw maszyny danego rodzaju mogą się istotnie różnić w poszczególnych gospodarstwach [Pawlak 1998].

Przedstawione informacje wskazują, że właściciel maszyny rolniczej pozbawiony jest możliwości obniżania kosztów użytkowania maszyny poniżej przeciętnych, normatywnych wartości. Należy jednak zaznaczyć, że duże znaczenie dla zapewnienia możliwie niskiego poziomu tych kosztów ma właściwa obsługa i regulacja maszyn oraz dbałość o ich stan techniczny, obejmująca przeprowadzanie okresowych przeglądów (zgodnie z instrukcją obsługi) i napraw.

Poprawa opłacalności produkcji w gospodarstwie wiąże się ze zmniejszeniem zużycia paliwa, które łącznie ze zużyciem smarów i olejów stanowi 12-29% w bilansie kosztów eksploatacji [Wójcicki 1997]. Ponadto niewłaściwa regulacja i zły stan silnika, w tym pompy paliwa i wtryskiwaczy w wysokoprężnych silnikach ciągników rolniczych, może być przyczyną zwiększonego zużycia i wzrostu kosztów paliwa o 5-15% [Izdebski 2003]. Nowoczesne rozwiązania w konstrukcji silników (m.in. sterowanie elektroniczne dawką paliwa, cztery zawory na cylinder, doładowanie z chłodzeniem powietrza) pozwoliły zredukować zużycie paliwa o 10-15%, przy jednoczesnym wzroście mocy silnika o około 20% i spadku emisji cząstek stałych o około 30% [Kosiorek 2000].

Karwowski [2005] twierdzi, że rolnicy nie mają pełnej świadomości, jaką rolę odgrywają koszty eksploatacji w kosztach produkcji, oraz jakie czynniki i jak wpływają na koszty eksploatacji.

Podstawowym sposobem obniżenia kosztów eksploatacji jest poprawa wykorzystania rocznego maszyn i ciągników. Osiągnięcie poziomu wykorzystania rocznego maszyn umożliwiającego zachowanie kosztów eksploatacji na korzystnym poziomie jest możliwe przez dobór odpowiedniego ciągnika czy maszyny do warunków gospodarstwa, wykonywanie prac przez wspólne ich użytkowanie czy też świadczenie usług na zewnątrz gospodarstwa [Izdebski, Skudlarski 2005].

Przedstawione czynniki mają wpływ z jednej strony na poziom kosztów eksploatacji maszyn czy ciągników w ciągu roku, a z drugiej decydują o kosztach jednostkowych odniesionych do jednostki (dt, h, ha) wykonanej pracy. Znaczący jednak wpływ na wielkość kosztów jednostkowych ma wykorzystanie maszyn i ciągników w ciągu roku. Według Izdebskiego [2003] jest to związane z prawidłowym wyborem strategii wyposażenia gospodarstwa rolnego w ciągniki i maszyny oraz dodatkowym zyskiem lub stratą z tego wynikającą.

Udział kosztów eksploatacji w kosztach produkcji rolniczej

Zastosowanie mechanicznej siły pociągowej w postaci ciągników rolniczych stwarza lepsze warunki pracy w rolnictwie i umożliwia osiągnięcie znacznego poziomu intensywności. Jednocześnie ma to wpływ na koszty związane z ich zakupem i użytkowaniem. Ograniczenia te powodują, że zwłaszcza w realiach gospodarki rynkowej należy zwrócić szczególną uwagę na uzasadnienie ekonomiczne zakupu i eksploatacji ciągników. W sytuacji, gdy głównym elementem konkurencyjności staje się minimalizacja kosztów produkcji dużego znaczenia nabiera optymalizacja wykorzystania sprzętu technicznego [Szuk 2005].

Koszty eksploatacji jak dowodzą liczne badania, stanowią znaczny udział w całkowitych kosztach produkcji i mają bezpośredni wpływ na możliwości konkurencyjne gospodarstw rolnych na rynku. [Muzalewski, Olszewski 2000; Wojsznis 2000].

W krajach zachodnich udział kosztów eksploatacji w bezpośrednich kosztach produkcji wynosi do 40% (średnio 25-30%) w zależności od kierunku produkcji roślinnej, natomiast w naszym kraju udział ten wynosi 30-70% [Karwowski 1998].

Koszty eksploatacji w polskim rolnictwie są pod względem strukturalnym stosunkowo wysokie. Jest to czynnik charakterystyczny naszego rozdrobnionego rolnictwa, z którym jeśli nawet nie chcemy się pogodzić, to musimy przyjąć jako niezmienny w najbliższym okresie. Sposobem na chociażby częściowe ograniczenie tych kosztów jest upowszechnienie zespołowych form użytkowania maszyn, a także mechanizacja usługowa [Szeptycki i wsp. 2005]. W Polsce dominuje indywidualne użytkowanie maszyn i ciągników rolniczych, uzupełniane wzajemną pomocą sąsiedzką oraz mechanizacją usługową [Wiatrak 2001].

Szczególnie wysoki poziom kosztów eksploatacji widoczny jest w nakładach na produkcję roślinną i w zależności od rodzaju uprawy kształtuje się w przedziale od 39,0 do 57,6% kosztów produkcji (tabela 1) [Sanecki 2010].

Tabela 1. Struktura kosztów produkcji wybranych roślin w 2009 roku

Wyszczególnienie	Pszenvica ozima		Żyto ozime		Jęczmień jary		Pszenvica jara	
	wartość [zł/ha]	udział [%]	wartość [zł/ha]	udział [%]	wartość [zł/ha]	udział [%]	wartość [zł/ha]	udział [%]
Koszty produkcji w tym:	3 744,5	100,0	2 778,4	100,0	3 412,2	100,0	4 169,1	100,0
- nasiona i sadzonki	275,0	7,3	162,0	5,8	160,0	4,7	264,0	6,3
- nawozy mineralne	895,0	23,9	442,0	15,9	999,5	29,3	1 345,0	32,3
- środki ochrony roślin	244,5	6,5	30,0	1,1	249,5	7,3	346,0	8,3
- koszty eksploatacji ogółem	1 709,9	45,7	1 599,6	57,6	1 503,1	44,1	1 626,4	39,0
- inne koszty bezpośrednie	34,5	0,9	34,5	1,2	46,0	1,3	34,5	0,8
- koszty pracy ludzkiej ogółem	296,5	7,9	323,4	11,6	269,5	7,9	284,2	6,8
- koszty pośrednie	676,2	18,1	554,9	20,0	634,6	18,6	734,0	0,0
- produkcja uboczna	-387,0	-10,3	-368,0	-13,2	-450,0	-13,2	-465,0	-11,2

Źródło: Sanecki S., 2010: Koszty uprawy wybranych zbóż. Lubelski ODR w Końskowoli.

Opracowanie własne

www.wodr.konskowola.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=153&Itemid=141

Bardzo znaczący udział kosztów eksploatacji w kosztach produkcji rolniczej powodowany jest różnymi czynnikami, wśród których do najważniejszych należy zaliczyć wysoki poziom cen maszyn i paliw oraz kosztów przeglądów technicznych i napraw.

Bardzo często przyczyną wysokich kosztów mechanizacji jest przeinwestowanie w maszyny rolnicze w stosunku do potrzeb. Wynika to z nieodpowiedniego doboru maszyn do warunków gospodarstwa. Z kolei zbyt mały potencjał produkcyjny maszyn, powoduje dodatkowe koszty lub straty plonów wynikające z nie wykonania zabiegów w określonym terminie agrotechnicznym [Runowski 2000].

Kryterium decydującym o posiadaniu lub nieposiadaniu maszyn rolniczych jest ocena efektywności ich wykorzystania, wyrażona wielkością kosztów mechanizacji wykonania danego zabiegu agrotechnicznego [Olszewski 1999]. Jeżeli koszty te będą większe od kosztów usług rolniczych, to należy bardzo dokładnie zastanowić się nad ewentualnym zakupem własnych maszyn, a jeżeli są one już w posiadaniu, to należy szukać możliwości poprawy efektywności ich wykorzystania przez wykonywanie usług [Muzalewski 1997].

Udział kosztów eksploatacji maszyn rolniczych zastosowanych w uprawie zbóż w kosztach ich produkcji nie jest wartością stałą, gdyż zależy on od relacji między cenami maszyn rolniczych, paliwa, a kosztami robocizny, cenami pozostałych środków produkcji (tabela 1) [Sanecki 2010].

Jak wynika z analizy kosztów przedstawionych w tabeli 1 najwyższą pozycję stanowią koszty eksploatacji oraz koszt nawożenia w stosunku do kosztów ogółem.

Zaznaczyć należy, że koszt nawożenia może ulec zmniejszeniu, jeżeli rolnik przeprowadzi badanie gleby na zawartość składników mineralnych. Mając aktualną analizę gleby zastosuje odpowiednie nawożenie. Zaprawiony odpowiednio materiał siewny spowoduje także zmniejszenie kosztów środków ochrony roślin. Wiadomo, że w każdym gospodarstwie koszty produkcji kształtować się będą na innym poziomie gdyż każdy rolnik indywidualnie podejmuje decyzje, pozwalające na ograniczenie czy zmniejszenie koszty produkcji.

Podsumowanie

Koszty produkcji stanowią ważny czynnik wpływający na dochodowość gospodarstwa. Z uwagi na fakt, że duży udział w kosztach produkcji stanowią koszty eksploatacji rolnik powinien podejmować starania by je obniżyć [Lorencowicz 2005]. Jednym ze sposobów jest poprawa wykorzystania rocznego maszyny i ciągnika. Aczkolwiek rolnik powinien pamiętać również o prawidłowym doborze maszyn pod względem szerokości roboczej i innych parametrów, by móc wykonywać prace agrotechniczne w terminie [Skudlarski 2005].

Koszty eksploatacji stanowią duży udział w kosztach ogółem prowadzenia gospodarstwa rolniczego. W związku z tym dużego znaczenia, również z punktu widzenia praktyki rolniczej, nabierają zagadnienia rzeczywistego poziomu, zwłaszcza jednostkowych kosztów eksploatacji w gospodarstwach rolnych. Dlatego jak zauważył Szuk [2005] ważne jest wskazanie i ocena czynników, które istotnie wpływają na poziom tych kosztów.

Piśmiennictwo

1. Grześ Z., Kowalik I. 2006. *Koszty użytkowania maszyn w strukturze kosztów produkcji roślinnej w wybranym przedsiębiorstwie rolniczym*. Inżynieria Rolnicza, 13, 133-137.
2. Izdebski W. 2003. *Strategie wyposażenia gospodarstw rolnych w kombajny zbożowe*. Rozprawa habilitacyjna. Wyd. SGGW, Warszawa.
3. Izdebski W., Masiuk A. 1998. *Wyznaczenie części składowych limitującego gotowość do pracy ciągnika rolniczego*. Problemy Inżynierii Rolniczej 2, 121-128.
4. Izdebski W., Skudlarski J. 2005. *Wpływ kosztów eksploatacji maszyn na wyniki ekonomiczne w produkcji roślinnej*. Wieś Jutra (85/86) 27-28.
5. Karwowski T. 2005. *Analiza kosztów mechanizacji w produkcji roślinnej na tle czynników wpływających na te koszty*. Problemy Inżynierii Rolniczej, Instytut Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa, Warszawa.
6. Karwowski T. 1998. *Polska w drodze do Unii Europejskiej. Zespołowe użytkowanie maszyn warunkiem unowocześnienia polskiego rolnictwa (1)*. Przegląd Techniki Rolniczej i Leśnej, 1, 2-6.
7. Kosiorek J. 2000. *Katalogowe a rzeczywiste zużycie paliwa*. Auto Technika Motoryzacyjna, 6, 39-40.
8. Lorencowicz E. 2005. *Zasoby siły roboczej i nakłady w wybranych gospodarstwach indywidualnych Lubelszczyzny*. Roczniki Naukowe SERiA, Warszawa-Poznań-Zamość, t. VII, z. 7, 202-206.
9. Morgan M. 1993. *Efficient combine harvesting*. Tillage Farmer, 1, 10-12.

10. Muzalewski A. 1997. *Koszty mechanizacji przy różnych wariantach użytkowania maszyn w gospodarstwach rodzinnych*. Problemy Inżynierii Rolniczej, 2, 131-142.
11. Muzalewski A. 2005. *Koszty eksploatacji maszyn*, Wyd. Instytut Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa, Warszawa.
12. Muzalewski A. 2007. *Model optymalizacji wyboru pomiędzy zakupem maszyny a najmem usługi*. Problemy Inżynierii Rolniczej, 2 (90).
13. Muzalewski A. Olszewski T. 2000. *Ekonomiczno-organizacyjne aspekty zespołowego użytkowania maszyn*. Instytut Budownictwa Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa, Warszawa.
14. Olszewski T. 1999. *Otworzyć oczy na koszty mechanizacji*. Top Agrar Polska, 12, 22-23.
15. Pasyński P. 2004. *Nowe w miejsce starych – odnawianie parku ciągnikowego w polskim rolnictwie*. Technika Rolnicza, Ogrodnicza i Leśna, 3, 9 i 26.
16. Pawlak J. 1998. *Koszty mechanizacji produkcji roślinnej w zależności od wydajności maszyn i ich sezonowego wykorzystania*. Materiały konferencji naukowej, Bonin, 26-32.
17. Pawlak J. 2007. *Koszty eksploatacji maszyn rolniczych*. Wieś Jutra, 6, 21-22.
18. Runowski H. 2000. *Tendencje zmian w relacjach kosztów czynników produkcji w rolnictwie i ich konsekwencje dla organizacji gospodarstw*. [w] Praca zbiorowa pod red. Wiatrak A.P. nt. Kierunki i możliwości zmian w organizacji gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych w procesie modernizacji obszarów wiejskich w Polsce., Wyd. SGGW, Warszawa, 51 – 72.
19. Sanecki S. 2010. *Koszty uprawy wybranych zbóż*. Lubelski ODR w Końskowoli. www.wodr.konskowola.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=153&Itemid=141 (data dostępu 20.04.2010).
20. Skudlarski J. 2005. *Koszty produkcji w gospodarstwie rolnym przy zastosowaniu wybranych ciągników rolniczych*. Wyd. Technica Agraria 4(2), 41-47.
21. Szeptycki A. 2005. *Stan i kierunki rozwoju techniki oraz infrastruktury rolniczej w Polsce*. Wyd. Instytut Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa, Warszawa.
22. Szuk T. 2005. *Wpływ powierzchni gospodarstw indywidualnych na poziom kosztów eksploatacji mechanicznej siły pociągowej*. Roczniki Naukowe SERiA, Warszawa, t. VIII, z.1, 243-248.
23. Tomczyk W. 2005. *Koszty użytkowania parku maszynowego na przykładzie kombinatu rolnego Kietrz sp. z o.o.*, Inżynieria Rolnicza, 4, 109-116.
24. Wiatrak A. P. 2001. *Kierunki i uwarunkowania zmian organizacji gospodarstw rolniczych (wybrane aspekty)*. Roczniki Naukowe SERiA, t. III, z. 5, 15–19.
25. Wojsznis B. 2000. *Koszty mechanizacji produkcji roślinnej w gospodarstwach rodzinnych*. Zeszyty Naukowe 54, WSPR Siedlce, 49-58.
26. Wójcicki Z. 1997. *Dobór i wykorzystanie środków technicznych oraz kosztów produkcji w rozwojowych gospodarstwach rodzinnych*. Instytut Budownictwa, Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa, Warszawa.

Summary

Operating costs of farm tractors and their impact on agricultural production costs

Presents the operating costs of farm tractors and their effects on the costs of agricultural production. It was found that a significant impact on agricultural production costs, and thus on its profitability to the cost of operating tractors. Therefore, the issues become less important to know the real level of unit operating costs of farm tractors as well as understanding and assessment of factors that affect them.

**CONTROLING I BUDŻETOWANIE W PROJEKTACH
INWESTYCYJNYCH NA PRZYKŁADZIE
ROZWIĄZAŃ STOSOWANYCH W KROŚNIEŃSKIM
PRZEDSIĘBIORSTWIE BUDOWLANYM
SPÓŁKA AKCYJNA**

Piotr Lenik

Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie

Anna Stec

Krośnieńskie Przedsiębiorstwo Budowlane S.A.

Wstęp

W świecie szybko zmieniającej się gospodarki rynkowej, nakierowanej na wzrost efektywności działań i konkurencyjności, ważnym czynnikiem zasilającym i wspomagającym procesy zarządzania z punktu widzenia jednostek gospodarczych jest posiadany przez nie odpowiedni ekonomiczny system informacyjny. Ponieważ decyzje ekonomiczne dotyczą przyszłości i są powiązane z pewnym stopniem ryzyka, stąd dużego znaczenia nabierają informacje uzyskiwane w procesie planowania. Ułatwieniem w podejmowaniu decyzji jest m.in. zbudowanie i wprowadzenie systemu budżetów, zawierających informacje przydatne w efektywnym zarządzaniu firmą.

Podstawowym celem przedsiębiorstw działających w warunkach gospodarki rynkowej jest wytwarzanie określonych wyrobów i usług. Aby osiągnąć ten cel, należy ponosić nakłady różnych czynników wytwórczych. Kategorią ekonomiczną odzwierciedlającą zmienność nakładów ponoszonych w procesie gospodarowania są koszty i stąd uważa się je za jeden z ważniejszych wskaźników oceny działalności jednostek gospodarczych. Koszty to dla firmy rodzaj aktywów, z którymi wiąże się nadzieja na dokonanie wymiany i uzyskanie wpływów ze sprzedaży. Koszty są więc przedmiotem ciągłych analiz i kontroli, mających na celu przede wszystkim ocenę ich poziomu zaobserwowanego w przeszłości i struktury rodzajowej, jak również wnioskowanie o przyszłej ich wartości oraz wskazanie ewentualnych możliwości ich obniżenia. Dlatego też w całym systemie tak ważną rolę odgrywają budżety kosztów.

Tworzenie budżetów, nazywane również controllingiem operacyjnym, staje się narzędziem służącym jednostkom gospodarczym do osiągnięcia ich celów. Stworzenie budżetu głównego jest więc formą planu finansowego jednostki, który wyraża cele w sposób pośredni, wyznaczając drogi ich realizacji, pozwalając skoordynować działania poszczególnych części przedsiębiorstwa na zaplanowanie wyniku finansowego, wolumenu produkcji, zasobów potrzebnych do realizacji zamierzeń, wskazując na sposoby wykorzystania tych zasobów oraz służąc zdyscyplinowaniu ich zużycia. Budżetowanie pozwala ponadto sformalizować plany działania, dostarcza

punktów odniesienia do monitorowania aktualnych osiągnięć i umożliwiała identyfikację potencjalnych wąskich gardeł, zanim one faktycznie wystąpią.

Istotna jest również motywacyjna funkcja budżetowania, która jest połączona z oceną pracy poszczególnych kierowników, stanowiąc jednocześnie podstawę rachunku odpowiedzialności. Wymusza to na kierownikach wszystkich szczebli zaangażowania w proces budżetowania i planowania działalności podległych im jednostek organizacyjnych, kreując tym samym budżety szczegółowe, będące składowymi budżetu głównego. Ma to duże znaczenie z punktu widzenia identyfikacji kierownictwa z misją oraz dążeniami firmy jako całości.

Specyfika organizacji w kontekście powstawania centrów kosztowych

Tworzenie ośrodków odpowiedzialności, tzw. centrów kosztowych uwzględnia zazwyczaj możliwości planowania i jednoznacznego przypisywania poniesionych kosztów wydzielonym centrów kosztowym. Ilość i charakter centrów kosztowych uzależnione są od specyfiki działalności jednostki gospodarczej, ilości podmiotów wewnętrznych oraz potrzeb informacyjnych i kontrolnych danego przedsiębiorstwa.

Krośnieńskie Przedsiębiorstwo Budowlane w Krośnie S.A. (KPB w Krośnie S.A.) jest przedsiębiorstwem budowlanym – jednym z liderów branży w Polsce południowo-wschodniej. Firma powstała w wyniku przekształceń, pierwotnie w Jednoosobową Spółkę Skarbu Państwa z byłego przedsiębiorstwa państwowego o nazwie Krośnieński Kombinat Budowlany w Krośnie, następnie stając się organizacją z większościowym udziałem kapitału prywatnego, obecnie ze stu procentowym udziałem własności prywatnej.

W przypadku struktury jednozakładowej Spółki wyróżnia się główne pionery organizacyjne: pion organizacyjny i pion ekonomiczny oraz pion produkcyjny. Struktura organizacyjna firmy determinuje system budżetowania kosztów, budżetów szczegółowych i budżetu głównego. Pion organizacyjny stanowią: dział ofertowania (zajmujący się pozyskiwaniem nowych kontraktów), dział personalno – organizacyjny, samodzielne stanowisko ds. BHP i p-poż., pełnomocnik ds. SZJ. W pionie ekonomicznym są główny księgowy i podległe mu: dział finansowo – księgowy, samodzielne stanowisko ds. sprawozdawczości i finansów, samodzielne stanowisko ds. informatyki, stanowisko głównego specjalisty ds. nadzoru właścicielskiego i kontroli wewnętrznej. W pionie produkcyjnym podmiotami realizującymi podstawową działalność budowlaną są stanowiska poszczególnych kierownictw budów oraz pełnomocnika ds. eksportu. Jednostki produkcji podstawowej zorganizowane są w postaci wydzielonych kosztowo kierownictw budów, którymi kieruje jednoosobowo kierownik budowy. Kierownik budowy może prowadzić jedną lub kilka budów w zależności od potrzeb. Zakres działalności kierowników budów obejmuje wykonawstwo robót budowlano – remontowych według uzyskanych zleceń i zawartych umów z inwestorami. Ilość tych jednostek określona jest aktualnymi potrzebami w zależności od posiadanego portfela zleceń na roboty budowlane. Działalność pomocnicza wykonywana jest przez Zakład Produkcyjno – Sprzętowy, który prowadzi naprawy i remonty maszyn budowlanych oraz środków transportu, świadczy usługi transportowo – sprzętowe zarówno na potrzeby własne Spółki jak i na zewnątrz. Oprócz wymienionych powyżej jednostek budżetowych występują pojedyncze działy i stanowiska podporządkowane bezpośrednio dyrektorowi, któremu podlega pion produkcyjny. Są to: dział umów i realizacji (zajmuje się głównie przygotowaniem

umów i dokumentacji technicznej oraz rozliczaniem i fakturowaniem sprzedaży), samodzielne stanowisko ds. mechaniki, inwestycji i remontów, samodzielne stanowisko ds. controllingu.

Funkcją rachunkowości zarządczej, której jednym z głównych elementów jest budżetowanie, realizuje stanowisko ds. controllingu przy współpracy z poszczególnymi kierownictwami budów oraz działem ofertowania i działem finansowo – księgowym. Zapotrzebowanie informacyjne grupy zarządczej i kierowniczej determinuje metodologie działań w procesie planowania i tworzenia budżetów. Stąd na podstawie zdobytego doświadczenia, pozyskanej wiedzy w trakcie współpracy z pracownikami różnego szczebla zarządzania zidentyfikowano dwie główne grupy odbiorców informacji pozyskiwanych z podsystemu rachunkowości zarządczej: Zarząd KPB w Krośnie S.A. oraz poszczególni kierownicy budów. Głównymi obszarami zapotrzebowania na informacje są:

1. informacje o przychodach, kosztach i wynikach KPB w Krośnie S.A. jako całości (w okresach miesięcznych, kwartalnych, rocznych),
2. informacje o przychodach, kosztach i wynikach w przekroju rodzajów prowadzonej działalności,
3. informacje o przychodach, kosztach i wynikach poszczególnych etapów umów budowlanych, zgodnie z ustalonym harmonogramem projektu,
4. informacje o rodzajach ponoszonych kosztów wraz z ich szczegółowym podziałem analitycznym,
5. informacje o kosztach realizowanych kontraktów budowlanych, z dalszym ich podziałem na części elementarne, takie jak obiekty, roboty budowlane oraz wykonywane w ramach robót budowlanych czynności,
6. informacje o przychodach, kosztach i wynikach realizowanych kontraktów budowlanych w podziale na następujący zakres czasowy: cały okres realizacji kontraktu, poszczególne lata oraz poszczególne miesiące realizacji prac,
7. informacje o kosztach nieplanowanych według realizowanych kontraktów w powiązaniu z obiektami, robotami budowlanymi, z ich etapami oraz w przekroju rodzajów ponoszonych kosztów,
8. informacje o rodzajach kosztów wspólnych kontraktów,
9. informacje o kosztach działalności pomocniczej w podziale na koszty ponoszone przez poszczególne podmioty, tj. kierownictwa, działy, stanowiska,
10. informacje o kosztach ogólnych w przekroju rodzajów ponoszonych kosztów i ich rozliczaniu na poszczególne kierownictwa budów,
11. informacje o kosztach i przychodach kontraktów długoterminowych, szacowanych na podstawie stopnia zaawansowania robót, zgodnie z zasadami szczegółowej wyceny dla potrzeb sprawozdawczości finansowej.

Powyższe informacje tworzą wielowymiarową strukturę informacyjną dla obsłużenia której tworzy się, a następnie na bieżąco modyfikuje wielozadaniowy rachunek kosztów [Kalinowski 2010].

Model controllingu finansowego w Krośnieńskim Przedsiębiorstwie Budowlanym S.A.

W nowoczesnych firmach branży budowlanej w zakresie controllingu finansowego coraz częściej wypracowuje się własne metody tworzenia i analizowania budżetów zadań inwestycyjnych. Ze względu na specyfikę branży budowlanej oraz niepowtarzalność organizacyjną poszczególnych podmiotów gospodarczych, metody te

są tworzone przede wszystkim na bazie własnych doświadczeń, obserwacji i przemyśleń. Podstawowym założeniem przy tworzeniu procedury budżetowania jest uzyskanie zbieżności danych pochodzących od służb technicznych z danymi z działów finansowo-księgowych, jak również szybka identyfikacja wszelkich odchyleń.

Generalnie procedura budżetowania rozpoczyna się od opracowania wstępnego budżetu sprzedaży, który będąc kluczową częścią budżetu głównego, wyznacza poziom produkcji, a w konsekwencji wielkość koniecznych do zaangażowania zasobów firmy. Co za tym idzie - posiada on wpływ na wielkość kosztów bezpośrednich i kosztów pośrednich.

W procesie planowania kosztów następuje zbilansowanie planowanego rzeczowego zużycia czynników produkcji z ilościowym planem produkcji, a także wartościowe zbilansowanie wszystkich sfer działalności przedsiębiorstwa w celu ustalenia kosztowej strony planowanego wyniku finansowego. Z tego też względu plan kosztów musi być agregatem planów o takiej strukturze, aby mógł zapewnić pełną porównywalność kosztów rzeczywistych [Luty 1990].

W KPB w Krośnie S.A. dane wejściowe wykorzystywane do tworzenia budżetu są pozyskiwane na podstawie kosztorysów budowlanych, które zawierają informacje o planowanych kosztach bezpośrednich - obliczanych według norm budowlanych, a także o kosztach pośrednich, doliczanych do kosztów bezpośrednich na podstawie kilku wskaźników narzutu ustalonego proporcjonalnie do materiałów bezpośrednich, płac bezpośrednich, sprzętu i transportu. Informacje te są prezentowane w ujęciu ilościowym i wartościowym w powiązaniu z poszczególnymi rodzajami robót budowlanych. Dodatkowym dokumentem wykorzystywanym przy tworzeniu budżetu jest harmonogram robót budowlanych, który przedstawia kolejność wykonywania poszczególnych rodzajów robót budowlanych, wraz z określeniem terminów ich rozpoczęcia i zakończenia.

Ustalenie wartości poszczególnych rodzajów kosztów bezpośrednich i częściowo pośrednich stanowi jedno z zadań kierownika budowy. Następnie budżet jest uzupełniany i ewentualnie poprawiany na stanowisku specjalisty ds. controllingu, skąd jest przedłożony Zarządowi KPB w Krośnie S.A. Po weryfikacji budżet jest akceptowany lub zwrócony do modyfikacji. Akceptacja budżetu ze strony Zarządu jest równoznaczna z przekazaniem go do realizacji.

W związku z tym, że kosztorysy nie oddają związków przyczynowo-skutkowych dotyczących kosztów pośrednich - nie da się wprost na ich podstawie zbudować budżetu, który następnie umożliwiłby analizę kosztów planowanych z rzeczywistymi. Stąd też w Firmie opracowano, na podstawie zapotrzebowania informacyjnego Zarządu oraz posiadanej i zmodyfikowanej do potrzeb budżetowania struktury kosztów według rodzaju, uproszczony wzór budżetu (tabela 1).

Tabela 1. Uproszczony wzór budżetu budowy w Krośnieńskim Przedsiębiorstwie Budowlanym S.A.

Kierownik budowy:

Numer i nazwa budowy:

Data rozpoczęcia i zakończenia budowy:

Stan na koniec:

Lp.	Wyszczególnienie pozycji kosztowych	Plan			Wykonanie według okresów rozliczeniowych				Odchylenia 5 – 9
		Na podstawie kosztorysu	Wprowadzone korekty	Razem	Pierwszy	Kolejny (e)	Ostatni	Razem	
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
1.1	Sprzedaż wg umowy podstawowej								
1.2	Roboty dodatkowe								
1.3	Dodatek za koordynację								
1.4	Sprzedaż materiałów								
1.5	Wynajem dla podwykonawców								
1.6	Pozostała sprzedaż								
1.	Razem sprzedaż								
2.1	Amortyzacja								
2.2	Zużycie materiałów								
2.3	Zużycie energii								
2.4	Usługi sprzętowe i transportowe								
2.5	Usługi remontowe								
2.6	Wynagrodzenia								
2.7	Świadczenia na rzecz pracowników								
2.8	Podatki i opłaty								
2.9	Inne usługi i koszty proste								
2.10	Podróże służbowe								
2.11	Usługi podwykonawców								
2.	Razem koszty								
3.	Wynik budowy (1-2)								

Źródło: opracowanie własne

Jest on jednakowy dla każdego realizowanego zadania; uwzględnia powiązania przyczynowo-skutkowe pomiędzy kosztami bezpośrednimi, a pośrednimi w istotnych aspektach ze znacznym stopniem szczegółowości. Takie rozwiązanie pozwoliło na znaczne ograniczenie tych rodzajów kosztów (tzw. koszty ogólne budów), których nie dałoby się bezpośrednio powiązać z konkretnym kontraktem.

Zarząd Spółki przyjął strukturę kosztów według rodzaju. Zapewnia to dostęp do informacji o dostatecznej szczegółowości, niezbędnych w procesie zarządzania poszczególnymi kontraktami, jak również Firmą jako całością. W strukturze kosztów rodzajowych wyodrębniono jedenaście podstawowych rodzajów kosztów, dla których ustalono hierarchiczne analityki. Stosowana przez Spółkę struktura kosztów rodzajowych jest na tyle rozwinięta analitycznie, aby zaspokoić zapotrzebowanie na informacje kierownictwa budów i Zarządu. Znajduje ona odzwierciedlenie w pozycjach kosztów rodzajowych wyszczególnionych w strukturze kosztów podmiotowych.

Struktura podmiotowa kosztów ma za zadanie kontrolę efektywności działania poszczególnych ośrodków odpowiedzialności oraz dokładne ujęcie kosztów poszczególnych podmiotów, to jest budów. Są one obiektami identyfikowania kosztów planowanych i rzeczywistych.

Na podstawie powyższych danych (konta kosztów rodzajowych, określonych ośrodków odpowiedzialności kosztowej) w formie tabelarycznej stworzono budżet dla budów. Uwzględnia on rodzaje przychodów, zapotrzebowanie na zasoby materiałowe i ludzkie, zapotrzebowanie na usługi sprzętowe i transportowe, a w tym podział na zasoby własne i obce.

Tabela 1 zawiera wzór budżetu, gdzie koszty podano w wersji zagregowanej do kont syntetycznych. Na koniec każdego okresu rozliczeniowego wprowadzane są rzeczywiście osiągnięte wartości przychodów i kosztów, a różnica między nimi wskazuje na efektywność realizowanego działania - jej wysokości lub jej brak (kiedy wynik jest wartością ujemną).

Po zamknięciu każdego okresu rozliczeniowego dokonuje się porównania danych planowanych z danymi rzeczywistymi. W wyniku przeprowadzanych badań analitycznych zgodności wykonania z budżetem ustala się: czynniki wpływające na przebieg procesów gospodarczych oraz na osiągnięte koszty, kierunki i znaczenia oddziaływania poszczególnych czynników, powstawanie zjawisk przyczynowo-skutkowych zachodzących pomiędzy poszczególnymi działaniami, a także tendencje rozwojowe tych czynników, które mają podstawowe znaczenie dla procesów ponoszenia kosztów i obniżenia ich wielkości [Nowak 1998].

Końcowy raport z realizacji budżetu danej budowy zawiera: zestawienie wszystkich przychodów oraz kosztów uzyskanych i poniesionych w związku z realizowanym zadaniem budowlanym, w analogicznym układzie zaplanowane przychody i koszty (uwzględniające wprowadzane na bieżąco korekty do pierwotnego budżetu), powstałe między planem a wykonaniem odchylenia dla każdej z wyszczególnionych pozycji.

W obecnej chwili w KPB w Krośnie S.A. jest opracowywana docelowa wersja instrukcji tworzenia budżetu i raportu z jego realizacji dla budów wraz z kompletną dokumentacją towarzyszącą. Na tą dokumentację składać się mają dodatkowo sporządzane przez kierowników budów: komentarz wyjaśniający przyczyny powstawania odchyleń dla poszczególnych pozycji analitycznych przychodów i kosztów, a także informacje o wykorzystaniu zasobów osobowych i materiałowych. Zarząd Spółki natomiast, po analizie złożonej kompletnej dokumentacji, będzie podejmował decyzję o zatwierdzeniu zrealizowanego budżetu, a także ewentualnie o źródłach finansowania niekorzystnych odchyleń w przypadku ich wystąpienia.

Podsumowanie

Przyjęte w KPB w Krośnie S. A. rozwiązania dotyczące tworzenia budżetów budów powstały na bazie wieloletnich doświadczeń wynikających z prowadzonej działalności gospodarczej. Firma przez długi czas poszukiwała rozwiązań docelowych, które ułatwiłyby wymianę informacji wewnętrznej, a także osiągnięcie zamierzonego efektu ekonomicznego w postaci obniżenia ponoszonych kosztów. Wypracowany model pozwala na unikanie kosztów zbędnych, szybką reakcję na odchylenia, wprowadzanie na bieżąco korekt w planach jak i lepszą współpracę między służbami technicznymi i księgowymi oraz Zarządem. Stanowi on dobre narzędzie wspomagające procesy decyzyjne.

Stosowana procedura budżetowania umożliwia lepszą niż poprzednio wycenę kontraktów budowlanych, gdyż pozwala precyzyjniej oszacować wartości ponoszonych kosztów związanych z daną inwestycją.

Piśmiennictwo

1. Kalinowski J. 2010. *Zarządzanie kosztami projektów długoterminowych*. Wydawnictwo Bibliotek, Łódź.
2. Luty Z. 1990, *Planistyczny rachunek kosztów*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław.
3. Nowak E. (red.) 1998. *Budżetowanie kosztów*. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk.

Summary

Controlling and budget in the building projects investment on the base of example of Krosno Building Enterprise a joint-stock company

The main goal of the article is describe the costs budget system as the information base helping in the processes of enterprises management. The methods existing in Krosno Building Enterprise a joint-stock company were used for creating an exemplary costs budget.

DOŚWIADCZENIA PRZEDSIĘBIORSTWA ZELMER SPÓŁKA AKCYJNA W REALIZOWANIU PROJEKTÓW DOFINANSOWANYCH Z FUNDUSZY EUROPEJSKICH

Piotr Lenik

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Magdalena Kowal

Dział Zarządzania Zasobami Ludzkimi Zelmer SA

Wstęp

Od momentu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, przedsiębiorcy, jako jedni z odbiorców polityki spójności, mieli możliwość rozwijania swojej działalności korzystając z funduszy europejskich. Należy ocenić, że zainteresowanie dotacjami od samego początku było duże. W latach 2004-2006, w pierwszym okresie wdrażania poszczególnych programów operacyjnych, polskie przedsiębiorstwa złożyły kilkadziesiąt tysięcy projektów, do końca 2008 roku niemal w stu procentach wykorzystując przeznaczone na ten cel środki [Grobelna 2009]. Największą popularnością cieszyły się schematy inwestycyjne przeznaczone na przedsięwzięcia podnoszące konkurencyjność przedsiębiorstw, ale można było również pozyskać bezzwrotne dotacje na projekty badawcze, doradztwo, rozwój kadr oraz wyjazdy na targi czy misje gospodarcze.

Doświadczenia poprzedniego okresu wykorzystano przy projektowaniu nowych programów na lata 2007-2013, których oferta dla przedsiębiorstw wydaje się jeszcze bardziej zróżnicowana. Organizacje sektora przedsiębiorstw mogą ubiegać się o wsparcie z takich programów operacyjnych jak: Innowacyjna Gospodarka, Kapitał Ludzki oraz Infrastruktura i Środowiska, a także w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych czy Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej.

Dość powszechnie panuje przekonanie, że dostęp mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw do środków jest zdecydowanie większy i łatwiejszy niż w przypadku dużych firm. Fakt, mniejsze organizacje biznesowe mogą korzystać ze zdecydowanie szerszego pakietu pomocy zarezerwowanego właśnie dla MSP. Jednak nie oznacza to, że duże przedsiębiorstwa są pozbawione możliwości korzystania z funduszy unijnych. Jednym z przykładów w grupie dużych przedsiębiorstw, z powodzeniem wykorzystującym takie środki, jest firma Zelmer S.A. - wiodący polski producent sprzętu AGD.

Projekty związane z rozwojem kapitału ludzkiego

W Spółce Zelmer już w poprzedniej perspektywie finansowej na lata 2004-2006 korzystano z tzw. funduszy miękkich, m.in. poprzez udział w szkoleniach otwartych i zamkniętych w ramach projektów realizowanych przez zewnętrzne organizacje. Jednak to nowa perspektywa finansowania polskich przedsiębiorstw okazała się dla Firmy prawdziwym źródłem inspiracji. W tabeli 1 przedstawiono realizowane aktualnie w Zelmer S.A. projekty współfinansowane z Europejskiego Funduszu Społecznego.

Tabela 1. Ogólna charakterystyka realizowanych w Zelmer S.A. projektów „miękkich”

Tytuł projektu	Termin realizacji	Budżet projektu, w tym kwota dofinansowania (w złotych)	Źródło dofinansowania (działanie/program operacyjny)
Zintegrowany rozwój strategicznych kompetencji kluczowego personelu Grupy Zelmer	styczeń 2009 - grudzień 2010	5 686045,36 w tym z EFS: 3 432369,40	2.1.1. PO KL Rozwój kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach
Poprawa produktywności firmy Zelmer S.A. poprzez kształtowanie świadomości kadry kierowniczej i pracowników w obszarze głównych procesów produkcyjnych oraz procesów wspierających	styczeń 2009 – wrzesień 2010	3 540734,22 w tym z EFS: 2 201742,68	2.1.1. PO KL Rozwój kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach
Program wsparcia dla kontynuacji pracy zawodowej pracowników firmy Zelmer S.A.	listopad 2009 – październik 2011	2 800000,00 w tym z EFS: 2 800000,00	8.1.2. PO KL Wsparcie procesów adaptacyjnych i modernizacyjnych w regionie

Źródło: opracowanie własne

Potrzeba wykorzystania możliwości jakie stwarzają w bieżącej perspektywie finansowania fundusze strukturalne wyniknęła niejako z przyjętej w 2007 roku firmowej strategii „PRO 2010”, która zakłada m.in.: budowę nowoczesnej organizacji, rozwój kompetencji i wzrost świadomości biznesowej kadry pracowniczej, ekspansję na rynki zagraniczne, umacnianie marki. Ze względu na konieczność wzrostu nakładów na realizację poszczególnych celów strategicznych, w Firmie zwrócono uwagę na dostępność środków zewnętrznych.

Na rezultaty nie trzeba było długo czekać. Już w 2008 roku firma Zelmer w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki stała się beneficjentem dwóch równolegle realizowanych projektów: „Zintegrowany rozwój strategicznych kompetencji kluczowego personelu Grupy Zelmer” oraz „Poprawa produktywności firmy Zelmer S.A. poprzez kształtowanie świadomości kadry kierowniczej i pracowników w obszarze głównych procesów produkcyjnych oraz procesów wspierających”. Sukces był tym większy, że spośród 832 projektów zgłoszonych na konkurs do Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w ramach działania 2.1.1. PO KL, dofinansowanie uzyskały jedynie 174 wnioski, w tym dwa dotyczące

rzeszowskiego producenta AGD. Łączny budżet obu projektów wyniósł ponad 9 milionów złotych; w wyniku ich realizacji założono plan ponad 4 tysięcy uczestników projektu i 252 różnorodnych szkoleń (wewnętrznych i zewnętrznych).

Tabela 2. Obszary oddziaływania na kapitał ludzki w Zelmer S.A. w ramach realizowanych projektów z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki

Projekt: Zintegrowany rozwój strategicznych kompetencji kluczowego personelu Grupy Zelmer	
Beneficjenci ostateczni	Obszary wsparcia
Kluczowa Kadra menadżerska (Liczba przeszkolonych: 200)	- Badania stylów przywództwa i klimatu organizacyjnego - Autoprezentacja - Formowanie klimatu organizacyjnego zapewniającego realizację strategii - Trening efektywności osobistej
Kadra menadżerska – Zelmer Trading (Liczba przeszkolonych: 90)	- Negocjacje - Wywieranie wpływu - Zarządzanie stresem - Trening efektywności personalnej - zarządzanie czasem, wyznaczanie celów osobistych, plan rozwoju osobistego - Negocjacje międzynarodowe - Techniki kreatywnego myślenia
Sprzedaż (Liczba przeszkolonych: 348)	- Zarządzanie czasem pracy - Umiejętność prezentacji - Efektywność osobista - Techniki kreatywnego myślenia - Telemarketing - Zarządzanie zmianą - Planowanie i organizacja - Budowanie i zarządzanie zespołem, rozwiązywanie konfliktów - Negocjacje - Zarządzanie projektami - Podnoszenie efektywności zespołu
Marketing (Liczba przeszkolonych: 230)	- Podstawy zarządzania projektowego ze szczególną rolą zarządzania zespołem - Trening efektywności personalnej 1 – zarządzanie czasem, wyznaczanie celów osobistych, plan rozwoju osobistego - Trening efektywności personalnej 2 – zarządzanie czasem, wyznaczanie celów osobistych, plan rozwoju osobistego - Zarządzanie ceną - Zarządzanie kategoriami (<i>category management</i>) - Badania marketingowe, analiza rynku - Statystyka w badaniach marketingowych - Autoprezentacja - Techniki kreatywnego myślenia
Szkolenia językowe (Liczba przeszkolonych: 230)	- Język angielski (w tym biznesowy dla tzw. „talentów”) - Język niemiecki - Język rosyjski
Szkolenia komputerowe (Liczba przeszkolonych: 750)	- Word - Excel - PowerPoint - Access
Projekt: Poprawa produktywności firmy Zelmer S.A. poprzez kształtowanie świadomości kadry kierowniczej i pracowników w obszarze głównych procesów produkcyjnych oraz	

procesów wspierających	
Beneficjenci ostateczni	Obszary wsparcia
Kierownicy Wydziałów i Mistrzowie (Liczba przeszkolonych: 248)	- Nastawienie na wyniki, zarządzanie wynikami pracy - Budowa szczupłej organizacji – warsztaty <i>Lean manufacturing</i> - Praca zespołowa – umiejętność zarządzania zespołem, delegowanie zadań - Trening efektywności personalnej – zarządzanie czasem, wyznaczanie celów osobistych, plan rozwoju osobistego
Pracownicy Centrum Planistyczno-Logistycznego (Liczba przeszkolonych: 90)	- Planowanie i prognozowanie - Gospodarka magazynowa i zarządzanie magazynem - Zarządzanie łańcuchem dostaw - <i>Lean manufacturing</i> - podstawowy - <i>Lean manufacturing</i> – zaawansowany - Negocjacje handlowe - Zarządzanie transportem
Pracownicy wsparcia – Księgowość, Pion Jakości, Biuro zarządu, ZZL (Liczba przeszkolonych: 172)	- Trener wewnętrzny 1, Trener wewnętrzny 2, Trener wewnętrzny 3 - Nowoczesne podejście w obsłudze klienta - Zarządzanie jakością - Nowoczesne podejście w obsłudze klienta - Zarządzanie jakością - Aktualizacja wiedzy z zakresu ISO - Autoprezentacja - Wywieranie wpływu - Aktualizacja wiedzy z zakresu kodeksu pracy
Pracownicy produkcyjni (Liczba przeszkolonych: 1760)	- Efektywna komunikacja - Kształtowanie postaw efektywnościowych, świadomość biznesowa - Metody optymalizacji kosztów produkcji – <i>Kaizen</i> - Praca w zespole
Związki zawodowe (Liczba przeszkolonych: 38)	- Zarządzanie pracownikami – stałe podnoszenie efektywności w warunkach rynku pracownika - Zarządzanie zmianą – dylematy kierownika
Projekt: Program wsparcia dla kontynuacji pracy zawodowej pracowników firmy Zelmer S.A.	
Beneficjenci ostateczni	Obszary wsparcia
Pracownicy objęci Programem Dobrowolnych Odejść (Liczba objętych wsparciem: 150)	- Indywidualne doradztwo zawodowe - Szkolenie z zakresu kluczowych kompetencji społecznych i zawodowych - Szkolenie z zakresu podstaw obsługi komputera i Internetu
Pracownicy objęci Programem Dobrowolnych Odejść (Liczba objętych wsparciem: 80)	- Szkolenia specjalistyczne
Pracownicy objęci Programem Dobrowolnych Odejść (Liczba objętych wsparciem: 40)	- Płatne staże (sześciomiesięczne)
Pracownicy objęci Programem Dobrowolnych Odejść (Liczba objętych)	- Wsparcie w zakładaniu działalności gospodarczej

wsparciem: 30/20)	
Pracownicy objęci Programem Dobrowolnych Odejsć Liczba objętych wsparciem: 90)	- Pośrednictwo pracy
Pracownicy objęci Programem Dobrowolnych Odejsć Liczba objętych wsparciem: 22)	- Wsparcie psychologa

Źródło: opracowanie własne

Celem głównym pierwszego z projektów jest wzmocnienie konkurencyjności i adaptacyjności Grupy Zelmer poprzez realizację zintegrowanego programu szkoleniowego dla kilkusetosobowej grupy priorytetowych dla Firmy pracowników, pozwalającego na rozwój kluczowych kompetencji w obszarze nowoczesnych metod organizacji pracy, zarządzania, marketingu, sprzedaży oraz języków obcych i narzędzi IT. Projekt ma się przyczynić do rozwoju Firmy, sprostania wymogom konkurencji oraz umocnienia pozycji Grupy Zelmer na rynku krajowym i międzynarodowym. Działania projektu są skierowane do kluczowej kadry menedżerskiej, pracowników Spółki Zelmer Trading (eksporter produktów Zelmer), pracowników działu sprzedaży oraz działu marketingu.

Drugi projekt, realizowany we współpracy przez spółkę Heuresis, ma na celu doskonalenie kompetencji pracowników Zelmer S.A. poprzez kompleksowy program szkoleniowy ukierunkowany na rozwijanie wiedzy i umiejętności niezbędnych do skutecznego realizowania procesów pozwalających na eliminację strat i poprawę efektywności działania. Projekt skierowany jest do kadry mistrzów, pracowników Centrum Planistyczno-Logistycznego, pracowników produkcyjnych, działów wsparcia oraz do związków zawodowych.

W 2009 roku w Zelmer S.A., z związku z postępującym procesem automatyzacji produkcji, a także wydzieleniem ze Spółki dwóch zakładów, stało się konieczne uruchomienie Programu Dobrowolnych Odejsć pracowników produkcyjnych, łagodzącego skutki zmian. Poza wygenerowaniem na ten cel własnych środków, z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki poprzez Rzeszowską Agencję Rozwoju Regionalnego uzyskano dofinansowanie projektu pn. „Program wsparcia dla kontynuacji pracy zawodowej pracowników firmy Zelmer S.A.”. Głównym jego celem jest zaadaptowanie się do nowej sytuacji życiowej i kontynuacja kariery zawodowej - głównie monterów sprzętu kuchennego, silników elektrycznych oraz operatorów wtryskarek tworzyw sztucznych. W ramach projektu przewiduje się *outplacement* w obszarach: aktywizacja zawodowa (opracowanie Indywidualnych Planów Działania, szkolenia z zakresu kluczowych kompetencji społecznych i zawodowych, szkolenia z zakresu podstawowej obsługi komputera i Internetu, wsparcie psychologiczne), szkolenia specjalistyczne, półroczne płatne staże u pracodawców z regionu, wsparcie na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej (szkolenie, doradztwo ułatwiające sporządzenia Biznes Planu, dotacje inwestycyjne do 35 tysięcy złotych, indywidualne doradztwo biznesowe, wsparcie pomostowe przez okres 6-12 miesięcy), pośrednictwo pracy.

Zestawienie obszarów oddziaływania opisanych projektów przedstawiono w tabeli 2.

Inwestycje realizowane z wykorzystaniem funduszy strukturalnych

Rozwój gospodarczy oraz konieczność poprawy konkurencyjności w branży wymusza ciągłe przemiany również w obszarze inwestycyjnym. Strategia lidera regionu i ekspansja na rynkach zagranicznych determinują liczne decyzje, m.in.: budowę nowego zakładu produkcyjnego, modernizacja linii technologicznych, rozwój produktów, rozszerzanie sieci kontrahentów. Wymaga to potężnych nakładów finansowych, stąd też potrzeba sięgania po środki zewnętrzne. Inwestycje firmy Zelmer S.A. w kilku przypadkach wspierane są przez środki pochodzące z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego; dotacje na redukcję w procesie produkcyjnym odpadów i energii elektrycznej pochodzą z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko, natomiast na produkty innowacyjne – z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Przed projektem pn. „Redukcja odpadów i energii elektrycznej poprzez automatyzację produkcji w Wydziale Wtryskarek”, który za pośrednictwem Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej uzyskał 30-procentowe dofinansowanie na rozbudowę i modernizację istniejącego parku przemysłowego na jednym z wydziałów produkcyjnych, poza bezpośrednimi celami ekonomicznymi, postawiono również istotne aspekty środowiskowe – zmniejszenie ilości odpadów, w tym niebezpiecznych. Dzięki projektowi mają ulec redukcji odpady, tj. oleje hydrauliczne i odpady tworzyw sztucznych, natomiast dotychczas wykorzystywane transformatory i kondensatory zawierające PCB zostaną całkowicie zlikwidowane. Nowe inwestycje przyczynią się więc bezpośrednio do poprawy wskaźników odzysku i unieszkodliwiania odpadów.

Dwa kolejne projekty, które aktualnie realizuje się w Firmie przy udziale funduszy strukturalnych, dotyczą opracowania nowych wzorów przemysłowych i użytkowych oraz wdrożenie ich do produkcji seryjnej. Działania w tym zakresie mają objąć prace odnoszące się do opracowania wzorów przemysłowych i wykonania niezbędnych narzędzi (form wtryskowych), jakie wykorzystywane będą na etapie produkcji partii testowej, a następnie produkcji seryjnej. Poszczególne projekty uwzględniają: wykonanie projektów wzorniczych, wykonanie prototypów, badania laboratoryjne i testy, analizę technologiczną, wykonanie oprzyrządowania, przeprowadzenie działań mających na celu atestację i certyfikację na znaki CE, a następnie podział wzorów przemysłowych, proces konstruowania od strony technologiczności wykonania i funkcjonalności produktów, przygotowanie dokumentacji konstrukcyjnej i technologicznej potrzebnej do wykonania narzędzi technologicznych (form wtryskowych, wykrojników itp.), wykonanie narzędzi technologicznych, próby narzędzi, a w końcu uruchomienie produkcji seryjnej.

Potrzeba realizacji podobnych przedsięwzięć wynika z dążenia do realizacji większej ilości nowoczesnych i innowacyjnych produktów. Ma to przyczynić się do umocnienia pozycji Spółki na tle branży, zacieśnienia relacji z dotychczas obsługiwanymi klientami, pozyskiwania nowych odbiorców, jak również rozszerzania oferty rynkowej w oparciu o innowacyjne rozwiązania i wprowadzanie na skalę przemysłową nowej myśli technicznej i technologicznej (strategia pioniera). Podkreślić należy, że Zelmer S.A. od wielu lat opracowuje i wdraża do produkcji, pozyskane w ramach pracy zespołu technologów, nowe rozwiązania i koncepcje odnoszące się do cech użytkowych i funkcjonalnych oferowanego asortymentu.

W tabeli 3 zaprezentowano ogólne informacje na temat inwestycji Zelmer S.A. dofinansowanych z EFRR.

Tabela 3. Ogólna charakterystyka realizowanych w Zelmer S.A. projektów inwestycyjnych

Tytuł projektu	Termin realizacji	Budżet projektu, w tym kwota dofinansowania (w złotych)	Źródło dofinansowania (działanie/program operacyjny)
Redukcja odpadów i energii elektrycznej poprzez automatyzację produkcji w Wydziale Wtryskarek	lipiec 2009 -czerwiec 2011	3 000 000,00 w tym z EFRR: 900 000,00	4.2. PO IiŚ Racjonalizacja gospodarki zasobami i odpadami w przedsiębiorstwach
Innowacyjne odkurzacze	październik 2009 -lipiec 2011	3 179 000,00 w tym z EFRR: 1 589 500,00	4.2 PO IG Stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw oraz wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego
	październik 2009 -maj 2011	2 468 000,00 w tym z EFRR: 1 234 000,00	4.2 PO IG Stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw oraz wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego

Źródło: opracowanie własne

Podsumowanie

Na przykładzie Firmy Zelmer S.A. można wnioskować, że możliwość pozyskiwania środków zewnętrznych stanowi coraz istotniejszy element finansowania rozwoju firm w szerokim tego słowa znaczeniu - od modernizacji linii technologicznych i rozwoju produktu aż na rozwoju kadr skończywszy. Co prawda, uwzględniając wielkość aktualnie realizowanych projektów, stosunek pozyskanych unijnych środków zewnętrznych do całościowego budżetu Zelmer S.A. przeznaczonego na rozwój, do tej pory nie jest na imponującym poziomie. Jednak przyszłe zamierzenia firmy pozwalają domniemywać, że w przyszłości relacje te mogą się zdecydowanie zmienić, a ilość pochodzących z Unii Europejskiej środków może przybrać znacznie większe rozmiary. Już dzisiaj można mówić o progresji w pewnych sferach funkcjonowania przedsiębiorstwa. W obszarze rozwoju kadr za pozytywny wzór można uznać liczbę jednostkowych szkoleń, gdzie w ciągu dziesięciu miesięcy realizacji projektów dofinansowanych z EFS przeszkolono ponad 2500 osób; wcześniej w Zelmerze przeciętnie rocznie szkolono około 500 osób. Na uwagę zasługuje fakt, że działania realizowane w ramach tzw. projektów unijnych idealnie wpisują się w plany strategiczne Spółki, wspierają i umożliwiają one głębsze zmiany organizacyjne. Przykładem mogą być tutaj szkolenia pracowników produkcyjnych z zakresu metod optymalizacji kosztów na produkcji, które pozwolą zwiększyć świadomość, pokazać korzyści ze stosowania nowoczesnych metod zarządzania produkcją w kontekście planów Zelmer S.A., w tym związanych z budową nowej fabryki. Dzięki środkom z Europejskiego Funduszu Społecznego można intensywniej pracować nad rozwojem kluczowych kompetencji kadry, zarówno behawioralnych jak i merytorycznych. Szereg różnorodnych szkoleń: merytorycznych (np. planowanie i prognozowanie, badania marketingowe, kodeks pracy, zarządzanie ceną), interpersonalnych (wywieranie wpływu, rozwój efektywności personalnej, zarządzanie stresem, zarządzanie własnym

czasem), komputerowych i językowych są tego dowodem. Niewykluczone, że w planach budowy nowego zakładu produkcyjnego pojawiają się perspektywy wykorzystania w tym celu zewnętrznych środków pochodzących z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, co ułatwi realizację tej poważnej i kosztownej inwestycji. Rozważane są również różne opcje dotyczące rozwoju rynku i produktu.

Menedżerowie w Zelmer S.A. nieustannie podejmują próby i działania dotyczące projektów, które mogłyby zostać dofinansowane ze środków Unii Europejskiej. Szanse, które stwarzają te środki, stara się jak najefektywniej wykorzystać we wszystkich możliwych obszarach funkcjonowania organizacji.

Piśmiennictwo

1. Grobelna K. 2009. *Jak wykorzystać fundusze europejskie dla rozwoju przedsiębiorstw?*, www.twoja-firma.pl (data dostępu: 11.12.2009).

Summary

The experiences of the Zelmer Rzeszow SA in implementation of the projects co-financed by the European Union funds

The article contains a review of the Zelmer S.A. projects co-financed by the European Union funds - investment funds and concerning invest in the human capital. The authors made use of the printed and electronic materials, data analysis and on observations.

ANALIZA WIELKOŚCI PRODUKCJI I SPRZEDAŻY WYROBÓW SZKLANYCH JEDNEJ Z PODKARPACKICH HUT SZKŁA

Bernadetta Bienia

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Wstęp

Legenda głosi, że szkło wynalezione zostało przypadkowo przez kupców fenickich, gdy wylądowali na pustynnym piaszczystym wybrzeżu i z braku kamieni założyli ognisko z kawałków naturalnej sody, stanowiącej ich ładunek statku. Po pewnym czasie z ognia zaczęła wypływać szklista masa, która emitowała szkło. Egipcjanie to wykorzystali w praktyce dysponując surowcami. Fakt ten potwierdza odkrycie w grobowcach drugiej dynastii około 3000 lat przed Chrystusem wyrobów szklanych [Gubała 2006].

Szkło to materiał otrzymywany w wyniku stopienia tlenku krzemu z różnymi dodatkami w odpowiednich proporcjach. Surowcem do produkcji tradycyjnego szkła jest piasek kwarcowy oraz dodatki. Najczęściej jest to węgiel sodowy (Na_2CO_3) i węgiel wapniowy (CaCO_3) oraz topniki takie jak tlenki boru i ołowiu (B_2O_3 , PbO). Barwę szkła nadają różne składniki. Po dodaniu manganu (Mn) i niklu (Ni) szkło zabarwi się na fioletowo natomiast po dodaniu żelaza (Fe) i chromu (Cr) na zielono. Obecnie szkło produkuje się w hutach szkła. Surowce szklarskie po odważeniu i zmieszaniu zasypuje się do pieców szklarskich rozgrzanych do temperatury 1400-1500 ° C i wytapia się masę szklarską. Z masy tej formuje się odpowiednie wyroby poprzez prasowanie, ciągnięcie, walcowanie, wydmuchiwanie lub wytłaczanie w formach [<http://www.szklo.biz.pl>].

Tak powstają różnego rodzaju wyroby szklane, począwszy od szklanek do form artystycznych, wykorzystywane w życiu codziennym, jak też stanowiące elementy dekoracyjne mieszkań czy biur.

Podkarpacie jest regionem o silnie zakorzenionej tradycji hutnictwa szklanego. To tutaj istnieją Krośnieńskie Huty Szkła oraz wiele innych mniejszych firm tej branży, oferujących zarówno szkło gospodarcze jak i artystyczne.

Celem pracy jest analiza wielkości produkcji i sprzedaży wyrobów szklanych jednej z podkarpackich hut szkła.

Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa

Huta Szkła rozpoczęła swą działalność w 1996 roku. Przedmiotem jej działalności jest ręczna produkcja wyrobów artystycznych i gospodarczych ze szkła sodowego. Produkowane są tutaj figurki zwierząt, wazony, patery, lampki oliwne,

świeczniki, przyciski do papieru, koszyki, kwiaty, wolne formy i inne wyroby artystyczne i dekoracyjne.

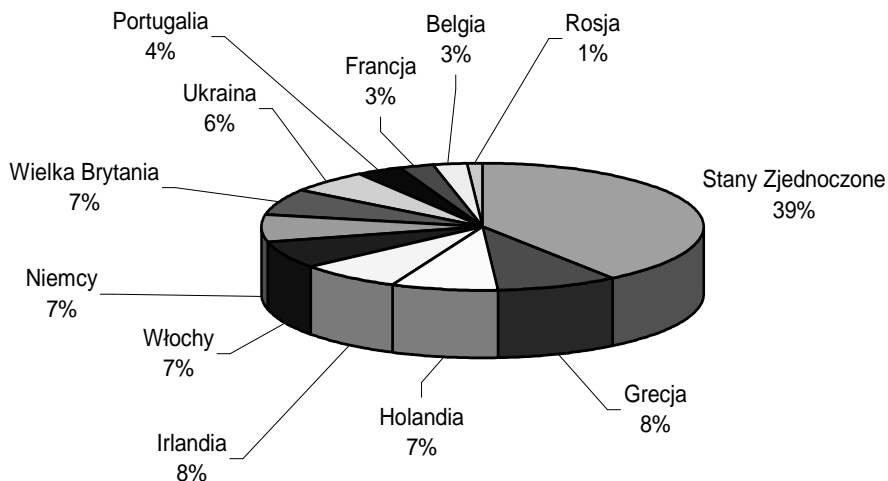
Wytwarzane przez Hutę wyroby są wyrobami rękodzieła. Wzory wyrobów, które przyjmują się na rynku i występuje na nie stałe zapotrzebowanie są w ciągłej produkcji, natomiast te wyroby, które nie znajdują znaczącego zapotrzebowania są odtwarzane tylko pod konkretne zamówienia odbiorców. Nowe wzory wyrobów, a przede wszystkim bryły wolnoformowane, unikaty, lampki oliwne w formie kwiatów i figurek zwierząt, wazony z figurkami zwierząt cieszą się dużym zainteresowaniem u stałych i nowo pozyskiwanych odbiorców tak na rynku krajowym jak i na rynkach zagranicznych.

Przedsiębiorstwo wprowadza sukcesywnie nowe rozwiązania produkcyjne w miarę zdobywania dodatkowej wiedzy na temat nowych rozwiązań technologicznych i technicznych dotyczących obróbki szkła, techniki wykonywania wyrobów, techniki zdobienia czy kolorowania.

W firmie zatrudnione są 53 osoby, w tym 13 hutników, 4 pomocników hutnika, 7 szlifierzy, 4 topiarczy. W porównaniu do roku 2007, zatrudnienie pracowników zmniejszono o 13 osób.

Głównymi odbiorcami krajowymi są hurtownie, galerie, sklepy detaliczne. Wśród odbiorców zagranicznych dominują klienci ze Stanów Zjednoczonych (40,1%), z Grecji (8,9%), Holandii (7,8%), Irlandii (7,5%). W wyroby Huty zaopatrują się także odbiorcy z Włoch, Niemiec, Wielkiej Brytanii czy Rosji (wykres 1).

Huta poszukuje nowych odbiorców swoich wyrobów poprzez umieszczanie informacji o swoich wyrobach w internecie i publikacjach ogólnodostępnych, zamontowaniu banerów reklamowych, prowadzenie na terenie Huty „Galerii szkła”, a także poprzez prezentowanie wyrobów na giełdach szkła w Jastrzębiu Zdroju, Zakopanem, Mikołajkach, na targach reklamy w Warszawie oraz na targach zagranicznych we Frankfurcie, gdzie swoje wyroby prezentują liczące się w branży przedsiębiorstwa.



Wykres1. Zagraniczni odbiorcy wyrobów szklanych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych huty szkła

Analiza wielkości produkcji oraz sprzedaży wyrobów szklanych

Huta szkła posiada bardzo bogaty asortyment. Do celów analizy wyroby pogrupowano. Kolejno obejmują one: wazon, figurki zwierząt (słonie, koty, zające, niedźwiedzie, łabędzie, kaczki, sowy, ryby, delfiny), lampki w różnych kształtach i kolorach, patery, popielniczki, przyciski do papieru w kształcie stożków, kul, jaja, owoców, unikat (wolne formy, serca, głowy, statki) oraz formy pozostałe (kwiaty, bańki, lampki elektryczne).

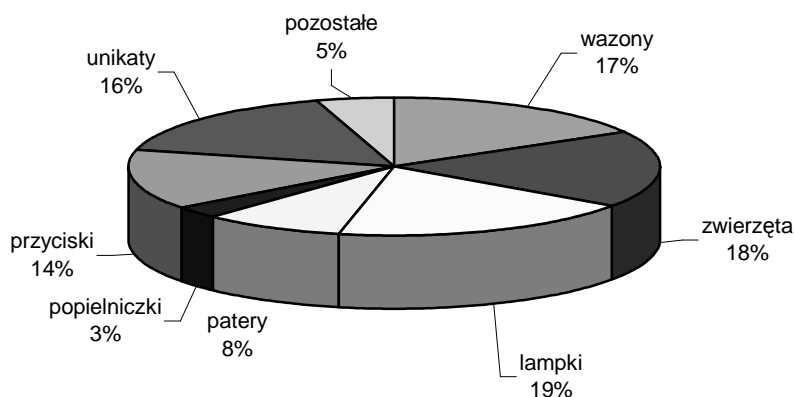
Wielkość produkcji poszczególnych grup wyrobów w latach 2004-2008 przedstawiała się następująco (tabela 1). Najwięcej wyrobów szklanych wyprodukowano w roku 2004 (42 313 sztuk), zaś najmniej w roku 2005 (37 255 sztuk), co w porównaniu do roku 2008 stanowi odpowiednio 108,3 % i 95,3 %. W poszczególnych latach udział poszczególnych grup wyrobów był różny. W 2004 roku prawie 20 % produkcji stanowiły lampki, następnie wazon (18,2 %). W kolejnym roku o 4 % wzrosła produkcja figurek zwierząt i wynosiła 18,8 %. Spadła natomiast m.in. wielkość produkcji lampek o 4,5 % oraz wazonów o 1,7 %. Rok 2006 przyniósł wzrost produkcji lampek (o 0,6 %) i przycisków (o 3,6 %) w stosunku do roku 2004 oraz znaczne zmniejszenie produkcji unikatów (o 4,7 % w porównaniu do roku poprzedniego). W 2007 roku produkowano najwięcej lampek i figurek zwierząt (odpowiednio 19,4 % i 18,6 %). 2008 rok przyniósł wzrost produkcji unikatów, ich udział w produkcji był na drugim miejscu (17,3 %) po lampkach (19,7 %).

Tabela 1. Produkcja wyrobów szklanych w latach 2004-2008

Wyszczególnienie	2004		2005		2006		2007		2008	
	szt.	%	szt.	%	szt.	%	szt.	%	szt.	%
Wazon	7657	18,1	6113	16,4	6795	16,5	6895	16,5	6381	16,3
Zwierzęta	7287	17,2	6995	18,8	7369	17,9	7739	18,6	6625	16,9
Lampki	8093	19,1	5798	15,6	8112	19,7	8103	19,4	7708	19,7
Patery	3605	8,5	3308	8,9	3359	8,1	3426	8,2	3278	8,4
Popielniczki	1229	2,9	1080	2,9	1206	2,9	1103	2,6	1168	2,9
Przyciski	5504	13,0	5360	14,4	6846	16,6	5514	13,2	5352	13,7
Unikat	6923	16,4	6812	18,3	5600	13,6	6798	16,3	6713	17,3
Pozostałe	2015	4,8	1789	4,8	1984	4,8	2121	5,1	1858	4,8
Razem:	42313	100,0	37255	100,0	41271	100,0	41699	100,0	39083	100,0
2008=100	-	108,3	-	95,3	-	105,6	-	106,7	-	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych huty szkła

Reasumując w latach 2004-2008 Huta wyprodukowała najwięcej lampek (18,8 %), figurek zwierząt (17,9 %) i wazonów (16,8 %), a najmniejszy udział w produkcji miały wyroby pozostałe (4,8 %) i popielniczki (2,9 %) (wykres 2).



Wykres 2. Struktura produkowanych wyrobów szklanych w latach 2004-2008

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych huty szkła

Działalność Huty w dużej mierze oparta jest na indywidualnych zamówieniach odbiorców. W związku z tym tendencje jakie zauważono w wielkości sprzedaży pokrywały się z wielkością produkcji. Sprzedaż wyrobów szklanych w kolejnych latach przedstawia tabela 2.

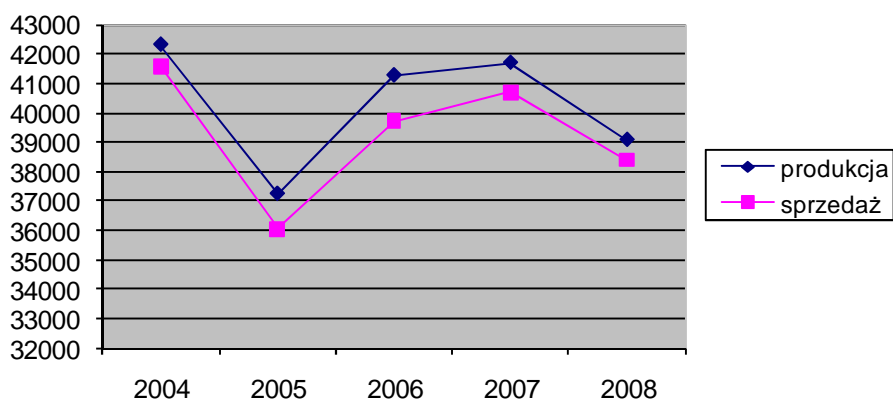
Tabela 2. Sprzedaż wyrobów szklanych w latach 2004-2008

Wyszczególnienie	2004		2005		2006		2007		2008	
	szt.	%	szt.	%	szt.	%	szt.	%	szt.	%
Wazon	7630	18,4	5987	16,6	6504	16,4	6542	16,1	6189	16,1
Zwierzęta	7111	17,1	6751	18,7	7156	18,0	7695	18,9	6598	17,2
Lampki	7890	19,0	5684	15,8	7856	19,8	8025	19,7	7637	19,9
Patery	3598	8,7	3087	8,6	3350	8,4	3400	8,4	3258	8,5
Popielniczki	1200	2,9	985	2,7	1187	3,0	986	2,4	1004	2,6
Przyciski	5460	13,1	5145	14,3	6841	17,2	5368	13,2	5286	13,8
Unikat	6700	16,1	6698	18,6	4965	12,5	6635	16,3	6652	17,3
Pozostałe	1987	4,8	1698	4,7	1856	4,7	2036	5,0	1762	4,6
Razem:	41576	100,0	36035	100,0	39715	100,0	40687	100,0	38386	100,0
2008=100	-	108,3	-	93,9	-	103,5	-	106,0	-	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych huty szkła

W porównaniu do roku 2008 najniższy poziom sprzedaży odnotowano w 2005 roku, był on niższy o 6,1 %. W pozostałych latach odnotowano sprzedaż wyższą niż w roku 2008. W 2004 roku była ona wyższa o 8,3 %, w 2006 roku o 3,5 %, zaś w 2007 o 6,0 %. Sprzedaż poszczególnych grup wyrobów szklanych kształtowała się na podobnym poziomie jak ich produkcja.

Porównując produkcję i sprzedaż wyrobów szkła artystycznego i gospodarczego można stwierdzić, że w odniesieniu do produkcji najmniej wyrobów szklanych sprzedano w 2006 roku (96,2 % poziomu produkcji), zaś najwięcej w latach 2004 (98,3 % poziomu produkcji) i 2008 (98,2 % poziomu produkcji) (wykres 3).



Wykres 3. Produkcja i sprzedaż wyrobów szklanych w latach 2004-2008

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych huty szkła

Analiza wartości sprzedaży wyrobów szklanych

Na przestrzeni analizowanych pięciu lat, 2004 i 2006 rok przyniosły najwyższą wartość sprzedaży. W porównaniu do roku 2008 sprzedaż była wyższa o odpowiednio 16,0 % i 14,0 %. Jedynie w roku 2005, odnotowano 1 % spadek wartości sprzedaży w odniesieniu do roku 2008. W ostatnich latach (szczególnie ostatni kwartał 2008 roku) nastąpiło załamanie się rynku krajowego i zagranicznego w na skutek międzynarodowego kryzysu. Na wynik finansowy miała też wpływ niska wartość euro i dolara w stosunku do złotówki. Spowodowało to spadek wartości sprzedaży o 7,0 % w stosunku do roku 2007 (tabela 3).

Tabela 3. Wartość sprzedaży wyrobów szklanych w latach 2004-2008

Lata	Wartość sprzedaży ogółem [zł]	2008 =100
2004	3 909 330	116
2005	3 350 134	99
2006	3 836 794	114
2007	3 598 746	107
2008	3 377 726	100

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych huty szkła

Analizując wartość sprzedaży wyrobów szklanych dla odbiorców krajowych można zauważyć, że we wszystkich latach w porównaniu do roku 2008 była ona niższa, od 12,0 % w roku 2004 do 42,0 % w roku 2005. Wartość eksportu wyrobów szklanych w latach 2004-2008 wykazywała tendencję wzrostową, aż do 130 % w roku 2006 (w odniesieniu do roku 2008). W 2008 roku wartość sprzedaży odbiorcom zagranicznym była niższa o 13 % w porównaniu do roku poprzedniego (wpływ na taki stan miała niska wartość euro i dolara w stosunku do złotówki). Wartość sprzedaży do krajów Unii Europejskiej była najwyższa w 2008 roku, zaś najniższa w 2004 roku (83 % poziomu z roku 2008) - tabela 4.

Tabela 4. Wartość sprzedaży wyrobów szklanych dla odbiorców krajowych i zagranicznych w latach 2004-2008

Lata	Wartość sprzedaży na kraj [zł]	2008=100	Wartość sprzedaży na eksport [zł]	2008=100	w tym wartość dostawy wewnętrznej [zł]	2008=100
2004	691 606	88	3 217 724	124	1 296 906	83
2005	481 815	61	2 868 319	111	1 551 906	99
2006	458 272	58	3 378 522	130	1 315 389	84
2007	666 488	85	2 932 258	113	1 456 544	93
2008	783 671	100	2 594 055	100	1 571 423	100

Zródło: obliczenia własne na podstawie danych huty szkła

Podsumowanie

Polskie huty szkła artystycznego i gospodarczego mają znakomitą markę w świecie. Znakomita większość produkcji czołowych hut szkła artystycznego, która wynosi około 150 tys. ton rocznie, sprzedawana jest zagranicą. Według prognoz przygotowanych przez firmę konsultingową ProEko w 2012 roku produkcja polskiego przemysłu szklarskiego przekroczy prawdopodobnie 3,5 miliona ton [www.polskieszklo.pl].

Huta Szkła, której dane analizowano posiada olbrzymi potencjał w postaci zasobów ludzkich, dobrych surowców, stałych i pewnych odbiorców krajowych i zagranicznych. Oferuje ona szeroką gamę produktów szkła gospodarczego i artystycznego, od prostych wzorów, np. niektórych wazonów, aż po oryginalne głowy zwierząt, wazony z jaszczurkami czy wyroby ze szkła wielowarstwowego.

Czynnikami, które mogą stymulować dalszy rozwój przedsiębiorstw tej branży jest rozwój budownictwa komercyjnego i mieszkaniowego, utrzymywanie trendu niebanalnych rozwiązań upiększania wnętrz, dekorowania mieszkań przedmiotami nie tylko użytkowymi ale też artystycznymi, powierzania tej czynności np. architektom wnętrz.

Piśmiennictwo

1. Gubała E. 2006. *Przemysł szklarski w II R.P. i jego organizacja*, www.polskieszklo.pl (data dostępu 15.01.2010).
2. www.polskieszklo.pl/?menubok=oszkle&pageoszkle_przemysl (data dostępu 15.01.2010).
3. http://www.szklo.biz.pl/index.php?go=leksykon&id_leksykon=3 (data dostępu 15.01.2010).

Summary

Analysis of manufacture and sale of glass products in one of the glassworks in Podkarpackie Province

The aim of the publication is to analyze the amount of manufacture and sale of glass products in one of the glassworks in Podkarpackie Province. A short description of the company's business has also been provided. It has been found that in the analyzed period, the most commonly manufactured products were lamps, animal figurines and vases and the least share in the manufacture was related to other products and ashtrays. The company sold the least glass products in 2006 and the most in 2004 and 2008.

LEASING JAKO PRZYKŁAD KREDYTOWANIA ZAKUPU ŚRODKÓW TRWAŁYCH I SPOSÓB JEGO KSIĘGOWANIA

Elżbieta Brągiel

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich,
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Wstęp

Zadaniem każdego przedsiębiorstwa jest optymalizacja wielkości własnego majątku, gdyż jest on jednym w ważniejszych czynników budujących wartość przedsiębiorstwa. Z punktu widzenia procesów gospodarczych środki finansowe są kluczowe dla inwestycji firm, będących podstawowym czynnikiem warunkującym ich rozwój. Sfinansowanie majątku przedsiębiorstwa może pochodzić z różnych źródeł, a ich dobór wymaga dogłębnej analizy, w celu wybrania najkorzystniejszego. Jedną z form finansowania działalności rozwojowej jest leasing. Jak każda forma finansowania tak i ta ma swoje zalety i wady, stad przy jej wyborze powinny przeważać korzyści. W obecnej sytuacji kiedy banki zaostrzyły kryteria udzielania kredytów, coraz bardziej atrakcyjną formą finansowania inwestycji staje się leasing.

Słowo „Leasing” pochodzi z języka angielskiego „to lease”, który tłumaczy się jako wdzierzać lub wypożyczać, czyli korzystający odpłatnie użytkuje cudze dobra, aby wykonać określone czynności [Nowochatko 2009]. Idea leasingowych transakcji rozwinęła się w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii w latach 50 – tych. W Polsce natomiast leasing jako źródło finansowania pojawił się w latach 60 – tych, niemniej jednak dopiero na początku lat 90 - tych XX wieku, kiedy nastąpiła zasadnicza transformacja polityczna, społeczna i prawno – ekonomiczna, zaczęto zauważać wzrost znaczenia leasingu [Załupka, Żyniewicz 1999].

Leasing według Ministerstwa Gospodarki jest obecnie jedną z najbardziej popularnych form finansowania inwestycji przedsiębiorstw. Konsekwencją dobrej koniunktury gospodarczej w latach 2006–2007, a zwłaszcza silnego wzrostu popytu inwestycyjnego, były rekordowe wyniki branży leasingowej. Wartość nowego portfela wyleasingowanych środków wzrosła w 2007 r. o 50%, osiągając poziom 32,6 mld zł. Konsekwencją wyraźnego spowolnienia gospodarczego w 2 połowie 2008 r. był bardzo niski wzrost rynku leasingu. Wartość rynku ruchomości i nieruchomości wyniosła 33,1 mld zł, co oznacza wzrost o 1,3% r/r. Z kwoty tej na rynek ruchomości przypadało 29,8 mld zł (wzrost o 0,7%), a na rynek nieruchomości 3,3 mld zł (wzrost o 7,3%) [Ministerstwo Gospodarki 2009]. Leasing finansuje już co trzecią inwestycję na rynku ruchomości, wspiera także absorpcję funduszy unijnych [www.org.pl]. Szacuje się, że udział leasingu w ogólnej wartości przedsięwzięć inwestycyjnych w Polsce wynosi od 1997 roku niezmiennie około 8%. Gdyby założyć, że udział leasingu w nowych inwestycjach w krajach zarówno Europy Zachodniej, jak i Środkowej (włącznie z Republiką Czeską, Węgrami, Słowacją i Słowenią) wynosi

około 20%, a w Wielkiej Brytanii ponad 30%, to perspektywy rozwoju leasingu w Polsce w kolejnych latach są z pewnością ogromne [Martowski 2010].

Pojęcie i istota leasingu

Leasing jest to przekazanie przez leasingodawcę prawa majątkowego lub rzeczy (na przykład środków transportu, maszyny, nieruchomości, urządzeń, itd.) leasingobiorcy do użytkowania w zamian za miesięczne opłaty [Mindowicz 1995]. Inaczej mówiąc leasing jest umową w której leasingodawca przekazuje korzystającemu prawo do użytkowania swojego składnika majątkowego na uzgodniony z góry okres w zamian za określone w umowie leasingowej płatności [Marcinek 1997], raty leasingowe.

Leasing umożliwia użytkowanie określonych środków trwałych bez konieczności ich zakupu [Helin i wsp. 2003]. Jest to, więc pewnego rodzaju forma kredytowania, w której inwestor otrzymuje składniki majątkowe a nie środki pieniężne. Leasing traktowany może być też jako forma finansowania inwestycji, która polega na użytkowaniu dóbr inwestycyjnych nie w drodze ich zakupu, ale dzierżawy w zamian za określone w umowie opłaty leasingowe. Ta forma finansowania nie czyni korzystającego (leasingobiorcy) posiadaczem, ale użytkownikiem.

Podstawową cechą leasingu jest to, że przedmiot leasingu musi „zarabiać sam na siebie”. Samo użytkowanie polega nie tylko na korzystaniu z określonego dobra, ale na możliwości generowania zysków, wyniku jego wykorzystania [Okreglicka 2004].

W przepisach Kodeksu cywilnego zastąpiono powszechnie używane pojęcia leasingodawca i leasingobiorca terminem finansujący i korzystający [Sojaka, Stankiewicz 2004].

Leasing jest uregulowany wieloma przepisami prawa, gdzie ujęcia leasingu w przepisach prawa są różne w zależności od potrzeb go tworzących. Powoduje to, że regulacje nie są jednolite w ujęciu prawa cywilnego, bilansowego i podatkowego.

W polskim systemie prawa umowa leasingu jest regulowana przez Kodeks cywilny art. 709¹ - 709¹⁸. Przez umowę leasingu finansujący zobowiązuje się w zakresie swego przedsiębiorstwa nabyć rzecz od oznaczonego nabywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo użytkowania i pobierania pożytków przez czas oznaczony. Z kolei korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, które jest równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego [Dz. U. Nr 74, poz. 857].

Umowa leasingu musi być zawsze zawarta na piśmie, w innej formie jest ona nie ważna [Matys 2010].

Dla potrzeb bilansowych i podatkowych klasyfikacji leasingu dokonuje się stosując przepisy ustawy o rachunkowości, art.3 ust.4, gdzie to treść umowy a nie nazwa decyduje o rodzaju umowy [Ustawa o rachunkowości 1994].

Ponadto leasing regulowany jest Międzynarodowym Standardem Rachunkowości nr 17 oraz Krajowym Standardem Rachunkowości nr 15 [Rodl&Partner 2008].

Minimalna wartość przedmiotu umowy leasingu wynosi 1000 zł lub równowartość tej kwoty wyrażona w walucie obcej, przeliczony na złotówki po kursie sprzedaży NBP z dnia poprzedzającego zawarcie umowy. Nie ogranicza się górnej wartości przedmiotu leasingu [<http://msp.money.pl>]. Przedmiotem leasingu mogą być rzeczy, czyli przedmioty materialne [Szewc, Zieleń 2006]: środki transportowe,

maszyny i urządzenia, kompletne obiekty przemysłowe lub dobra trwałe konsumpcji [Maciejewska 2000, Gęsicki, Gęsicki 1993].

Korzyści wynikające z finansowania środków trwałych przez leasing

Leasing jest coraz bardziej popularnym narzędziem wykorzystywanym przez przedsiębiorców do kredytowania różnych inwestycji. Decyduje o tym przede wszystkim długa lista korzyści, które skłaniają do korzystania z leasingu:

- ✓ zwiększona płynność finansowa firmy - inwestycje w wyniku leasingu finansowane są w całości ze środków leasingodawcy, natomiast wolne środki firmy mogą być przeznaczone na różne inne cele, których nie da się zrealizować przez leasing [Piasecki 1998], np. kredyt, bo co ważne leasing nie pogarsza zdolności kredytowej leasingobiorcy;
- ✓ koszty związane z korzystaniem z przedmiotu wziętego w leasing są pokrywane z przychodów bieżących, które ten przedmiot przynosi - zabezpiecza to przed skutkami inflacji. Daje to możliwość realizowania inwestycji bez znacznych nakładów kapitałowych;
- ✓ pełna elastyczność umów pozwala na dopasowanie warunków transakcji (w zakresie sprzętu, czasu trwania, warunków płatności) do indywidualnych preferencji każdego leasingobiorcy. Najważniejsze spośród zalet jest nieangażowanie dużej części posiadanych środków finansowych, gdyż istnieje możliwość sfinansowania nawet 100% inwestycji [Grzywacz, Burzacka-Majcher 2007];
- ✓ ta forma finansowania zapewnia również dostęp do najnowszej techniki i technologii bez zaangażowania własnych funduszy. W przeciwieństwie do zakupu, ułatwia wymianę środków zużytych fizycznie lub przestarzałych z powodu postępu technicznego na nowe [Zajac 2009];
- ✓ przedsiębiorstwa mogą wykorzystywać leasing, gdy chcą ominąć przepisy dotyczące limitów zadłużenia, jeżeli firma w związku z przekroczeniem takiego limitu nie może zakupić potrzebnego dobra inwestycyjnego na kredyt, wówczas zawiera transakcję leasingu;
- ✓ pozytywnie wpływa na stabilizację warunków działania korzystającego z przedmiotu oraz usprawnia jego politykę finansową. Leasingobiorca obciążony jest stałą splatą kredytu leasingowego, który odpowiada równowartości ceny przedmiotu plus odsetki, natomiast w przypadku kredytu pieniężnego kwoty rat oraz odsetek najwyższych przypadają na początek działalności gospodarczej, a więc obciążenie finansowe przedsiębiorcy kształtuje się odwrotnie do możliwości płatniczych leasingobiorcy [Poczobut 1995];
- ✓ w leasingu operacyjnym wpłatę początkową i raty leasingowe stanowią w całości koszt uzyskania przychodu, w wyniku czego płacone podatki są niższe. Podatek VAT naliczany jest od poszczególnych opłat leasingowych z osobna, dzięki czemu nie trzeba płacić go w całości na początku umowy. W przypadku finansowania przez leasing kapitałowy klient sam amortyzuje przedmiot leasingu podczas trwania umowy leasingowej [Zajac 2009];
- ✓ ważnym czynnikiem wpływającym na atrakcyjność ekonomiczną leasingu jest czynnik czasu. W przypadku leasingu kompletnych urządzeń, systemów technologicznych, a także nieruchomości, przedsiębiorstwo leasingowe przejmuje na siebie różne (często wszystkie) obowiązki inwestora, poczynając od prac projektowych i dokumentacji, przez wykonawstwo określonej inwestycji, nadzór

techniczny, aż do momentu oddania jej do eksploatacji. Może to znacząco skrócić fazę przedinwestycyjną, fazę realizacji inwestycji oraz umożliwić inwestorowi szybsze przejście do fazy eksploatacji leasingowanego obiektu. Skraca to okres zwrotu zainwestowanego kapitału [Michalak 2007];

- ✓ bardzo istotną korzyścią jest to, że umowa leasingu zgodnie z ustawą o opłacie skarbowej z 31 stycznia 1989 roku (Dz. U. Nr 4 z późn. zm.) jej nie podlega [Załupka, Żyniewicz 1999, Błażejowski, Waśków 2006];
- ✓ unika się problemów i kosztów związanych ze zbyciem przestarzałych lub nietypowych maszyn i urządzeń [Kłopotek 2005].

Inne zalety to [Ministerstwo Gospodarki 2009]:

- ✓ leasing operacyjny nie jest wliczany do wartości aktywów bilansowych, więc suma aktywów nie ulega zmianie przy jednoczesnym wzroście zysku; Leasing operacyjny nie jest uwidaczniany jako zobowiązanie w bilansie leasingobiorcy, nie powiększa zadłużenia i pomaga w podtrzymaniu silnego wizerunku firmy;
- ✓ możliwość odliczania rat leasingowych dla potrzeb podatku dochodowego wpływa na poprawę sprawozdań finansowych;
- ✓ umowa leasingu zawarta na czas określony pozwala na dokładne określenie założeń gospodarowania środkami trwałymi, co jest szczególnie ważne przy ustalaniu długoterminowych budżetów;
- ✓ leasing zwrotny umożliwia uwolnienie środków zamrożonych w zakupionym sprzęcie, co bardzo korzystnie wpływa na przepływy pieniężne w firmie;
- ✓ proste i szybkie procedury: średni czas realizacji umowy leasingu, od decyzji poprzez podpisanie umowy do odbioru przedmiotu leasingu to 7 dni. Dla porównania, przy kredycie trwa to średnio od 2 do 3 tygodni;
- ✓ w leasingu środków transportowych, leasing ma inne dodatkowe opcje, w tym specjalizację firm leasingowych między innymi w ubezpieczeniu pojazdu, jego rejestrację, przerejestrowanie, techniczną obsługę pojazdu i napraw a nawet likwidację szkody. Sugajski zwraca uwagę, że „swoje doświadczenia w tym zakresie firmy wykorzystują przede wszystkim w podnoszeniu jakości świadczonych usług, jak i w rozszerzaniu ich zakresu. Minimalizowanie czasu i procedur związanych z przejęciem pojazdów do użytkowania, upusty cenowe, doskonałe warunki ubezpieczenia, obsługi posprzedażowej, zarządzanie pojazdami, karty paliwowe, to w coraz większym stopniu standard na rynku leasingowym w Polsce.” [Traczyk 2010].

Wady leasingu

Tak jak każda forma finansowania, również forma leasingu obok zalet posiada wady, które należy poznać i dokładnie przeanalizować.

- ✓ leasingobiorca formalnie jest pozbawiony prawa własności, co zmniejsza jego prestiż i może pozbawić go satysfakcji związanej z użytkowaniem sprzętu;
- ✓ umowa formalnie pozbawia leasingobiorcę roszczeń do zysku z wartości przedmiotu leasingu, jaką reprezentuje on po zakończeniu umowy, mimo że pokryje on pełną wartość tego przedmiotu [Zajac 2009].

Dodatkowo Adamczyk [2010] wymienia:

- ✓ leasingodawca w leasingu finansowym - nie ma obowiązku zapewnienia tzw. używalności rzeczy, czyli utrzymywania jej w stanie umożliwiającym normalne, gospodarcze jej używanie, w związku z tym nie ponosi również odpowiedzialności za jej przydatność do użytku. Leasingobiorca nie może domagać się usunięcia na

koszt leasingodawcy wad rzeczy leasingowanej (wyjątek stanowią jednak wady, które powstały na skutek okoliczności, za które leasingodawca ponosi odpowiedzialność); ryzyko naprawy takich usterek spoczywa na nim i sam musi je usunąć;

- ✓ możliwość wystąpienia niespodziewanych finansowych obciążeń spółki leasingobiorcy na skutek zmian ustaw podatkowych lub ich interpretacji, które nie powstałyby w przypadku niekorzystania z leasingu jako formy finansowania.

Inne wady [www.infobusiness.pl] to:

- ✓ naruszenie umowy leasingowej (np. opóźnienia w zapłacie kolejnych rat) pociąga bardzo surowe konsekwencje, na czele z prawem leasingodawcy do rozwiązania umowy;
- ✓ nawet w przypadku utraty przedmiotu leasingu istnieje obowiązek zapłaty kolejnych rat, a w dodatku organy podatkowe mogą nie uznać tych wydatków za koszty uzyskania przychodu;
- ✓ przedmiot leasingu pozostaje własnością finansującego, co może mieć fatalne skutki w przypadku upadłości firmy leasingowej, gdyż może on zostać przejęty przez wierzycieli leasingodawcy, a korzystający nie będzie mógł wykonać opcji przejęcia praw własności przewidzianej w umowie leasingu;
- ✓ Powstają liczne spory z organami podatkowymi o kwalifikację umów leasingowych, a korzyści podatkowe daje nie każda umowa nazwana "leasingową" lecz tylko taka, która spełnia wymagania określone w prawie podatkowym.

Rodzaje leasingu

Znowelizowana ustawa o rachunkowości nie definiuje wprawdzie umów o charakterze leasingu finansowego czy operacyjnego, lecz określa, która ze stron umowy ujmuje składnik majątkowy w swoich księgach oraz dokonuje jego amortyzacji i umorzenia. Wprowadza wykaz konkretnych cech, które decydują o podziale na leasing operacyjny i finansowy [Sojaka, Stankiewicz 2004]. Wybór formy leasingu zależy oczywiście od korzystającego, jego aktualnych potrzeb w zakresie rozliczania kosztów podatkowych oraz przewidywanego okresu korzystania z przedmiotu leasingu.

Leasing finansowy (kapitałowy) polega na udostępnieniu korzystającemu (leasingobiorcy) dobra inwestycyjnego do użytkowania oraz pobieraniu wszelkich korzyści na określony czas, zbliżony na ogół do okresu jego przydatności gospodarczej, czyli okresu w którym istnieje bardzo wysokie prawdopodobieństwo jego technicznej sprawności a także możliwość jego wykorzystania w działalności danego podmiotu przynoszącej zysk. W praktyce oznacza to, iż opłaty ponoszone przez leasingobiorcę w okresie trwania umowy leasingowej pokrywają całkowicie koszty leasingodawcy a także zapewniają zysk [Kruczalak 1999]. Okres na jaki została zawarta umowa leasingowa odpowiada zazwyczaj okresowi amortyzacji przedmiotu wziętego w leasing, a po wygaśnięciu umowy leasingobiorca nabywa prawo własności do przedmiotu. Umowa nie może być rozwiązana przed upływem okresu, na jaki została zawarta, gdyż okres umowy obejmuje czas amortyzacji danego środka trwałego. Umowa leasingu finansowego jest z natury długoletnia od 3-10 lat i dłużej [Kłopotek 2005]. Cechą leasingu finansowego, bardzo istotną jest również to, iż korzystający ponosi pełne ryzyko, które związane jest z udostępnionym dobrem, spoczywa na nim obowiązek właściwej konserwacji, ubezpieczenia, jak również przerzucone zostaje na niego wszelkie ryzyko związane z użytkowaniem przedmiotu leasingu oraz scedowane wszelkie uprawnienia z tytułu gwarancji, umowy ubezpieczenia, rękojmi itp.

W przypadku podpisania umowy leasingobiorca musi trwać do końca umowy, nie może przed ustalonym terminem od niej odstąpić. Jeżeli jednak taka sytuacja będzie miała miejsce, musi zapłacić odpowiednie odszkodowanie firmie leasingowej [słownik.cire.pl].

Umowa leasingu finansowego określa, oprócz prawa użytkowania przedmiotu leasingu, również warunki przeniesienia prawa własności tego przedmiotu na leasingobiorcę po upływie okresu leasingu. Leasingobiorca (korzystający) zalicza otrzymane środki trwałe do swojego majątku, ujmując je na koncie „Środki trwałe”, a w analityce na koncie „Środki trwałe przyjęte w leasing” i ujmuje w bilansie. W umowie leasingowej ujmuje się także wysokość odsetek z tytułu odroczonej zapłaty i należny leasingodawcy zysk oraz podaje się okres spłaty [Frymark 2002]. Korzystający winien dokonywać odpisów amortyzacyjnych od aktywów będących przedmiotem umowy leasingu finansowego w poszczególnych okresach obrachunkowych w sposób systematyczny. Rozpoczęcie amortyzacji może nastąpić nie wcześniej niż po przyjęciu środka trwałego do użytku. Korzystający może stosować liniową lub degresywną metodę amortyzacji [Sojaka, Stankiewicz 2004].

Leasingodawca (finansującego) wyśięgowuje przedmiot leasingu z ewidencji środków trwałych oraz przekazuje przedmiot leasingu na własność leasingobiorcy (korzystającemu) po zakończeniu leasingu [Frymark 2002]. Finansujący (leasingodawca) nie umarza i nie amortyzuje środka trwałego. W swojej ewidencji wykazuje środek trwały pozabilansowo. Przychodem u finansującego (leasingodawcy) jest prowizja [Rubinkowska 2008].

Koszty poniesione bezpośrednio w związku z zawarciem umowy leasingu (koszty przeprowadzenia negocjacji, ubezpieczenia) winny zwiększyć wartość początkową przedmiotu leasingu [Sojaka, Stankiewicz 2004].

Leasing operacyjny, który znany jest też pod pojęciem leasingu eksploatacyjnego lub bieżącego, charakteryzuje się bardzo krótkim okresem trwania umowy leasingowej (rok lub dwa lata) [Czekaj, Drester 1998]. Jest on, zatem formą przejściowego i zwiększonego zaspokojenia zapotrzebowania producentów na dobra produkcyjne wynikające na przykład z sezonowego charakteru produkcji. Okres umowy leasingowej jest krótki, oznacza to, iż z reguły jest znacznie krótszy niż okres ekonomicznej i technicznej przydatności udostępnionego dobra leasingowego. Leasing operacyjny występuje wówczas, gdy zamortyzowanie środka trwałego następuje w okresie kilku umów, często z różnymi leasingobiorcami. W leasingu operacyjnym leasingodawca, zachowuje prawo własności do majątku i zazwyczaj odpowiedzialny jest za utrzymanie go w sprawności oraz odpowiedzialny jest za jego ubezpieczenie. Firma leasingowa ponosi koszty remontów, amortyzacji, ubezpieczeń, konserwacji i podatków, które wliczone są w opłaty, które ponosi leasingobiorca. [Okreglicka 2004].

Leasing operacyjny jest zbliżony z umowami najmu i dzierżawy. Istotną kwestią umowy leasingu operacyjnego jest brak klauzuli przekazania prawa własności po zakończeniu umowy. W umowach są natomiast opcje wykupu, z których leasingobiorca może skorzystać, ale nie musi, ponieważ opcja wykupu nie jest obowiązkowa [Rubinkowska 2008]. Postrzegany jest w rachunkowości zasadniczo jako „usługa”, a więc zobowiązanie finansującego do umożliwienia użytkownika składnika majątku lub równocześnie pobierania korzyści, w zamian za opłaty [Sojaka, Stankiewicz 2004].

Finansujący (leasingodawca) jest właścicielem środka trwałego będącego przedmiotem leasingu. Środek ten jest ujęty w ewidencji syntetycznej i analitycznej na odrębnym koncie „Środki trwałe przekazane w leasing”. Wyliczona amortyzacja u finansującego stanowi dla niego koszt uzyskania przychodów, a otrzymany czynsz

leasingowy jest przychodem [Rubinkowska 2008, Kłopotek 2005]. Przychody z tytułu leasingu operacyjnego powinny być wykazywane w rachunku zysków i strat równomiernie (metodą liniową) w okresie trwania leasingu. Dopuszczalne jest wykazywanie przychodów w inny sposób, o ile lepiej odzwierciedla on rozkład w czasie procesu uzyskiwania przychodów. Wstępne koszty bezpośrednie, poniesione przed zawarciem umowy powinny być rozliczane w czasie, proporcjonalnie do określonych w umowie opłat leasingowych (jeżeli są znacznej wartości) lub jednorazowo odpisane w ciężar kosztów (w przypadku gdy wartość ich jest nieistotna). U korzystającego obiekty przyjęte w leasing operacyjny są ujmowane - w cenie ewidencyjnej określonej w umowie w ewidencji pozabilansowej jako obce środki trwałe i nie podlegają u korzystającego amortyzowaniu ani umarzaniu [Sojaka, Stankiewicz 2004].

Szczególną odmianą leasingu finansowego jest „*sale and lease back*”, czyli **tzw. sprzedaż i leasing zwrotny**. Polega ona na tym, że właściciel środka trwałego sprzedaje go przedsiębiorstwu leasingowemu, a następnie ten sam środek trwały bierze w leasing. Ten rodzaj transakcji ma na celu uzyskanie określonych korzyści podatkowych, poprawę swojej płynności przez uwolnienie zamrożonego w inwestycji kapitału [Krzemińska 2000]. Milewska [2000] wyróżnia korzyści wynikające z tego typu umowy: firma gdyby sama zbudowała dany obiekt nie mogłaby spłacać rat kredytu ująć w kosztach. W przypadku leasingu koszt stawowi całą ratę kredytu; ryzyko związane z prowadzeniem inwestycji oraz zaciągnięciem kredytu - szczególnie zmiany stopy procentowej - przerzucone na leasingodawcę; ryzyko, które związane jest z inwestycją nie wpływa na wynik finansowy firmy leasingującej nieruchomość. Po wygaśnięciu umowy leasingu dzierżawca może odkupić spółkę obiektową razem z obiektem od leasingodawcy.

Podsumowanie

Obecna sytuacja gospodarcza, zaostrzona procedura udzielania kredytów przez banki, brak środków własnych do inwestowania przez przedsiębiorstwa oraz korzystne przepisy prawne i dobrze rozwinięta działalność firm leasingowych są wynikiem wyboru przez firmy leasingu jako formy finansowania swoich przedsięwzięć. Analizując wyżej wymienione rodzaje leasingu można zauważyć, iż przedsiębiorstwo, które chce zmodernizować lub powiększyć swój techniczny potencjał nie musi dokonywać tego przez zakup czy też budowę nowych obiektów. Leasing pozwala na eksploatację niezbędnego technicznego wyposażenia czy też nieruchomości bez obowiązku ponoszenia na nie inwestycyjnych nakładów.

Zazwyczaj ze względu na małe koszty początkowe, mniejsze zaangażowanie wkładu własnego przedsiębiorcy zdecydowanie chętniej wybierają leasing operacyjny. Średnio zawieranych jest tak ok. 85% wszystkich umów leasingowych. Pozostałe 15% to umowy zawierane na leasing finansowy, przy których cały VAT od środka trwałego należy uiścić z góry dlatego na tę formę leasingu decydują się z reguły duże korporacje, które posiadają więcej gotówki [Zając 2009].

Jakakolwiek jednostka gospodarcza decydując się na wzięcie w leasing jakiegoś przedmiotu leasingu powinna jednak przede wszystkim przeanalizować wszystkie korzyści i ocenić, czy będzie usatysfakcjonowana z zawartej z leasingodawcą umowy. Pamiętać też trzeba, aby rozważnie wybrać odpowiedni rodzaj leasingu.

Leasing jest więc stosunkowo korzystnym źródłem pozyskiwania kapitału uzupełniającego w formie rzeczowej. Nie ma formalnych ograniczeń, by mógł być

stosowany przez podmioty prywatne, publiczne i publiczno-prywatne [Michalak 2007]. Duże korzyści płynące z leasingu sprawiają, że jest to dobra droga do pomnażania zysków i utrwalania pozycji na rynku.

Piśmiennictwo

1. Adamczyk H. *Bezpieczne korzystanie z leasingu*. <http://www.ipo.pl> (data dostępu 6.01.2010).
2. Błażejowski A., Waśków A. 2006. *Leasing samochodów osobowych w księgach rachunkowych według MSR*. Rachunkowość, 6, 43.
3. Czekał J., Dresler Z. 1998. *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii*. PWN, Warszawa.
4. Frymark I. 2002. *Rachunkowość handlowa*. Wydawnictwo Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.
5. Gęsicki Ł., Gęsicki M. 1993. *Słownik terminów ekonomiczno-prawnych*. Agencja Wyd. INTERFART, Łódź.
6. Grzywacz J., Burzacka-Majcher M. 2007. *Leasing w przedsiębiorstwie*. SGH, Warszawa.
7. Helin A., Sztuczynska H., Szymański K. 2003. *Leasing w księgach korzystającego, ujęcie bilansowe i podatkowe*. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk.
8. <http://msp.money.pl> (data dostępu 2.02.2010).
9. <http://slovník.cire.pl> (data dostępu 6.01.2010).
10. <http://www.infobusiness.pl> (data dostępu 2.02.2010).
11. <http://www.org.pl> (data dostępu 2.02.2010).
12. Kłopotek A. 2005. *Jak finansować innowacje?* [w] Jak wdrażać innowacje technologiczne w firmie. Poradnik dla przedsiębiorców. PARP, Warszawa, <http://www.parp.gov.pl> (data dostępu 20.02.2010).
13. Kodeks Cywilny Art. 709¹, *Ustawa z dnia 26 lipca 2000r. o zmianie ustawy*. [Dz. U. Nr 74, poz. 857].
14. Kruczałak K. 1999. *Leasing*. LEX, Warszawa.
15. Krzezińska D. 2000. *Finanse przedsiębiorstwa*. Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu. Poznań.
16. Maciejewska J. 2000. *Warunkowość finansowa*. Wydawnictwo Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.
17. Marcinek K. 1997. *Finansowa ocena przedsięwzięć inwestycyjnych przedsiębiorstw*. AE im. Karola Adamieckiego, Katowice.
18. Martowski A. *Rozwój leasingu w Polsce*. Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw, <http://msp.money.pl> (data dostępu 2.02.2010).
19. Matys Ł. 2010. *Jak unikać pułapek w umowie leasingu*. <http://umowy-w-firmie.wieszjak.pl> (data dostępu 2.02.2010).
20. Michalak A. 2007. *Finansowanie inwestycji w teorii i praktyce*. PWN, Warszawa.
21. Milewska K. 2000. *Sposób na nowe inwestycje*. [w] Leasing w Polsce. Dodatek do dziennika, Rzeczpospolita, 8.
22. Mindowicz J. 1995. *Majątek trwały*. [w] Luty Z (red.). *Rachunkowość Finansowa*. Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa, 90.
23. Ministerstwo Gospodarki. 2009. *Przedsiębiorczość w Polsce*. Warszawa, <http://www.mg.gov.pl> (data dostępu 20.02.2010).

24. Nowochatko I. 2009. *Umowa leasingu*. <http://leasing.wieszjak.pl> (data dostępu 2.02.2010).
25. Okręglińska M. 2004. *Leasing. Aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne*. Difin, Warszawa.
26. Piasecki B. 1998. *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*. PWN, Warszawa – Łódź.
27. Poczobut J. 1995. *Transakcja leasingowa w prawie polskim i międzynarodowym*. PWE, Warszawa.
28. Rodl&Partner, 2008. *Leasing. Źródła zewnętrzne finansowania działalności gospodarczej*. Biuletyn e-rachunkowość, 07-08/2008, www.e-rachunkowość.pl (data dostępu 6.01.2010).
29. Rubinkowska M. 2008. *Leasing operacyjny w księgach rachunkowych*. Biuletyn Rachunkowości, 6, <http://ksiegowosc.infor.pl> (data dostępu 10.01.2010).
30. Sojaka S., Stankiewicz J. (red.) 2004. *Podstawy rachunkowości*. TNOiK Dom Organizatora, Toruń.
31. Szewc W., Zieleń S. 2006. *Leasing w świetle prawa cywilnego i podatkowego*. Difin, Warszawa.
32. Traczyk W. *Zalety leasingu*. www.motoekspert.mojeauto.pl (data dostępu 6.01.2010).
33. Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2002 r. Nr 76 poz. 694).
34. Zajac A. 2009. *Korzyści finansowania środków trwałych leasingiem*. Współczesna Ekonomia, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Warszawa, 3(11), 161-173.
35. Załupka D., Żyniewicz M. 1999. *Leasing ABC oraz D. Wszystko o ekonomicznych i podatkowych aspektach leasingu*. UNIMEX, Wrocław.

Summary

Leasing as an example of crediting purchase of tangible assets and the means of its accounting

The aim of this work is to attempt to characterise leasing as an example of crediting purchase of tangible assets and their record. In particular, it emphasises the advantages and disadvantages as well as significant differences in accounting depending on the type of lease financing.

Enterprises, in order to carry on business activity, have to possess a suitable material base which decides about the productive, service and trade potential of the enterprise. In such a situation, companies seek various forms of financing their investments and leasing belongs to one of them.

SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ W PRAWIE POLSKIM

Magdalena Dykiel

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Wstęp

Działalność gospodarcza w Polsce prowadzona jest wielu formach. Najczęściej spotykaną jest jednoosobowa działalność prowadzona na podstawie wpisu do gminnej Ewidencji Działalności Gospodarczej. Często okazuje się jednak, iż forma ta jest niewystarczająca, lub też do dalszej działalności niezbędna jest dodatkowa pomoc. Dlatego też polskie prawo przewidziało możliwość założenia spółki cywilnej lub jednej z sześciu typów spółek handlowych. Ponadto w obrocie funkcjonuje spółka europejska. Każdy typ spółki przewidziany i dostosowany został do innych celów gospodarczych.

Spółki handlowe dzielą się na spółki osobowe, do których zalicza się: spółkę jawną, spółkę partnerską, spółkę komandytową oraz spółkę komandytowo-akcyjną, oraz na spółki kapitałowe, którymi są: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka akcyjna oraz spółka europejska z siedzibą w Polsce [Koralewski 2008].

W niniejszej pracy została scharakteryzowana spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (spółka z o. o.).

Historia

Jako pierwsze spółki z ograniczoną odpowiedzialnością uregulowano prawnie w Niemczech w 1892 roku. Następnie na podstawie regulacji niemieckich przyjęto podobne formy w 1906 także w Austro-Węgrzech i Anglii w 1907 roku, później w innych systemach prawnych (np. we Francji w 1925). W Polsce spółki z o.o. przyjęto systemie prawnym po raz pierwszy dekretem z 8 lutego 1919 r. Obecnie większość zasad prawnych regulujących spółki z ograniczoną odpowiedzialnością są w różnych krajach zasadniczo zbieżne. Różnice występują na polu uregulowań szczegółowych i dostosowań do systemu prawnego danego kraju. Przykładowe nazwy sp. z o.o. obowiązujące w różnych krajach:

1. Niemcy, Austria– GmbH - Gesellschaft mit beschränkter Haftung
2. Rosja– ООО - общество с ограниченной ответственностью
3. Wielka Brytania i kraje anglosaskie, w tym USA- Ltd. – Limited (LLC - Limited Liability Company; Pty / Pte - Proprietary Limited company)
4. Francja- S.A R.L. - Société à Responsabilité Limitée

Charakterystyka spółki z o.o.

Spółka z o.o. może być utworzona przez jedną albo więcej osób. Celem zakładanej spółki może być zarówno działalność zarobkowa jak i np. działalność charytatywna. Co do zasady jednak celem spółki z o.o. jest prowadzenie działalności gospodarczej, z pominięciem niektórych rodzajów działalności gospodarczej np. działalność bankowa, czy ubezpieczeniowa [Sendrowski, Mażwa 2008].

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest posiadającą osobowość prawną spółką kapitałową, która ze względu na znaczne uprawnienia wspólników oraz niską wysokość minimalnego kapitału zakładowego, przy jednoczesnym posiadaniu zalet płynących z osobowości prawnej, stanowi bardzo dobre rozwiązanie dla wspólników chcących z jednej strony prowadzić działalność gospodarczą zarówno w większym, jak i średnim zakresie, z drugiej zaś szukających większej ochrony kapitału, niż w spółkach osobowych [Koralewski 2009].

Spółka z o.o. – jako spółka kapitałowa – posiada osobowość prawną. Posiadanie zdolności prawnej wyposaża spółkę w zdolność sądową oraz zdolność do czynności prawnych. Spółka może zatem zaciągać zobowiązania, pozywać i być pozywana, we własnym imieniu nabywać prawa, w tym własność nieruchomości i inne prawa rzeczowe.

Za swoje zobowiązania spółka ponosi odpowiedzialność całym swoim majątkiem, za zobowiązania nie ponoszą zaś odpowiedzialności wspólnicy spółki.

Na podstawie powyższego stwierdzić można, iż w spółce z o.o. główną rolę odgrywa wniesiony do niej kapitał, który stanowi podstawę jej samodzielnej działalności oraz prawnej i gospodarczej egzystencji. Spółka działa odrębnie od swoich wspólników przy pomocy jej struktur organizacyjnych, dopuszczalne jest wręcz, aby spółka posiadała tylko jednego wspólnika [Koralewski 2009]. Inaczej przedstawia się sytuacja w spółkach osobowych, gdzie niezbędne jest występowanie przynajmniej dwóch wspólników, którzy dodatkowo ponoszą odpowiedzialność za zobowiązania spółki.

Minimalna wysokość kapitału zakładowego została zmniejszona w wyniku nowelizacja Kodeksu spółek handlowych – z dnia 8 styczeń 2009 roku. Obecnie kapitał zakładowy musi wynosić zaledwie 5.000 zł, a nie jak wcześniej 50.000 zł. Zmianie nie uległa natomiast minimalną wysokość, jaką może mieć pojedynczy udział w spółce z o.o. - 50 zł. Warto zauważyć, że przedmiotem wkładu nie musi być tylko gotówka, istnieje możliwość także wkładu niepieniężnego np. samochód, nieruchomości, sprzęt komputerowy itp.

Pozytywne efekty obniżenia minimalnej wysokości kapitału zakładowego:

- spółkę założyć jest łatwiej, potrzebny do tego kapitał jest dziesięciokrotnie mniejszy;
- możliwość „zejścia” z kapitałem zakładowym poniżej dotychczasowego minimum w przypadku spółek już istniejących, np. gdy wspólnicy będą chcieli wycofać część kapitału ze spółki. Udziałowcy spółki o minimalnym kapitale zakładowym często nie mogli umorzyć udziałów wspólnika, gdyż wtedy wysokość kapitału zakładowego spadłaby poniżej ustawowego minimum. W takiej sytuacji musieli najpierw podwyższać kapitał po to, by następnie umorzyć udziały - zabierało to dużo czasu i było kosztowne. Dzięki nowym zasadom nie trzeba podejmować takich manewrów; możliwość wznowienia działalność spółek już zlikwidowanych, które z różnych powodów nie były w stanie podwyższyć kapitału zakładowego do 50.000 zł.

Zmiana wielkości wkładu kapitałowego niesie również negatywne konsekwencje. Wynikają one z faktu, że kapitał zakładowy pełni tzw. funkcje

gwarancyjną. Niski kapitał zakładowy może być zagrożeniem dla spółki, gdy jest ona np. dłużnikiem kontrahenta [Kuryłek 2009].

Obligatoryjnie spółka z o.o. musi posiadać organy. W każdym przypadku jest to zarząd spółki oraz zgromadzenie wspólników. W niektórych przypadkach również rada nadzorcza, bądź komisja rewizyjna.

Jak już była o tym mowa, wspólnicy nie ponoszą odpowiedzialności za zobowiązania spółki, poza możliwością utraty wkładów wniesionych przez nich celem pokrycia kapitału zakładowego. Dziać się tak będzie, gdy spółka ogłosi upadłość obejmującą likwidację majątku. Brak jest natomiast odpowiedzialności za bieżące zobowiązania spółki, zarówno subsydiarnej, jak i solidarnej. Za zobowiązania te w określonych warunkach odpowiadać będą natomiast członkowie zarządu spółki. Wspólnicy spółki mogą również prowadzić działalność konkurencyjną, a także zawierać umowy i przystępować do innych spółek osobowych, bądź kapitałowych. Ograniczenia w tym przedmiocie mogą dotyczyć wszakże członków zarządu, także gdy są nimi wspólnicy [Koralewski 2009].

Rejestracja spółki

Do powstania spółki z ograniczoną odpowiedzialnością wymaga się:

- ✓ zawarcia umowy spółki,
- ✓ powołania zarządu spółki,
- ✓ ustanowienia rady nadzorczej lub komisji rewizyjnej, jeżeli wymaga tego ustawa lub umowa spółki,
- ✓ wniesienia wkładów zakładowego spółki,
- ✓ wpisu spółki do Krajowego Rejestru Sądowego.

Zgłoszenie spółki do Krajowego Rejestru Sądowego powinno nastąpić w ciągu 6 miesięcy od dnia zawarcia umowy spółki (sporządzenia aktu założycielskiego). Wniosek powinien być podpisany przez wszystkich członków zarządu. Niezgłoszenie spółki do rejestru we wskazanym terminie skutkuje z upływem tego terminu rozwiązaniem umowy spółki z mocy prawa. W okresie pomiędzy zawarciem umowy spółki a jej wpisem do Krajowego Rejestru Sądowego spółka jest spółką w organizacji.

Spółka w organizacji nie posiada osobowości prawnej, przysługuje jej wszakże zdolność prawna, zdolność do czynności prawnych oraz zdolność sądowa. Pod względem statusu prawnego zbliżona jest ona, do osobowych spółek handlowych [Koralewski 2009].

Spółkę w organizacji reprezentuje zarząd albo pełnomocnik powołany jednomyślną uchwałą przez wspólników. Ponieważ nie posiada ona jeszcze osobowości prawnej, za jej zobowiązania odpowiadają solidarnie spółka i osoby, które działały w jej imieniu. Solidarną odpowiedzialność ze wskazanymi osobami ponosi również wspólnik spółki, jednakże tylko do wartości niewniesionego wkładu.

Z chwilą wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w organizacji nabywa osobowość prawną. W tym momencie staje się ona podmiotem praw i obowiązków spółki w organizacji. Wpis do KRS zostaje ogłoszony w Monitorze Sądowym i Gospodarczym.

Zawarcie umowy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością czyli sporządzenie aktu założycielskiego następuje w formie aktu notarialnego. Umowa spółki powinna zawierać:

- ✓ nazwę firmy i siedzibę spółki,
- ✓ przedmiot działalności spółki,

- ✓ wysokość kapitału zakładowego,
- ✓ czy wspólnik może mieć więcej niż jeden udział (w przypadku, gdy wspólnik może mieć więcej niż jeden udział wszystkie udziały w spółce są równe i niepodzielne),
- ✓ liczbę i wartość nominalną udziałów objętych przez poszczególnych wspólników,
- ✓ czas trwania spółki, jeżeli spółka została zawarta na czas określony.

Dodatkowo do zgłoszenia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością do Krajowego Rejestru Sądowego należy podać:

- nazwiska, imiona i adresy członków zarządu oraz sposób reprezentowania spółki,
- nazwiska i imiona członków rady nadzorczej lub komisji rewizyjnej, jeżeli ustawa lub umowa spółki wymaga ustanowienia rady nadzorczej lub komisji rewizyjnej,
- jeżeli wspólnicy wnoszą do spółki wkłady niepieniężne - zaznaczenie tej okoliczności,
- jeżeli umowa wskazuje pismo przeznaczone do ogłoszeń spółki - oznaczenie tego pisma.

W przypadku zgłoszenia do sądu rejestrowego spółki jednoosobowej należy również podać nazwisko i imię albo nazwę firmę, siedzibę oraz adres jedyne go wspólnika, a także informację, że jest on jedynym wspólnikiem spółki.

Do zgłoszenia spółki należy dołączyć między innymi: umowę spółki, oświadczenie wszystkich członków zarządu, że wkłady na pokrycie kapitału zakładowego zostały przez wszystkich wspólników w całości wniesione, jeżeli o powołaniu członków organów spółki nie stanowi akt notarialny zawierający umowę spółki, dowód ich ustanowienia, z wyszczególnieniem składu osobowego, podpisaną przez wszystkich członków zarządu listę wspólników z podaniem nazwiska i imienia lub firmy (nazwy) oraz liczby i wartości nominalnej udziałów każdego wspólnika, złożone wobec sądu albo poświadczone notarialnie wzory podpisów członków zarządu, dowód uiszczenia opłaty sądowej oraz opłaty za ogłoszenie w Monitorze Sądowym i Gospodarczym [Kacprzak 2009].

Prowadzenie działalności

Prowadzenie działalności w ramach spółki z o.o. związane jest z podziałem uprawnień i obowiązków pomiędzy 3 możliwe organy spółki: zarząd, radę nadzorczą i zgromadzenie wspólników.

Zarząd prowadzi sprawy spółki oraz reprezentuje ją w stosunku do podmiotów trzecich. Może składać się z jednego, lub większej liczby członków (nie muszą oni być wybierani z grona wspólników).

Zarząd powoływany jest i odwoływany uchwałą wspólników (choć umowa może określić to inaczej – pozostawiając to np. radzie nadzorczej). Możliwe jest również wskazanie członków zarządu bezpośrednio w umowie (np. określenie każdorazowo prezesem zarządu będzie Jan Kowalski).

Zarząd spółki z o.o. jest kadencyjny – jeśli umowa nie stanowi inaczej mandat członka zarządu wygasa po zatwierdzeniu sprawozdania finansowego za pierwszy pełny rok obrachunkowy pełnienia funkcji. W przypadku kadencji ustalonej na dłuższy okres – wygasa po przyjęciu sprawozdania za ostatni pełny rok obrachunkowy pełnionej funkcji.

Jeżeli zarząd jest wieloosobowy, sposób reprezentowania określa umowa spółki. Jeżeli umowa spółki nie zawiera żadnych postanowień w tym przedmiocie, do składania oświadczeń w imieniu spółki wymagane jest współdziałanie dwóch członków

zarządu albo jednego członka zarządu łącznie z prokurentem. Do ustanowienia prokury konieczna jest zgoda wszystkich członków zarządu.

Każdy wspólnik sp. z o.o. jest jednocześnie członkiem jej organu – czyli zgromadzenia wspólników. Nie ma ono charakteru stałego – zebrania co do zasady muszą mieć miejsce raz w roku – w terminie 6 miesięcy od zakończenia roku obrachunkowego.

Zgromadzenie wspólników ma kilka podstawowych funkcji:

- kontroluje działania zarządu – poprzez przyjmowanie sprawozdania finansowego i udzielnie (lub nie) absolutorium zarządowi. To zgromadzenie powołuje i odwołuje członków zarządu (zakładając, że tego uprawnienia nie scedowano na radę nadzorczą).
- wydaje uchwały w przedmiocie:
 - ✓ roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązaniu spółki lub sprawowaniu zarządu albo nadzoru,
 - ✓ zbycia i wydzierżawienia przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części oraz ustanowienie na nich ograniczonego prawa rzeczowego,
 - ✓ nabycia i zbycia nieruchomości, użytkownika wieczystego lub udziału w nieruchomości, jeżeli umowa spółki nie stanowi inaczej,
 - ✓ zwrotu dopłat wnoszonych przez wspólników,
 - ✓ zawarcia umowy o przejęciu zarządu nad spółką zależną, lub przeciwnie poddaniu się zarządowi spółki dominującej (art. 7 ksh),
 - ✓ podziału zysku pomiędzy wspólników (dywidenda).

Zgromadzenie wspólników decyduje również o zmianie umowy spółki (w tym m.in. kapitału zakładowego), a także zatwierdza wszystkie zobowiązania zaciągane przez zarząd, których wartość przekracza dwukrotność kapitału zakładowego spółki. Jednakże brak takiej zgody nie powoduje nieważności czynności prawnej (a jedynie podstawę do dochodzenia ew. roszczeń odszkodowawczych od zarządu – w przypadku działania na szkodę spółki).

Co do zasady, przy podejmowaniu uchwał wartość głosu danego wspólnika uzależniona jest od wartości jego udziałów:

- w przypadku możliwości posiadania więcej niż jednego udziału – 1 udział równa się jednemu głosowi,
- w przypadku możliwości posiadania jednego udziału- na każde 10 zł wartości udziału przypada jeden głos (zakładając że umowa nie przewiduje innego przelicznika).

Rada nadzorcza jest organem kontrolnym (który może przejąć indywidualne uprawnienia kontrolne wspólników), podobnie jak komisja rewizyjna (choć ta ostatnia nie ma charakteru stałego). Rada nadzorcza lub komisja rewizyjna są organami opcjonalnymi - chyba, że kapitał zakładowy spółki przekracza 500.000 zł, a wspólników jest więcej niż 25 [Kret 2009].

Spółka z o.o. w roli komplementariusza

W ostatnim czasie można zaobserwować popularność spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w roli komplementariusza w spółce komandytowej. Na powodzenie tego typu konstrukcji organizacyjno-prawnej w dużym stopniu wpływają korzyści podatkowe, jakich osiągnięcia spodziewają się udziałowcy.

Zakładając spółkę z o.o. należy się liczyć z koniecznością zapłaty wyższego podatku. Jest on płacony dwukrotnie. Po pierwsze, 19-proc. podatek dochodowy od

osób prawnych odprowadza spółka. Po drugie, podatek pobierany jest od dywidend wypłacanych dla wspólników.

W przypadku gdy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością będzie komplementariuszem nadal będzie w całości odpowiedzialna za zobowiązania spółki, jednocześnie spółka ta będzie miała udział w zysku na poziomie 1 %, a komandytariusze – osoby fizyczne – na poziomie 99 %. W takim układzie podwójne opodatkowanie będzie dotyczyć tylko 1 % zysku z prowadzonej działalności.

„W pierwszej kolejności należy podkreślić, że SKA jest w świetle unormowań Kodeksu spółek handlowych osobą prawną. Z tego Włynie względu nie podlega ona opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób prawnych (PDOP), czy też podatkiem dochodowym od osób fizycznych (PDOF) jako odrębny podatnik. Sama SKA nie jest zatem podatnikiem podatku dochodowego, natomiast opodatkowaniu podlegają bezpośrednio jej wspólnicy. W świetle powyższego, uzyskane przez SKA przychody oraz poniesione koszty podlegają rozliczeniu u Akcjonariusza, proporcjonalnie do poniesionych przez niego udziałów. Wynika to z brzmienia art. 8 ust. 1 i 2 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (ustawa o PDOF). Przychody i koszty SKA będą zaliczone do źródła przychodów z pozarolniczej działalności gospodarczej Akcjonariusza.” [Informacja z materiałów firmy iNetServis sp. z o.o.]

Podsumowanie

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest jedną z najpopularniejszych spółek. Wspólnicy (inaczej niż w spółce cywilnej i jawnej) nie odpowiadają za zobowiązania spółki - ryzykują tylko wniesionymi wkładami. Minimalna wysokość kapitału zakładowego spółki z o.o. wynosi obecnie 5.000 zł. Wartość udziału nie może być niższa niż 50 zł. Spółka może być również założona przez jednego wspólnika (w odróżnieniu od spółek osobowych), tym samym pozwalając zminimalizować osobistą odpowiedzialność za prowadzoną działalność. Tak więc spółkę z o.o. można polecić prawie każdemu. Oczywiście jest bardziej skomplikowanym prawnie podmiotem niż np. spółka cywilna ale wielkim plusem jest wyeliminowanie odpowiedzialności wspólników za zobowiązania spółki.

Piśmiennictwo

1. Sendrowski P., Mażwa M. 2008. *Zakładanie, rejestracja i specyfika spółki z ograniczoną odpowiedzialnością*. Gazeta Jarocińska.
2. Kuryłek M. 2009. *Wreszcie zmiany w Kodeksie spółek handlowych!*. Wydawnictwo Wiedzy i Praktyki - <http://www.spolkazoo.pl> (data dostępu 09.11.2009).
3. Kacprzak M. 2009. *Organizacja i rejestracja spółki z ograniczoną odpowiedzialnością* - <http://www.madeinpomorskie.pl> (data dostępu 10.11.2009).
4. Koralewski M. 2008. *Spółki w prawie polskim*. <http://www.biznes-firma.pl> (data dostępu 09.11.2009).
5. Koralewski M. 2009. *Zakładamy spółkę z o.o.* - <http://www.biznes-firma.pl> (data dostępu 09.11.2009).

6. Kret A. 2009. *Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością*. - <http://www.zakladam-firme.pl>. (data dostępu 21.11.2009).
7. Materiały firmy iNetServis sp. z o.o. Rzeszów.

Summary

Limited liability company in Polish law

In the economic turnover, one of the most common legal forms of managing an enterprise, apart from a sole proprietorship, is a limited liability company (abbreviated LLC). A limited liability company is a commercial company, of a capital nature, which has legal personality and acts on the basis of the seed capital divided into shares. It was regulated by the provisions of the Commercial Companies Code.

A limited liability company is one of the most popular companies. Shareholders (other than e.g. in a general partnership and registered partnership) are not liable for the obligations of the company – they only risk their contributed shares.

The minimum capital amount of a limited liability company is currently 5.000 PLN. The value of a share cannot be less than 50 PLN.

The company may also be incorporated by one shareholder (as opposed to partnerships), and thus allowing them to minimize personal liability for conducting business activity. Therefore, the company can be recommended to almost everyone. It is certainly a more complex entity than, for example a general partnership but the great advantage is the elimination of shareholders' liability for the obligations of the company.

PRZEGLĄD WYBRANYCH METOD WYMIAROWANIA PRACY I WYNAGRADZANIA PRACOWNIKÓW

Piotr Lenik

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Wstęp

Gospodarka XXI wieku wymusza na organizacjach, nie ograniczających się wyłącznie do przetrwania, ale przede wszystkim myślących o rozwoju, konieczność myślenia strategicznego, ciągłą poprawę efektywności funkcjonowania, zwiększanie wartości rynkowej. Coraz większą rolę odgrywają w tej kwestii aktywa niematerialne, zwłaszcza kapitał intelektualny, na który, według Edvissona i Malone'a [2001], składają się kapitał ludzki oraz tworzące kapitał strukturalny: kapitał innowacji i kapitał procesów. W niektórych nowoczesnych przedsiębiorstwach ich wartość już przewyższyła aktywa materialne, stając się w wielu przypadkach czynnikiem decydującym o sukcesie rynkowym.

W dążeniu do maksymalizacji wyników podejmowane są próby optymalizacji efektywności szeroko rozumianego czynnika ludzkiego, m.in. poprzez posługiwanie się, zarówno uznanymi, jak i również nowatorskimi metodami wymiarowania pracy oraz wynagradzania pracowników. Bez wymiarowania pracy trudno wyliczyć niezbędne zatrudnienie, racjonalnie obciążyć ludzi pracą, sensownie związać pracę z płacą, ocenić wyniki pracy i zapewnić jej efektywność [Oleksyn 2008]. Natomiast wynagradzanie za pracę, oparte na obiektywnych kryteriach i wskaźnikach, może stać się jednym z istotniejszych czynników podnoszenia efektywności i kluczem do wzrostu wartości rynkowej.

Wybrane metody wymiarowania pracy

Wymiarowanie pracy może odnosić się do takich cech, jak: rodzaj i trudność, ilość, wydajność, jakość, koszty, efekty itp. Trudność pracy, alternatywnie nazywana treścią pracy, wymaga zastosowania metod, technik i narzędzi związanych z metodami sumarycznymi, analitycznymi lub pośrednimi. Wymiarowanie ilości (normy czasowe) wymaga zastosowania metod analitycznych, sumarycznych lub statystycznych. Normy wydajnościowe (indywidualne i zespołowe) opierają się na ocenie stopnia wykonania planów lub porównaniu z wydajnością pracy innych pracowników. Pomiar jakości wymaga zastosowania norm i standardów zakładowych, branżowych, krajowych i międzynarodowych dotyczących cech produktów pracy, tj.: wytrzymałości, bezpieczeństwa, standaryzacji i innych. Osobną kwestią pozostaje trudność zwymiarowania jakości pracy tzw. „pracowników umysłowych”. Jednakże wymogi

jakościowe można zapisać w dwustronnych i wielostronnych umowach pomiędzy szeroko rozumianym zleceniodawcą, a równie szeroko traktowanym zleceniobiorcą. Wymiarowanie kosztów pracy jest związane z ewidencją księgową i kosztową, rachunkiem kosztów, wynikami porównania kosztów do efektów pracy. W wymiarowaniu efektów pracy wykorzystuje się techniki i narzędzia stosowane w rachunkowości finansowej i zarządczej, karty oceny wyników, dokumentację związaną z systemem ocen okresowych pracowników, a także sprawozdawczością i rozliczeniami prowadzonymi w ramach wewnętrznych systemów zarządzania (np. zarządzania przez cele czy zarządzania przez wyniki).

Odpowiednie wymiarowanie pracy w wielu przypadkach jest bardzo trudne, ponieważ wymaga umiejętności technicznych w praktycznym stosowaniu właściwych metod, technik i narzędzi. Proces ten wymaga także stałego monitorowania i zabiegów mających na celu utrzymanie stałego wzrostu wartości organizacji.

Metody wartościowania pracy. Wartościowanie pracy polega na różnicowaniu poszczególnych stanowisk pracy pod względem trudności (treści pracy). Proces ten nie służy, jak to niekiedy spotyka się w praktyce, ocenianiu pracy wykonywanej przez konkretnych pracowników, ale projektowaniu struktury płac na poszczególnych stanowiskach w ramach danej organizacji. Według schematu geneńskiego, w pomiarach trudności pracy wyodrębnia się cztery kryteria syntetyczne: wiedzę i doświadczenie zawodowe, wymagania psychofizyczne i umysłowe, odpowiedzialność, a także warunki środowiska pracy. Do rozróżnienia poszczególnych stanowisk, w ramach powyższych kryteriów stosuje się dwie główne grupy metod: sumaryczne i analityczne; niekiedy wykorzystuje się metody pośrednie.

Metody sumaryczne dokonują całościowego oglądu treści lub innych branych pod uwagę cech, bez wyodrębnienia kryteriów i bez określenia różnic dotyczących trudności pracy w sposób policzalny (wymierny). Natomiast użycie metod analitycznych zakłada wieloaspektową ocenę, do której dochodzi się poprzez szczegółowe poznanie i opisanie wymagań oraz warunków związanych z wykonywaniem poszczególnych prac, a następnie ich punktowe wartościowanie ze względu na cały szereg kryteriów oceny [Materniak 1998]. Wobec powyższego te drugie są zdecydowanie pracochłonnejsze, ale i zarazem dokładniejsze.

Do częściej stosowanych metod sumarycznych należą:

- ranking stanowisk; polega na sytuowaniu stanowisk we właściwej kolejności pod względem trudności pracy, dzięki czemu powstaje lista stanowisk w określonym porządku - od najłatwiejszych do najtrudniejszych lub odwrotnie,
- metoda porównania parami; polega na zestawieniu w pary wszystkich stanowisk i ich porównaniu pod względem trudności pracy, na zasadzie każdy z każdym,
- metoda reprezentantów; polega na wewnętrznym benchmarkingu stanowisk jeszcze niezwartościowanych ze stanowiskami już zwartościowanymi metodą analityczną,
- klasyfikacja stanowisk; polega na przyporządkowaniu konkretnych stanowisk do określonych klas lub podklas, zdefiniowanych ze względu na kompetencje, odpowiedzialność, decyzyjność itp.

Do bardziej znanych metod analitycznych należą:

- metoda Bedaux; obejmuje takie kryteria syntetyczne jak kwalifikacje i umiejętności zawodowe, odpowiedzialność i wymagania intelektualne, wysiłek psychofizyczny, ryzyko związane z wykonywaniem pracy,

- właściwości duchowe oraz właściwości moralne (z poszczególnymi kryteriami syntetycznymi powiązanych jest dwadzieścia sześć kryteriów elementarnych),
- metoda CTG zwana również metodą belgijską; wyróżnia pięć kryteriów syntetycznych i dwadzieścia dziewięć cząstkowych,
 - metoda Hagnera i Wenga; uwzględnia takie kryteria syntetyczne jak umiejętności zawodowe i doświadczenie, zręczność, odpowiedzialność, wysiłek, a także warunki środowiska pracy,
 - metoda Timme; za jej oryginalność należy uznać to, że w ramach wyboru czterech spośród sześciu kryteriów syntetycznych wyróżnia tzw. stronę statyczną i dynamiczną,
 - metoda Sulzera; wyodrębnia cztery kryteria syntetyczne i dwadzieścia jeden szczegółowych, a także nadaje poszczególnym kryteriom elementarnym własną maksymalną ocenę punktową,
 - krajowe metody serii UMEWAP (UMEWAP-85, UMEWAP-87, UMEWAP-95); najnowsza z nich bierze pod uwagę takie kryteria jak: złożoność, odpowiedzialność, uciążliwość pracy, warunki pracy, a także szesnaście kryteriów elementarnych,
 - metoda Mercel; uwzględnia specyfikę działalności organizacji - liczba kryteriów waha się pomiędzy dwunastoma a piętnastoma, dopuszcza również przyjęcie dodatkowych kryteriów spoza listy Mercela,
 - metoda Haya; zawiera kompilację elementów wyceny rynkowej i uwzględnia trzy podstawowe kryteria ogólne: umiejętności, rozwiązywanie problemów i zakres odpowiedzialności,
 - metoda EFP; jako kryteria syntetyczne bierze pod uwagę: know-how, rozwiązywanie problemów, odpowiedzialność i uciążliwość pracy,
 - metoda AWP-5; zawiera minimum siedemnaście pytań ankietowych dotyczących: wykształcenia, doświadczenia w pracy, kreatywności, zarządzania strategicznego, kierowania ludźmi, projektami, produktami, rynkami, zarządzania zmianą, jakością, środowiskiem i bezpieczeństwem, znajomości języków obcych, programów komputerowych, współdziałania i komunikacji, odpowiedzialności za wyniki, odpowiedzialności materialnej oraz za kontakty zewnętrzne i PR, wysiłku intelektualnego, ryzyka zawodowego, wysiłku fizycznego, innych uciążliwości.

Metody normowania ilości oraz czasu pracy. Normowanie pracy ma na celu ustalenie niezbędnego nakładu pracy na wykonanie danego zadania w konkretnych, panujących w danej chwili warunkach. Ważne jest przy tym zwrócenie szczególnej uwagi na dwa czynniki: optymalizację i efektywność. Punktem wyjścia w procesie optymalizowania pracy jest ustalenie normy określanej jako sto procent, czyli np. czasu potrzebnego na wykonanie danej czynności przez pracownika o przeciętnych predyspozycjach w przeciętnym tempie. Zdarza się w praktyce, że normowanie ilości pracy jest przedmiotem manipulacji poprzez ustalanie „normy” na coraz wyższym poziomie, tak by pracownicy z trudem ją osiągnęli lub nie osiągnęli jej nigdy – zdarza się tak w rodzimych firmach, słyszy się także o podobnych praktykach stosowanych wobec naszych rodaków pracujących za granicą.

Normowanie może dotyczyć zarówno pracy ludzi, jak również maszyn. Ogólnie jednak realizuje się ten proces na trzy sposoby:

- ustalanie norm w wyniku pomiaru czasu; wykorzystuje się w tym przypadku m.in. ciągle doskonalone techniki chronometrażu,
- wykorzystanie gotowych norm i normatywów czasowych opracowywanych i uaktualnianych w organizacji,

- wykorzystanie gotowych norm i normatywów czasowych, opracowywanych poza organizacją i bez udziału jej pracowników.

W zakresie normowania ustalane są normy pracy czasowe, pieniężne i wydajnościowe. Powiązane są one z reguły z wysokością płac oraz z optymalizacją wykorzystania czasu pracy. Pomagają również zmniejszać indywidualne i zespołowe różnice w wydajności pracy. Warto przy tym dodać, że wymiarowaniu czasu pracy towarzyszą takie terminy jak: podstawowy wymiar czasu pracy, dobowy (tygodniowy, miesięczny) wymiar czasu pracy, zadaniowy wymiar czasu pracy, wymiar czasu pracy w ruchu ciągłym, wymiar czasu pracy w czterobrygadowej organizacji pracy, skrócony lub podwyższony czas pracy, wymiar czasu pracy przy dozorze urzędzeń i pogotowiu do pracy [Nafęcz 1997].

Z powyższym łączą się również zagadnienia dotyczące: dyżurów, zwolnień od pracy, godzin nadliczbowych, przerw w pracy, dni wolnych, podróży służbowych, dojazdów do pracy, rozkładów, ewidencji i rozliczania czasu pracy, układów zbiorowych, a także wielu innych kwestii z obszaru kadrowo-finansowego.

Metody pomiaru efektywności pracy. Za miarę efektywności pracy przyjmuje się relacje pomiędzy uzyskanymi z pracy efektami (np. sumą wytworzonych i sprzedanych produktów, uzyskaną marżą itp.), a nakładami towarzyszącymi czynnikowi ludzkiemu. W relacjach tych bynajmniej nie chodzi o ciągłe cięcie kosztów zatrudnienia, jak to niestety dosyć często praktykuje się w polskich przedsiębiorstwach, ale o użytkowanie zasobów ludzkich w sposób jak najbardziej skuteczny. Znaczy to, że wysoką efektywność pracy można osiągnąć zarówno poprzez osiąganie ustalonych efektów przy minimalizowaniu nakładów pracy, ale również poprzez maksymalizowanie efektów przy ustalonych nakładach pracy. Z terminem efektywności pracy wiąże się pojęcie produktywności (produkcja w przeliczeniu na jednego zatrudnionego), którą przyjmuje się niekiedy za miarę postępu gospodarczego (na podstawie danych Eurostat, produktywność pracy w Polsce wynosi około 12 dolarów amerykańskich na godzinę, co daje dopiero 23. lokatę wśród krajów Unii Europejskiej).

O efektywności danej organizacji decyduje nie tylko zaangażowanie kadry pracowniczej, ale również wiele innych czynników, takich jak np.: domena firmy (profil jej działalności), relacja jakości produktu do jej ceny, postęp technologiczny, jakość kadry, w tym kompetencje zarządcze kierownictwa, skala działalności (efekt „skali”), konkurencja zewnętrzna i jej presja, metody i techniki zarządzania, inne czynniki (np. motywacja pracowników, znoszenie barier ograniczających efektywność pracy, wdrażanie rozwiązań w zakresie ergonomii itd.).

W pomiarach efektywności pracy wykorzystuje się pojedyncze mierniki, ich zestawy, a nawet całe systemy wkomponowane lub zintegrowane z kontrolingiem, audytem finansowym czy audytem jakościowym. Wśród wielu, warto wymienić: zbilansowaną kartę wyników - *Balanced Scorecard BSC* (metoda opracowana w latach dziewięćdziesiątych XX wieku przez S. Coveya, R. Kaplana i D. Nortona; ułatwia przekazywanie wizji i strategii przedsiębiorstwa do wszystkich ogniw organizacji, urealnia i pozwala głębiej przyswoić pracownikom strategiczne cele firmy oraz lepiej zrozumieć pełnione w niej role), kompleksową kartę wyników [por. Ramperson 2004], czy kojarzone z analizą efektywności pracy organizacji, zespołów i poszczególnych pracowników mierniki rzeczowe i finansowe.

Metody pomiaru kosztów pracy. Na szeroko rozumiane koszty pracy składają się: koszty wynagrodzeń osobowych (wynagrodzenie zasadnicze, premie regulaminowe, nagrody pieniężne, bonusy, dodatki za pracę w godzinach nadliczbowych, porze nocnej etc., wynagrodzenie za czas urlopów, dodatki za staż pracy, dodatki funkcyjne, nagrody jubileuszowe itp.), wynagrodzenia bezosobowe,

składniki na ubezpieczenia emerytalne, rentowe i wypadkowe opłacane przez pracodawcę, wydatki związane z bezpieczeństwem i higieną pracy, działalnością socjalno-bytową, doskonaleniem pracowników, a także wypłaty z tytułu udziału w zysku lub nadwyżce bilansowej [Jacukowicz 2007]. Ogólnie można wyróżnić trzy grupy kosztów pracy: wynagrodzenia i świadczenia bezpośrednie dla pracowników, świadczenia pośrednie dla pracowników i ich rodzin, koszty zarządzania zasobami ludzkimi w organizacji [Stasiak 2007], choć istnieją również inne klasyfikacje (np. w ujęciu Głównego Urzędu Statystycznego koszty pracy dzielą się na: wynagrodzenia brutto, składki płacone przez pracodawcę, wydatki pozapłacowe).

Koszty pracy często stanowią, po kosztach materiałów i energii, najważniejszą pozycję spośród kosztów rodzajowych przedsiębiorstw produkcyjnych (w przedsiębiorstwach usługowych mają zwykle najwyższy udział), wpływając znacząco na konkurencyjność firmy. To wydatki, które organizacja ponosi na zatrudnienie i rozwój swojej kadry. Zatem w określeniu kosztów pracy zawierają się również wydatki wykraczające poza ściśle określone nakłady na pracę żywą, w formie środków rzeczowych i usług (koszty pracy w Polsce wynoszą, na podstawie danych Eurostat, około 4 i pół euro na godzinę, co daje szesnastą lokatę wśród krajów Unii Europejskiej).

Metody oceniania pracy. W zakresie celowości oceniania pracy istnieją podzielone opinie. Krytycznie na ten temat wypowiadał się zarówno uważany za guru współczesnego zarządzania P. Drucker, jak i twórca filozofii *Total Quality Management* E. Demming; wielu współczesnych krajowych ekspertów również wskazuje na mankamenty stosowanych w organizacjach metod oceniania pracy. Tym niemniej, obiektywnie i przejrzyście przeprowadzony proces oceny może stać się jednym ze skuteczniejszych sposobów wymiarowania pracy.

Ocena efektów pracy ma charakter określonej procedury, stosowanej w organizacji i dla niej specyficznej [Pardzik 2002]. Kryteriabrane pod uwagę w ocenianiu pracy członków organizacji można podzielić na: efektywnościowe (dające się zmierzać w sposób kwantytatywny), behawioralne (badające pracownika z punktu widzenia jego zachowań), a także kwalifikacyjne (biorące pod uwagę wykształcenie i wiedzę, umiejętności i doświadczenie praktyczne, postawy, zdolności itd.). Ocenę pracy pracowników przeprowadza się w oparciu o różne metody. Pierwsza z nich (grup) polega na ocenie w kategoriach, które są identyczne dla wszystkich ocenianych. W tej metodzie wykorzystuje się m.in.: kwestionariusze oceny, kwestionariusze ocen ważonych, graficzną skalę rankingową, skalę wymuszonego wyboru i inne. Druga metoda polega na porównaniu ze sobą pracowników - obejmuje ona m.in.: rangowanie indywidualne, metodę wymuszonego przydziału, porównywanie w parach. Trzecia z metod polega na ocenie indywidualnych zachowań i postaw w odniesieniu do wysokiej i niskiej efektywności – bez odnoszenia do innych osób. Zalicza się do niej metoda incydentów krytycznych i behawioralna skala rankingowa. Coraz szerzej wykorzystywane są tzw. metody dookolne: 180 stopni – dualna (oparta na ocenie bezpośredniego kierownika oraz samoocenie), triadowa (270 stopni) oraz 360 i 540 stopni (dodatkowo do oceny włączane są opinie podwładnych, współpracowników oraz klientów wewnętrznych i zewnętrznych).

Warto podkreślić, że najlepsze rezultaty w zakresie wymiarowania pracy pod kątem pomiaru trudności, ilości, wydajności, jakości, kosztów, czy efektów dają działania zintegrowane. Cenione są np. metody oceny tzw. „skojarzone”, gdzie ocena kompetencji i efektywności pracowników jest powiązana z technikami zarządzania firmą, np. z: zarządzaniem przez cele (*MBO*), *coachingiem*, *mentoringiem*, sesjami *Assessment Centre*, oceną transakcyjną itd.

Podstawowe metody wynagradzania pracowników

Istotną kwestią w zakresie osiągnięcia przez nowoczesne organizacje satysfakcjonujących efektów pracy jest znalezienie właściwych proporcji pomiędzy rezultatami pracy a wynagrodzeniem, a także optymalizacja zatrudnienia, wydajności, kosztów pracy itd. Przyjmuje się, że zarówno za słabe, jak i za silne związki wynagrodzenia z rezultatami pracy nie są dobrym rozwiązaniem. To samo dotyczy problemów w zakresie dążenia do maksymalizacji zamiast do optymalizacji wskaźników.

Szeroko rozumiane wynagradzanie obejmuje zarówno nagradzanie poprzez płace, jak również za pomocą całej gamy różnorodnych motywatorów pozapłacowych (tabela 1).

Tabela 1. Wybrane składniki wynagradzania pracowników

Składniki wynagrodzenia płacowego			
System wynagrodzeń określa:			
<ul style="list-style-type: none"> - składniki wynagrodzenia - zasady ustalenia poszczególnych składników - formy płac - taryfikatory i tabele płac 			
Wybrane elementy mające bezpośredni związek z wykonywaną pracą	<ul style="list-style-type: none"> - płaca zasadnicza - premia i nagrody powiązane z efektami pracy 		
Wybrane elementy gwarantowane Kodeksem Pracy	<ul style="list-style-type: none"> - dodatkowe wynagrodzenie za pracę w porze nocnej - dodatkowe wynagrodzenie za pracę w godzinach nadliczbowych - odprawa emerytalna lub rentowa 		
Wybrane elementy mające związek z samym przedsiębiorstwem	<ul style="list-style-type: none"> - dodatki za staż pracy - nagrody jubileuszowe - dodatki funkcyjne - dodatki za umiejętności specjalne (np. za biegłość w posługiwaniu się językiem obcym, posiadanie uprawnień klasy specjalistycznej itp.) - dodatki za pranie odzieży 		
Składniki wynagradzania pozapłacowego			
Motywatory materialne	Motywatory niematerialne		
	W obszarze organizacyjnym	W obszarze psychologicznym	W obszarze technicznym
<ul style="list-style-type: none"> - Świadczenia o charakterze socjalnym (np. wczasy, wycieczki, festyny, przyjęcia okazjonalne, wynajem sali, basenów, kupony) - Ubezpieczenie - Rozwój i szkolenia - Opieka medyczna - Przywileje (np. samochód służbowy, telefon komórkowy, zakup wyrobów po preferencyjnych cenach) - Inne 	<ul style="list-style-type: none"> - Awans - Władza, samodzielność realizacyjna, - Dostęp do informacji - Duża samodzielność, praca wymagająca kreatywności, - Elastyczny czas pracy - Inne 	<ul style="list-style-type: none"> - Pochwały, wyróżnienia - Praca w firmie o wysokim prestiżu - Praca w „dobrym” zespole - Silne pozytywne związki nieformalne - Komunikacja - Samorealizacja - Pewność zatrudnienia - Inne 	<ul style="list-style-type: none"> - Komfort pracy, dostęp do nowoczesnego sprzętu - Bezpieczeństwo pracy - Warunki i standardy pracy - Inne

Źródło: opracowanie własne na podstawie Kopertyńska W. 2008. *Motywowanie pracowników. Teoria i praktyka*, Placet, Warszawa

Warto zwrócić uwagę na to, że terminy „wynagradzanie” i „wynagrodzenie” nie są jednoznaczne. Według Jacukowicz [1997] wynagrodzenie oznacza zapłatę za pracę. Pełni ono funkcje: motywacyjną, dochodową, społeczną i kosztową. Stanowi więc sens wzajemnych relacji pomiędzy pracodawcą i pracownikiem. Wynagradzanie jest pojęciem szerszym i dotyczy wszelkich akceptowanych przez pracodawcę form uznania materialnego i niematerialnego postrzeganych przez pracownika jako korzystne i oczekiwane.

Wynagradzanie płacowe. Za podstawę oceny różnicowania płac przyjmuje się, a przynajmniej powinno się przyjmować, różnice wkładu pracy, jej efektu, a także społeczną akceptację opłacania danych cech pracy. Do podstawowych form płac zalicza się:

- czasową; polega ona na opłacaniu pracy płacą zasadniczą oraz stałymi dodatkami np. za staż pracy, dodatkami funkcyjnymi itp.,
- czasowo-premiovą; do stałych składników wynagrodzenia płacowego dochodzi część ruchoma w postaci premii (powiązanej z efektami pracy),
- zadaniową; nastawiona jest na zapłatę za wykonanie danego zadania,
- akordową; polega na opłacaniu pracowników proporcjonalnie do wykonania przez nich norm pracy (rozdziela się: akord czasowy – norma powiązana z jednostką czasową, akord ilościowy – norma powiązana z ilością wykonanych czynności, wyprodukowanych elementów itp., akord pieniężny – norma powiązana z kwotą za wykonanie danej operacji; wyodrębnia się ponadto akord zadaniowy, indywidualny i zespołowy, jak również prosty/liniowy, progresywny i degresywny),
- akordowo-premiovą; oprócz akordowego opłacania wydajności pracy, stosuje się premie za jakość produktu, oszczędność materiałów, „zero braków”, inne określone efekty pracy itp.,
- czasowo-prowizyjną; płaca zasadnicza uzupełniona jest o prowizję, której kwotowy wymiar, w przeciwieństwie do „premiu uznaniowej”, jest dokładnie określony i mierzalny (jej wysokość zależy najczęściej od efektów ilościowych, np. w przypadku pracy przedstawicieli handlowych),
- prowizyjną; w czystej postaci - w formie ustalonej prowizji za jednostkę produktu,
- agencyjno-prowizyjną; może ona występować w formie autonomicznej (jedyny składnik płacy) lub skojarzonej z płacą zasadniczą,
- zryczałtowaną; jej celem jest zapewnienie pracownikowi dochodów na dotychczasowym poziomie, np. w przypadku oddelegowania na inne stanowisko pracy,
- bonusową; jest ona powiązana z zyskiem organizacji, kosztami jej funkcjonowania itp. (w części polskich organizacji przykładem może być tzw. „czternastka”, a w spółkach akcyjnych - dywidenda).

Na łączne wynagrodzenie składają się różne elementy. Od lat trwa dyskusja nad tym, jak powinna kształtować się wewnętrzna struktura płacy, a także jak powinny wyglądać relacje procentowe pomiędzy składnikami stałymi i ruchomymi w kontekście motywowania ludzi do wydajnej pracy i podnoszenia efektywności funkcjonowania różnego typu organizacji w poszczególnych sektorach gospodarki.

Najczęściej występujące składniki wynagrodzenia można pogrupować następująco [Jacukowicz 1997]:

- składniki związane z wymaganiami, zakresem kompetencyjnym i wkładem pracy; do tej grupy zaliczyć można płacę zasadniczą, premię, dodatek funkcyjny i funkcjonujący jeszcze w niektórych organizacjach dodatek specjalny,
- składniki związane z czasem pracy, w tym podrózkami służbowymi, przestojami, urlopami itp.,
- składniki związane z efektami pracy (wyłącznie mierzalnymi),
- składniki związane z długoletnim zatrudnieniem.

W kształtowaniu płacy zasadniczej punktem wyjścia staje się taryfikator kwalifikacyjny określający kompetencje pracowników wymagane na poszczególnych

stanowiskach. Współ z taryfikatorem funkcjonują w organizacjach tabele zaszerogowania stanowisk do poszczególnych kategorii (powstających w oparciu o metody wartościowania pracy), a także tabele lub siatki płac zasadniczych (tabela płac uwzględnia stawki kwotowe w złotych, natomiast siatka płac zawiera w poszczególnych kategoriach zaszerogowania relacje do ustalonej dla wszystkich kwoty odpowiadającej współczynnikowi 1,0) oraz tabele stawek taryfowych - potrzebne, gdy są stosowane formy znormowane [Oleksyn 2008].

Rozróżnia się tabele płac zasadniczych: widełkową (w każdej kategorii wysokość stawek ustalana jest w określonych ramach „od-do”), szczeblową (pozwala na stosowanie różnych stawek płac w tej samej kategorii zaszerogowania, ale w sposób z góry określony szczeblami/przedziałami w ramach danej kategorii zaszerogowania), z jedną stawką w kategorii zaszerogowania, a także tabelę mieszaną.

Do najczęściej stosowanych składników ruchomych wynagrodzenia płacowego należą premie (z założenia mające mieć ścisły, jednoznaczny, algorytmiczny związek z efektami pracy) i nagrody pieniężne (mające uznaniowy charakter, bez rozszczeniowego charakteru).

Wynagrodzenie płacowe najczęściej bywa powiązane z pracą indywidualną, ale ma również związek z pracą zespołową, a nawet wynikami całego przedsiębiorstwa.

Pozapłacowe składniki dochodu (korzyści) pracownika. Pomimo, że wynagrodzenie płacowe stanowi sens podejmowania w ogóle pracy, to jednak w dobrze zarządzanych firmach stanowi ono jedynie część dochodów i innych korzyści wynikających z zatrudnienia.

Ogólnie, pozapłacowe składniki wynagradzania dzieli się na motywatory materialne i motywatory niematerialne. Motywatory materialne mają charakter rzeczowy – oferują pracownikowi korzyści zmieniające jego stan posiadania, poprawiające warunki życia jego i jego rodziny lub oddziałujące na sferę psychiczną. Do głównych składników pozapłacowych materialnych korzyści pracowniczych należą m.in.: telefon komórkowy oraz uczestnictwo w szkoleniach, kursach językowych i studiach podyplomowych. Pracownikom oferuje się także: samochód służbowy, prywatną opiekę medyczną, komputer osobisty, pożyczki, ubezpieczenie, rabaty, członkostwo w klubach sportowych, dopłaty do czynszu, korzystanie ze stołówki oraz plany emerytalne. Motywatory niematerialne obejmują pozostałe elementy stanowiące część systemu motywacyjnego, jak np.: planowanie karier zawodowych, klimat organizacyjny, treść pracy, prestiż wykonywanego zawodu lub firmy w której się pracuje, ocena pracy, kultura organizacyjna, pochwały, uznanie grupy i kierownictwa, możliwość rozwoju zawodowego, posiadana władza, autonomia w realizacji zadań, status społeczny, organizacja pracy, podział pracy, styl kierowania, ogólny wizerunek przedsiębiorstwa. Zdefiniowanie, które motywatory można uznać za pozapłacowe materialne, a które za niematerialne nie jest zadaniem łatwym. Zwraca na to uwagę Borkowska [2006], która twierdzi, że „podział na bodźce materialne i niematerialne – jak każda klasyfikacja dychotomiczna – jest umowny i nieprecyzyjny”.

Nie sposób przedstawić wszystkich form i możliwości stosowania motywatorów pozapłacowych ze względu na ich niemal nieograniczony potencjał. Na świecie w systemach pozapłacowych stosuje się je coraz powszechniej. W Polsce stanowią one, jak na razie, niewielką część korzyści wynikających z pracy w konkretnej organizacji. Ich wartość, według badań Hewitt Associates, nie przekracza kilku procent całości budżetu firmy przeznaczanego na koszty pracownicze. W praktyce, wynagradzanie pozapłacowe często opiera się na pakietach motywatorów adresowanych do osób osiągających ponadprzeciętne efekty, ale część z „korzyści

pozapłacowych” jest przeznaczona dla wszystkich pracowników – można powiedzieć, że za przynależność do firmy.

Wszystkie składniki szeroko rozumianego systemu wynagradzania powinny się wzajemnie uzupełniać i wzmacniać, wywołując efekt synergii. Suma pojedynczych składników płacowych i pozapłacowych powinna dawać pracownikom satysfakcję, zaspakajać ich oczekiwania, pozytywnie wpływać na motywację do pracy, ale również, a być może przede wszystkim, wpływać na poprawę efektywność funkcjonowania organizacji i wzrost wydajności pracy.

Podsumowanie

W zakresie wymiarowania pracy i wynagradzania pracowników istnieje sporo możliwości. Wiele z syntetycznie zaprezentowanych metod znajduje potwierdzenie w praktyce. Niestety, niektóre z nich, pomimo, że stanowią dobrą przesłankę do poprawy efektywności pracy, nie są wykorzystywane zbyt powszechnie. Obserwując rzeczywistość, dobrze metodycznie przeprowadzone wartościowanie pracy dotyczy bez wątpienia mniejszości firm, podobnie rzecz się ma w przypadku obiektywnych, efektywnych systemów wynagradzania, czy oceniania pracy.

Wymiarowanie pracy, bez wątpienia, zajmuje czas i łączy się z poniesieniem koniecznych kosztów, jednak dobrze przeprowadzony i ciągle kontrolowany proces daje efekty w postaci podnoszenia wydajności pracy i zmniejszania kosztów. Wymaga ono zastosowania odpowiednich metod, technik i narzędzi i chociażby z tego powodu uważane jest za kłopotliwe. Jednak nawet w najmniejszych organizacjach jest ono możliwe i potrzebne. Podobnie ma się rzecz z efektywnym wynagradzaniem. Oczywiście, poszczególne rozwiązania w zakresie wymiarowania pracy i wynagradzania pracowników nie da się stosować *ad hoc*. Każda organizacja ma swoją specyfikę, dlatego konieczne jest dobranie takich metod, które nie tylko zagwarantują satysfakcję właścicieli, zarządzających lub zarządzanych, ale również wpłyną na autentyczne zaangażowanie całej załogi oraz przełożą się na efekty ekonomiczne.

Piśmiennictwo

1. Borkowska S. 2006. *System motywowania pracowników* [w] *Zarządzanie zasobami ludzkimi*. Król H., Ludwicyński A. (red.), PWN, Warszawa.
2. Edvisson L., Malone M.S. 2001. *Kapitał intelektualny*. PWN, Warszawa.
3. Jacukowicz Z. 1997. *Skuteczny system wynagradzania w firmie*. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk.
4. Jacukowicz Z. 2007. *Koszty pracy w Polsce*, *Polityka Społeczna* 5-6, 22-27.
5. Kopertyńska W. 2008. *Motywowanie pracowników. Teoria i praktyka*. Placet, Warszawa.
6. Materniak Z. 1998. *Metodologia wartościowania pracy*. Antykwa, Kraków.
7. Nałęcz A. 1997. *Czas pracy. Wymiary, rozkłady, harmonogramy*. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk.
8. Oleksyn T. 2008. *Zarządzanie zasobami ludzkimi w organizacji. Kanony, realia, kontrowersje*. Wolters Kluwer, Kraków.
9. Pardzik K. 2002. *Leksykon HRM*. Wydawnictwo C.H Beck, Warszawa.

10. Ramperson H.K. 2004. *Kompleksowa karta wyników. Jak przekształcić zarządzanie aby postępując uczciwie osiągać doskonałe wyniki*. Placet, Warszawa.
11. *Raport: Stan Kapitału Ludzkiego w Polsce*. Polskie Stowarzyszenie Zarządzania Kadrami. Warszawa 2008.
12. Stasiak J. 2007. *Koszty pracy w Polsce w latach 1993-2004* [w] *Koszty i produktywność pracy w Polsce w kontekście integracji z Unią Europejską*. Krajewska A. (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Summary

The review of chosen methods of the indemnify and work measurement

The article is a synthetically review of chosen methods of the payment and work measurement. The modern organizations use the described methods: valuation of the work, standardization of quantity and work time, mensuration of the results and work costs as well as its evaluation. The article describes the main elements of the payment using by the organizations: financial and non-financial.

ANALIZA SYSTEMU WYNAGRADZANIA I WARTOŚCIOWANIA PRACY W RAFINERII NAFTY JEDLICZE SPÓŁKA AKCYJNA

Piotr Lenik

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Jan Sarnecki

**Jednostka Organizacyjna Wynagrodzenia i Kadry Rafinerii Nafty
Jedlicze S.A.**

Wstęp

Celem niniejszej pracy jest ukazanie specyfiki stosowanych w Rafinerii Nafty Jedlicze S.A. (RNJ SA) rozwiązań w zakresie wynagradzania i wymiarowania pracy. Na obecny kształt funkcjonujących w przedsiębiorstwie rozwiązań miały wpływ między innymi wymogi współczesnego rynku petrochemicznego, przekształcenia własnościowe i trwający w Spółce proces restrukturyzacji oraz współpraca z uznanymi pracownikami naukowymi. Do analizy systemów wynagradzania i wartościowania pracy wykorzystano liczne materiały papierowe i elektroniczne badanego podmiotu, wzbogacone opracowaniami danych, obserwacjami oraz przemyśleniami autorów.

Rafineria Nafty Jedlicze powstała w 1899 roku. W obecnej formie prawnej firma funkcjonuje od 1996 roku, po przekształceniu z przedsiębiorstwa państwowego w spółkę akcyjną, pod nazwą Rafineria Nafty Jedlicze Spółka Akcyjna (RNJ SA). Od 1999 roku jej większościowym akcjonariuszem (75% kapitału zakładowego spółki) jest Polski Koncern Naftowy ORLEN S.A., a Rafineria Nafty Jedlicze S.A. funkcjonuje jako część Grupy Kapitałowej ORLEN. Bazując na własnej przeróbce rop naftowych, regeneracji olejów przepracowanych, kooperacji z krajowym przemysłem rafineryjnym oraz imporcie, Rafineria produkuje szeroką gamę: paliw silnikowych (w tym: benzyn, olejów napędowych i olejów żeglugowych), olejów opałowych, rozpuszczalników, komponentów olejowych (baz), produktów naftowych do różnego zastosowania.

W latach 1999-2002 przeprowadzono główny etap restrukturyzacji Spółki, w wyniku której z RNJ SA wydzielono 11 spółek zależnych realizujących zadania w zakresie działalności pomocniczej. Aktualnie Grupa Kapitałowa RNJ SA liczy 5 spółek i zatrudnia 462 pracowników; w samej RNJ SA pracuje 343 osoby (w chwili rozpoczęcia procesu restrukturyzacji RNJ SA zatrudniała 1385 pracowników). Podjęty dziesięć lat temu proces restrukturyzacji objął wiele zagadnień z zakresu szeroko rozumianego *Human Resources Management*. W okresie zmian organizacyjnych Spółki zrealizowano m.in. projekty modernizacji systemu wynagradzania i wartościowania stanowisk pracy.

System wynagradzania pracowników

System wynagradzania pracowników RNJ SA jest zbudowany na podstawie Zakładowego Układu Zbiorowego Pracy (ZUZP) zawartego w 1996 roku przez Zarząd Spółki i Zakładowe Organizacje Związkowe. ZUZP ustala obowiązujące w Spółce zasady w zakresie: nawiązywania stosunku pracy, czasu pracy i systemów pracy, urlopów pracowniczych i płatnych zwolnień od pracy, zasad wynagradzania pracowników, nagród i świadczeń pieniężnych, funduszu świadczeń socjalnych, ochrony warunków pracy i świadczeń bhp, wynalazczości i racjonalizacji, wzajemnych zobowiązań stron układu.

W minionym okresie ZUZP był dziesięciokrotnie poddawany modyfikacji poprzez opracowanie protokołów dodatkowych rejestrowanych przez Okręgowego Inspektora Pracy (ostatnia zmiana miała miejsce w lipcu 2006 roku). Zmiany ZUZP miały między innymi na celu dostosowanie zakładowego systemu wynagrodzeń do warunków gospodarki rynkowej i zmian w przepisach prawa pracy. Dotyczyły one:

- ograniczenia ilości składników płacowych i świadczeń nie posiadających własności motywatora do pracy poprzez ich włączenie do wynagrodzenia zasadniczego (wartość deputatu, wartość stażu pracy, wartość posiłków regeneracyjnych, wartość wydawanego mleka, wartość wynagrodzenia za urlop czterobrygadowy, dodatek za pracę w warunkach szkodliwych, dodatek za pracę w niedziele i święta),
- sposobu ustalania podstawy do naliczania nagród jubileuszowych i odpraw emerytalnych w związku ze zmianą ustawy emerytalnej,
- zamiany nagrody z zysku na nagrodę ekwiwalentną,
- zmiany systemu premiowania,
- wdrożenia nowej tabeli płac zasadniczych opartej na wynikach przeprowadzonego wartościowania pracy,
- wdrażania ramowego taryfikatora kwalifikacyjnego,
- wprowadzenia płac zasadniczych dla stanowisk robotniczych w miejsce stawek godzinowych,
- wprowadzenia, w miejsce godzinowego dodatku za pracę w porze nocnej, miesięcznego dodatku ryczałtowego,
- wprowadzenia nowych zasad, w tym: tworzenia i podziału ruchomej części wynagrodzenia, ustalania wynagrodzenia kontraktowego, zaszeregowania, przeszerzegowania, awansowania i degradowania pracowników.

Podjęmowane działania przyniosły wymierne korzyści w postaci: zmniejszenia ilości składników wynagrodzenia (roszczeniowe i nie mające nic wspólnego z efektami pracy zostały włączone do wynagrodzenia zasadniczego), zmiany struktury wynagrodzeń, a także zmiany w relacjach płacowych.

Zasady wynagradzania pracowników RNJ SA były opracowywane we współpracy z dr hab. Wandą Kopertyńską z Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny) i zostały wdrożone w 2000 roku z wykorzystaniem przeprowadzonego wcześniej wartościowania stanowisk pracy.

Aktualnie w Spółce obowiązują następujące składniki wynagrodzeń: wynagrodzenie zasadnicze, ruchoma część wynagrodzenia, dodatek za godziny nadliczbowe, dodatek za pracę w porze nocnej, nagroda jubileuszowa, nagroda emerytalna, czy też nagroda ekwiwalentna z zysku. W RNJ S.A. funkcjonują również wewnętrzne rozwiązania obejmujące wynagradzanie pozapłacowe.

Wynagrodzenie zasadnicze. W stosunku do pracowników Spółki stosowane mogą być następujące formy płac: czasowa, czasowo-premiowa, dniówka zadaniowa,

prowizyjna, akordowa, ryczałtowa. Stosownie do rodzaju wykonywanej pracy, stopnia odpowiedzialności i kwalifikacji, pracownicy zaszeregowani są do określonej kategorii, zgodnie z obowiązującym w Spółce taryfikatorem, a ich wynagrodzenie zasadnicze usystematyzowano w dziesięciu kategoriach zaszeregowania z wykorzystaniem wskaźników stawek jak poniżej (tabela 1). Kwota wynagrodzenia zasadniczego zawiera się pomiędzy stawką minimalną, a maksymalną, które wynikają z przemnożenia kwoty bazowej przez wskaźnik.

Tabela 1. Kategorie zaszeregowania i rozpiętość wartości wskaźnika wynagrodzenia zasadniczego w RNJ SA

Kategoria zaszeregowania	Wskaźnik	
	min.	max.
I.	1.0	1.3
II.	1.3	1.7
III.	1.7	2.1
IV.	2.1	2.5
V.	2.5	2.9
VI.	2.9	3.3
VII.	3.3	4.2
VIII.	4.2	5.7
IX.	5.7	8.0
X.	8.0	10.0

Źródło: opracowanie własne

Pracownikom, których rola w realizacji zadań Spółki jest szczególnie istotna, przyznaje się wynagrodzenie kontraktowe, które jest ustalane na czas wykonywania tej pracy, a stawka tego wynagrodzenia może być wyższa od wynikającej z wyżej prezentowanej tabeli. Wykaz stanowisk wynagradzanych kontraktowo jest ustalany wspólnie z zakładowymi organizacjami związkowymi.

Ruchoma część wynagrodzenia (premie i nagrody celowe). W ramach środków na wynagrodzenia stworzono w Spółce fundusz ruchomej części wynagrodzenia, który jest realizowany w formie premii prowizyjnej, premii wypłacanej w okresach kwartalnych (dla dyrektorów nie będących członkami Zarządu i Głównego księgowego), premii wypłacanej w okresach miesięcznych (dla pozostałych pracowników), a także w formie nagród celowych. Wysokość funduszu ruchomej części wynagrodzenia ustala się na poziomie do 40% funduszu płac Spółki, a decyzję o wysokości faktycznie uruchamianego w danym okresie funduszu podejmuje Zarząd w zależności od kształtowania się podstawowych wskaźników ekonomicznych.

Warunkiem przyznania jednostce produkcyjnej/organizacyjnej premii, jest pozytywna ocena wyników pracy. Ocena ta dokonywana jest przez Zarząd Spółki w oparciu o takie kryteria, jak stopień realizacji wyznaczonych zadań oraz utrzymanie się w granicach ustalonego budżetu kosztów. Poszczególne jednostki organizacyjne i produkcyjne mają wyznaczone cele premiowe (priorytety), których realizacja jest oceniana przy ustalaniu miesięcznego funduszu premiowego dla danej jednostki.

Podziału premii indywidualnej dokonują: Zarząd - wobec dyrektorów nie będących członkiem Zarządu, Głównego księgowego oraz kierowników jednostek produkcyjnych i organizacyjnych, a także kierownicy jednostek produkcyjnych i organizacyjnych wspólnie z kierownikami zespołów zadaniowych - wobec podległych im pracowników. Wysokość premii indywidualnej pracowników ustalana jest

uznaniowo, z uwzględnieniem wyników oceny ich pracy i zaangażowania w realizację ustalonych celów z wykorzystaniem funkcjonującego w Spółce systemu ocen dla potrzeb premiowania.

Począwszy od 2006 roku kluczowa kadra zarządzająca Spółki została objęta systemem zarządzania przez cele MBO (*Management by Objectives*). Aneksami do ich umów o pracę wprowadzono Karty Celów Indywidualnych o rocznym okresie realizacji, jak również regulamin systemu motywacyjnego określający zasady ustalania i rozliczania celów oraz sposób ustalania wysokości premii. Wysokość premii jest uzależniona zarówno od stopnia realizacji ustalonych indywidualnych celów ilościowych i jakościowych, jak i od realizacji tzw. celu solidarnościowego, który przez Zarząd PKN Orlen S.A. jest ustalony dla kluczowej kadry zarządzającej spółek Grupy Kapitałowej Orlen na dany rok; określa się wielkość efektu ekonomicznego do osiągnięcia przez tą Grupę. Nagrody w ramach funduszu nagród celowych przyznawane są za: wzorowe wypełnianie obowiązków, wykonywanie prac o szczególnym znaczeniu dla Spółki, prowadzących m.in. do wzrostu sprzedaży, obniżki kosztów, poprawy jakości pracy, poprawy stanu bhp, inne osiągnięcia, które przyczyniły się do poprawy ekonomicznych wyników Spółki, jak również wykonanie ważnych dla interesu Spółki prac wykraczających poza normalny czas pracy i zakres obowiązków pracownika.

Dodatkowe płacowe i pozapłacowe składniki systemu wynagradzania. W Rafinerii Nafty Jedlicze S.A. funkcjonuje pakiet płacowych dodatków i nagród. Firma posiada także stosunkowo dobrze rozbudowany system korzyści i świadczeń pozapłacowych.

Za pracę w godzinach nadliczbowych – oprócz normalnego wynagrodzenia – przysługuje dodatek w wysokości:

- 50 % wynagrodzenia wynikającego z osobistego zaszeregowania pracownika – za pracę w dwóch pierwszych godzinach nadliczbowych na dobę,
- 100 % tego wynagrodzenia – za pracę w dalszych godzinach nadliczbowych oraz w godzinach nadliczbowych przypadających w nocy, w niedziele lub w święta i dodatkowe dni wolne od pracy.

Pracownikowi wykonującemu pracę w porze nocnej przysługuje dodatek wypłacany w formie ryczału w wysokości ustalonej przez strony ZUZP.

Pracownicy firmy mogą otrzymywać wynagrodzenie z tytułu autorstwa projektów wynalazczych, wzorów użytkowych i projektów racjonalizatorskich zgłoszonych i przyjętych do stosowania w Rafinerii. Dodatkowo, na podstawie zapisu ZUZP, każdy pracownik ma prawo do nagrody z wypracowanego zysku w Spółce lub nagrody ekwiwalentnej.

Za wieloletnią pracę, pracownikom Rafinerii Nafty Jedlicze S.A. przyznawane są nagrody jubileuszowe. Wysokość tych nagród wynosi: po dwudziestu latach pracy - 200 % podstawy wymiaru, po 25 latach – 250 %, po 30 latach – 300 %, po 35 latach – 350 %, po 40 latach – 400 %, po 45 latach – 450 % i po 50 latach – 500 %. Do okresu uprawniającego do nagrody jubileuszowej wlicza się nie tylko czas pracy w Rafinerii, ale również okresy pracy w innych zakładach pracy oraz indywidualnych gospodarstwach rolnych.

W stosunku do pracowników odchodzących z firmy, w związku z nabyciem przez nich prawa emerytalnego lub rentowego, wypłacane są odprawy w wysokościach: 100 % wymiaru – po 10 latach pracy, 150 % po 15 latach, 200 % - po 20 latach, po 25 latach – 300 %, po 30 latach – 400 %, po 35 latach – 500 %, po 40 latach – 600 %, po 45 latach – 700 % i 800 % podstawy wymiaru po 50 latach pracy.

W Spółce obowiązują sformalizowane zasady zaszeregowania, przeszeregowania, awansowania i degradowania pracowników.

Zarządzeniem wewnętrznym Prezesa Zarządu Spółki ustalono „Zasady przyznawania świadczeń pracownikom Rafinerii Nafty Jedlicze S.A. podejmującym naukę w celu podniesienia kwalifikacji i doskonalenia zawodowego”, na ich podstawie pracownicy korzystają ze zwrotu ponoszonych na te cele kosztów.

Wszystkim zatrudnionym w Rafinerii przysługuje zwolnienie od pracy, z zachowaniem prawa do wynagrodzenia, w przypadku: oddania 400 ml krwi, ślubu pracownika, urodzenia się dziecka pracownika lub śmierci członka najbliższej rodziny (po dwa dni), ślubu dziecka lub śmierci członka rodziny (po jednym dniem). Dwa dni zwolnienia w roku przysługują również pracownikom wychowującym dzieci w wieku do 14 lat.

Każdego roku, w pierwszej dekadzie czerwca, w Rafinerii Nafty Jedlicze S.A. obchodzone jest święto branżowe – Dzień Chemika, w ramach którego organizowane są imprezy integracyjne dla pracowników i emerytów Spółki.

Spółka prowadzi działalność socjalną zgodnie z obowiązującym „Regulaminem przyznawania świadczeń ze Wspólnego Funduszu Świadczeń Socjalnych Rafinerii Nafty Jedlicze Spółka Akcyjna i Spółek objętych umową o wspólnej działalności socjalnej”. Pomocą ze środków tego funduszu objęci są pracownicy Spółki, pracownicy spółek wydzielonych w procesie restrukturyzacji, emeryci i renciści, wdowcy po emerytach oraz członkowie rodzin pracowników. Bardzo dużą popularnością cieszą się dofinansowywane letnie imprezy kolonijne dla dzieci pracowników.

Realizując pozapłacowe elementy systemu wynagrodzeń, pracownicy korzystają ze służbowych telefonów komórkowych i laptopów oraz z opłacanych przez Spółkę kursów nauki języków obcych. Dofinansowuje się również dokształcanie pracowników.

W celu przystosowania pracowników do następujących zmian wewnętrznych i zewnętrznych, zintensyfikowano proces doskonalenia i rozwoju kadr. W marcu 2000 roku, w oparciu o wniosek Zarządu Rafinerii Nafty Jedlicze S.A. oraz na mocy decyzji JM Rektora Politechniki Krakowskiej prof. zw. dr hab. inż. Kazimierza Flagi, w jedlickiej rafinerii został utworzony Zamiejscowy Ośrodek Dydaktyczny Politechniki Krakowskiej, który stał się pierwszym w historii ośrodkiem dydaktycznym wyższej uczelni działającym w siedzibie Spółki. W miesiącu kwietniu 2000 roku w Jedliczu zainaugurowano zajęcia na studiach uzupełniających magisterskich na kierunku Inżynieria chemiczna i procesowa o specjalności: Inżynieria procesów technologicznych. Po dwóch latach nauki, dziesięciu pracowników firmy i pięć osób spoza Rafinerii otrzymało dyplomy ukończenia powyższych studiów. Podobnych przedsięwzięć było więcej. W 2002 roku, na podstawie zorganizowanego na terenie Spółki czterosemestralnego kursu, 52 pracowników otrzymało świadectwa ukończenia liceum ogólnokształcącego dla dorosłych o profilu biologiczno-chemicznym. W maju 2002 roku wręczeniem dyplomów zakończyły się zorganizowane w RN Jedlicze S.A. we współpracy ze Szkołą Przedsiębiorczości i Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Krakowie (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny) studia podyplomowe „Ekonomika i zarządzanie firmą”, które ukończyło 73 pracowników. Były to drugie w historii Rafinerii studia podyplomowe organizowane na jej terenie; wcześniej, w roku szkolnym 1999/2000 odbyły się studia podyplomowe zorganizowane we współpracy z Politechniką Krakowską w zakresie inżynierii chemicznej i procesowej, które ukończyło 27 osób. Proces doskonalenia kadr trwa nieprzerwanie. W 2008 roku wyższym wykształceniem wykazywało się już 39 % pracowników Spółki.

Zmiany dotyczące systemu wynagrodzeń, czy też wprowadzanie innych nowych rozwiązań są każdorazowo dokonywane w porozumieniu z zakładowymi

organizacjami związkowymi będącymi stroną ZUZP. Aktualnie w RNJ SA działają: Międzyzakładowa Komisja Związkowa NSZZ „Solidarność” Pracowników Rafinerii Nafty Jedlicze S.A., Branżowy Związek Zawodowy Pracowników Rafinerii Nafty Jedlicze S.A., Związek Zawodowy Pracowników Ruchu Ciągłego Rafinerii Nafty Jedlicze S.A.

Wartościowanie stanowisk pracy

Procesu wartościowania pracy w Rafinerii Nafty Jedlicze S.A. dokonano w latach 1998-1999 we współpracy z profesorem Leszkiem Koziołem w oparciu o jego autorską metodę „KOS” (przed wdrożeniem nowego rozwiązania, w RNJ SA wartościowanie stanowisk opierało się na metodzie UMEWAP).

Przyjęta metoda objęła cztery kryteria syntetyczne oraz jedenaście kryteriów elementarnych. Wagi kryteriów syntetycznych przedstawiały się następująco: fachowość (42 %), odpowiedzialność (28 %), wysiłek (18 %), warunki środowiska pracy (12 %).

Jako kryteria elementarne przyjęto: wykształcenie i doświadczenie zawodowe (w kryterium fachowości), odpowiedzialność za przebieg i wyniki pracy, odpowiedzialność materialna za środki rzeczowe i niematerialne, a także odpowiedzialność za bezpieczeństwo innych (w kryterium odpowiedzialności), wysiłek fizyczny, umysłowy, a także psychofizyczny (w kryterium wysiłku), monotonię i monotypię, szkodliwe elementy materialnego środowiska pracy, a także niebezpieczeństwo wypadków (w kryterium warunków pracy) – tabela 2. W procesie wartościowania poszczególnych stanowisk pracy do ich „wyceny” wykorzystano klucze analityczne kwalifikacji stopni trudności poszczególnych kryteriów elementarnych.

Tabela 2. Wagi kryterium wartościowania pracy w RNJ SA

Kryterium wartościowania stanowisk pracy		Maksymalna liczba punktów kryterium		Stopnie trudności						
syntetyczne	elementarne	elementarne	syntetyczne	1	2	3	4	5	6	7
Fachowość	Wykształcenie	130	210	10	30	45	70	105	130	
	Doświadczenie zawodowe	80		5	10	20	35	50	65	80
Odpowiedzialność	za przebieg i wyniki pracy	90	140	5-15	20-30	40	50	65	85-90	
	materialna za środki rzeczowe i niematerialne	30		1	10	20	30			
	za bezpieczeństwo innych	20		0	5	12	20			
Wysiłek	fizyczny	44	90	5	15	30	44			
	umysłowy	23		2	9	16	23			
	psychonerwowy	23		2	9	16	23			
Warunki pracy	Monotonia i monotypia	12	42	0	4	8	12			
	Szkodliwe elementy materialnego środowiska pracy	20		1	5	10	15	20		
	Niebezpieczeństwo wypadków	10		1	5	10				

Źródło: opracowanie własne

W konsekwencji wartościowania pracy sklasyfikowano dziesięć kategorii zaszeregowania (wcześniej stosowano 14 kategorii zaszeregowania) i opracowano dla nich rozpiętości punktowe: I – do 106 pkt., II – od 107 do 122 pkt., III – od 123 do 140 pkt., IV - od 141 do 170 pkt., V - od 171 do 210 pkt., VI - od 211 do 250 pkt., VII - od 251 do 305 pkt., VIII - od 306 do 350 pkt., IX - od 351 do 390 pkt. i X - powyżej 390 pkt. Zdefiniowano również cztery podstawowe rodzaje wykonawczych nierobotniczych stanowisk pracy, tzn.: referenta, starszego referenta, specjalistę oraz starszego specjalistę. Oprócz nich, do grupy tzw. stanowisk nierobotniczych zalicza się w Rafinerii także: kierownika zespołu, kierownika jednostki organizacyjnej/produkcyjnej oraz dyrektora.

Na podstawie 10-stopniowej tabeli rozpiętości punktowych, poszczególnym kategoriom przypisano: I – 22 stanowiska, II – 36 stanowisk, III – 68 stanowisk, IV – 78 stanowisk, V – 84 stanowiska, VI – 60 stanowisk, VII – 43 stanowiska, VIII – 21 stanowisk, IX – 14 stanowisk, X – 2 stanowiska. Dzięki podjętym pracom udało się zidentyfikować stanowiska przewartościowane, jak i niedowartościowane. Jednocześnie osiągnięto pewien postęp poprzez ograniczenie liczby nazw stanowisk i ich bardziej funkcjonalne usystematyzowanie.

Wyniki prac, w tym opracowana tabela rozpiętości punktowych, posłużyły wdrożeniu nowego taryfikatora kwalifikacyjnego stanowisk pracy oraz tabeli płac. Wykorzystano je również do opracowania kart taryfikacji kwalifikacyjnych.

Tabela płac składa się z dziesięciu kategorii zaszeregowania i jest prezentowana w postaci tabeli wskaźnikowej oraz tabeli stawek miesięcznych i godzinowych. Tabela wskaźnikowa posiada dwa warianty: docelowy - z górną granicą będącą równocześnie dolną granicą wyższej kategorii, a także przejściowy – z nachodzącymi na siebie wartościami w ramach różnych kategorii. Jednak nadal w Firmie funkcjonuje wariant kompromisowy (przejściowy) i zamiast wskaźników stawek wynagrodzenia zasadniczego wariantu docelowego, w RNJ SA w poszczególnych kategoriach zaszeregowania obowiązują stawki kwotowe (głęboko nachodzące na siebie w sąsiadujących kategoriach).

Taryfikator, stanowiący wraz z kartami taryfikacji kwalifikacyjnych integralną część systemu, zawiera charakterystyki poszczególnych stanowisk pracy oraz precyzuje szeroko pojmowane kwalifikacje niezbędne dla prawidłowego i rzetelnego wykonywania pracy na tych stanowiskach (tabela 3). Ułatwia on również ustalanie w firmie właściwych proporcji wynagrodzeń zasadniczych pracowników wykonawczych.

Tabela 3. Obowiązujący w Rafinerii Nafty Jedlicze S.A. ramowy taryfikator kwalifikacyjny

Kategoria	Wymagania – stanowiska nierobotnicze		Nazwa stanowiska		Wymagania - stanowiska robotnicze	
	Wykształcenie	Staż pracy	Nierobotnicze	Robotnicze	Wykształcenie	Staż pracy
X	wyższe	pow. 5 lat	dyrektor	-	-	-
IX	wyższe	pow. 5 lat	kier. jedn. org.	-	-	-
VIII	wyższe	pow. 4 lat	kier. zespołu	-	-	-
VII	wyższe średnie	pow. 3 lat pow. 7 lat	starszy specjalista, inspektor, mistrz	-	-	-
VI	wyższe średnie	pow. 2 lat pow. 6 lat	specjalista, mistrz	I aparatowy	wyższe średnie	pow. 2 lat pow. 3 lat
V	wyższe średnie	pow. 1 roku pow. 2 lat	starszy referent	II aparatowy	średnie zawodowe	pow. 2 lat pow. 2 lat
IV	średnie	pow. 6 mies.	referent	III aparatowy	średnie zawodowe	pow. 6 mies. pow. 9 mies.
III	-	-	-	IV aparatowy	zawodowe	pow. 6 mies.
II	wyższe	-	stażysta	stażysta	wyższe	-
I	średnie	-	stażysta	stażysta	średnie zawodowe	-

Zródło: opracowanie własne

Przyjęte rozwiązania, lepiej niż poprzednio, stwarzają przesłanki dla racjonalizacji zatrudnienia oraz czynią organizację bardziej zrozumiałą i klarowną, przyczyniając się tym do optymalizacji kosztów pracy, poprawy stosunków międzyludzkich, a w pewnym sensie również do wzrostu motywacji zatrudnionych w Rafinerii Nafty Jedlicze S.A. pracowników.

Perspektywy na przyszłość w zakresie wynagradzania i wartościowania pracy

Rafineria Nafty Jedlicze S.A., jako spółka należąca do Grupy Kapitałowej ORLEN S.A., mając na uwadze konieczność ciągłego doskonalenia, nie poprzestaje na funkcjonujących obecnie w Firmie rozwiązaniach. Wymogi, zarówno właścicielskiego Koncernu, jak i aktualnej sytuacji gospodarczej w regionie, kraju i na świecie,

wymuszają kreowanie nowych zachowań rynkowych – na zewnątrz i wewnątrz organizacji.

W spółkach Grupy Kapitałowej, z inicjatywy Polskiego Koncernu Naftowego Orlen S.A. przyjęto do stosowania szereg jednolitych procedur segmentowych. W analizowanym obszarze są to procedury: rekrutacji i selekcji, sukcesji, adaptacji, ochrony danych osobowych. Powodują one, że działania poszczególnych spółek Grupy stają się jednorodne i bardziej zrozumiałe dla pracowników.

Ze względu na charakter działalności RNJ SA (sprzedaż hurtowa produktów) dotychczas nie stosowano prowizyjnego systemu wynagrodzeń, ale ze względu na zaistniałe uwarunkowania makroekonomiczne Zarząd Spółki rozważa taką ewentualność.

W przyszłości konieczne wydaje się doprowadzenie do osiągnięcia wariantu docelowego w tabeli wskaźnikowej płac zasadniczych, tak, aby nie występowały sytuacje, w których pracownik teoretycznie znajdujący się w niższej kategorii zaszerogowania – w praktyce zarabiał więcej od osób znajdujących się w kategoriach wyższych. Takie rozwiązania wymagałyby konsultacji Zarządu ze związkami zawodowymi, ale bez wątpienia pozwoliłyby na bardziej transparentne wynagradzanie płacowe.

Pewnej modyfikacji wymagają również kwestie związane z ruchomą częścią wynagrodzenia, szczególnie dotyczy to stopniowego zastępowania premii uznaniowej premią posiadającą bezpośredni związek z mierzalnymi rezultatami. Niezbędne w tym zakresie jest jednak kosztowne i czasochłonne dopracowanie mierników oraz ilościowych i jakościowych kryteriów oceny pracy, nie tylko w jednostkach produkcyjnych, ale również na tzw. stanowiskach nierobotniczych. Obecnie zasadom tym podlegają wyłącznie stanowiska kierownicze.

W Firmie stale prowadzone są prace nad wzmocnieniem motywacyjnej funkcji wynagrodzeń. RNJ SA doskonalili swój system wynagrodzeń, m.in. poprzez pełniejsze dostosowywanie wynagrodzenia do ważności wykonywanej pracy, czyniąc go skutecznym narzędziem motywowania pracowników do coraz lepszej i wydajniejszej pracy.

Przyszłość wymusza również szereg innych zmian – należy wierzyć, że będą one służyły ciągłej poprawie efektywności pracy w Rafinerii Nafty Jedlicze S.A., wzrostowi wartości rynkowej organizacji, rozwojowi Firmy, dywersyfikacji kierunków jej działalności - zarówno w wymiarze ekonomicznym, jak i również w społecznym.

Podsumowanie

Rafineria Nafty Jedlicze S.A., przy fachowym wsparciu pracowników naukowych, przeszła w miarę spokojnie przez czas przemian związanych z realizacją procesu restrukturyzacji organizacyjnej, jednocześnie przeprowadzając modernizację systemu wynagrodzeń pracowników. Stała współpraca Zarządu Spółki z zakładowymi organizacjami związkowymi pozwoliła uprościć system wynagrodzeń przy jednoczesnym utrzymaniu korzystnych dla pracowników nagród jubileuszowych i odpraw emerytalnych. Te i inne opisane wyżej rozwiązania stawiają Firmę w gronie atrakcyjnych i wiarygodnych pracodawców.

Restrukturyzacja przedsiębiorstwa, w tym również w kontekście wynagradzania i wartościowania pracy, jest procesem ciągłym, mającym początek, lecz praktycznie nie mającym swojego końca. Rafineria Nafty Jedlicze S.A. obecnie

przechodzi kolejny etap restrukturyzacji obserwowany również w obszarze zasobów ludzkich.

Zgodnie z koncepcją właściciela, RNJ SA podejmuje działania mające na celu intensyfikację motywacyjnej funkcji wynagrodzeń i zwiększenie uzależnienia wysokości indywidualnej premii pracowników od realizacji wyznaczonych zadań. Działania te wymagają ciągłych modyfikacji i udoskonaleń.

Dbając o wykształcenie swoich pracowników, Spółka realizuje liczne projekty szkoleniowe (zamiejscowy Punkt Konsultacyjny Politechniki Krakowskiej w RNJ SA, studia podyplomowe realizowane w siedzibie spółki wspólnie z Akademią Ekonomiczną w Krakowie i Politechniką Krakowską), przygotowując kadre do realizacji zadań wynikających ze zwiększenia zakresów obowiązków, zmiany wykonywanych zawodów itp. (w związku ze zmianą sposobu zarządzania), jak również do działania w ramach obecnych uwarunkowań makroekonomicznych.

Warto zwrócić uwagę na to, że firmy obarczone państwową przeszłością z czasów gospodarki centralnie planowanej w wielu aspektach, w tym również w obszarze *HRM*, różnią się od przedsiębiorstw prywatnych nie posiadających takiej przeszłości. RNJ SA, będąca niegdyś przedsiębiorstwem państwowym, a obecnie spółką z 10-procentowym udziałem Skarbu Państwa, posiada swoiste uwarunkowania kulturowe, znajdujące również potwierdzenie w praktycznym funkcjonowaniu. Specyfika Firmy widoczna jest m.in. w płacowych i pozapłacowych składnikach wynagradzania, szczególnie w zakresie obsługi sfery socjalnej pracowników oraz realizacji Kodeksu Pracy i korzystnego, z punktu widzenia pracowników, układu zbiorowego. Zarówno tzw. pakiet socjalny, jak i praktyki wynagradzania przypominają nieco model pochodzący z sektora finansów publicznych, a poszczególne rozwiązania realizowane są na ogół na wyższym - a właściwie, korzystniejszym dla pracowników - poziomie, niż w przypadku większości przedsiębiorstw nie posiadających takiej historycznej specyfiki, tradycji, przeszłości.

Summary

The analysis of the indemnify and work valuation system in The Jedlicze Oil Refinery

The article describes the payment and work valuation in The Jedlicze Oil Refinery. It is the analysis of current systems, connecting to the past systems as well as to the planning in the future. The elements, which were important for creating of today solutions: requirement of the present-day petrochemical market, privatization transformation, restructuring process in the Jedlicze Oil Refinery and cooperation with good research workers. Authors used the paper materials and the materials in electronic form concerning described topic as well as the data elaborating and its authors' observations.

E-LEARNING JAKO NOWOCZESNA METODA SZKOLENIA PRACOWNIKA

Maria Tokarska

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Wstęp

Nauczanie na odległość (e-edukacja, e-learning, kształcenie na odległość, zdalna edukacja, nauczanie elektroniczne, e-nauczanie, nauka online) [Clarke 2004] stało się bardzo popularne na całym świecie dzięki szybko rozwijającym się technikom komputerowym, telekomunikacyjnym oraz Internetowi. Wiele wysoko rozwiniętych państw zauważyło, że zastosowanie nowych technik może urozmaicić, przyspieszyć i zwiększyć efektywność procesu szkolenia pracowników. Może dać szansę zdobycia nowych umiejętności i odnalezienia się w świecie społeczeństwa informacyjnego.

Dzięki ciągłemu rozwojowi nauki i techniki, współczesny pracownik potrzebuje coraz więcej wiadomości i umiejętności. Zakres niezbędnych dla pracownika wiadomości będzie się stale poszerzał, a nowoczesne tempo rozwoju nauki i techniki prowadzi do szybkiej dezaktualizacji przyswojonych wiadomości. Nowe technologie związane z satelitarnym i światłowodowym przekazem obrazu i dźwięku, korzystaniem z sieci telewizji kablowej i wideo oraz sieci informatycznych i komunikacyjnych, służą rozwojowi kształcenia na odległość oraz wzbogacają proces szkoleniowy. Ich użycie otwiera dostęp do nowych źródeł wiedzy, zmusza pracownika do samodzielności, krytycznego myślenia i selektywnego wybierania właściwych informacji. Coraz większymi krokami wchodzimy w okres nowej, elektroniczno-informatycznej ery szkoleniowej XXI wieku. Coraz częściej słychać różne głosy krytycznie odnoszące się do klasycznego modelu szkolenia, takie jak: przeterminowana wiedza, nudne zajęcia, niemożność poświęcenia każdemu uczestnikowi wystarczającej uwagi. Tym większe nadzieje na rozwiązanie powyższych problemów upatruje się w nowoczesnej technice.

Celem pracy jest prezentacja nowoczesnej metody szkolenia pracowników jaką jest e-learning.

E-edukacja – e-learning

Coraz większą popularnością w XXI w. cieszą się szkolenia na odległość. Potrzeba nieustannego kształcenia się społeczeństwa oraz trudności w zarządzaniu czasem wolnym pomiędzy wykonywaną pracą, a zdobywaniem nowych kwalifikacji to bardzo ważna przyczyna rosnącego zainteresowania tą formą szkolenia. Popularyzacji szkoleń na odległość sprzyja również nieustanny rozwój technologii informatycznych oraz ogólnodostępność Internetu. Czym właściwie jest nauczanie na odległość?

Początkowo termin „edukacja na odległość” odnosił się do nauczania korespondencyjnego i początkowo przybierało formę wykładów otwartych organizowanych przez uniwersytety dla osób zainteresowanych i niezwiązanych z daną uczelnią. Przyspieszenie i uatrakcyjnienie sposobów i metod przekazywania wiedzy na odległość stało się możliwe dzięki rozwojowi telekomunikacji cyfrowej, technik komputerowych, technik telewizji satelitarnej oraz technik multimedialnych.

Obecnie „edukacja na odległość” lub „nauczanie na odległość” oraz ich odpowiedniki w języku angielskim: „distance education” albo „distance learning”, stanowią część nowej dziedziny wiedzy zwanej telematyką [Wydro 2005]. E-learning lub e-nauczanie jest to kształcenie przez Internet, inaczej mówiąc nauka w sieci przy wykorzystaniu technik informacyjnych (Internet, intranet, extranet, przekazy satelitarne, taśmy audio/wideo, telewizję interaktywną oraz CD-ROMy) [Clarke 2004]. E – nauczanie stanowi swoistą rewolucję w dziedzinie nauki i szkoleń.

Nauczanie na odległość jak inne formy kształcenia posiada swoje mocne oraz słabe strony. Porównując nauczania na odległość z innymi formami kształcenia można wskazać wiele zalet wirtualnej edukacji, dostrzegli je i opisali Osmańska-Furmanek [2008], Siemieniecki [2007] i Juszczyk [2003]. Najważniejsze zalety e-learningu to:

- niezależnienie dostępu do wiedzy – nauka na odległość znosi bariery czasu i przestrzeni, które uniemożliwiają podjęcie nauki bardzo wielu osobom (pracownikom), umożliwia dyskretne, niestresujące zdobywanie wiedzy
- większa dostępność kształcenia – ogromny wybór ofert ośrodków szkoleniowych na całym świecie,
- zmniejszenie wydatków na kształcenie (zakwaterowanie, dojazdy, wyżywienie, zakupy materiałów szkoleniowych, itp.),
- oszczędność czasu – szkolenie w dowolnym miejscu i czasie – pracownicy szkolą się w czasie, który jest dla nich najwygodniejszy i nie powodują zaniechań w pracy,
- większa dostępność i atrakcyjność materiałów dydaktycznych – przedstawione treści zawierają animacje, grafiki, filmy, hiperłącza do innych zasobów internetowych,
- ciągłe doskonalenia programu szkoleniowego – program szkoleniowy może być modyfikowany wraz z rozwojem i potrzebami firmy oraz wymaganiami stawianymi przez rynek,
- nowe formy komunikacji (synchronicznej oraz asynchronicznej) pomiędzy uczestnikiem a trenerem oraz między samymi uczestnikami,
- prowadzenie dialogu właściwie z każdym użytkownikiem sieci w celu wymiany poglądów i informacji,
- zwiększony komfort nauki – możliwość wielorazowego zapoznania się z materiałami szkoleniowymi, większa anonimowość uczestnika kursu,
- elastyczne tempo nauki – szkolenia e-learningowe oferują kursantowi narzędzia do kierowania tempem szkolenia, które nie są dostępne w tradycyjnym systemie,
- wybór trenera oraz możliwość porównania trenerów,
- kontrola wyników szkolenia – przełożeni mogą w łatwy sposób monitorować postępy w nauce swoich pracowników, a dzięki testom sprawdzającym, możliwe jest zweryfikowanie stopnia przyswojonej wiedzy,
- dowolna liczba osób szkolonych – nie ma żadnych ograniczeń ilości osób, które mogą korzystać ze szkoleń przez Internet,
- jasno i przejrzysto określone ramy, warunki i wymagania całego procesu

szkolenia,

- nowoczesny sposób nauczania – pracownicy firmy doskonalą swoją wiedzę przy wykorzystaniu najnowocześniejszych narzędzi.
Nauczanie na odległość ma też swoje wady i ograniczenia, które mogą wpływać na niechęć do tego typu nauki. A to kilka z nich:
- brak bezpośredniego kontaktu uczestnika z trenerem i innymi uczestnikami zajęć,
- oddzielenie od trenera – uniemożliwia uzyskanie natychmiastowej odpowiedzi na zadane pytanie, gdyż reakcja trenera może mieć miejsce parę minut po pytaniu, jak również parę godzin czy nawet dni,
- odseparowanie od grupy, ograniczenie więzi społecznych (samozaparcie i silna wolna muszą być nieustannie pobudzane – samotność w sieci ma negatywne konsekwencje socjalizacyjne),
- rozprasające użytkownika cechy Internetu (mnóstwo ciekawych niekoniecznie związanych z edukacją informacją),
- problemy natury technicznej – niechęć do poszerzania wiedzy za pośrednictwem komputera wynikająca często z braku umiejętności jego obsługi,
- niemożność uczestnictwa w zajęciach czynnościowych takich jak zajęcia laboratoryjne, doświadczalne, projektowe, ćwiczenia, itp.,
- duża ilość osób, które nie kończą kursów e-learningowych wskutek niskiej motywacji;
- konieczność posiadania zróżnicowanego i drogiego sprzętu (magnetofonu, telewizora, magnetowidu, faksu oraz komputera podłączonego do Internetu),
- konieczność posiadania predyspozycji do samokształcenia, doksztalcania i doskonalenia swoich umiejętności oraz samokontroli,
- duży początkowy koszt szkolenia, który wzrasta w przypadku konieczności zaimplementowania platformy e-learningowej do zarządzania szkoleniami,
- w przypadku szczególnego rodzaju potrzeb szkoleniowych, które wymagają „żywego” kontaktu z innymi osobami (trening empatii, umiejętności przywódcze) inne formy szkolenia mogą okazać się bardziej skuteczne.
Stosowanie e-learningu do prowadzenia szkoleń w przedsiębiorstwie ma nie tylko zalety dla pracowników, ale również może przynieść korzyści firmie. Do najważniejszych korzyści dla firmy możemy zaliczyć:
- zwiększenie skali – e-learning umożliwia przeszkolenie dużej grupy, dzięki czemu wszyscy pracownicy firmy mają dostęp do systemu szkoleniowego z różnych miejsc przez całą dobę, co pozwala im na dostosowanie czasu i miejsca nauki do indywidualnych preferencji,
- jednolity przekaz – każdy uczestnik otrzymuje dokładnie taki sam zestaw informacji merytorycznych i informacje przekazywane kursantom są niezależne od kondycji psychicznej i fizycznej trenera oraz nie są wyznaczane przez poziom grupy,
- monitoring i kontrola nauki – bezpośredni przełożeni i/lub dział personalny są informowani o tempie realizacji kursów i wynikach kursantów,
- definiowanie potrzeb szkoleniowych – luki w wiedzy pracowników można wykryć dzięki wstępnym testom, co pozwala odpowiednio zmodyfikować zakres istniejących szkoleń lub zaplanować nowe,
- zmniejszenie kosztów – całkowite wyeliminowanie niektórych kosztów związanych z dostarczeniem szkoleń pracownikom (np. pokrycie kosztów

podróży, zakwaterowania i wyżywienia, druk materiałów, wynajem sal) oraz w znacznym stopniu redukcja kosztów związanych z obsługą i organizacją szkoleń (honoraria dla instruktorów),

- zwiększona wydajność pracy – pracownik może szkolić się w miejscu pracy, dzięki czemu firma nie musi troszczyć się o zastępstwo w trakcie jego nieobecności w biurze, a pracownik nie traci czasu na dojazd na szkolenie (szkoląc się przez Internet lub intranet może nadal wykonywać większość swoich obowiązków),
- szkolenia „na zwołanie” – pracownicy mogą samodzielnie podnosić swoje kwalifikacje o dowolnej porze i z dowolnego miejsca, a firma ma możliwość szybkiego przeszkolenia dużych grup, co często jest konieczne przy fuzjach przedsiębiorstw, wprowadzaniu nowych produktów lub zmiany przepisów prawnych i regulacji wewnętrznych,
- optymalizacja pracy działu szkoleń – obsługa uczestników szkoleń w dużej mierze odbywa się automatycznie, system LMS generuje raporty dotyczące wyników w nauce, dzięki czemu pracownicy działu szkoleń mają mniej pracy administracyjnej i mogą się skoncentrować na rozwoju strategii szkoleniowej firmy [www.mynetwork.pl, www.learning.pl].

Technologie e-learningu

E-learningowe technologie są wynikiem połączenia ze sobą narzędzi, mediów elektronicznych oraz systemów informatycznych – dla celów realizacji procesu szkoleniowego. W e-learningu stosowane są zarówno CD-Romy z nagranyimi materiałami dydaktycznymi, taśmy audio-wideo czy telewizja interaktywna, jak i ogólnosiwiatowa sieć Internet, bądź Intranet czy Extranet. Jedną z podstawowych cech e-learningu jest automatyzacja i algorytmizacja przekazywanej wiedzy za pomocą wymienionych wyżej środków. Oznacza to, że przekaz materiału szkoleniowego może odbywać się bez udziału trenera, a wielkość przekazywanych ilości informacji zależy od wyborów przez użytkownika.

W systemach e-learningowych często sam uczący decyduje o sposobie komunikacji z systemem, o tempie, w jakim udziela odpowiedzi oraz o miejscu i czasie realizacji uczenia się. Z tej charakterystyki wynika, że rolę trenera przejmuje system komputerowy, którego jakość często decyduje o powodzeniu lub niepowodzeniu całego przedsięwzięcia.

Ze względu na dużą ilość standardów e-learningowych oraz instytucji je ustanawiających systemy e-learningowe dzieli się najczęściej według rodzaju systemu i jego funkcjonalności. W zależności od funkcjonalności i specjalizacji można wyróżnić następujące klasy systemów e-learningowych:

- LMS (Learning Management System) – System Zarządzania Szkoleniami,
- LCMS (Learning Content Management System) – System Zarządzania Zawartością Szkoleniową (materiałami szkoleniowymi)
- LCS (Life Communication System) – System Zarządzania Komunikacją Synchroniczną [Stecyk 2006].

Podstawowym i niezbędnym elementem zarządzającym dowolnym systemem e-learningowym jest oprogramowanie LMS (Learning Management System). Podstawową funkcją systemu LMS jest zarządzanie ludźmi w procesie szkoleń i co najważniejsze, a często błędnie rozumiane, nie służy tylko do obsługi szkoleń elektronicznych, nadaje się do zarządzania każdym etapem szkoleń w organizacji.

Gromadzi informację o użytkownikach systemu oraz o dostępnych szkoleniach. Pozwala grupować użytkowników w struktury oraz przypisywać ich do kategorii i profilów. Umożliwia zarządzanie uprawnieniami, zapisami na kursy i planem szkoleń. Dodatkowo zbiera informację na temat poczynionych postępów osób szkolonych i wykonanych przez nich testów, a także posiada funkcje wspierające prowadzenie szkoleń zdalnych. Dzięki funkcjom zarządczym LMS może wspomagać pracę działu szkoleń w zakresie planowania, projektowania, uruchamiania, realizacji i analizowania procesu szkoleniowego w organizacji. Dodatkowo taki system może dystrybuować materiały uzupełniające, ankiety, testy. Dobre platformy LMS umożliwiają przede wszystkim hurtową dystrybucję wiedzy (poprzez umieszczenie tradycyjnych szkoleń w formie elektronicznej w Internecie) i udostępnianie ich z różnych poziomów.

Systemy zarządzania treścią szkoleniową określa się skrótami LCMS. Głównym zadaniem takiego systemu jest wsparcie procesu tworzenia oraz zarządzania szkoleniami, które w systemie są zapisywane jako obiekty szkoleniowe. LCMS potrafi zarządzać wyłącznie procesem szkoleniowym bazującym na kursach online, podczas gdy LMS zarządza dowolnymi formami działań szkoleniowych.

Podstawowe funkcje systemów LCMS to zarządzanie procesem zespołowej budowy treści, treścią szkoleniową, dystrybucją treści szkoleniowej przez wiele mediów i w wielu postaciach, udostępnianie kursów przez sieć.

Konstruowanie kursów za pomocą LCMS bazuje na modelu obiektów szkoleniowych. Obiekt szkoleniowy (learning object) to pewien zamknięty fragment szkolenia, który realizuje określone zadania edukacyjne. Obiekty mogą mieć bardzo różną postać, są to np. symulacje, ćwiczenia, testy czy analizy przypadków. Model obiektowy umożliwia zestawienie materiałów dydaktycznych z poszczególnych elementów (obiektów). Tak konstruowane treści można wielokrotnie wykorzystywać w różnych programach i procesach szkoleniowych, można też tą treść przekazywać za pomocą różnych mediów – kurs można zrealizować za pomocą sieci, płyt CD, DVD, urządzeń mobilnych, np. palmtopy lub w formie drukowanej. Obiektowa budowa treści znacznie skraca czas pracy nad tworzeniem kompleksowych materiałów szkoleniowych, co pozwala zmniejszyć koszty. Narzuca jednak konieczność bardzo precyzyjnego opisywania danych. System LCMS nie nadaje się do tworzenia multimedialnych elementów szkoleń – jego funkcje edycyjne są ograniczone. Nie można za jego pomocą opracować animacji, nie przetworzyć zdjęć, ani nie można stworzyć schematu graficznego. Jedną z funkcji systemu LCMS jest skonstruowanie pełnego, interaktywnego kursu, ale poszczególne elementy takiego kursu tworzy się za pomocą zewnętrznych narzędzi autorskich.

Tworzenia szkolenia przez system LCMS powinno umożliwiać kontrolę wersji obiektów szkoleniowych oraz ich archiwizację i możliwość odtworzenia starszej wersji szkolenia. Ważną sprawą jest możliwość umieszczania tagów w treści szkoleniowej, które umożliwiają zaawansowane wyszukiwanie. Samo wyszukiwanie obiektów szkoleniowych w systemach LCMS jest bardzo rozbudowane. Duży nacisk kładzie się na zaawansowany dobór szkolenia dla osoby uczącej się. Mimo tego, że systemy LCMS są przeznaczone przede wszystkim do tworzenia oraz zarządzania szkoleniami powinny także dawać możliwość uruchomienia kursu asynchronicznego dla większej grupy odbiorców oraz wspierać proces przeprowadzania testów oraz certyfikowania [Giurko 2008].

Systemy zarządzania komunikacją synchroniczną określa się skrótami LCS lub VC (Virtual Classroom). Systemy te wykorzystuje się do wspierania e-learningu synchronicznego. Funkcje systemu zarządzania komunikacją synchroniczną są związane z prowadzeniem zajęć na żywo. Wideokonferencje oraz VoIP (Voice over

Internet Protocol technologia cyfrowa umożliwiająca przesyłanie dźwięków mowy za pomocą łączy internetowych lub dedykowanych sieci wykorzystujących protokół IP, popularnie nazywana „telefonią internetową”) [pl.wikipedia.org] są wspierane przez system LCS co pozwala przesyłać obraz oraz głos. Wirtualne tablice są to tablice umożliwiające podgląd tego co prowadzący szkolenie napisał na tablicy w oknie programu komputerowego. Przydatną funkcją jest też współdzielenie pulpitu komputera prowadzącego zajęcia. Przesyłane na żywo lekcje powinny być przez system LCS archiwizowane w postaci obiektu szkoleniowego.

Wdrożenie e-lerningu może przynosić efekty w firmie, ale do tego potrzebna jest wspólna praca wielu osób. W procesie wdrażania i realizacji e-lerningu powinny ze strony organizacji uczestniczyć:

- dział szkoleń oraz dział personalny, które powinny być odpowiedzialne za włączenie e-lerningu w politykę szkoleniową firmy, delegowanie osób do szkolenia i monitorowanie ich aktywności oraz prowadzenie akcji informacyjnej wśród pracowników,
- dział nowoczesnych technologii informacyjnych (IT), który powinien być odpowiedzialny za implementację szkolenia i zarządzanie nim od strony informatycznej,
- osoby z kadry zarządzającej, które poprzez odpowiednią postawę i zachowanie powinny uczestniczyć w tego rodzaju działaniach, dając tym samym pozytywny przykład do naśladowania innym pracownikom [Giurko 2008].

Dzięki wykorzystaniu nowoczesnych technologii (Internetu, nośników CD, DVD, itp.) e-learning jako jedyna forma przekazywania wiedzy i informacji nie podlega typowym ograniczeniom terytorialnym. W zdecydowany sposób upraszcza proces tworzenia i implementacji nowych rozwiązań i idei w zakresie nieograniczonym ilością osób oraz czasem dostępu do niej. Dzięki temu e-learning może znaleźć zastosowanie w przedsiębiorstwie jako narzędzie wspierające:

- rozwój kompetencji pracowników – mogą to być szkolenia dotyczące procedur, wprowadzenia nowych produktów, szkolenia w zakresie obsługi aplikacji i programów komputerowych, rozwój umiejętności, szkolenia dotyczące obowiązujących przepisów prawa, szkolenia obowiązkowe (bhp),
- wprowadzanie nowych pracowników – szkolenia wprowadzające w działalność przedsiębiorstwa, zaznajomienie się z produktami, programy adaptacyjne,
- wprowadzanie zmian – szkolenie z zakresu zmian strategii przedsiębiorstwa, proces transformacji przedsiębiorstwa, restrukturyzacji, zmian organizacyjnych,
- wprowadzanie nowych produktów – szkolenie z zakresu informacji o nowym produkcie, technologia jego sprzedaży,
- proces sprzedaży i obsługi klientów – szkolenia z zakresu sprzedaży produktów, właściwej obsługi klienta, szkolenia dla klientów końcowych z obsługi serwisu i sklepu internetowego (wirtualna instrukcja obsługi)
- współpracę z partnerami biznesowymi – szkolenia jako wartość dodana, szkolenia dotyczące produktów, procedur.

Nauczanie i technologia to dwa podstawowe i charakterystyczne elementy e-lerningu. Bez względu na to jaką formę przybierze e-learning oraz na to, gdzie jest stosowany czy w korporacji, dużej, średniej czy małej firmie, te dwa elementy muszą zostać zachowane. Cechą charakterystyczną oraz podstawowym elementem e-learningu jest kładzenie nacisku na nauczanie prowadzące do zdobycia nowej lub doskonalenie posiadanej wiedzy, umiejętności czy kompetencji zawodowych. Cel ten może być

realizowany przez użytkowników przy użyciu różnorodnych technologii informatycznych. Wykorzystywanie technologii informatycznych, w tym przede wszystkim komputerów i Internetu, pozwala bez trudu organizować proces nauczania na odległość, w którym uczestnicy mogą brać udział w dogodnym dla siebie miejscu i czasie. Doceniając istotną rolę technologii jako ważnego elementu e-learningu, należy pamiętać, że jest ona jedynie środkiem do celu, który sam w sobie ma charakter edukacyjny.

Podsumowanie

Dzięki przedstawionym rozwiązaniom pracownicy, którzy mają być końcowymi odbiorcami szkoleń, mają szansę zyskać świadomość, dlaczego wprowadza się e-learning w ich organizacji oraz jakie korzyści dla nich i dla firmy są związane z wdrożeniem tego rodzaju szkoleń. Dzięki e-learningowi kwalifikacje pracownika zyskują, podnosi się poziom umiejętności, a kompetencyjność przełoży się na efektywność pracy i sprawność w wywiązywaniu się ze swoich obowiązków.

Obserwując trendy występujące we współczesnym świecie można przyjąć, że e-learning będzie się nadal dynamicznie rozwijał. Sprzyja temu rozwój nowych technologii i urządzeń do przekazywania informacji, które dają nowe możliwości kształcenia. Dzięki szerokopasmowemu Internetowi, technologii bezprzewodowego przesyłu danych, powstawaniu nowych urządzeń przenośnych oraz wielu innym technologicznym innowacjom, e-learning będzie odgrywał coraz większą rolę w kształtowaniu nowej edukacji oraz tworzeniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. Kompetencje zawodowe będą jeszcze szybciej, sprawniej i efektywniej udoskonalane, a zyskają na tym wszyscy, i pracownicy, i pracodawcy, jak również cała organizacja.

Piśmiennictwo

1. Clarke A. 2004. *E – learning nauka na odległość*. Wydawnictwo Komunikacji i Łączności, Warszawa.
2. Giurko Z. 2008. *Systemy e-learningowe*. <http://www.eschool.sonkis.pl/SystemyElearningowe.pdf> (data dostępu 30.06.2009).
3. Juszczyk S. 2003. *Edukacja na odległość. Kodyfikacja pojęć, reguł i procesów*. Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
4. Osmańska-Furmanek W. Red. nauk. Furmanek M. 2008. *Technologie informacyjne w warsztacie pracy nauczyciela*. Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra.
5. Siemieniecki B. 2007. *Pedagogika medialna*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
6. Stecyk A. 2006. *Charakterystyka narzędzi e-learningowych na przykładzie systemu LAMS*. II Krajowa Konferencja Naukowa „Nowe technologie w kształceniu na odległość”, Materiały konferencyjne Koszalin – Osieki.
7. Wydro K.B. 2005. *Telematyka – znaczenia i definicje terminu*. Telekomunikacja i techniki informacyjne 2/2005.
8. <http://www.learning.pl/elearning/index.html> (data dostępu 1.07.2009).
9. <http://www.mynetwork.pl/informacje-e-learning-zalety.php> (data dostępu 1.07.2009).

10. <http://www.trzcianka.21.edu.pl/publikacje/1/179.doc> (data dostępu 30.06.2009).

11. <http://pl.wikipedia.org/wiki/VoIP> (data dostępu 25.06.2009).

Summary

E-learning as a modern method of training staff

The aim of this study is to present the modern methods of training workers which is e-learning. E-learning as an electronic tool used in the training process enables faster and more efficient acquisition of knowledge than traditional teaching methods. Information and Communication Technologies (ICT) is undoubtedly one of the most effective tools which makes the process of education more perfect. The article attempts to demonstrate that the use of e-learning can promote greater and more independent acquisition of knowledge by the employees and bring benefits to both the employees and to the company.

„Współpraca sfery nauki i instytucji rynkowych w zakresie rozwoju obszarów wiejskich oraz lokalnego przemysłu – staże dla pracowników PWSZ w Krośnie”

INFORMATYCZNE WSPOMAGANIE ZARZĄDZANIA W DZIALE PERSONALNYM ICN POLFA RZESZÓW SPÓŁKA AKCYJNA

Maria Tokarska

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Krystyna Pytel

ICN Polfa Rzeszów SA

Wstęp

W XXI wieku systemy informatyczne są już stałą częścią funkcjonowania podmiotów gospodarczych i to nie tylko takich, których działalność jest związana z nowoczesnymi technologiami, ale w każdej dziedzinie działalności. Poziom świadomości i zakres możliwości wykorzystywania technologii informatycznych w przedsiębiorstwach jest bardzo zróżnicowany. Nie ilość, a jakość posiadanych systemów informatycznych jest jednym z podstawowych elementów maksymalizacji zysku, ograniczania kosztów i uzyskania przewagi konkurencyjnej. Posiadanie choćby podstawowej wiedzy na temat potencjalnych dróg rozwoju architektury nowoczesnych technologii informacyjnych (IT) przedsiębiorstwa przez osoby odpowiedzialne za jego rozwój staje się koniecznością. Podstawowe elementy tej wiedzy to najważniejsze funkcje systemów IT, a także rodzaje systemów, które mogą być wykorzystywane. Wykorzystanie systemu informatycznego powinno uwzględniać szereg elementów związanych z zapewnieniem właściwej funkcjonalności, efektywności działania i ochrony przetwarzanych informacji [Rutkowski 2007].

W prezentowanym artykule zostaną omówione systemy i programy komputerowe wykorzystywane przez dział personalny (ang. Human Resources (HR), Dział Kadr) ICN Polfa Rzeszów SA, które dzięki swojej funkcjonalności ułatwiają zarządzanie informacją w przedsiębiorstwie.

W dziale personalnym ICN Polfa Rzeszów SA funkcjonują systemy informatyczne, w których dokonuje się gromadzenia, analizowania, przetwarzanie i przesyłania informacji. Informatyczny system zarządzania (management computer system) to nic innego jak ta część systemu informacyjnego, która realizuje powyższe zadania za pomocą komputerów. Stopień i sposób, w jaki te funkcje są realizowane przez rozwiązania IT w danym przedsiębiorstwie, zależy od obszaru działalności, jaka jest prowadzona (ICN Polfa Rzeszów SA zajmuje się produkcją różnego rodzaju farmaceutyków), stopnia świadomości kadr w zakresie możliwości rozwoju systemów informatycznych, a także możliwości finansowych firmy.

SAP jako podstawowe narzędzie zarządzania przedsiębiorstwem

Narzędzia informatyczne wykorzystywane w przedsiębiorstwach zmieniają się ciągle wraz z rozwojem technologii, są do nich wprowadzane coraz to nowe funkcjonalności związane z pozyskiwaniem informacji.

Programem takim, który spełnia oczekiwania dużego przedsiębiorstwa działającego w XXI wieku jest program SAP R/3 (w skrócie SAP) z klasy systemów ERP (ang. Enterprise Resource Planning) – Planowanie Zasobów Przedsiębiorstwa – to określenie klasy systemów informatycznych służących wspomaganie zarządzania przedsiębiorstwem lub współdziałania grupy współpracujących ze sobą przedsiębiorstw, poprzez gromadzenie danych oraz umożliwienie wykonywania operacji na zebranych danych. Jest to zintegrowany program służący do zarządzania przedsiębiorstwem. Stanowi kompletne rozwiązanie informatyczne, wspierające zarządzanie firmą w najważniejszych obszarach – finansów i kontrolingu, gospodarki materiałowej, zaopatrzenia, produkcji, zarządzania jakością, sprzedaży i dystrybucji oraz zarządzania kadrami. SAP pokrywa wszystkie procesy biznesowe.

Moduły w SAP można podzielić na trzy główne grupy: finanse, logistyka oraz zasoby ludzkie. Część finansowa składa się ze standardowych modułów takich jak: Financial Accounting (księgowość finansowa), Controlling (kontroling), Asset Management (zarządzanie majątkiem trwałym), Investment Management (zarządzanie inwestycjami) i Treasury (urząd skarbowy). Część logistyczna składa się z modułów takich jak: Materials Management (zarządzanie materiałami), Production Planning (planowanie produkcji), Quality Management (zarządzanie jakością), Plant Maintenance (gospodarka remontowa), Project System (system projektowy), Sales and Distribution (sprzedaż i dystrybucja), Service Management (zarządzanie usługami), Warehouse Management (zarządzanie magazynami) itp. Część związana z zasobami ludzkimi składa się z modułów takich jak: Personnel Planning and Development (planowanie i rozwój personelu), Personnel Administration (administracja personelem) oraz Payroll Accounting (płace) [Kale 2001].

Finanse i Controlling (FI-CO) – to taki obszar działalności w którym SAP, jako system zintegrowany ma bardzo wiele do zrobienia. Dostarcza wielu narzędzi służących do umiędzynarodowienia księgowości, co w przypadku ICN Polfa Rzeszów SA ma duże znaczenie, gdyż należy ona do korporacji Valeant Pharmaceuticals International. Odnosi się to nie tylko do obsługi wielu walut i języków, ale też do elastyczności posługiwania się rozwiązaniami, które wynikają z regulacji prawnych obowiązujących w różnych państwach świata. Podstawowymi procesami biznesowymi w module FI jest księgowanie w Księdze Głównej, rozrachunki z odbiorcami i dostawcami, zarządzanie majątkiem trwałym, konsolidacja, księgi specjalne. W module CO podstawowe procesy to: księgowość rodzajów kosztów, miejsca powstawania kosztów, centrów zysku, planowanie kosztów produktów, rachunek nośników kosztów, rachunek wyników.

Moduł SD (Sprzedaż i dystrybucja) umożliwia efektywne zarządzanie operacjami związanymi ze sprzedażą i dystrybucją towarów i usług. Podstawowe procesy zawarte w tym module to: przetwarzanie zapytań ofertowych i zapytań klientów, przetwarzanie ofert, wprowadzanie zleceń sprzedaży, planowanie dostaw, kontrola dostępności, schematy ustalania cen, kontrola kredytów, fakturowanie, pakowanie, wysyłka, płatności klientów, zaległe płatności klientów, działalność marketingowa klientów, listy pobrań i procesy pobrań, potwierdzenie pobrania, proces gospodarki magazynowej, zarządzanie transportem, raporty dotyczące sprzedaży.

Moduł MM (Gospodarka materiałowa) w pełni integruje się z pozostałymi modułami z obszaru logistycznego i finansowego. Proces biznesowy obejmuje zapytania ofertowe, zamówienia, przyjęcia materiałów, pokwitowania i sprawdzenia faktur oraz zapłatę dla dostawców. MM jest systemem gospodarki zapasami i może obsługiwać zarówno zapotrzebowanie towarów, jak i zamówienia podwykonawców.

Moduł PP (Planowanie produkcji) bardzo wyraźnie pokazuje korzyści płynące z posiadania zintegrowanego, zorientowanego na procesy, sterowanego informacjami systemu czasu rzeczywistego, jakim jest SAP. Dostępność najświeższych informacji pochodzących z różnego rodzaju źródeł ułatwia i przyspiesza proces podejmowania decyzji oraz zwiększa produktywność postrzeganą w kategoriach całościowej logistyki produkcji. SAP obejmuje wszystkie główne logistyczne procesy biznesowe: produkcja ciągła, produkcja seryjna, produkcja na magazyn, montaż według katalogu. System może obsługiwać również wariacje tych procesów, takie jak produkcja na zlecenie czy też produkcja projektowa.

Kwestie dotyczące jakości występują we wszystkich procesach mających miejsce w ICN Polfa Rzeszów SA. Przedsiębiorstwo jest zmuszone do dotrzymania certyfikatów jakości, przepisów GMP (ang. Good Manufacturing Practice - dobra praktyka produkcyjna), które wyznaczają jego pozycję na rynku. Z racji specyfiki produkcji musi zapewnić wysoką jakość dostarczanych towarów, monitorować jakość współpracujących z nią dostawców oraz przeprowadzać jakościową kontrolę procesów produkcyjnych. Moduł QM (Zarządzanie jakością) w pełni integruje się z pozostałymi modułami systemu SAP i pozwala efektywnie zarządzać całościowo pojętą jakością. Podstawowe procesy biznesowe dla przedsiębiorstwa to planowanie jakości, realizacja jakości, poprawa jakości, kontrola pośrednia produkcji, certyfikaty jakości dla klientów.

Moduł PM (Gospodarka remontowa) systemu SAP oferuje możliwość zapewnienia całościowej obsługi remontowej na poziomie zakładu i wyposażenia związanego z produkcją. Moduł ten wspomaga następujące operacje: monitorowanie dostępności zasobów, kosztów, materiałów i personelu, optymalizację wykorzystania zasobów i siły roboczej, redukcję kosztów kontroli, redukcję czasów wyłączenia i przestojów. W zależności od wymagań przedsiębiorstwo może zdecydować się na implementację następujących procesów SAP: plan obsługi, usługi serwisowe dla klienta, zarządzanie zleceniami remontowymi, system informacyjny gospodarki remontowej.

Moduł HR (Dział personalny) umożliwia optymalne wykorzystanie zasobów ludzkich w skali przedsiębiorstwa. Funkcje HR obejmują szeroki zakres kwestii organizacyjnych zadań, umiejętności, rekrutacji, rozwoju personelu, zarządzania czasem, płac i premii itp. Moduł ten wspomaga proces naboru nowych pracowników oraz zajmuje się ich aktualną działalnością i rozwojem. W module tym podstawowymi procesami są: zarządzanie organizacją, kwalifikacjami pracowników, planowanie kariery, zarządzanie zdarzeniami, planowanie potencjału kadrowego, planowanie kosztów osobowych, zarządzanie danymi osobowymi, rozwój kadr, płace, zestawienia, zarządzanie czasem pracy, zarządzanie podróżami służbowymi.

W zintegrowanej instalacji systemu następuje połączenie z następującymi modułami:

- Finanse i controlling (FI-CO) — obecności, wyjścia, księgowanie płac, zaliczki, wydatki na podróże służbowe, szkolenia itd.,
- Sprzedaż i dystrybucja (SD) — spotkania, komisje itp.,
- Planowanie produkcji (PP) — obecności, czas pracy, dodatki motywacyjne itp. [Kale 2001].

Oprócz wymienionych podstawowych działalności biznesowych w poszczególnych modułach mają one bardzo szeroki wachlarz możliwości dodatkowych.

SAP realizuje koncepcję integracji wszystkich modułów w czasie rzeczywistym nie tylko za pomocą scentralizowanej bazy danych, ale również dzięki natychmiastowej aktualizacji danych, przez co wszystkie logicznie powiązane moduły i procesy mają dostęp do najświeższych informacji. Dzięki temu możliwa jest błyskawiczna reakcja na najnowsze zmiany bez jakiegokolwiek opóźnienia, eliminuje również procesy związane z synchronizacją informacji wewnątrz przedsiębiorstwa.

Jak w przypadku każdego systemu ICN Polfa Rzeszów SA może w przyszłości rozwijać wykorzystywany zakres SAP, w razie potrzeby uruchamiając nowe funkcje lub rozbudowywać istniejące – bez konieczności zakupu nowego systemu informatycznego. Oznacza to, że system ten nigdy nie będzie stanowił bariery w rozwoju firmy. W dowolnym momencie można uruchomić w systemie kolejny zakład, wdrożyć nową spółkę lub wdrożyć nowe funkcjonalności. Dzięki nieograniczonym możliwościom rozwoju, zapewnianym przez producenta oprogramowania SAP, ten rozwój będzie wspierany przez system.

Inne programy komputerowe wykorzystywane przez dział personalny

Oprócz potężnego narzędzia informatycznego jakim jest SAP dział personalny posługuje się programami przygotowanymi specjalnie dla potrzeb firmy. Służą one do: lepszego zarządzania informacjami o pracownikach, możliwością komunikacji z poszczególnymi działami, budowy struktur organizacyjnych przedsiębiorstwa oraz zbierania informacji o kandydatach do pracy.

Dział personalny (ang. Human Resources - HR) korzysta z aplikacji o nazwie kk'KADRY. System ewidencji kadrowej kk'KADRY umożliwia gromadzenie danych o pracownikach oraz emisję tabulogramów (wydruk informacji zakodowanej na potrzeby komputera lub uzyskanej za jego pomocą) o zakresie, układzie definiowanym przez użytkownika zgodnie z potrzebami działu HR. System pracuje w trybie wielodostępowym i środowisku systemu operacyjnego UNIX. Całość danych o pracowniku została podzielona tematycznie na dwa zbiory:

1. zbiór GŁÓWNY – zawierający dane o pracowniku takie jak nazwisko, imię, płeć, data urodzenia, itd. Każdy pracownik musi posiadać w tym zbiorze swój zapis (zapis w zbiorze jest również nazywany rekordem)
2. zbiory: PERSONALNY, PRZESZEREGOWAŃ, JĘZYKÓW, ODZNACZEŃ i inne. zawierające dalsze informacje o pracowniku. W tych zbiorach jednak dane o konkretnym pracowniku nie muszą występować. W niektórych zbiorach pracownik może mieć kilka zapisów, np. w językach obcych, a w niektórych co najwyżej jeden zapis – takim zbiorem jest np. zbiór danych personalnych.

Każdy zapis – w dowolnym zbiorze – zawiera zawsze unikalny numer pracownika. System kk'KADRY może być wygenerowany w dwóch postaciach:

- pełnej przeznaczonej do obsługi pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwie i udostępniającej wszystkie dane o pracowniku. W celu poprawnego działania muszą być wygenerowane zbiory: Główny, Przeszeregowań, Regulacji Płac, Nieobecności, Urlopów i Zawiesznień oraz Zbiór Historii Pracy
- skróconej wersji systemu służącej do ewidencji pracowników nie zatrudnionych w przedsiębiorstwie np. do obsługi emerytów i rencistów.

W tym przypadku jedynym obligatoryjnym zbiorem wymaganym przez system jest zbiór Główny.

System kadrowy KADRY pozwala obsługiwać pracowników zwolnionych z przedsiębiorstwa na dwa sposoby – pamięta dane o wszystkich byłych pracownikach, gdy jest mała rotacja pracowników, w przypadku dużej rotacji pracowników w przedsiębiorstwie (w firmach farmaceutycznych duża rotacja pracowników następuje wśród przedstawicieli handlowych) system pozwala zapisywać wybrane dane o zwalnianych pracownikach w zbiorach archiwalnych. Dzięki temu bez „zaśmiecania” bieżących zbiorów można pamiętać historię zatrudnienia.

Dane o pracownikach pamiętane są w tematycznych zbiorach powiązanych między sobą za pomocą unikalnego identyfikatora zwanego numerem kontrolnym pracownika, czy też krótko: numerem pracownika. Szereg działań wymaga w systemie wybrania jednego pracownika. Można tego dokonać poprzez podanie numeru pracownika, odszukanie pracownika poprzez podanie jego nazwiska lub przez wybór pracownika w trybie przeglądania. Dzięki powiązaniom i relacjom system pozwala na realizację akcji (np. wydruku, obliczenia, przedstawienia danych) nie dla wszystkich pracowników zapamiętanych w systemie, ale dla ich pewnego podzbioru, np. osoby przyjęte do pracy wg daty, zwolnione z pracy wg daty, będące na urlopie, wg. wykształcenia itp. KADRY umożliwia również pracownikom działu HR definiowanie i tworzenia własnych wydruków. We własnych wydrukach można określić trzy elementy składowe, które razem w pełni określają postać i zawartość tabulogramu. Są to lista pól ze zbioru systemu, które będą umieszczone na wydruku, wykaz pracowników, którzy mają być ujęci na wydruku oraz kolejność w jakiej pracownicy zostaną umieszczeni. Dzięki temu systemowi możliwe jest również automatyczne wyliczenia stażu pracy dla poszczególnych pracowników na podstawie zbioru Historia pracy, daty przyjęcia i zwolnienia oraz o urlopach bezpłatnych ze zbioru Zawiesz. System ten w pełni automatycznie oblicza urlopy na podstawie zbioru Nieobecności.

Do ewidencji czasu pracy pracowników służy program Rejestracja Czasu Pracy (RCP). Jest to system w całości polski, dzięki czemu od początku do końca jest tworzony zgodnie z polskimi przepisami prawa pracy oraz spełniający normy PN-EN 50133-1 oraz CE. System działa w oparciu o karty (identyfikatory) lub breloczki zbliżeniowe (bezstykowe). Każdy pracownik jest reprezentowany w systemie przez indywidualny numer z zakresu 1-999 dzięki temu w bazie danych systemu powstaje para: numer pracownika - kod identyfikatora. Pracownik jest zobowiązany rejestrować każde swoje wejście, wyjście lub wyjście służbowe z firmy, poprzez kontakt identyfikatora z czytnikiem, który powieszony jest na ścianie blisko drzwi. Rozpoznanie identyfikatora czytnik sygnalizuje wyświetleniem numeru pracownika. Równocześnie czytnik poinformuje pracownika o zarejestrowanym zdarzeniu delikatnym sygnałem dźwiękowym. Dane o wejściach i wyjściach (tzw. zdarzenia) zapisywane są w pamięci czytnika, a następnie przesłane są do komputera. Komputer jest połączony z siecią czytników (bez względu na ilość czytników) za pomocą konwertera, który pozwala na wprowadzenie kodów identyfikatorów ID do bazy danych systemu. Program ten kontroluje pracę całego przedsiębiorstwa. Oblicza czas pracy, tworzy rozmaite raporty, analizuje przebieg pracy pracowników. Dzięki RCP można eksportować dane do innych programów kadrowo-płacowych, wprowadzać plany pracy pracowników i na ich podstawie wykonywać wiele analitycznych raportów przebiegu pracy pracowników.

Publikacje elektroniczne ABC to programy zawierające informację prawną dobraną do wymagań i potrzeb specjalistów różnych branż. Serwis tematyczny ABC

jest kierowany do osób na co dzień stykających się z problematyką prawną z zakresu takich dziedzin, jak księgowość, rachunkowość, ubezpieczenia społeczne, problemy podatkowe, prawo pracy, ochrony środowiska, ochrony zdrowia, prawo budowlane czy oświatowe.

Użytkownik programu ABC ma możliwość:

- wyszukiwania według różnorodnych kryteriów dokumentów tematycznie dobranych do danego serwisu, jak np. analiz problemów prawnych, aktów prawnych, komentarzy, orzeczeń, wzorów, wskaźników, norm, procedur, danych teleadresowych,
- uzyskania wyczerpujących informacji na temat zebranych hasłowo zagadnień i problemów z danej dziedziny oraz na temat ich stanu prawnego,
- zadawania pytań specjalistom oraz przeglądania wcześniej zadanych pytań i odpowiedzi już udzielonych,
- tworzenia osobistych zestawień i list dokumentów indywidualnie wybieranych w serwisie,
- przenoszenia danych poza program,
- korzystania z nowatorskich narzędzi i funkcjonalności dobranych z myślą o konkretnej dziedzinie prawa, której dany serwis został poświęcony.

Z serwisu HR korzystają osoby związane zawodowo z zarządzaniem ludźmi w firmie. Program w zależności od wersji może zawierać: analizy problemów prawnych, akty prawne z zakresu prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, akty prawne z Dz.U. i M.P. wydane i obowiązujące w okresie ostatnich 5 lat, komentarze specjalistów, orzecznictwo sądowe, bazę pytań i odpowiedzi, pisma urzędowe, wzory dokumentów, stawki i wskaźniki, dane teleadresowe, procedury wdrażania procesów HRM, studia przypadków, raporty rynkowe, literaturę, materiały szkoleniowe, zestawienia, indeksy.

Pakiet oprogramowania IBM Lotus Software, a w przypadku ICN Polfa Rzeszów SA Lotus Notes to bezpieczne oprogramowanie, które otwiera drogę do komunikacji, pracy grupowej i większej produktywności pracy w przedsiębiorstwie.

Lotus Notes to zintegrowane oprogramowanie klienckie, umożliwiające najpełniejsze i najefektywniejsze wykorzystanie możliwości komunikacyjnych oferowanych przez serwer Lotus Domino. Oprogramowanie jest instalowane na komputerze użytkownika i działa zarówno w trybie online, jak i offline. Komunikacja z serwerem odbywa się za pośrednictwem wydajnych, niezawodnych i bezpiecznych usług replikacyjnych. Dzięki nim, użytkownik ma zawsze do dyspozycji lokalną kopię informacji, bez względu na to, czy łączność jest dostępna, czy nie.

Lotus Notes to oprogramowanie, które powstało z myślą o efektywnej pracy z informacją. Użytkownicy mają do dyspozycji zaawansowane narzędzia do zarządzania pocztą. Dostępne jest m.in. grupowanie wg wątków, cofanie wysłanych wiadomości. Ponadto wszystkie aktywności związane z kontaktem – poczta, terminy, notatki itd. można zobaczyć w ramach jednego widoku. Lotus Notes oferuje także możliwość natychmiastowej komunikacji tekstowej oraz sprawdzania dostępności współpracowników. Pełnotekstowe wyszukiwanie informacji to funkcja, dzięki której Lotus Notes stał się tak popularny w firmach dużych i małych. Lotus Notes nie zmusza użytkownika do żmudnego organizowania informacji. Wyszukiwanie informacji – lokalnie, w bazach serwera Lotus Domino oraz w zintegrowanych z nim systemach zewnętrznych i w Internecie – jest proste i natychmiastowe. To esencja wydajnej pracy i wielka pomoc na co dzień, zwłaszcza w czasach, gdy informacji jest więcej, niż człowiek może lub chce zapamiętać. Lotus Notes to także gwarancja bezpieczeństwa informacji – w wielu wymiarach. Światowej klasy mechanizmy uwierzytelniania

i kontroli uprawnień, szyfrowanie całej komunikacji, wsparcie dla sieci VPN (możliwość rozbudowy infrastruktury teleinformatycznej przedsiębiorstwa) i certyfikatów cyfrowych – to tylko najważniejsze spośród mechanizmów ochrony informacji. Lotus Notes jest również synonimem poczty bez wirusów i robaków internetowych, a zatem bezpiecznej i wydajnej pracy w każdych warunkach.

Bezpośrednia komunikacja w przedsiębiorstwie oraz zatwierdzanie przez poszczególne osoby z działów decyzji i dokumentów odbywa się przy wykorzystaniu programu Microsoft Outlook. Program Microsoft Office Outlook jest menedżerem informacji osobistych i programem komunikacyjnym zapewniającym ujednoczone miejsce do zarządzania pocztą e-mail, kalendarzami, kontaktami oraz innymi informacjami osobistymi i zespołowymi. Z racji, że jest to program ogólnodostępny dla użytkowników produktów firmy Microsoft nie zostanie on szczegółowo opisany.

Podsumowanie

Różnorodność systemów informatycznych wykorzystywanych w przedsiębiorstwie jakim jest ICN Polfa Rzeszów SA jest duża. Bez względu na pion i dział przedsiębiorstwa wszyscy wykorzystują programy oparte o system ERP np. SAP/R3. Dzięki systemowi praca zespołu jest zsynchronizowana, możliwe jest sprawne prowadzenie projektów, szybka wymiana informacji i oszczędność czasu. System SAP jest pożądanym systemem informatycznym zwłaszcza w nowoczesnych przedsiębiorstwach jakim jest ICN Polfa Rzeszów SA. Elastyczna architektura systemu umożliwi dostosowanie go do potrzeb niemal każdego przedsiębiorstwa, a zadania, które za jego pomocą można realizować, zdecydowanie usprawniają działanie firmy. Największą zaletą systemu SAP jest jego elastyczność i możliwość dopasowania do specyfiki przedsiębiorstwa.

W dziale personalnym ICN Polfa Rzeszów wykorzystywane są również inne programy i systemy komputerowe, które w znaczący sposób ułatwiają prace. Można zaliczyć do nich przede wszystkim program KADRY oraz system Rejestracja Czasu Pracy (RCP). KADRY umożliwia gromadzenie danych o pracownikach i łatwe nimi zarządzanie. RCP umożliwia rejestrowanie oraz automatyczne rozliczanie czasu pracy zatrudnionych pracowników i jest w pełni zintegrowany z systemem SAP. Zaletą dla działu personalnego jest możliwość gromadzenia przez system informacji, które mają kluczowe znaczenie i mogą stanowić podstawę ustalania wynagrodzenia pracowników.

Dla celów szybkiej i sprawnej komunikacji z innymi pracownikami dział HR w ICN Polfa Rzeszów wykorzystuje program Lotus Notes. W poszukiwaniu informacji do rozwiązywania codzienne problemów związanych z zarządzaniem ludźmi wykorzystywany jest serwis HR, który zawiera procedury, narzędzia, studia przypadków, porady, raporty rynkowe oraz narzędzie do zarządzania szkoleniami.

W odpowiedzi na bieżące problemy systemy i programy komputerowe wykorzystywane przez dział personalny są ciągle udoskonalane.

Piśmiennictwo

1. Kale V. 2001. *SAP R/3. Przewodnik dla menadżerów*. Wydawnictwo Helion, Gliwice
2. Rutkowski T. 2007. *Systemy informatyczne w przedsiębiorstwie*. Monitor Rachunkowości i Finansów, 3/2007, http://www.mrf.pl/index.php?mod=m_artykuly&cid=92&id=60 (data dostępu 25.07.2009)

Summary

Information assistance of the management of the HR department in ICN Polfa Rzeszów SA

The paper touches the problem of the usage of computerized systems popular in managing the HR department. The SAP program, which is in fact the a basic system for managing information in ICN Polfa Rzeszów SA, was described in detail. The various components of the system send information between each other which facilitates the work of individual departments within the company. In the HR department the Kadry program is used to manage the information about workers' personal data and the RCP program (Time and Attendance) records the working time.

WYKORZYSTANIE TECHNOLOGII INTERNETOWEJ DLA ZWIĘKSZENIA EFEKTYWNOŚCI KOMUNIKACJI WEWNĘTRZNEJ NA PRZYKŁADZIE FIRMY IDEO SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

Maria Tokarska

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Marcin Kandefer

Ideo Sp. z o.o. Rzeszów

Wstęp

Komunikacja wewnętrzna w firmie ma bardzo istotne znaczenie. Coraz więcej firm zaczyna sobie uświadamiać jej istotę, dlatego wdrażają w swojej organizacji intranetowe systemy komunikacji wewnętrznej, aby zapewnić efektywny dostęp do informacji, usprawnić obieg dokumentów, pracę sekretariatu, czy też mieć wgląd do różnego rodzaju zasobów firmy.

Technologie internetowe stają się coraz bardziej powszechnym rozwiązaniem wykorzystywanym do komunikacji wewnętrznej w przedsiębiorstwie. Firmy decydują się na ich zastosowanie z kilku istotnych powodów, m.in. są tanie i szybki we wdrożeniu, dają prosty i przejrzysty system komunikacji, są elastyczne w dostosowaniu do wymagań i potrzeb pracowników oraz istnieje możliwość konfiguracji i modyfikacji poszczególnych narzędzi do własnych zastosowań przedsiębiorstwa. Bardzo ważna jest również możliwość ich integracji z innymi systemami funkcjonującymi w organizacji. Firmy, które wdrożyły już system intranetowy w swojej organizacji, osiągają przewagę konkurencyjną, chociażby ze względu na obniżenie kosztów operacyjnych, czy też szybkość przepływu informacji. Zyskują również poprawę komunikacji i zadowolenie pracowników, którzy na bieżąco mają dostęp do informacji niezbędnych w celu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków.

W niniejszej pracy zaprezentowano narzędzia intranetowe wykorzystywane w celu zwiększenia efektywności komunikacji wewnętrznej w firmie Ideo Sp. z o. o. W spółce funkcjonuje szereg rozwiązań intranetowych między innymi system informacyjny w postaci wewnętrznego serwisu internetowego do zarządzania projektami, platforma Logito, blogi, listy mailingowe. Służą one m.in. do poprawy komunikacji, przepływu informacji, zarządzania obiegiem dokumentów oraz integracji zespołu.

Ideo Sp. z o.o. działa na rynku usług i technologii internetowych dostarczając skuteczne i konkurencyjne rozwiązania w obszarze e-marketingu, e-biznesu, e-konsultingu oraz e-government. Firma obecna jest na rynku od 1999 roku i zatrudnia ponad 80 osób. Zrealizowała dotychczas projekty internetowe dla ponad 350 firm oraz

instytucji administracji publicznej. Szczegółowe dane dotyczące firmy można znaleźć na stronie internetowej firmy pod adresem www.ideo.pl.

Komunikacja wewnętrzna

Komunikacja (z łac. *communicare* = dzielić się) wg encyklopedii zarządzania to dwustronny proces polegający na dzieleniu się informacją, który wymaga zarówno słuchania, jak i mówienia, bądź też użycia wizualnych symboli powodujących znaczenie u słuchacza [mfiles.pl]. Nadrzędnym celem każdej komunikacji jest osiągnięcie porozumienia z otoczeniem. W organizacji mamy do czynienia z komunikacją:

- wewnętrzną, polegającą na komunikowaniu się członków organizacji ze sobą i to na różnych poziomach
- zewnętrzną, która dotyczy kontaktów z otoczeniem

Proces wewnętrznego komunikowania się w organizacji obejmuje:

1) komunikowanie się pionowe (wertykalne)

- „w dół”, czyli kierownik - pracownik jest najczęstszą praktyką stosowaną w firmach. Związane jest z przesyłaniem informacji dotyczących celów i zasad organizacji, praktyk i procedur organizacyjnych, poleceń, dyrektyw i rozporządzeń, oczekiwań wobec członków firmy, wydajności pracy, oceniania, dostarczania motywacji, doradzania, pouczenia, zachęcania pracowników do przedstawiania własnych pomysłów, opinii, zastrzeżeń.

Wadą tego typu komunikowania jest długość drogi, którą musi pokonać komunikat, a także liczba pośredników, przez których przechodzi, wskutek czego zniekształceniu ulega często pierwotna wersja informacji, co ma wpływ na efektywność procesu komunikowania.

- „w górę”, czyli kierownik – pracownik – kierownik jest najczęściej reakcją podwładnych na przekazy napływające do nich od przełożonych i dotyczą najczęściej informacji nt. postępu prac, trudności w wykonaniu zleconych zadań, usprawiedliwień nieobecności w pracy, próśb o pomoc, instruktaż lub wyjaśnienia. Jest więc swego rodzaju sprzężeniem zwrotnym. Częstotliwość wysyłania komunikatów w górę uwarunkowane jest przede wszystkim stylem kierowania organizacją i strategią otwartości realizowanej przez kierownictwo.

2) komunikowanie się poziome (horyzontalne, lateralne) – polega na przekazywaniu informacji między członkami organizacji zajmującymi tą samą pozycję w jej strukturze - z tej samej grupy zadaniowej lub roboczej, albo pracujących na równorzędnych stanowiskach w komórkach organizacyjnych różnych pionów. Celami tego kierunku komunikowania są: koordynacja zadań, wzajemne uzupełnianie oraz dzielenie się zasobami posiadanych informacji, upowszechnianie wiadomości, na które jest zapotrzebowanie, zaspokajanie potrzeb afiliacji, rozwiązywanie problemów związanych ze współpracą między komórkami organizacyjnymi, rozwiązywanie konfliktów między pracownikami, tworzenie oraz wzmacnianie więzi między pracownikami.

Ten kierunek komunikacji jest mniej sformalizowany, bywa jednak ograniczany poprzez rywalizację, specjalizacje, brak motywacji, szum informacyjny oraz bariery fizyczne [Stankiewicz 2006].

3) komunikowanie się ukośne – dotyczy jednostek, które zajmują różną pozycję w strukturze firmy i nie są wzajemnie podporządkowane. Ma ono charakter

nieformalny. Występuje wówczas, gdy w skład tej samej grupy przyjacielskiej wchodzi osoby ulokowane na różnych i nie związanych ze sobą szczeblach hierarchii [Dobek-Ostrowska 2002]

We wszystkich firmach – niezależnie od charakteru ich działalności – przekazywane informacje podążają określonymi ścieżkami, tworząc sieć komunikacyjną. Konieczne zatem staje się ustalenie kontaktów pomiędzy pracownikami, dzięki którym informacje będą przepływały sprawnie. Utworzony w ten sposób system nazywany jest siecią (ang. networks), a obieg informacji w jej ramach jest wielokierunkowy i ma dwojaki charakter. Oficjalny system przebiegu informacji przebiega według ustalonego porządku, jest organizacyjnie wyznaczony, nieoficjalny zaś system – jest spontanicznie wyznaczany przez jednostki i grupy w ich codziennych różnorodnych kontaktach, cechuje go nieregularność i nieuporządkowanie [Stankiewicz 2006].

Intranet i inne narzędzia wykorzystywane do komunikacji wewnętrznej w Ideo Sp. z o.o.

W Ideo do komunikacji wewnętrznej wykorzystuje się szereg narzędzi. Można zaliczyć do nich m.in. system informacyjny w postaci wewnętrznego serwisu do zarządzania projektami, Logito, blogi, listy mailingowe.

Intranet - umożliwia stworzenie zintegrowanego systemu komunikacji wewnątrz firmy, najczęściej w oparciu o zastaw narzędzi internetowych umożliwiających dostęp do nich z poziomu przeglądarki. Powstały w wyniku tego serwis dostępny jest jedynie dla pracowników danej firmy. Na stronach intranetowych firmy znajdują się informacje z historii firmy, stan prac nad różnymi projektami.

Wewnętrzny serwis informacyjny to jedna z odpowiedzi na potrzebę informowania pracowników o zasadach obowiązujących w Ideo oraz publikowania bieżących informacji. Na stronach intranetu można również odnaleźć mniej formalne informacje, którymi są oferty lokalnych firm realizujących zamówienia kulinarne na telefon. Warto również zwrócić uwagę na dział poświęcony dzieciom pracowników Ideo.

W Ideo codziennie realizowanych jest kilkadziesiąt projektów internetowych. Do ich prawidłowej realizacji stosuje się wewnętrzny system do zarządzania projektami. Każdy projekt jest do niego dodawany wraz z informacją o budżecie, kierowniku projektu czy czasie realizacji. Następnie w obrębie każdego projektu przydzielane są szczegółowe zadania. Obowiązkiem każdego pracownika pod koniec dnia jest uzupełnienia specjalnego intranetowego formularza, w którym określa się czym pracownik zajmował się danego dnia. Rozwiązanie takie ma bardzo wiele zalet. Wśród najważniejszych należy wymienić łatwe planowanie zasobów, bieżący monitoring wykonywanych zadań, kontrola budżetu oraz terminów wykonania.

Dla usprawnienia funkcjonowania przepływu informacji wewnątrz firmy pracownicy wykorzystują autorski pakiet oprogramowania: Elektroniczny Obieg Dokumentów - LOGITO.

Podstawą działania oprogramowania jest możliwość archiwizowania oraz tworzenia bazy danych wszystkich dokumentów firmy. Poprzez centralny punkt systemu, jakim jest baza danych dokumentów, uprawnieni użytkownicy w sposób zdalny, przy pomocy standardowej przeglądarki internetowej mogą korzystać z możliwości systemu, do których należy zaliczyć:

- elektroniczne rejestrowanie dokumentów,

- automatyczne wprowadzanie cyfrowej wersji dokumentów do bazy danych oraz ich katalogowanie,
- efektywne zarządzanie (sterowanie) obiegiem dokumentów w strukturze całej firmy poprzez właściwe dysponowanie czasem pracowników oraz przydzielanie im poszczególnych zadań i procesów,
- definiowanie praw dostępu do poszczególnych spraw oraz dokumentów [www.logito.pl].

System Logito posiada wiele modułów, które są odpowiedzialne za wybrane procesy organizacyjne, biznesowe czy administracyjne w firmie. Ideo wykorzystuje tylko niektóre z nich:

1. **Obsługa spraw (zarządzanie dokumentami)** w tym: moduł pism przychodzących, moduł pism wychodzących, moduł Rzeczowy Wykaz Akt. W module tym następuje elektroniczna ewidencja pism przychodzących oraz wychodzących, skanowanie pism oraz możliwość dołączania załączników, ustalanie terminów załatwienia sprawy, wielostopniowa dekreteacja pism (adnotacje na korespondencji wpływającej do firmy wskazująca osobę odpowiedzialną za załatwienie danej sprawy, jak również sposób lub termin jej załatwienia), dołączanie pism do elektronicznych teczek Rzeczowego Wykazu Akt, możliwość opiniowania dokumentów, akceptowanie oraz komentowanie pism, kontrola obiegu pisma, zaawansowana wyszukiwarka pism z możliwością pełnotekstowego wyszukiwania zawartości pism, możliwość dostępu do raportów.
2. **Baza wiedzy** daje możliwość tworzenia bazy dokumentów w firmie, zarządzania strukturą katalogów bazy wiedzy, szybkiego dostępu do procedur, instrukcji, raportów dokumentacji, dostęp do dokumentów zgodnie z uprawnieniami oraz zajmowanym stanowiskiem, wyszukiwanie dokumentów oraz tworzenie listy ulubionych dokumentów.
3. W module **Wnioski urlopowe** – każdy pracownik ma możliwość: składania wniosku urlopowego w formie elektronicznej, zarządzania planowanymi urloпами, dostęp do kalendarza urlopowego wszystkich pracowników. Przełożony pracowników ma uprawnienia do akceptowania oraz opiniowania wniosku złożonego przez pracownika.
4. **Rejestr umów** – następuje tu elektroniczna ewidencja umów z możliwością ich skanowania, wprowadzanie terminów obowiązywania umowy wraz z kwotą umowy oraz terminem wypowiedzenia, ustalanie opiekuna umowy, dostęp do wyszukiwarki umów oraz powiadamianie poprzez e-mail o zbliżającym się terminie wygaśnięcia umowy.
5. **Rezerwacja zasobów** to możliwość: ewidencji zasobów, które mogą zostać rezerwowane przez pracowników (laptopy, samochody, sale, projektory, itp.), przydzielanie opiekuna do każdego zasobu, wizualizacje dostępności zasobów z wykorzystaniem graficznego kalendarza.

LOGITO umożliwia spójny obieg informacji, dokumentów oraz zadań związanych z bieżącą działalnością firmy. Jego zadaniem jest usprawnienie, automatyzacja oraz standaryzacja działań związanych z zarządzaniem przedsiębiorstwem. Pozwala również na sprawne przekazywanie informacji w strukturze całej firmy.

Dodatkowym narzędziem służącym do komunikacji pomiędzy użytkownikami są także listy mailingowe.

Lista Mailingowa – zwana również subskrypcją służy do wysyłania na zdefiniowane wcześniej adresy email listu do wielu adresatów jednocześnie. Dzięki

temu narzędziu poprzez prosty interfejs można wysłać do nieograniczonej liczby użytkowników list e-mail [free4web.pl].

W firmie Ideo wykorzystywane są takie listy do przesyłania informacji m.in. nt. marketingu, nowości z branży, nieobecności w pracy, spotkań siatkarskich, zamówień kulinarnych. Do każdej listy przypisani są poszczególni pracownicy zainteresowani otrzymaniem informacji.

Oprócz powyżej omówionych narzędzi komunikacja pomiędzy pracownikami odbywa się przy wykorzystaniu blogów.

Blog – (ang. web log – dziennik sieciowy) — rodzaj strony internetowej zawierającej określoną liczbę odrębnych, samodzielnych, uporządkowanych chronologicznie wpisów, których twórcą jest właściciel bloga. Blogi umożliwiają zazwyczaj archiwizację oraz kategoryzowanie wpisów, a także komentowanie wpisów przez czytelników danego bloga [pl.wikipedia.org].

Obecnie w firmie funkcjonuje trzy wewnętrzne blogi. Pierwszy blog w Ideo został uruchomiony w grudniu 2005. Został on wdrożony, mimo że w firmie funkcjonuje serwis intranetowy wraz z kilkoma listami mailingowymi. Głównym autorem bloga jest dyrektor strategiczny Ideo. W blogu tym przekazywane są informacje o zmianach w firmie (np. plany, inwestycje), aktualnościach z życia firmy, nowościach z branży, współpracy z klientami oraz pozyskiwane są opinie pracowników.

Oprócz wyżej wymienionego, w roku 2007 zostały uruchomione dwa dodatkowe projekty. Jeden dotyczy zagadnień związanych z pracą działu technologii informacyjnych (IT z ang. Information Technology). Można znaleźć tu również informacje o nowościach z branży. Oprócz tego są też dane o nowych wersjach autorskich systemów, informacje pozwalające na rozwiązywanie problemów związanych z programowaniem oraz porady dotyczące wdrażania projektów.

Drugi blog zawiera informacje dotyczące grafiki i nosi nazwę „Blografika”. To zestaw informacji na temat dobrych zasad projektowania, tutaj riali („*korepetycje, samouczek, artykuł typu „krok po kroku”*)[pl.wikipedia.org]. Są tam również ostatnie prace grafików.

Podsumowanie

Witryny intranetowe to miejsca, w których pracownicy mogą udostępniać dokumenty i wspólnie nad nimi pracować. Ma to duże znaczenie dla efektywności przepływu informacji oraz wiedzy w organizacji, tworząc doskonałą komunikację wewnętrzną.

Podstawą działania Elektronicznego Obiegu Dokumentów jest możliwość archiwizowania oraz tworzenia bazy danych wszystkich dokumentów przychodzących oraz wychodzących. Poprzez centralny punkt systemu, jakim jest baza danych dokumentów, uprawnieni użytkownicy w sposób zdalny, przy pomocy standardowej przeglądarki internetowej mogą korzystać z możliwości systemu.

Potrzebę komunikacji wewnętrznej zaspokajają również inne narzędzia Internetowe takie jak listy mailingowe, blog oraz różnego rodzaju komunikatory internetowe np. Gadu-Gadu, Skype.

Komunikacja wewnętrzna w firmie ma spore znaczenie w tworzeniu z jej pracowników dobrze poinformowanego i zgranego zespołu.

System komunikacji wewnętrznej w firmie Ideo Sp. z o.o. jest ciągle udoskonalany w odpowiedzi na bieżące problemy.

Piśmiennictwo

1. Dobek-Ostrowska B. 2002. *Podstawy komunikowania społecznego*, Wyd. Astrum. Wrocław.
2. Stankiewicz J. 2006. *Komunikowanie się w organizacji*. Wyd. Astrum. Wrocław.
3. http://mfiles.pl/pl/index.php/Metody_komunikacji_wewn%C4%99trznej_w_organizacji (data dostępu 21.04.2010).
4. <http://www.logito.pl/pl/1/> (data dostępu 21.04.2010).
5. <http://www.ideo.pl/ebiznes/intranet/> (data dostępu 21.04.2010).
6. <http://pl.wikipedia.org/wiki/Tutorial> (data dostępu 28.04.2010).
7. <http://free4web.pl/1/0,MailingListDescription.html> (data dostępu 28.04.2010).
8. pl.wikipedia.org/wiki/Blog (data dostępu 21.04.2010).

Summary

Using the Internet technology to increase the efficiency of internal communication based on the example of the company Ideo Sp. Ltd.

The aim of this study was to present the Internet technologies used for communication in the Ideo Sp. Ltd. Company. The internal communication used for the company work organisation can be effective and efficient when appropriate tools are used. Such tools in the Ideo company can be an internal web site for project management, platform Logito, blogs, mailing lists. Informing about meetings and different undertakings is done with the usage of the mentioned tools. This is a quick, cheap and effective way of communication.

ANALIZA SERWISU INVESTOR RELATIONS ONLINE SPÓŁEK WIG20

Maria Tokarska

**Zakład Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie**

Wstęp

Internet ma coraz większy wpływ na nowatorskie rozwiązania w wielu dziedzinach życia. Zmiany jakościowe nie ominęły również serwisów poświęconych Investor Relations (IR). Ciągły rozwój nowoczesnych technologii informacyjnych zmienił sposób prowadzenia działań z zakresu Investor Relations jednocześnie zwiększając ich paletę narzędzi.

Jak podaje najstarsza instytucja zajmująca się relacjami inwestorskimi – National Investor Relations Institute: *„relacje inwestorskie to element zarządzania strategicznego, obejmujący finanse, komunikację, marketing i przestrzeganie prawa obrotu papierami wartościowymi, który umożliwia efektywną komunikację między spółką, społecznością inwestorską i pozostałymi zainteresowanymi stronami i w efekcie przyczynia się do rzetelnej wyceny papierów wartościowych przez rynek”* [www.niri.org].

Relacje inwestorskie to wzajemnie korzystny proces dwustronnej komunikacji spółki z inwestorami i ich środowiskiem opiniotwórczym. Głównym celem tej działalności spółki jest informowanie inwestorów o działalności spółki, budowanie zaufania, obniżanie kosztu kapitału i osiągnięcie pełnej wyceny spółki [Niedziółka 2008].

Giełda Papierów Wartościowych (GPW) w Warszawie dostrzegła również znaczenie Internetu dla budowania trwałych i efektywnych relacji z inwestorami. W ramach wdrażania Programu Wspierania Płynności GPW opracowała modelowy serwis relacji inwestorskich, który określa zakres i sposób prezentacji zawartości strony relacji inwestorskich. Podany model jest rekomendowany jako wzorcowe rozwiązanie wszystkim spółkom notowanym na GPW. Jego wprowadzenie jest obowiązkowe dla wszystkich spółek notowanych na GPW [www.smi.pl].

Celem pracy jest analiza relacji inwestorskich online spółek występujących na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych wchodzących w skład 20 największych spółek - WIG20 (stan na dzień 30.04.2010), a także wskazanie, co powinien zawierać idealny serwis IR.

Idealny serwis internetowy Investor Relations

Jak powinien wyglądać i co zawierać idealny serwis internetowy IR? Modelowa witryna WWW przedstawiająca zawartość internetowego serwisu Investor

Relations powinna zawierać następujące elementy wg wskazań Giełdy Papierów Wartościowych:

1. Spółka (Akcjonariat, Walne zgromadzenie, Kontakt dla inwestorów)
2. Informacje finansowe (Informacje finansowe, Wskaźniki finansowe)
3. Raport (Bieżący, Okresowy)
4. Akcje Spółki na Giełdzie (Oferta publiczna akcji, Prospekt emisyjny i aneksy, Notowania, Historia operacji na akcjach)
5. Kalendarium wydarzeń korporacyjnych
6. Prezentacje (Prezentacje inwestorskie, Komunikaty prasowe)
7. Dodatkowe pliki

Szczegółowe wytyczne dla poszczególnych sekcji (podstron) znajdujących się w głównym serwisie IR można znaleźć na stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych w zakładce *Modelowy serwis IR* lub bezpośrednio pod adresem www.naszmodel.gpw.pl/index.html.

Na stronie Relacje Inwestorskie mogą być zamieszczane również inne informacje, jeżeli mają one bezpośredni związek ze statusem firmy jako spółki publicznej, nie jest to podejście które zaleca GPW ze względu na upowszechnienie się wśród inwestorów pewnego standardu, czytelnego i porównywalnego dla akcjonariuszy różnych spółek giełdowych. Nie powinny być umieszczane również żadne inne informacje, które wprawdzie dotyczą spółki, ale ich związek z funkcjonowaniem jej jako spółki giełdowej oraz z jej relacjami z akcjonariatem jest niedostatecznie istotne z punktu widzenia właściwych relacji między spółką, a uczestnikami rynku kapitałowego [naszmodel.gpw.pl].

Celem modelu relacji inwestorskich jest budowanie pożądanego wizerunku wśród obecnych i potencjalnych inwestorów, dlatego warto zadbać o profesjonalny serwis internetowy IR. Poniżej przedstawiono 5 powodów dobrego serwisu:

1. specjalny serwis relacji inwestorskich zawierający informacje dla inwestorów i akcjonariuszy podnosi prestiż firmy i zwiększa jej wiarygodność,
2. wysoka jakość informacji, atrakcyjny sposób ich przedstawienia, a przede wszystkim szybkość ich podawania mają kluczowe znaczenie przy podejmowaniu decyzji przez inwestorów,
3. dla ponad 50% giełdowych graczy serwisy www poświęcone Investor Relations są podstawą do oceny kondycji finansowej spółek,
4. zastosowanie interaktywnych sposobów komunikacji z inwestorami (wykresy giełdowe, struktura akcjonariatu, dane finansowe, notowania giełdowe aktualizowane w czasie rzeczywistym, kalkulator zwrotu z inwestycji, itp.) budują wizerunek nowoczesnej firmy,
5. szerokość informacji zawartych w dziale relacji inwestorskich wpływa korzystnie również na postrzeganie spółki przez dziennikarzy (media relations) [efresh.com.pl].

Najważniejszym narzędziem komunikacji firmy z otoczeniem obecnie jest korporacyjna strona internetowa spółki. To jeden z najszybszych i najtańszych sposobów publikacji danych, a zarazem daje możliwość zaprezentowania rzetelnych i pełnych informacji o firmie w jednym miejscu. Witryna internetowa zapewnia utrzymanie bezpośredniego kontaktu z odbiorcą informacji [Krug 2010].

Analiza stron Investor Relations

Formularz oceny stron internetowych wzorowany był na metodzie jakościowo – heurystycznej według Helge Clausen, w której bada się wybrany zespół cech formalnych czy treściowych [biblioteka.oeiizk.waw.pl]. Metoda ta pozwoliła na ocenę witryn wg ściśle określonych kryteriów w skład, których wchodziły:

- informacje o spółce (informacje dotyczące akcjonariatu, walnego zgromadzenia, kontakt dla inwestorów),
- informacje finansowe (informacje finansowe i podstawowe wskaźniki finansowe),
- raporty (bieżące i okresowe),
- akcje na Giełdzie (oferta publiczna akcji, prospekt emisyjny, notowania, historia operacji na akcjach),
- kalendarium (kalendarium wydarzeń korporacyjnych),
- prezentacje (prezentacje inwestorskie i komunikaty prasowe),
- interaktywność – (newsletters, najczęściej zadawane pytania (FAQ), przydatne linki)

Dane uzyskane za pomocą tej metody pozwoliły na obiektywną ocenę analizowanych stron internetowych, a w przypadku powtórzenia badania umożliwiała ona analizę zmian zachodzących w serwisach spółek. Maksymalna liczba punktów, jaką mogła uzyskać badana strona WWW wynosiła 39 pkt. Za każdą odpowiedź „tak” otrzymywała 1 pkt., a za odpowiedź „nie” – 0 pkt. W tabeli 1 zamieszczono wyniki badań.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że większość badanych stron osiągnęła wynik przeciętny uzyskując od 24 do 29 punktów na 39 możliwe. Wynik dobry uzyskało tylko 2 spółki: KGHM Polska Miedź SA – 31 pkt., BRE Bank SA - 33 pkt. W ocenie najstabilniej wypadła strony WWW spółki CEZ Polska Sp. z o.o. oraz Cersanit SA uzyskując odpowiednio 12 i 15 pkt.

Większość poszukiwanych spółek można było znaleźć w najpopularniejszej wyszukiwarce www.google.pl poprzez wpisanie nazwy firmy jako słowa kluczowego. Wyszukiwarka ta odnajdywała oficjalną stronę spółki w pierwszej kolejności. Ma to duże znaczenie w przypadku poszukiwania informacji o spółce przez internautę, gdy nie zna dokładnego adresu internetowego.

Wszystkie serwisy dostępne są nie tylko w polskiej wersji językowej, ale także angielskiej. Angielskojęzyczna wersja wymagana jest od 01.01.2009 przez GPW. Jedna strona IR ma również wersję rosyjską – jest to serwis spółki LOTOS SA.

Informacje o spółce to dział, w którym powinny zostać zaprezentowane wszystkie informacje dotyczące spółki, istotne z punktu widzenia rynku kapitałowego. W szczególności powinny być tam prezentowane dane dotyczące akcjonariatu, walnego zgromadzenia oraz dane kontaktowe osoby odpowiedzialnej za kontakt z inwestorami. W sekcji tej wszystkie badane spółki stosują się do zaleceń GPW i zamieszczają informacje na temat swojej aktualnej struktury akcjonariatu, zarządu, jego składu oraz rady nadzorczej oraz 95% umieszcza dane teled adresowe umożliwiające kontakt inwestorom z osobami odpowiedzialnymi za IR . W przypadku większości spółek informacje o Zarządzie i Radzie Nadzorczej można znaleźć na podstronach strony głównej nie zaś w dziele poświęconym relacjom inwestorskim. 15% badanych spółek nie umieszcza informacje o Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy. Są to – Polimex Mostostal SA, CEZ Polska Sp. z o.o., również ta spółka nie umieszcza danych kontaktowych przeznaczonych specjalnie dla inwestorów. W przypadku spółki CEZ Polska Sp. z o.o. może to wynikać z faktu, że główna siedziba firmy znajduje się

w Czechach, a główny serwis WWW występuje w języku czeskim. W Polsce znajduje się jedynie oddział tej spółki, co nie zwalnia jej z umieszczenia tych informacji, gdyż jest notowana na polskiej GPW.

Tabela 1. Ocena stron internetowych IR spółek WIG 20

Lp.	Nazwa Spółki	Adres internetowy	Łączna ocena	
			Tak	Nie
1.	BRE BANK SA	www.brebank.com.pl	33	6
2.	KGHM POLSKA MIEDŹ SA	www.kghm.pl	31	8
3.	TELEKOMUNIKACJA POLSKA SA	pl.tp-ir.pl	29	10
4.	ASSECO POLAND SA	inwestor.asseco.pl	28	11
5.	BANK PEKAO SA	www.pekao.com.pl	28	11
6.	PBG SA	www.pbg-sa.pl	28	11
7.	POLSKIE GÓRNICTWO NAFTOWE I GAZOWNICTWO SA	www.pgnig.pl	28	11
8.	BANK ZACHODNI WBK SA	www.bzwbk.pl	27	12
9.	CYFROWY POLAST SA	www.cyfrowypolsat.pl	27	12
10.	PKN ORLEN SA	www.orlen.pl	27	12
11.	PKO BANK POLSKI	www.pkobp.pl	26	13
12.	GETIN HOLDING SA	www.getin.pl	25	14
13.	POLSKA GRUPA ENERGETYCZNA	www.pgesa.pl	24	15
14.	TVN	wwwr.tvn.pl	24	15
15.	LOTOS SA	www.lotos.pl	23	16
16.	GLOBE TRADE CENTRE	www.gtc.com.pl	16	23
17.	POLIMEX MOSTOSTAL SA	www.polimex- mostostal.pl	16	23
18.	BIOTON SA	www.bioton.pl	16	23
19.	CERSANIT SA	www.cersanit.com.pl	15	24
20.	CEZ POLSKA SP. Z O.O.	www.cezpolska.pl	12	24

Zródło: obliczenia własne

Sekcja **Informacje finansowe** prezentuje podstawowe dane finansowe oraz wskaźniki finansowe spółek tj.: rentowność sprzedaży, wskaźnik płynności bieżącej, wskaźnik ogólnego zadłużenia, wskaźnik rentowności na aktywach [naszmodel.gpw.pl]. Aktualne dane finansowe, czyli pierwsze źródło informacji dla

potencjalnego inwestora, w różny sposób (zestawienia tabelaryczne lub raporty) prezentuje 85% badanych spółek. Najgorzej wypadają strony dwóch spółek, które w przedstawionej tabeli 1 zajmują ostatnie miejsce. Połowa z badanych spółek nie umieszcza żadnych informacji dotyczących bieżących wskaźników finansowych, co jest zalecane i wymagane przez GPW. Brak tych informacji może niekorzystnie wpłynąć na wizerunek spółki na rynku inwestycyjnym.

Poza aktualnymi danymi powinny być prezentowane dane archiwalne, które ułatwią inwestorom lepszą ocenę kondycji finansowej spółki. Do tego wymagania stosuje się ponad połowa (55%) badanych spółek.

Sekcja Informacje Finansowe jest najważniejszą i najbardziej interesującą zakładką dla inwestorów, gdyż dostępne w tym dziele dane są aktualne oraz rzetelne. Inwestor powinien mieć pewność, że informacje tu umieszczone są w pełni zgodne z rzeczywistością i nie musi odwiedzać innych serwisów, aby uzupełnić czy zweryfikować wiedzę jaką zdobył na tej stronie.

Zakładka **Raporty** to dział, który zamieszcza wszystkie raporty bieżące i okresowe (m.in. raport roczny), publikowane przez spółkę w Elektronicznym Systemie Przekazywania Informacji (ESPI). Raporty bieżące oraz roczne w formie plików do pobrania i wersji pozwalającej na obróbkę oraz łatwą analizę i przetwarzanie danych umieszcza 90% badanych spółek. W trakcie badania dwie spółki, ta która wypadła najlepiej BRE Bank SA i CEZ Polska Sp. z o. o., ta która uzyskała najmniejszą liczbę punktów, nie udostępniły raportów bieżących oraz Cersanit SA i CEZ Polska Sp. z o. o. nie miały dostępu do raportów rocznych. Na analizowanych stronach można było znaleźć odnośniki do archiwalnych raportów. Link do pełnej treści raportu przeważnie wskazywał datę publikacji raportu, numer raportu oraz jego tytuł zgodnie z zaleceniami GPW.

Akcje na Giełdzie to część serwisu poświęcona kompleksowym informacjom nt. obrotu akcjami spółki na Giełdzie. Dane umieszczane są na bieżąco, aktualizowane co kilka minut. Istotną cechą tej części serwisu jest obszerność i pełność informacji. W dziale „Notowania” umieszczone są tabele z notowaniami spółki, uczyniło to jedynie 65% badanych spółek i wykres z bieżącymi notowaniami (80% badanych). Serwis ten powinien zawierać również ważne informacje o rynku notowań, sektorze branżowym do którego należy spółka. Takie pokazanie notowań umożliwi inwestorom porównanie jak kształtują się rzeczywiste notowania spółki na tle rynku.

Jedną z części „Akcje na Giełdzie” jest również „Prospekt emisyjny”. To dokument o charakterze informacyjnym, publikowany przez emitenta papierów wartościowych, skierowany do potencjalnych akcjonariuszy. Taki dokument na swoich stronach www umieściła tylko połowa badanych spółek. Dokument ten powinien zawierać informacje na temat rodzaju oferty i jej adresata, sposobu przeprowadzenia emisji oraz szczegółowe informacje o sytuacji finansowej emitenta [wikipedia.pl].

Ostatnią zakładką prezentowaną w dziale dotyczącym akcji spółki na Giełdzie jest sekcja prezentująca historię operacji na akcjach spółki. Jest ona szczególnie istotna z punktu widzenia inwestorów, gdyż pozwala im na ocenę tego, jak zachowywały się akcje spółki w dłuższym okresie i jakie decyzje dotyczące akcji i dywidendy były podejmowane przez władze spółki. Informacje dotyczące historii notowań oraz podziału dywidendy prezentuje 55% badanych spółek na swoich stronach IR.

Informacje prezentowane w tym dziale mają bezpośredni wpływ na decyzje inwestycyjne.

Kalendarium – w tej sekcji spółki prezentują wszystkie wydarzenia skierowane do uczestników rynku kapitałowego. Zawarte są tu następujące informacje: harmonogram publikacji raportów okresowych, daty walnych zgromadzeń, daty zdarzeń

korporacyjnych (daty ustalenia prawa poboru, prawa do dywidendy, terminy notowań praw poboru), daty spotkań z inwestorami/analitykami, daty konferencji prasowych oraz miejsca i terminy roadshow (spotkania z inwestorami). Kalendarza informującego co w najbliższym czasie wydarzy się w spółce na swoich serwisach IR nie umieściło 15% badanych spółek. Są to spółki zajmujące ostatnie miejsca w tabeli 1 - Polimex Mostostal SA, BIOTON SA, CEZ Polska Sp. z o.o.

O ile większość opisanych powyżej sekcji serwisu IR ma dość formalny, finansowy charakter, dział poświęcony **prezentacjom** w największym stopniu może pomóc w budowaniu wizerunku spółki. Na udostępnienie prezentacji multimedialnych, które uatrakcyjniają wizerunek przedsiębiorstwa zdecydowało się trzy czwarte badanych spółek. Są to przeważnie pliki do pobrania lub prezentacje wyświetlane na stronie w postaci animacji flash.

Coraz częściej stosowanym rozwiązaniem, które również może pomóc w budowaniu relacji z inwestorami i ułatwić im kontakt ze spółką, są transmisje online z najważniejszych wydarzeń jakie miały miejsce w spółce (np. walnych zgromadzeń), umożliwiające śledzenie przebiegu obrad na żywo w Internecie. Nagrania z transmisji są później przedstawiane jako relacje wideo (Webcasty). Dziesięć spółek wchodzących w skład WIG20 umieściło na swoich serwisach internetowych poświęconych IR Webcasty. Jest to narzędzie bardzo przyjazne dla akcjonariuszy oraz może być ciekawą propozycją również dla przedstawicieli mediów i analityków giełdowych.

Bądź na bieżąco, czyli narzędzia, dzięki którym inwestorzy i pozostali uczestnicy rynku kapitałowego chcą i mogą mieć ułatwiony kontakt ze spółką. Do najpopularniejszych należą: newsletter, zestaw najczęściej zadawanych pytań i odpowiedzi na nie (tzw. FAQ) oraz kanały RSS. Link do newslettera dostępny z poziomu strony głównej relacji inwestorskich posiada 50% badanych spółek, a tylko 2 spośród nich (KGHM Polska Miedź SA oraz BZ WBK SA) przesyła aktualne wiadomości. Trwale utrzymujący się taki stan na pewno nie pomoże w budowaniu pozytywnego wizerunku spółek. Strefę FAQ, w której użytkownicy mogą znajdować odpowiedzi na podstawowe, często powtarzające się pytania można napotkać jedynie na 40% badanych serwisów. Kanały RSS, choć nie są jeszcze powszechnie stosowane (55% spółek notowania WIG20) są bardzo efektywnym narzędziem umożliwiającym szybką i prostą komunikację z użytkownikami serwisu. Osoby, które zasubskrybują RSS są automatycznie powiadamiane o ostatnich zmianach na stronie.

Inwestorzy zawsze chcą być na bieżąco oraz powinni mieć jednakowy dostęp do informacji. Taka zakładka z narzędziami newslettera, FAQ, RSS umożliwi im (i nie tylko) agregację źródeł informacji w jednym miejscu.

Głównym celem przyświecającym IR jest osiągnięcie optymalnej wartości giełdowej. Profesjonalnie prowadzona komunikacja daje możliwości opowiedzenia o firmie w strategiczny, całościowy sposób, pokazania wizji, planów, możliwości. Zadaniem IR jest ciągle dbanie o reputację firmy giełdowej, budowa płaszczyzny porozumienia i zaufania między inwestorami, a w konsekwencji — zdobycie kapitału po najniższych kosztach [www.opoka.org.pl].

Podsumowanie

Podsumowując można stwierdzić, że większość badanych spółek wchodzących w skład WIG20 i notowanych na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych posiadała strony internetowe przygotowane w dobry sposób i zgodny z wymogami GPW. Wszystkie badane spółki zadbały, aby na ich stronach www poświęconych IR

były podstawowe informacje o składzie akcjonariatu, Zarządzie i Radzie Nadzorczej. Istotą działań wszystkich spółek w tworzeniu działu IR (Inwestor Relations) jest dostarczenie informacji finansowych oraz realistyczne i obiektywne przedstawienie strategii spółki, wizji, planów i możliwości. W dziele IR nie ma ograniczeń wyłącznie do faktów i danych liczbowych, ale też są w szerokim kontekście analizy ekonomiczne, finansowe, polityczne i społeczne dzięki umieszczaniu raportów i rekomendacji analityków.

Niewielka część spółek wykorzystuje wszystkie możliwości, jakie daje im Internet jako nowoczesny instrument marketingowy. Nie umieszczają elementów interaktywnych tj. FAQ, newslettera i nie dbają o przesyłanie informacji na bieżąco. Nie buduje to pozytywnych relacji między spółką a inwestorami. Brak na stronach serwisów z aktualnymi notowaniami, bieżących i okresowych raportów, wyników finansowych, jak i dostępu do archiwalnych danych może wpływać niekorzystnie na kreowanie przez spółkę wizerunku Public Relations.

Na podkreślenie zasługuje fakt, że wszystkie spółki tworząc swoje strony WWW zadbały o dobry wygląd graficzny, dane teleadresowe, co na pewno nie pozostaje bez echa wśród inwestorów.

Należy mieć na uwadze indywidualny charakter spółki oraz specyfikę jej akcjonariatu dostosowując stronę WWW Investor Relations do modelowego rozwiązania rekomendowanego przez GPW. Szczególną uwagę warto zwrócić na dokładne przemyślenie funkcjonalności serwisu oraz zaplanowanie narzędzi i sposobów prezentacji treści dopasowanych do potrzeb odbiorców.

Jest jeszcze wiele wyzwań i pracy przed polskimi relacjami inwestorskimi online. Rynek wycenia wyżej spółki nowoczesne, otwarte na otoczenie, prowadzące transparentną politykę informacyjną. Spółki wchodzące w skład indeksu WIG20 konkurując na współczesnym rynku kapitałowym o inwestorów powinny priorytetowo traktować nowoczesne kanały komunikacyjne, a także wykorzystać nowatorskie pomysły, aby poprawić swój wizerunek wśród otoczenia inwestorskiego.

Piśmiennictwo

1. Bednarek – Michalska B., *Oceń jakość informacji elektronicznej*. <http://biblioteka.oeiizk.waw.pl/konf4.html> (data dostępu 31.03.2010).
2. Drażba – Derdej G. *Investor relations – giełdowa komunikacja*.
3. Krug A., *Relacje inwestorskie online jako narzędzie tworzenia wizerunku spółek giełdowych* - http://www.piri.pl/pol/publikacje/ri_online.pdf (data dostępu 31.03.2010).
4. Niedziółka D. A. 2008. *Relacje inwestorskie*, PWN, Warszawa.
5. Drażba – Derdej G. *Investor relations – giełdowa komunikacja*. <http://www.opoka.org.pl/biblioteka/X/XB/investorelations.html> (data dostępu 31.03.2010).
6. <http://naszmodel.gpw.pl/index.html> (data dostępu 31.03.2010).
7. www.smi.pl/pub/files/Do_pobrania/Brief_081205_relacje_inwestorskie.pdf (data dostępu 16.04.2010).
8. <http://efresh.com.pl/showpage.php?pageID=38&gclid=CLmfvsed0aACFQ003w odLSGkzA> (data dostępu 31.03.2010).
9. http://pl.wikipedia.org/wiki/Prospekt_emisyjny (data dostępu 16.04.2010).
10. <http://www.niri.org/about/mission.cfm> (data dostępu 6.04.2010).

Summary

The Analysis of Online Investor Relations Service of WIG20 companies.

The aim of this study was the analysis of online investor relations of companies appearing on the Stock Exchange in Warsaw and included in the 20 largest companies - WIG20, and also an indication of what an ideal Investor Relations service should include.

The study shows that not all companies comply with the recommendations of the WSE which can be found on: naszmodel.gpw.pl. These are not model-based Investor Relations websites. The quality of the contained there information is not only important from a marketing point of view, but it can also significantly contribute to the increased interest in the company.