

ACTA ACADEMIAE MODREVIANAЕ

# POLSKA, UKRAINA, ŚWIAT



pod redakcją

Klemensa Budzowskiego i Anatolija Demianczuka.

Kraków 2005

Rada Wydawnicza Krakowskiej Szkoły Wyższej  
im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Klemens Budzowski, Andrzej Kapiszewski,  
Zbigniew Maciąg, Jacek M. Majchrowski

Recenzje cz. polskiej  
prof. dr hab. Maria Sierpińska  
prof. dr hab. Stanisław Wydymus

Projekt okładki  
Joanna Sroka

Redaktor prowadzący  
Halina Baszak Jaroń

Adiustacja i korekta w j. polskim  
Joanna Kulawik i Dorota Smoleń

Adiustacja i korekta w j. ukraińskim  
Oleg Aleksiejczuk

Copyright© by Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków 2005

ISBN 83-89823-46-2

Żadna część tej publikacji nie może być powielana ani magazynowana  
w sposób umożliwiający ponowne wykorzystanie, ani też rozpowszechniana  
w jakiegokolwiek formie za pomocą środków elektronicznych, mechanicznych,  
kopiujących, nagrywających i innych, bez uprzedniej pisemnej zgody  
właściciela praw autorskich

Na zlecenie  
Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego  
[www.ksw.edu.pl](http://www.ksw.edu.pl)

Wydawca  
Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o. – Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2005

Łamanie, druk i oprawa  
Cenzus



# Spis treści

Od Wydawcy .....	9
------------------	---

## CZĘŚĆ PIERWSZA

POD REDAKCJĄ KLEMENSA BUDZOWSKIEGO

Przedmowa – Klemens Budzowski .....	13
<b>MAŁGORZATA CZERMIŃSKA</b> Traktatowe stosunki handlowe Unii Europejskiej z krajami trzecimi – preferencje wzajemne i jednostronne .....	15
<b>ELŻBIETA MAJCHROWSKA</b> Nowa runda negocjacji w sprawie liberalizacji światowego handlu .....	31
<b>RAJMUND MYDEL</b> Strefa gospodarcza Wschodniej Azji. Nadzieje i bariery .....	43
<b>JOLANTA WALAS-TRĘBACZ</b> Determinanty rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce .....	55
<b>MAGDALENA ŚLUSARCZYK</b> Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w procesie transformacji gospodarki Słowenii .....	69
<b>Klemens Budzowski, Jowita Świerczyńska</b> Małopolska wobec wyzwań XXI wieku .....	79
<b>ANNA DĘBSKA-RUP</b> Problematyka unormowań prawnych rachunkowości budżetowej .....	95
<b>BARBARA OLIWKIEWICZ</b> Controlling jako narzędzie zarządzania przedsiębiorstwem w warunkach gospodarki rynkowej .....	105
<b>WIKTOR ADAMUS, MAŁGORZATA LALICKA</b> Weryfikacja priorytetów rozwojowych województwa małopolskiego .....	113
<b>JANUSZ ZIARKO</b> Systemowa diagnoza zagrożeń bezpieczeństwa mieszkańców miasta .....	127
<b>JAKUB NIECIUŃSKI</b> Zarządzanie finansowaniem nauki w Polsce .....	141
Noty o autorach .....	155

**CZEŚĆ DRUGA**  
**POD REDAKCJĄ ANATOLIJA DEMIANCZUKA**

Przedmowa – Anatolij Demianczuk .....	159
<b>MARJANA MALCZYK, N. M. HEŁUCHOWA</b>	
Reforma podatkowa jako nieodłączna determinanty strategii gospodarczej Ukrainy .....	161
<b>ANNA PEŁECH</b>	
Rozwój rynków futures na Ukrainy – priorytetowy kierunek na drodze ku integracji europejskiej .....	165
<b>TETIANA HRYNIUK, DENYS HRYNIUK</b>	
Czynniki wpływu na bezpieczeństwo techniczno-ekologiczne państwa .....	169
<b>MYKOŁA TKACZUK</b>	
Organizacyjno-gospodarcze stosunki w sektorze rolniczym krajów postsocjalistycznych .....	177
<b>IWAN HOLLAKA</b>	
Główne przyczyny kryzysu przedsiębiorstw rolniczych oraz możliwości jego pokonania .....	183
<b>OLGA SZYMKO</b>	
Kierunki formowania konkurencyjnego środowiska w handlu artykułami tekstylnymi .....	189
<b>WIKTORIA REJŃSKA</b>	
Filozofowie starożytnej Grecji o inwestycjach i inwestowaniu .....	199
<b>Wiktoria KOZAKIEWYCZ</b>	
Kierunki działalności przedsiębiorstw oraz ich aktywizacja .....	205
<b>LARYSA A. KOWAL</b>	
Analiza istniejącego doświadczenia problematyki gender w dziedzinie socjalno-gospodarczej .....	213
<b>ANTONINA KOZAKIEWYCZ</b>	
Prakseologiczne metody i sposoby aktywizacji działalności kobiet w przedsiębiorstwach .....	225
<b>WIACZEŚŁAW BORYSOW</b>	
Socjalno-pedagogiczny aspekt przygotowania przyszłych menedżerów .....	231
<b>TETIANA ŁAPINA</b>	
Aktywizacja edukacji ekonomicznej w warunkach integracji z europejską przestrzenią edukacyjną .....	241
<b>YU. P. TADEEV</b>	
The optimal trajectory of the interfield model of ecological and economic development .....	247
Noty o autorach .....	255

## Зміст

Від Видавця .....	9
-------------------	---

### ЧАСТИНА ПЕРША ЗА РЕДАКЦІЄЮ КЛЕМЕНСА БУДЗОВСЬКОГО

Передмова до першої частини – Клеменс Будзовський .....	13
<b>МАЛГОЖАТА ЧЕРМІНСЬКА</b> Трактатні торговельні взаємини Європейського Союзу з третіми державами – взаємні й односторонні преференції .....	15
<b>ЕЛЬЖБЕТА МАЙХРОВСЬКА</b> Новий раунд переговорів у справі лібералізації світової торгівлі .....	31
<b>РАЙМУНД МІДЕЛЬ</b> Економічна зона Східної Азії. Надії і бар'єри .....	43
<b>ТЕРЕСА ВАЛАС-ТРЕМБАЧ</b> Детермінанти розвитку безпосередніх закордонних інвестицій у Польщі .....	55
<b>МАГДАЛЕНА СЛЮСАРЧИК</b> Безпосередні закордонні інвестиції у процесі трансформації економіки Словенії .....	69
<b>КЛЕМЕНС БУДЗОВСЬКИЙ, ЙОВІТА СВЯРЧИНСЬКА</b> Малопольща і виклики XXI століття .....	79
<b>АННА ДЕМБСКА-РУП</b> Проблематика правових унормувань бюджетної бухгалтерії .....	95
<b>БАРБАРА ОЛІВКЕ-ВІЧ</b> Controlling як знаряддя управління підприємством в умовах ринкової економіки .....	105
<b>ВІКТОР АДАМУС, МАЛГОЖАТА ЛАЛІЦКА</b> Верифікація пріоритетів розвитку Малопольського воєводства .....	113
<b>ЯНУШ ЗЯРКО</b> Системний діагноз загроз безпеки мешканців міста .....	127
<b>ЯКУБ НЕЦЮНСЬКИЙ</b> Управління фінансування науки у Польщі .....	141
Інформація про авторів .....	155

**ЧАСТИНА ДРУГА**  
**ЗА РЕДАКЦІЄЮ АНАТОЛІЯ ДЕМ'ЯНЧУКА**

Передмова – Анатолій Дем'янчук .....	159
<b>МАР'ЯНА МАЛЬЧИК, Н.М. ГЕЛУХОВА</b>	
Податкова реформа як невід'ємна детермінанта економічної стратегії України .....	161
<b>АННА ПЕЛЕХ</b>	
Розвиток ф'ючерсних ринків України – пріоритетний напрямок шляху до європейської інтеграції .....	165
<b>ТЕТЯНА ГРИНЮК, ДЕНИС ГРИНЮК</b>	
Фактори впливу на техногенно-екологічну безпеку держави .....	169
<b>МИКОЛА ТКАЧУК</b>	
Організаційно-економічні відносини в аграрному секторі постсоціалістичних країн .....	177
<b>ІВАН ГОЛЛЯКА</b>	
Основні причини кризи в сільськогосподарських підприємствах та шляхи її подолання .....	183
<b>ОЛЬГА ШИМКО</b>	
Напрямки формування конкурентного середовища у торгівлі текстильними товарами .....	189
<b>ВІКТОРІЯ РЕЙНСЬКА</b>	
Філософи стародавньої Греції про інвестиції та інвестування .....	199
<b>ВІКТОРІЯ КОЗАКЕВИЧ</b>	
Напрямки діяльності підприємств та їх активізація .....	205
<b>ЛАРИСА КОВАЛЬ</b>	
Аналіз існуючого досвіду дослідження гендерної проблематики у соціально-економічній сфері .....	213
<b>АНТОНІНА КОЗАКЕВИЧ</b>	
Праксеологічні методи і прийоми в активізації управлінської діяльності жінок на підприємствах .....	225
<b>В'ЯЧЕСЛАВ БОРИСОВ</b>	
Соціально-педагогічні аспекти підготовки майбутніх менеджерів .....	231
<b>ЛАПІНА ТЕТЯНА</b>	
Активізація економічної освіти за умов інтеграції в європейський освітній простір .....	241
<b>YU. P. TADEEV</b>	
The optimal trajectory of the interfield model of ecological and economic development .....	247
Інформація про авторів .....	255

## Od Wydawcy

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, największa niepubliczna szkoła wyższa w Małopolsce od początku swego powstania przywiązuje wagę do kontaktów z uczelniami zagranicznymi. Współpraca nawiązana z wieloma partnerami zagranicznymi nie tylko pozwoliła kadrze dydaktycznej i studentom Frycza nawiązać interesujące kontakty naukowe i biznesowe, wzbogacić księgozbiór o specjalistyczne publikacje, ale zaowocowała także wieloma cennymi programami.

Współpraca Szkoły z Międzynarodowym Uniwersytetem REGI im. Akademika Stepana Demianczuka w Równem na Ukrainie – pierwszym partnerem zagranicznym, z którym umowę podpisano w grudniu roku 2001 – przebiega na wielu płaszczyznach (wymiana studentów i pracowników, udział w konferencjach, wspólne publikacje). Owocem jej jest też poniższa książka *Polska, Ukraina, Świat* pod redakcją Klemensa Budzowskiego i Anatolija Stiepanowicza Demianczuka, zawierająca dorobek naukowy pracowników obu uczelni.

# CZEŚĆ PIERWSZA

POD REDAKCJĄ  
KLEMENSA BUDZOWSKIEGO



## Przedmowa

Wyższa uczelnia działająca w warunkach globalizującego się świata ma obecnie nieograniczony dostęp do badań naukowych i doświadczeń licznych ośrodków w kraju i zagranicą. Możliwości te inspirują zarówno pracowników naukowych, jak i studentów, zwłaszcza lat wyższych, do podnoszenia kwalifikacji i nabywania nowych umiejętności, tak obecnie pożądanych na rynku pracy. Wielostronna współpraca międzynarodowa jest odpowiedzią na wyzwania współczesnego świata, a równocześnie sama te wyzwania tworzy. Nasza uczelnia wkłada dużo wysiłku i środków w rozwijanie tej współpracy, podejmuje starania, aby zapewnić studentom warunki do wszechstronnego rozwoju oraz przygotować absolwentów do skutecznej rywalizacji na rynkach pracy Unii Europejskiej.



Prof. KSW dr Klemens Budzowski  
Kanclerz Krakowskiej Szkoły Wyższej  
im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Część pierwsza publikacji zawiera artykuły pracowników naukowych wydziałów Zarządzania i Marketingu oraz Stosunków Międzynarodowych Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego poświęcone problematyce ekonomiczno-gospodarczej, głównie w aspekcie międzynarodowym.

Artykuły 1–3 części pierwszej dotyczą stosunków handlowych Unii Europejskiej z krajami trzecimi, omawiają procesy związane z liberalizacją handlu światowego i tworzeniem stref gospodarczych. Artykuły 4–6 podejmują zagadnienie inwestycji zagranicznych: jak i na jakich zasadach je podejmować, aby wybrać rozwiązania najodpowiedniejsze dla własnej gospodarki. Artykuły 7 i 8 poruszają kwestie

dostosowania reguł rachunkowości do standardów międzynarodowych. W dobie globalizacji ujednoczenie reguł „języka pomiaru zdarzeń gospodarczych”, jakim jest rachunkowość, służy za obiektywny miernik wzajemnych porównań na różnych poziomach. Artykuły 9 i 10 poświęcone są zadaniom polityki regionalnej. Ostatni artykuł dotyczy finansowania nauki. Rozwój niepublicznego szkolnictwa wyższego w Polsce stał się impulsem do rozważenia, jak stymulować rozwój nauki, aby kształcić młodych ludzi, którzy swoją karierę zawodową i sukces życiowy wiążą z wykształceniem. Nie wymaga bowiem uzasadnienia, że gospodarka oparta na wiedzy i wykształconym społeczeństwie ma znacznie lepsze perspektywy, zwłaszcza w dłuższym okresie, niż ta oparta na zasobach surowcowych.

Współpraca Polski i Ukrainy nabiera obecnie szczególnego znaczenia. Doświadczenia Polski związane z jej wejściem do struktur Unii Europejskiej służyć może Ukrainie, stojącej przed wyborem wielu rozwiązań gospodarczych i politycznych.

Prof. KSW dr Klemens Budzowski  
Kancelarz  
Krakowskiej Szkoły Wyższej  
im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

MAŁGORZATA CZERMIŃSKA

## Traktatowe stosunki handlowe Unii Europejskiej z krajami trzecimi – preferencje wzajemne i jednostronne

### Wprowadzenie

Polityka handlowa krajów Unii Europejskiej nie została dotychczas nigdzie zdefiniowana. W praktyce najczęściej stosuje się definicję instrumentalną tego pojęcia, uznając, za Komisją Wspólnot, że są to wszystkie środki regulujące handel zagraniczny z krajami trzecimi. Według Rady Ministrów (Rady Unii Europejskiej) wspólna polityka handlowa obejmuje wszystkie środki, których celem jest wywarcie wpływu na strumienie handlu zagranicznego. Europejski Trybunał Sprawiedliwości przyjął natomiast szeroką interpretację tego pojęcia, gdyż uznał, że polityka handlowa Unii Europejskiej obejmuje w swym wymiarze wspólnotowym te same treści, co narodowa polityka handlowa.

Wspólna polityka handlowa jest skierowana głównie na zewnątrz, tzn. dotyczy wymiany z krajami spoza Wspólnoty; środki, jakimi się posługuje, są często restrykcyjne. Wspólną politykę handlową dzieli się na autonomiczną i konwencyjną. Autonomiczna polityka handlowa jest kształtowana samodzielnie przez Unię Europejską i jej państwa członkowskie na mocy decyzji jednostronnych. Autonomiczna polityka handlowa opiera się na możliwości wydawania przez Radę Unii Europejskiej jednostronnych regulacji, przedkładanych jej przez Komisję Europejską. Rada podejmuje decyzję kwalifikowaną większością głosów, może również nie przyjąć propozycji Komisji, ale musi to uczynić jednogłośnie. Natomiast polityka konwencyjna, zwana inaczej traktatową bądź umowną, jest tworzona na mocy międzynarodowych umów i porozumień z państwami trzecimi i organizacjami międzynarodowymi. Zależy więc ona zarówno od Unii Europejskiej, jak i krajów trzecich. Polityka traktatowa jest realizowana przez traktaty akcesyjne, umowy stowarzyszeniowe (z krajami zamorskimi i europejskimi) i umowy handlowe.

## Rodzaje i podstawy prawne umów handlowych zawieranych przez Unię Europejską

Podstawę prawną układów z krajami trzecimi stanowią artykuły 131–134 oraz 300 Traktatu o Unii Europejskiej<sup>1</sup>. Biorąc pod uwagę zakres współpracy handlowej czy gospodarczej, umowy handlowe zawierane przez Wspólnotę można podzielić na handlowe i mieszane. Umowy handlowe podlegają zasadom wspólnej polityki handlowej, realizowanej przez Wspólnotę od 1970 r. Od tego momentu państwa EWG straciły prawo do indywidualnego zawierania umów handlowych na rzecz Wspólnoty.

Do umów mieszanych zaliczyć należy umowy stowarzyszeniowe, które wykraczają poza zakres wspólnej polityki handlowej z uwagi na różnorodność regulowanych zagadnień. Ich głównym celem jest tworzenie szczególnych i uprzywilejowanych stosunków Wspólnoty z krajami trzecimi, obejmujących np. pomoc techniczną, finansową. Umowy stowarzyszeniowe z krajami zamorskimi opierają się na unii celnej łączącej Wspólnotę z krajami stowarzyszonymi. Umowy stowarzyszeniowe z krajami europejskimi, aspirującymi do członkostwa w Unii, mają również za zadanie stworzyć grunt do negocjacji o członkostwo. Sygnatariuszami traktatów akcesyjnych i stowarzyszeniowych są z jednej strony dane państwa, z drugiej zaś państwa członkowskie i Wspólnota, z tym, że państwa członkowskie mają prawo *veta*<sup>2</sup>.

Zawieranie umów handlowych wchodzi w zakres wspólnej polityki handlowej, dlatego też jedynymi kompetentnymi organami, które biorą w tym udział są organy Wspólnoty. O rozpoczęciu negocjacji w sprawie zawarcia umowy handlowej decyduje Rada Unii Europejskiej po otrzymaniu wniosku od Komisji, która następnie prowadzi rokowania przy udziale odpowiedniego komitetu wyznaczonego przez Radę. Zawieranie umów handlowych odbywa się na podstawie decyzji Rady kwalifikowaną większością głosów.

Umowy handlowe zawierane przez Wspólnotę mogą mieć charakter preferencyjny bądź niepreferencyjny. Preferencyjne umowy handlowe przewidują udzielanie przez partnerów pewnych ulg polegających na redukcji stawek celnych czy też ograniczaniu innych barier handlowych na zasadzie wzajemności bądź jednostronnie przez Wspólnotę. Umowy niepreferencyjne (jest ich niewiele) regulują natomiast warunki handlu zgodnie z klauzulą najwyższego uprzywilejowania.

<sup>1</sup> Mowa tu o Traktacie z Maastricht, podpisanym 7 lutego 1992 r., który wszedł w życie 1 listopada 1993 r.

<sup>2</sup> D. Lasok, *Zarys prawa Unii Europejskiej*, Toruń 1998, s. 73.

### **Hierarchia preferencji handlowych udzielanych przez Wspólnotę Europejską krajom trzecim**

Począwszy od momentu utworzenia Wspólnota Europejska zawierała szereg umów preferencyjnych z różnymi krajami czy grupami krajów o różnym zakresie i skali przywilejów handlowych. Na podstawie kryterium malejących preferencji można wyróżnić następujące umowy handlowe:

- umowy, na mocy których tworzona jest unia celna między Wspólnotą a jej partnerami, polegająca na znoszeniu barier handlowych między stronami porozumienia oraz przyjęciu wspólnotowej taryfy celnej w handlu z krajami trzecimi; umowy o takim charakterze zawarto z: Turcją, Andorą, San Marino, Cyprzem i Maltą;
- umowy, na podstawie których budowana jest strefa wolnego handlu, oznaczająca zniesienie barier handlowych w postaci ceł, ograniczeń ilościowych między stronami porozumienia; tego typu umowy zostały zawarte z krajami EFTA, krajami Europy Środkowowschodniej;
- umowy, na podstawie których udzielane są jednostronne preferencje handlowe, bez konieczności ich odwzajemniania przez partnerów handlowych; tego typu preferencje Wspólnota przyznała krajom Afryki, Karaibów i Pacyfiku oraz pozostałym państwom objętym systemem GSP;
- umowy gwarantujące przestrzeganie klauzuli najwyższego uprzywilejowania, opartej na porozumieniu GATT/WTO.

#### **Unie celne zawarte między Wspólnotą Europejską a krajami trzecimi**

Turcja jest pierwszym państwem, które – nie będąc członkiem Unii Europejskiej – podpisało umowę o utworzeniu unii celnej. 12 września 1963 r. Turcja popisała układ o stowarzyszeniu z Europejską Wspólnotą Gospodarczą, który wszedł w życie 1 grudnia 1964 r. Zgodnie z postanowieniami umowy dwudziestoletni okres (1964–1983) dochodzenia do unii celnej został podzielony na trzy etapy: pięcioletni okres przygotowawczy, dwunastoletni okres przejściowy, polegający na stopniowym dochodzeniu do unii celnej i trzyletni etap końcowy pełnoprawnego uczestnictwa w unii celnej.

W latach siedemdziesiątych Turcja przeżywała trudności gospodarcze, dlatego też kilkakrotnie przesuwano termin rozpoczęcia i zakończenia eliminacji barier we wzajemnym handlu. Okres przejściowy, w którym miało nastąpić utworzenie unii celnej, wydłużono z dwunastu na dwadzieścia dwa lata, tj. do końca 1995 r. Stosunki między Turcją a Wspólnotą uległy normalizacji po przywróceniu w Turcji rządów demokratycznych w 1983 r., wówczas wprowadzono eliminację barier we wzajemnym handlu.

Podstawowe regulacje o unii celnej pomiędzy Wspólnotą Europejską a Turcją zaczęły funkcjonować 1 stycznia 1996 r.; wprowadzono wówczas bezcłowy przepływ towarów przemysłowych i przetworzonych rolnych. Wciąż jednak pozostały niewyeliminowane niektóre bariery pozataryfowe. W zakresie wymiany handlowej Turcja zobowiązała się do traktowania państw trzecich w sposób podobny jak Wspólnota (zobowiązanie to Turcja zrealizowała do 2000 r.), 31 grudnia 1995 r. Turcja przyjęła wspólnotową taryfę celną w handlu z krajami trzecimi.

Nieco później niż Turcja dwa kolejne państwa Basenu Morza Śródziemnego: Cypr i Malta podpisały umowy stowarzyszeniowe ze Wspólnotą, których głównym celem było utworzenie unii celnych oraz współpraca w innych dziedzinach. W przypadku obydwu krajów przewidziano dwa etapy stowarzyszenia: pierwszy obejmował realizację strefy wolnego handlu produktami przemysłowymi od momentu wejścia w życie układu (w przypadku Cypru 1 czerwca 1973 r., a Malty 1 kwietnia 1971 r.); drugi, pięcioletni okres miał zakończyć budowę unii celnej między stronami.

Ze względów politycznych i gospodarczych nie osiągnięto wszystkich zamierzonych celów, a okresy przejściowe zostały przedłużone. Od 1 maja 2004 r. zarówno Malta, jak i Cypr są członkami Unii Europejskiej, dlatego też nie będą przedmiotem rozważań.

Umowy o utworzeniu unii celnych zostały także wynegocjowane z Andorą i San Marino. Są to bardzo małe państwa, ściśle powiązane gospodarczo ze swoimi sąsiadami, tj. Hiszpanią, Francją i Włochami. W związku z budową jednolitego rynku na początku lat dziewięćdziesiątych Wspólnota zdecydowała się zawrzeć z tymi państwami umowy o utworzeniu unii celnych: z Andorą umowa taka została podpisana 28 czerwca 1990 r., weszła w życie 1 lipca 1991 r., natomiast z San Marino podpisana 16 grudnia 1991 roku, weszła w życie w maju 2002 r.

Umowa z Andorą zliberalizowała zasady wzajemnej wymiany handlowej w odniesieniu do towarów przemysłowych poprzez ustanowienie unii celnej między UE i Andorą w handlu tymi produktami. Odmienne uregulowania obowiązują w handlu artykułami rolnymi. Andora nie zdecydowała się na pełne otwarcie swojego rynku dla produktów rolnych z Unii, mimo że większość produktów rolnych Andory pochodzi z importu. Zobowiązała się jedynie do przyznania towarom wspólnotowym takich samych preferencji, jak produktom importowanych z innych krajów, natomiast Wspólnota stosuje wobec towarów rolnych pochodzących z Andory szereg preferencji taryfowych.

Zapisy zawarte w umowie z San Marino znacznie zliberalizowały wymianę handlową z UE, ustanawiając unię celną na wszystkie produkty, z wyjątkiem towarów, którymi handel uregulowany został traktatem ustanawiającym Europejską Wspólnotę Węgla i Stali.

## **Strefy wolnego handlu między Wspólnotą Europejską a krajami trzecimi**

Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (EFTA) zostało utworzone na podstawie Konwencji sztokholmskiej, podpisanej 4 stycznia 1960 r. przez: Austrię, Danię, Norwegię, Portugalię, Szwecję, Szwajcarię i Wielką Brytanię. W 1961 r. do EFTA przystąpiła Finlandia, w 1970 r. Islandia, a w 1991 r. Lichtenstein. Obecnie do EFTA należą już tylko cztery państwa: Norwegia, Szwajcaria, Islandia, Lichtenstein. Ugrupowanie to posiada największe preferencje spośród krajów, które tworzą ze Wspólnotą strefy wolnego handlu, może nawet są to największe preferencje, jakie Unia Europejska przyznała (na zasadzie wzajemności) krajom trzecim.

Proces zacieśniania stosunków EFTA i EWG następował poprzez akcesję do Wspólnoty Europejskiej większości krajów EFTA oraz liberalizację wzajemnych obrotów, odbywającą się w dwóch etapach. Pierwszy etap liberalizacji rozpoczął się po przystąpieniu Wielkiej Brytanii i Danii do WE (1973 r.), wówczas pozostałe kraje EFTA podpisały bilateralne układy o tworzeniu dwustronnych stref wolnego handlu, a do 1997 r. wprowadzono bezcłową wymianę towarów przemysłowych. Etap drugi polegał na utworzeniu wspólnego rynku.

2 maja 1992 r. w Oporto w Portugalii podpisano układ o Europejskim Obszarze Gospodarczym, układ ten wszedł w życie 1 stycznia 1994 r. Europejski Obszar Gospodarczy obejmuje swym zasięgiem kraje Unii Europejskiej oraz trzy kraje EFTA: Norwegię, Islandię i Lichtenstein (bez Szwajcarii). Celem utworzenia EOG było umocnienie więzi handlowych i gospodarczych EFTA ze Wspólnotą Europejską, a w szczególności utworzenie wspólnego rynku ze swobodą przepływu towarów przemysłowych, osób, usług, kapitału, stworzenie systemu kontroli warunków konkurencji, ścisłej współpracy w dziedzinie badań naukowych, ochrony środowiska, edukacji i polityki socjalnej<sup>3</sup>.

W zakresie przepływu towarów układ przewidywał zniesienie ceł (w przypadku towarów przemysłowych), ograniczeń ilościowych i innych barier pozataryfowych, przy jednoczesnym zachowaniu kontroli granicznych. Europejski Obszar Gospodarczy nie jest unią celną, gdyż kraje EFTA nie przyjęły wspólnotowej zewnętrznej taryfy celnej i nie uczestniczą we wspólnej polityce handlowej, a także rolnej czy w zakresie rybołówstwa. Stopniowo natomiast znoszono bariery techniczne w przepływie towarów poprzez harmonizację przepisów technicznych w krajach EFTA z regulacjami wspólnotowymi. Państwa EFTA przyjęły również unijne przepisy o ochronie konkurencji. Swobodny przepływ osób polegał na zobowiązaniu i zagwarantowaniu, że każdy obywatel kraju tworzącego

<sup>3</sup> E. Latoszek, *Stosunki zewnętrzne*, [w:] *Unia Europejska*, pod red. L. Ciamagi, Warszawa 1997, s. 385.

EOG ma prawo do swobodnego osiedlania się, zatrudnienia oraz świadczenia usług w dowolnym państwie członkowskim. Swobodny przepływ usług w EOG oznacza, że wszystkie kraje Europejskiego Obszaru Gospodarczego traktują usługodawców z innego kraju tego obszaru nie gorzej niż własnych. Oznacza to m.in., że każdy, kto chce świadczyć usługi na terenie innego państwa niż to, w którym znajduje się siedziba jego przedsiębiorstwa, ma do tego prawo i nie mogą być wobec niego stosowane ograniczenia wynikające z wymogu posiadania obywatelstwa, zameldowania czy członkostwa w organizacji zawodowej. W zakresie swobodnego przepływu kapitału układ o EOG zawierał zakaz wprowadzania ograniczeń dotyczących jego ruchu (chodzi tu na przykład o obrót papierami wartościowymi, depozyty bankowe, przekazy zysków i oprocentowania, czy przepływy kapitału krótkoterminowego).

Szwajcaria – jak wspomniano – nie weszła do EOG. Jej stosunki handlowe z WE regulowała umowa z 1972 r. o wolnym handlu artykułami przemysłowymi. W 1994 r. podjęto rozmowy w celu zawarcia siedmiu umów sektorowych dotyczących swobodnego przemieszczania się osób, liberalizacji w zakresie transportu lotniczego i drogowego, rolnictwa, zamówień publicznych, w sprawie wzajemnego uznawania wymogów technicznych wyrobów oraz współpracy naukowo-technicznej. Umowy takie zostały podpisane 21 czerwca 1999 r. i weszły w życie 1 czerwca 2002 r. 25 czerwca 2004 r. strony parafowały dziewięć nowych porozumień sektorowych, dotyczących m. in. opodatkowania zysków z lokat bankowych oraz handlu przetworzonymi artykułami rolnymi<sup>4</sup>.

Za datę rozpoczęcia normalizacji stosunków i zakończenia tzw. okresu bezumownego w relacjach między EWG a krajami Europy Środkowej i Wschodniej należy uznać dzień 25 czerwca 1988 r. kiedy to została podpisana Wspólna Deklaracja między EWG a RWPG. Umożliwiło to w przyszłości zawieranie bilateralnych porozumień Wspólnoty Europejskiej z krajami Europy Środkowo-wschodniej. W grudniu 1990 roku rozpoczęły się negocjacje Wspólnoty w sprawie zawarcia umów stowarzyszeniowych z krajami grupy wyszehradzkiej, które uznano za najbardziej zaawansowane pod względem reform i transformacji gospodarczej, tj. Czechosłowacją, Węgrami i Polską. Umowy stowarzyszeniowe, czyli tzw. Układy Europejskie, podpisano z tymi krajami 16 grudnia 1991 roku. Układ Europejski z Polską i Węgrami wszedł w życie 1 lutego 1994 r. W przypadku Czechosłowacji, w związku z podziałem tego kraju na Czechy i Słowację, umowa stowarzyszeniowa została renegocjowana w 1993 r. i weszła w życie 1 lutego 1995 r. Do czasu wejścia w życie Układów Europejskich obowiązywały części handlowe tych układów w formie tzw. Umów Przejściowych.

<sup>4</sup> *Unia Europejska*, pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej i E. Synowiec, t. I, Warszawa 2004, s. 219.



Tabela 1. Układy o stowarzyszeniu krajów Europy Środkowej i Wschodniej ze Wspólnotami Europejskimi

Kraj	Data podpisania Układu Europejskiego	Wejście w życie Umowy Przejściowej	Wejście w życie Układu Europejskiego	Data złożenia wniosku o członkostwo W UE
Bułgaria	8.03.1993	31.12.1993	1.02.1995	16.12.1995
Czechy	4.10.1993	1.12.1992	1.02.1995	23.01.1996
Estonia	12.06.1995	Umowa o wolnym handlu 1.01.1995	1.02.1998	28.11.1995
Litwa	12.06.1995	Umowa o wolnym handlu 1.01.1995	1.02.1998	11.12.1995
Łotwa	12.06.1995	Umowa o wolnym handlu 1.01.1995	1.02.1998	13.10.1995
Polska	16.12.1991	1.03.1992	1.02.1994	8.04.1994
Rumunia	1.02.1993	1.05.1993	1.02.1995	22.06.1995
Słowacja	4.10.1993	1.12.1992	1.02.1995	27.06.1995
Słowenia	10.06.1996	1.01.1997	1.02.1999	10.06.1996
Węgry	16.12.1991	1.03.1992	1.02.1994	1.04.1994

Źródło: *Polityka Unii Europejskiej wobec krajów trzecich*, pod red. B. Muchy-Leszko, Rzeszów 1999, s. 37.

Umowy przejściowe dotyczyły stopniowego (w ciągu 10 lat) utworzenia stref wolnego handlu towarami przemysłowymi.

W kolejnych latach zostały podpisane Układy Europejskie z kolejnymi krajami postsocjalistycznymi (por. tabela 1). Nie objęły one (z wyjątkiem państw nadbałtyckich) krajów powstałych po rozpadzie ZSRR oraz po podziale Albanii i Jugosławii (z wyjątkiem Słowenii).

W preambule Układów Europejskich zapisano, że ostatecznym celem jest członkostwo państw we Wspólnocie, a stowarzyszenie ma pomóc go osiągnąć. Za podstawowe zadania uznano przede wszystkim: popieranie rozwoju handlu i harmonijnych stosunków gospodarczych między stronami, stworzenie warunków prowadzących do integracji krajów Europy Środkowowschodniej ze Wspólnotą, pomoc techniczną i finansową, wreszcie popieranie współpracy w dziedzinie kultury. Część handlowa układów przewidywała natomiast – jak wspomniano – stopniowe utworzenie stref wolnego handlu towarami przemysłowymi między

krajami Unii Europejskiej a krajami stowarzyszonymi. Miało się to dokonać poprzez znoszenie ceł i ograniczeń ilościowych, przy jednoczesnym stosowaniu zasad *standstill* oraz asymetrii. Strefy wolnego handlu zaczęły w pełni funkcjonować od 2002 roku, natomiast same Układy Europejskie odegrały ważną rolę na drodze do realizacji głównego celu, jakim dla tych krajów było, a dla niektórych nadal jest, członkostwo w Unii Europejskiej.

Powiązania handlowe Unii Europejskiej z krajami Basenu Morza Śródziemnego mają szczególny charakter, gdyż część państw Afryki Północnej była koloniami niektórych krajów Unii Europejskiej; poza tym kraje śródziemnomorskie są od południa najbliższymi sąsiadami WE, wreszcie kraje Basenu Morza Śródziemnego są dla Unii ważnymi rynkami zbytu i zaopatrzenia w surowce. Z tego obszaru pochodzi bowiem ok. 10% całkowitego importu Wspólnoty oraz kierowane jest ok. 12% eksportu (trzeci najważniejszy partner handlowy po USA i krajach EFTA).

W kontekście polityki handlowej Unii Europejskiej, do rejonu Basenu Morza Śródziemnego zaliczane są kraje Maghrebu (Tunezja, Algieria, Maroko i Mashreku (Jordania, Syria, Egipt, Liban, Jemen), ponadto Izrael, Turcja oraz do czasu przyjęcia do Wspólnoty: Grecja, Hiszpania, Portugalia, Cypr, Malta. W latach 1976–1977 Wspólnota wynegocjowała z krajami Maghrebu i Mashreku umowy o współpracy handlowej, technicznej, przemysłowej, finansowej i socjalnej; weszły one w życie w latach 1978–1979 i były zawarte na czas nieokreślony. Ich celem był rozwój współpracy pomiędzy stronami oraz wspieranie rozwoju gospodarczego państw Basenu Morza Śródziemnego. Podstawę polityki śródziemnomorskiej stanowił bezcłowy dostęp do rynku Wspólnoty dla większości towarów przemysłowych z tego regionu oraz niektórych rolnych. Preferencje miały charakter jednostronny, czyli bez konieczności odwzajemniania ich przez kraje śródziemnomorskie. Kraje te zobowiązały się jedynie traktować towary wspólnotowe na zasadzie KNU. Ponadto kraje basenu Morza Śródziemnego otrzymały bezzwrotną pomoc finansową (program MEDA) oraz dostęp do kredytów Europejskiego Banku Inwestycyjnego.

W tym samym czasie, bo w 1975 r. podpisano umowę z Izraelem. Głównym celem tej umowy była przede wszystkim chęć włączenia się przez EWG do procesu pokojowego na Bliskim Wschodzie i umocnienie swojej pozycji w tym rejonie. Natomiast w sferze wymiany handlowej celem umowy było stopniowe wprowadzenie strefy wolnego handlu towarami przemysłowymi. Strefa ta zaczęła funkcjonować później niż pierwotnie przewidywano, bo dopiero od 1989 r.

Nowe zasady polityki śródziemnomorskiej Rada Europejska przyjęła w grudniu 1990 r., natomiast nowy etap współpracy z tym regionem rozpoczął się 27 listopada 1995 r. na konferencji w Barcelonie. W końcowej deklaracji strony określiły trzy główne obszary przyszłej współpracy, wśród których znalazły się kwestie dotyczące ustanowienia między nimi strefy wolnego handlu.

Tabela 2. Kalendarium zawierania bilateralnych umów ustanawiających porozumienia eurośródziemnomorskie

Kraj	Data zakończenia negocjacji	Data podpisania umowy	Data wejścia w życie umowy	Czas tworzenia strefy wolnego handlu od wejścia w życie porozumienia
Tunezja	Czerwiec 1995	17.07.1995	1.03.1998	12 lat
Izrael	Wrzesień 1995	20.11.1995	1.06.2000	utworzona
Maroko	Listopad 1995	26.02.1996	1.03.2000	12 lat
Palestyna	Grudzień 1996	24.02.1997	1.07.1997 (umowa przejściowa)	Istnieje od 1 stycznia 2002
Jordania	Kwiecień 1997	24.11.1997	1.05.2002	Zniesienie celi na towary przemysłowe z chwilą wejścia w życie umowy (z wyjątkiem towarów znajdujących się w Aneksie II, III, IV; 4–8 lat)
Egipt	Czerwiec 1999	25.06.2001	1.06.2004	
Algieria	Algieria 2000	22.04.2002	W trakcie ratyfikacji	12 lat
Liban	Grudzień 2001	27.06.2002	1.03.2003	12 lat
Syria	W toku			Według założeń najpóźniej od 2010 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Unia Europejska, ed. cit., s. 222.*

Sygnatariuszami tego porozumienia były państwa Wspólnoty Europejskiej oraz dwanaście krajów basenu Morza Śródziemnego: Maroko, Algieria, Tunezja, Egipt, Izrael, Jordania, Autonomia Palestyńska, Liban, Syria, Turcja, Cypr i Malta (dwa ostatnie kraje do maja 2004 r.) oraz od 1999 r. Libia na prawach obserwatora. Deklaracja ta przewiduje utworzenie do 2010 r. Eurośródziemnomorskiego partnerstwa ekonomicznego, finansowego, politycznego oraz w dziedzinie kulturalnej i społecznej (*Euro-Mediterranean Partnership*)<sup>5</sup>. Ma to doprowadzić do powstania regionu stabilnego zarówno pod względem politycznym, jak i gospodarczym, m.in. dzięki stworzeniu stref wolnego handlu między WE a krajami Basenu Morza Śródziemnego, powstaniu stref wolnego między państwami śródziemnomorskimi w celu zapewnienia dużego wzrostu gospodarczego w tym

<sup>5</sup> Partnerstwo eurośródziemnomorskie nie uwzględnia Turcji, która złożyła wniosek o członkostwo w Unii Europejskiej. Zatem znalazłyby się w nim, obok państw członkowskich UE, trzy kraje Maghrebu, pięć państw Bliskiego Wschodu oraz Libia; *Unia Europejska, ed. cit., t. I, s. 221.*

rejonie<sup>6</sup>. Strefa wolnego handlu wyrobami przemysłowymi ma być realizowana w dwóch etapach na mocy nowych eurośródziemnomorskich porozumień (*Euro-Mediterranean Agreement*). W pierwszym etapie przewidziano zniesienie ograniczeń w handlu i zacieśnianie wzajemnej współpracy, a w drugim – utworzenie stref wolnego handlu towarami przemysłowymi między regionem a Unią Europejską do roku 2010. Wszystkie państwa śródziemnomorskie, z wyjątkiem Syrii, zawarły ze Wspólnotą Europejską i jej państwami członkowskimi eurośródziemnomorskie porozumienia (por. tabela 2).

W przypadku Izraela, w kontekście Deklaracji barcelońskiej obowiązuje eurośródziemnomorskie porozumienie ustanawiające stowarzyszenie między WE a Izraelem, które zostało zawarte 20 listopada 1995 r. i weszło w życie 1 czerwca 2000 r. Porozumienie to rozszerzyło wzajemną współpracę o dialog polityczny, ustanowienie swobody działania przedsiębiorstw, swobody świadczenia usług, zakładania przedsiębiorstw, swobody transferu kapitału oraz harmonizację przepisów w zakresie konkurencji z regulacjami unijnymi<sup>7</sup>.

### **Jednostronne preferencje handlowe przyznane przez Unię Europejską krajom trzecim**

Wspólnota Europejska stosuje bardzo rozbudowany system jednostronnych preferencji, przyznawany na zasadach autonomicznych krajom trzecim. Największe preferencje przyznano grupie krajów AKP, czyli państwom Afryki, Karaibów i Pacyfiku. Kraje EWG już w momencie podpisywania Traktatu Rzymskiego zobowiązały się do stosowania w handlu z dawnymi koloniami, terytoriami zamorskimi takich samych zasad jak te, które wprowadziły na obszarze wspólnego rynku. Jednocześnie zadeklarowały pomoc finansową, tworząc w tym celu w 1958 r. Europejski Fundusz Rozwoju<sup>8</sup>.

Podstawę polityki handlowej Unii Europejskiej wobec krajów i terytoriów zamorskich w latach 1964–1975 stanowiły postanowienia dwóch konwencji z Yaoundé (por. tabela 3). Były to umowy stowarzyszające 18 krajów afrykańskich i malgaskich, przewidujące preferencje na rynku Wspólnoty dla towarów tropikal-

<sup>6</sup> Na podstawie porozumienia z 25 lutego 2004 r. tworzona jest strefa wolnego handlu (według planów od 2006 r.) między Egiptem, Jordanią (kraje Mashreku) a Marokiem i Tunezją (kraje Maghrebu), *ibidem*, s. 221.

<sup>7</sup> *Ibidem*, s. 223.

<sup>8</sup> Powstał na mocy traktatów rzymskich jako Fundusz Rozwoju Krajów i Terytoriów Zamorskich. Jego pierwotnym celem było popieranie rozwoju gospodarczego i społecznego krajów i terytoriów zamorskich Belgii, Francji, Włoch i Holandii. Był to tzw. I EDF i funkcjonował w latach 1958–1962. Po upływie 5-letniego okresu działania I Funduszu opisano konwencję z Yaoundé i w ramach tej konwencji powołano II Europejski Fundusz Rozwoju (II EDF).

Tabela 3. Kalendarium stosunków między Wspólnotą Europejską a krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku

Konwencja i okres jej trwania	Data podpisania (wejścia w życie)	Liczba krajów WE	Liczba krajów AKP
Yaoundé I (1964–1969)	20.07. 1963 (1.06.1964)	6	18
Yaoundé II (1971–1975)	29.07.1969 (1.01.1971)	6	18
Lomé I (1976–1980)	28.02. 1975 (1.04.1976)	9	46
Lomé II (1981–1985)	31.10. 1979 (1.01.1981)	9	58
Lomé III (1985–1990)	8.12.1984 (1.05.1986)	10	66
Lomé IV (1991–2000)	15.12.1989 (1.09.1991)	12	68
Układ zmieniający Lomé IV	4.11.1995 (27.04.1998)	15	70
Układ o partnerstwie (Układ z Cotonou – 20 lat)	23.06.2000 (1.04.2003)	15	77

Źródło: opracowano na podstawie: *Polityka handlowa...*, ed. cit., s. 94 oraz *Unia Europejska*, ed. cit., s. 226–227.

nych pochodzących z tych państw<sup>9</sup>. Obie konwencje przewidywały bezzwrotną pomoc finansową oraz preferencyjne kredyty w ramach wspomnianego wcześniej Europejskiego Funduszu Rozwoju i Europejskiego Banku Inwestycyjnego.

Kolejny etap w rozwoju wzajemnych stosunków wyznaczają tzw. konwencje z Lomé (por. tabela 3). Sygnatariuszami pierwszej z nich, podpisanej w 1975 r., było 9 państw EWG oraz 46 krajów AKP<sup>10</sup>. Konwencja ta ustanowiła jednostronny, bezcłowy dostęp na rynek Wspólnoty dla towarów przemysłowych i rolnych, z wyjątkiem produktów strefy umiarkowanej, pochodzących z krajów AKP. Ponadto Wspólnota zobowiązała się do niewprowadzania nowych ograniczeń ilościowych ani instrumentów o podobnym działaniu wobec importu z krajów AKP. Wprowadzono wówczas również system stabilizacji wpływów z eksportu poprzez tzw. STABEX<sup>11</sup>.

<sup>9</sup> Było to początkowo (I konwencja z Yaoundé) 18 państw: Benin, Burkina Faso, Burundi, Kamerun, Republika Środkowoafrykańska, Czad, Kongo, Zair, Wybrzeże Kości Słoniowej, Gabon, Madagaskar, Mali, Mauretania, Niger, Rwanda, Senegal, Somalia, Togo. Natomiast na mocy II konwencji z Yaoundé do grona stowarzyszonych krajów Afryki i Madagaskaru dołączyły jeszcze: Kenia, Tanzania i Uganda.

<sup>10</sup> Nowa sytuacja powstała po przystąpieniu Wielkiej Brytanii do EWG i wejściu w strefę wpływu Wspólnot krajów Commonwealthu z regionu Afryki, Karaibów i Pacyfiku. Grupa państw AKP powstała w 1975 r. na mocy porozumienia z Georgetown i liczyła wówczas 46 krajów. Obecnie jest ich 77. W 2000 r. status stałego obserwatora przy krajach AKP otrzymała Kuba.

<sup>11</sup> STABEX (*System for the Stabilization of Export Earnings*) – system kompensacji krajom AKP spadku dochodów z eksportu do Wspólnoty surowców rolnych strefy tropikalnej, niektórych *frutti di mare* i ich przetworów. Kompensata strat – jeżeli dochody z eksportu do Wspólnoty produktów objętych systemem spadły o 4,5% w porównaniu ze średnią z ostatnich 6 lat (w wyniku spadku cen światowych lub zmniejszenia wolumenu eksportu).

Sygnatariuszami II Konwencji z Lomé, podpisanej w 1981 r., było 9 państw EWG i 58 AKP. Na jej mocy kraje AKP uzyskały szersze preferencje, polegające m. in. na zwiększeniu liczby towarów objętych rekompensatami, wprowadzono tzw. system SYSMIN<sup>12</sup>, obniżono wskaźniki warunkujące uruchomienie rekompensat.

III konwencja z Lomé dotyczyła 66 państw AKP, objęła swym zakresem nowe dziedziny współpracy: ochronę środowiska naturalnego, rolnictwo, rybołówstwo, rozwój usług. IV Konwencja z Lomé została podpisana w 1989 r., a objęła takie dziedziny, jak: współpraca socjalna i kulturalna, rolnictwo, ochrona środowiska naturalnego i kontrola procesu powiększania się obszarów pustynnych, przemysł i usługi oraz pomoc dla krajów Afryki Subsaharyjskiej o najniższym dochodzie na jednego mieszkańca oraz największym zadłużeniu, także pomoc w wypadku klęsk żywiołowych oraz epidemii<sup>13</sup>.

Nowe ramy współpracy między krajami Wspólnoty a państwami AKP wyznacza tzw. Porozumienie z Cotonou. Negocjacje w sprawie nowego porozumienia były prowadzone w ramach trzech konferencji ministerialnych i ostatecznie zakończyły się 23 czerwca 2000 r. w Cotonou (w Beninie). Układ ten nawiązuje do konwencji z Lomé i ma obowiązywać przez 20 lat. Jego sygnatariuszami jest 15 państw Unii Europejskiej i 77 państw AKP: 48 krajów afrykańskich (w tym wszystkie państwa Afryki Subsaharyjskiej), 15 krajów karaibskich i 14 z rejonu Pacyfiku. Umowę podpisała także RPA, chociaż w 1999 r. jako jedyny kraj z tego regionu podpisała ze Wspólnotą bilateralną umowę o handlu, rozwoju i współpracy (obowiązuje od 2000 r.). W preambule umowy o partnerstwie między krajami AKP a Wspólnotą Europejską stwierdzono, że głównym celem umowy jest zapewnienie zrównoważonego rozwoju gospodarczego państw AKP oraz wsparcie ich integracji z gospodarką światową. Porozumienie to opiera się na trzech filarach: współpracy o charakterze politycznym, handlowym oraz pomocy rozwojowej. Oznacza to w szczególności następujące cele umowy o partnerstwie: wzmocnienie dyscypliny fiskalnej i monetarnej w krajach AKP, liberalizacja przepływu towarów, osób, usług, kapitału, ochrona środowiska, poprawa warunków życia (edukacja, ochrona zdrowia, system socjalny). Przewidywane jest także zawarcie porozumienia w sprawie dodatkowego wsparcia finansowego w przypadku wahania się wpływów z eksportu artykułów rolnych – FLEX. Nie jest to jednak pełna kontynuacja systemów STABEX i SYSMIN, gdyż w budżecie nie

<sup>12</sup> SYSMIN (*Special Financing Facility*) – system utrzymania produkcji i eksportu surowców mineralnych (miedź, mangan, boksyt, aluminium, cyna, ruda żelaza, kobalt, uran) – kompensata w przypadku spadku produkcji lub zdolności eksportowej.

<sup>13</sup> *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej i E. Synowiec, Warszawa 2001, s. 96.

przeznaczono na ten cel żadnych konkretnych kwot, a ewentualne wsparcie uzależniono od tego, czy spadek dochodów będzie miał wpływ na ogólny rozwój gospodarczy kraju. Środki będą kierowane do budżetów narodowych w ramach tzw. krajowych strategii wsparcia (CSS).

Od 27 września 2002 r. do zakończenia okresu przejściowego, tj. do końca 2007 r., przewidziano renegotjacje umów o partnerstwie gospodarczym między Wspólnotą a poszczególnymi krajami AKP, mające na celu m.in. ustanowienie stref wolnego handlu między partnerami. Porozumienia te będą obejmowały utworzenie strefy wolnego handlu towarami przemysłowymi i częściową liberalizację handlu rolnego. Proces liberalizacji powinien trwać maksymalnie 12, lat tj. do 2020 r. Równocześnie Wspólnota w 2000 r. rozpoczęła znaczącą liberalizację w ramach systemu GSP<sup>14</sup> praktycznie całego importu z państw najsłabiej rozwiniętych (tzw. kraje LDC). Większość z nich, bo aż 41, należy do państw AKP. W przyszłości przewiduje się również liberalizację usług, przestrzeganie zasad konkurencji i harmonizację przepisów technicznych.

### **Wspólnotowy system Powszechnych Preferencji Celnych (GSP)**

Powszechny System Preferencji Celnych (Generalized System of Preferences – GSP) to system autonomicznych i niewzajemnych preferencji przyznawanych państwom słabiej rozwiniętym przez kraje uprzemysłowione<sup>15</sup>. GSP – jak wspomniano – to system autonomicznych preferencji, zatem każdy kraj, który ten system wprowadza, sam o tym decyduje, ponadto decyduje także o zakresie preferencji, tzn. o marży preferencji, zakresie towarowym i geograficznym. Są to również preferencje jednostronne, niewzajemne, co oznacza, że beneficjenci tego systemu nie muszą stosować analogicznych ułatwień w dostępie do własnych rynków.

Wspólnota Europejska wprowadziła System Powszechnych Preferencji od lipca 1971 r. Do lat dziewięćdziesiątych stawki celne obniżane w ramach przyznawanych preferencji były ustalane na okres 1 roku. Oznaczało to element niepewności dla zagranicznych dostawców i wspólnotowych importerów. Unijny system GSP został zmodyfikowany 1 stycznia 1995 r. i od tego czasu ma charakter wieloletni; obecnie obowiązujący (od początku 2002 r. do końca 2005) obejmuje 178 krajów. Nadal dotyczy większości wyrobów przemysłowych i artykułów rolnych, jakkolwiek część produktów została z niego wyłączona, np. ryby

<sup>14</sup> Szerzej o GSP będzie mowa w dalszej części artykułu.

<sup>15</sup> Porozumienie o stworzeniu GSP osiągnięto na II konferencji UNCTAD w New Delhi w 1968 r.

i część wyrobów stalowych w imporcie z WNP. Podczas modyfikacji systemu zlikwidowano preferencyjne kontyngenty taryfowe na niektóre „towary wrażliwe” i zastąpiono je zróżnicowanymi preferencyjnymi stawkami celnymi. Skala tych preferencji uzależniona jest od tzw. wrażliwości produktu. Zgodnie z tym kryterium towary podzielono na kilka grup i ustalono dla nich różne marże preferencji, czyli tym samym różne wysokości stawek celnych, cło na poziomie 85% KNU (np. tekstylia, wyroby stalowe), 70% (samochody, obuwie), 35% i 0% (te ostatnie na towary średnio wrażliwe i niewrażliwe; (niewrażliwe to np. paliwa mineralne, skóry, drewno, nikiel i wyroby z niego, samoloty i części do nich, instrumenty muzyczne, meble, zabawki, sprzęt sportowy)<sup>16</sup>.

Stosowany przez Wspólnotę system przewiduje weryfikację listy krajów nim objętych poprzez usunięcie danego kraju czy obszaru z listy beneficjentów systemu. Usunięcie to może nastąpić, gdy dany kraj osiągnie określony poziom eksportu towarów przemysłowych lub rozwoju gospodarczego, mierzonego wartością PKB *per capita*. Kraj taki musi spełniać jeden z powyższych warunków przez kolejne trzy lata, przy czym nie musi to być ten sam warunek w kolejnych okresach. W unijnym systemie GSP przewidziano również możliwość zastosowania typowej klauzuli ochronnej w handlu (*safeguard*) lub tzw. klauzuli wycofania preferencji (*temporary withdrawal clause*) wobec państwa, które stosuje nieuczciwe praktyki (np. niewolnictwo, pranie brudnych pieniędzy, nieefektywną kontrolę przemytu narkotyków). Obecnie beneficjentami preferencji są m.in. kraje rozwijające się, państwa WNP, Albania, niektóre kraje byłej Jugosławii<sup>17</sup>, łącznie – jak wspomniano – 178 państw<sup>18</sup>. W ramach unijnego systemu GSP przyznano produktom importowanym z krajów najmniej rozwiniętych (LDC)<sup>19</sup> bezcłowy dostęp do rynku Wspólnoty dla wszystkich towarów z wyjątkiem broni,

<sup>16</sup> Redukcja stawek specyficznych, z wyjątkiem określonych jako minimalne bądź maksymalne na towary wrażliwe (np. napoje alkoholowe) wynosi 30%; na alkohole o mocy powyżej 80% – redukcja stawki specyficznej wynosi 15%.

<sup>17</sup> Z krajami Półwyspu Bałkańskiego (Albania, Bośnia, Hercegowina, Chorwacja, Macedonia, Serbia i Czarnogóra) Unia negocjuje (bądź już zawarła) Porozumienia o stabilizacji i stowarzyszeniu (*Stabilization and Association Agreements – SAA*). Umowy te odnoszą się do współpracy politycznej i ekonomicznej na rzecz stabilizacji w regionie, a także utworzenia stref wolnego handlu w odniesieniu do towarów przemysłowych. Pierwszym krajem bałkańskim, który Unia uznała za najlepiej spełniający warunki zacieśnienia współpracy, była Macedonia. Porozumienie o stabilizacji i stowarzyszeniu zostało podpisane 9 kwietnia 2001 r. (część handlowa weszła w życie 1 czerwca 2001 r. a cała umowa 1 kwietnia 2004 r.). W części handlowej porozumienia przewidziano utworzenie strefy wolnego handlu w ciągu 10 lat. Podobny układ został podpisany z Chorwacją (październik 2001 r., część handlowa jako umowa przejściowa weszła w życie w 1 marca 2002 r.)

<sup>18</sup> Polska przed akcesją stosowała również preferencje GSP, ale beneficjentami tego systemu nie były kraje europejskie, mniejszy był także zakres towarowy i marża preferencji.

<sup>19</sup> Zaznaczyć należy, że prawie wszystkie kraje AKP zostały zakwalifikowane jako kraje objęte systemem GSP, a część z nich jest ponadto zaliczana do krajów najmniej rozwiniętych LDC.



amunicji, bananów, cukru i ryżu (cła na cukier, ryż i banany mają być znoszone w ciągu kilku najbliższych lat). Ponadto specjalnymi obniżkami ceł mogą być objęte kraje, które przestrzegają konwencji Międzynarodowej Organizacji Pracy, stosują się do zaleceń w zakresie ochrony środowiska oraz zwalczają produkcję i przemysł narkotyków<sup>20</sup>.

7 lipca 2004 r. Komisja przedstawiła propozycje dotyczące zasad GSP na kolejne 10 lat (2006–2015), dzięki którym korzyści powinny odnieść kraje mające największe potrzeby rozwojowe, tj. najmniej rozwinięte (LDC) oraz kraje niewielkie i biedne. Komisja zaproponowała uproszczenie dotychczasowych zasad stosowania GSP i wprowadzenie jedynie systemu: ogólnego, bezcłowego przywozu towarów, z wyjątkiem broni i amunicji, z pięćdziesięciu najbiedniejszych krajów świata oraz nowego systemu GSP+. Nowy GSP+ zastąpiłby poprzednie zachęty z tytułu ochrony środowiska, zwalczania narkotyków i przestrzegania praw pracowniczych.

Znaczenie systemu GSP dla krajów słabiej rozwiniętych zmniejszyło się istotnie od momentu jego wprowadzenia, przede wszystkim ze względu na kolejne obniżki ceł na forum GATT/WTO, jak też z uwagi na dużą liczbę krajów objętych różnorodnymi preferencjami w imporcie do Unii.

### Zakończenie

Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej obecnie jest realizowana wyłącznie wobec krajów trzecich i obejmuje m.in. takie zagadnienia, jak: zmiana taryf celnych, ujednoclenie i stosowanie środków ochrony wspólnego rynku, harmonizacja środków wspierania eksportu, zawieranie układów celnych i handlowych, wreszcie liberalizacja dostępu do jednolitego rynku.

W ramach wspólnej polityki handlowej Unia stosuje zróżnicowany system preferencji, bądź to na zasadzie wzajemności, bądź jednostronnie, udzielanych poszczególnym krajom lub grupom krajów. Rozbudowany i zróżnicowany system preferencji handlowych (celnych) sprawił, że traktatowe stosunki handlowe Wspólnoty z krajami trzecimi określa się mianem piramidy preferencji. Górną część piramidy stanowią porozumienia preferencyjne o charakterze wzajemnym, polegające na tworzeniu unii celnych (Turcja, Andora, San Marino), czy stref wolnego handlu (kraje EFTA, państwa stowarzyszone Europy Środkowej i Wschodniej oraz kraje basenu Morza Śródziemnego); największe preferencje spośród krajów tworzących strefy wolnego handlu zostały przyznane trzem krajom EFTA w ramach powołanego wspólnie Europejskiego Obszaru Gospodarczego.

<sup>20</sup> Generalny System Preferencji Celnych (GSP) Unii Europejskiej, <http://clo.mg.gov.pl>

Szeroki zakres preferencji jednostronnych przyznała Wspólnota krajom słabo i najslabiej rozwiniętym, a w szczególności krajom AKP. System preferencji celnych GSP nie ma charakteru umownego, w tym przypadku preferencje mają charakter autonomiczny, a korzysta z niego w mniejszym lub większym zakresie 178 państw.

Za „normalne”, czyli bez preferencji, ale i bez restrykcji, uznaje się stosunki handlowe między Wspólnotą a pozaeuropejskimi krajami rozwiniętymi, kształtowane na mocy klauzuli najwyższego uprzywilejowania. Do tych krajów zalicza się: USA, Australię, Kanadę, Japonię, Nową Zelandię, Koreę Południową, Hongkong, Singapur. Widać zatem, że większość krajów korzysta w imporcie do Wspólnoty z różnorodnych preferencji celnych, tak jest zwłaszcza w przypadku towarów przemysłowych, na które cła w Unii są bardzo niskie (średni poziom ceł w tej grupie produktów wynosi ok. 4%). W przypadku towarów rolnych preferencje mają natomiast bardziej selektywny charakter, to znaczy, że zależą zarówno od krajów którym zostały przyznane, jak i od rodzaju produktu.

#### Bibliografia

1. Lasok D., *Zarys prawa Unii Europejskiej*, Toruń 1998.
2. Latoszek E., *Stosunki zewnętrzne*, [w:] *Unia Europejska*, pod red. L. Ciamagi, Warszawa 1997.
3. *Polityka Unii Europejskiej wobec krajów trzecich*, pod red. B. Muchy-Leszko, Rzeszów 1999.
4. *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej i E. Synowiec, Warszawa 2001.
5. *Unia Europejska*, pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej i E. Synowiec, t. 1, Warszawa 2004.

#### Резюме

У статті обговорено типи і юридичні основи торгівельних трактатів укладених між членами Європейського Союзу з державами, які прагнуть стати членами спільноти. У головній частині проаналізовано документи і міждержавні трактати, які установлюють односторонні, або взаємні торгівельні взаємини ЄС з державами басейну Середземного моря (т.зв. треті держави). Ці держави було вибрано з огляду на їх найближче сусідство з Європейським Союзом і важливий ринок збуту та постачання сировини. Описано також розбудовану систему односторонніх і взаємних торгівельних та митних преференцій, які були признані Європейським Союзом третім державам (т.зв. піраміда преференцій).

ELŻBIETA MAJCHROWSKA

## Nowa runda negocjacji w sprawie liberalizacji światowego handlu

Na spotkaniu w Marakeszu 15 kwietnia 1994 r., po wieloletnich rokowaniach Rundy Urugwajskiej GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), podpisano Akt Końcowy oraz Porozumienie o Ustanowieniu Światowej Organizacji Handlu (WTO – *World Trade Organization*). Porozumienie to weszło w życie 1 stycznia 1995 r. Wraz z nim zaczęły obowiązywać inne postanowienia dotyczące globalnej regulacji handlu międzynarodowego, przyjęte przez przedstawicieli ponad 120 państw. Światowa Organizacja Handlu obejmuje nie tylko Porozumienie ustanawiające tę organizację, ale również dołączone do niego w załącznikach wszystkie inne Porozumienia Rundy Urugwajskiej GATT (m.in. w sprawie handlu towarami, usługami oraz w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej)<sup>1</sup>.

Negocjacje handlowe prowadzone między członkami obecnego WTO – dawniej GATT – odbywają się właśnie w ramach rund negocjacyjnych, które zwykle trwają kilka lat. Rundy rokowań służą poprawie warunków eksportu na rynki innych krajów oraz wprowadzają przejrzyste reguły handlu międzynarodowego.

Światowa Organizacja Handlu określa zasady współczesnej wymiany handlowej. Najwyższą władzą WTO są regularne Konferencje Ministerialne<sup>2</sup>, któ-

<sup>1</sup> *Polska w WTO*, pod red. J. Kaczurby i E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, Warszawa 2002, s. 47–48.

<sup>2</sup> Konferencja Ministerialna państw członkowskich jest najwyższym organem WTO. Pełni wszystkie funkcje WTO i odpowiada za niezbędne działania. Między sesjami jej funkcje sprawuje Rada Generalna, która też wykonuje czynności Organu Przeglądu Polityki Handlowej i Organu Rozstrzygania Sporów. Podporządkowane są jej trzy kolejne Rady (ds. Handlu Towarami, ds. Handlu Usługami oraz ds. Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej). Organom tym podporządkowane są organy robocze, czyli komitety i grupy robocze. Konferencja Ministerialna mianuje ponadto Dyrektora Generalnego, który kieruje Sekretariatem WTO. Por. *ibidem*, s. 50–51.

Tabela 1. Przegląd Konferencji Ministerialnych na forum WTO

I Konferencja Ministerialna	Singapur – grudzień 1996 r.
II Konferencja Ministerialna	Genewa – maj 1998 r.
III Konferencja Ministerialna	Seattle – listopad/grudzień 1999 r.
IV Konferencja Ministerialna	Doha – listopad 2001 r.
V Konferencja Ministerialna	Cancun, Meksyk – wrzesień 2003 r.
VI Konferencja Ministerialna	Hongkong, grudzień 2005 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [www.wto.org](http://www.wto.org)

re odbywają się przynajmniej co dwa lata. Celem takich spotkań, podobnie jak rund negocjacyjnych, są rokowania w sprawach handlowych między poszczególnymi państwami członkowskimi. Na nich oceniana jest również dotychczasowa działalność WTO, wskazywane są perspektywy dalszego działania Organizacji oraz cele do osiągnięcia w określonym czasie, głównie w zakresie redukcji stawek celnych.

Podczas IV Konferencji Ministerialnej WTO w Doha (Katar) w listopadzie 2001 r. podjęto decyzję o rozpoczęciu kolejnej rundy wielostronnych negocjacji handlowych, dziewiątej już w historii całego systemu GATT/WTO, ale pierwszej na forum Światowej Organizacji Handlu. Doprowadzenie do tych rokowań nie było łatwe, zwłaszcza ze względu na ciężące piętno niepowodzeń przy pierwszej próbie podjęcia negocjacji handlowych na Konferencji Ministerialnej w Seattle w 1999 roku. Ponadto same negocjacje przebiegały z trudnościami, gdyż każdy kraj stanowczo bronił swoich interesów.

Konferencja w Singapurze przyczyniła się do postawienia kolejnego kroku na drodze do liberalizacji handlu poprzez uzgodnienie Deklaracji w sprawie rozwoju handlu produktami technologii informatycznej (ITA – *Information Technology Agreement* – porozumienia w sprawie sprowadzenia do poziomu 0 stawek celnych na sprzęt i podzespoły techniki łączności) oraz podjęła temat handlu i konkurencji oraz przejrzystości w zakupach rządowych, czyli tzw. tematów singapurskich. W Genewie podczas II Konferencji Ministerialnej działalność WTO w okresie od poprzedniej Konferencji uzyskała pozytywną ocenę, zwłaszcza ze względu na pomyślne zakończenie negocjacji w sprawie telekomunikacji podstawowej, usług finansowych oraz porozumienia ITA. Ponadto, jej konkretnym rezultatem było formalne uruchomienie procesu dyskusji i przygotowań na temat przyszłych rokowań, czyli tzw. Rundy Milenijnej. III Konferencja Ministe-

rialna WTO zakończyła się natomiast zawieszeniem obrad i, co gorsza, ujawniła istniejące sprzeczności w świecie gospodarczym.<sup>3</sup> Nie powstał również żaden formalny dokument uzgodniony przez państwa członkowskie, głównie z powodu nie osiągnięcia porozumienia między krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się, które miały trudności z wdrażaniem wymagających postanowień Rundy Urugwajskiej i odrzucały aktualne postulaty państw bogatych. Nie ustalono również zakresu kolejnej rundy rokowań WTO.

Dopiero 14 listopada 2001 r. na IV Konferencji Ministerialnej WTO w stolicy Kataru – Doha – została podjęta decyzja o rozpoczęciu kolejnej rundy negocjacji. Większość członków tej organizacji uznała, że liberalizacja obecnych reguł przyczyni się do wzrostu gospodarczego i może być korzystna zarówno dla krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się. Stwierdzono, że Nowa Runda negocjacji handlowych powinna służyć dalszej liberalizacji wymiany międzynarodowej i zapewnieniu krajom uczestniczącym korzyści z niej płynących w postaci lepszej alokacji zasobów, poprawy efektywności produkcji, obniżki cen i rozszerzenia rynków zbytu. Ponadto jej efektem powinna być dalsza integracja gospodarek poszczególnych krajów z gospodarką światową. Efektem negocjacji ma być wzmocnienie krajów rozwijających się, ale również wprowadzenie ułatwień proceduralnych w obrocie towarowym z zagranicą, które powinny wiązać się ze zmniejszeniem formalności „na papierze” i szerszym zastosowaniem najnowszych systemów informatycznych.

Nowa Runda, która formalnie rozpoczęła się 31 stycznia 2002 r., obejmowała negocjacje w ramach rolnictwa (paragraf 13–14 Deklaracji Ministerialnej), usług (paragraf 15), dostępu do rynku produktów nierolnych (paragraf 16), handlowych aspektów praw własności intelektualnej – TRIPS – (paragrafy 17–19), związku między handlem a inwestycjami (paragrafy 20–22), związków pomiędzy handlem a polityką konkurencji (paragrafy 23–25), przejrzystości w zakupach rządowych (paragraf 26), ułatwień w handlu (paragraf 27), antydumpingu i subsydiów (paragraf 28), regionalnych porozumień handlowych (paragraf 29), uzgodnień w sprawie rozstrzygania sporów (paragraf 30), związku pomiędzy handlem a środowiskiem (paragraf 31–33), handlu elektronicznego (paragraf 34), krajów o niewielkim potencjale gospodarczym (paragraf 35), handlu, zadłużeń i finansów (paragraf 36), handlu i transferu technologii (paragraf 37), współpracy technicznej (paragrafy 38–41), krajów najmniej rozwiniętych (paragrafy 42–43), specjalnego i zróżnicowanego traktowania krajów rozwijających się (paragraf 44)<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Np. upór i nieustępliwość państw członkowskich WTO w prezentacji i obronie swoich interesów.

<sup>4</sup> [www.mgip.gov.pl](http://www.mgip.gov.pl)

Warto zaznaczyć, że wynikiem negocjacji IV Konferencji Ministerialnej w Doha było przyjęcie programu prac zakładającego rozpoczęcie rokowań w zakresie poprawy dostępu do rynku dla towarów nierolnych pomiędzy członkami WTO (NAMA – *Non-Agriculture Market Access*). Ustalono, że negocjacje będą obejmować wszystkie produkty nierolne<sup>5</sup> oraz że uwzględnione zostaną zarówno interesy krajów rozwijających się, jak i najmniej rozwiniętych. Celem tych negocjacji jest głównie harmonizacja taryf celnych poprzez redukcję „kominów taryfowych”, czyli bardzo wysokich stawek celnych przewyższających znacznie stawki przeciętne w danym kraju. Ponadto – obniżenie stawek wysokich, czyli powyżej 15% *ad valorem* oraz redukcja tzw. eskalacji taryfowej, czyli stosowania coraz wyższych stawek na produkty o wyższym stopniu przetworzenia. Kolejnym problemem jest usunięcie lub przynajmniej redukcja barier pozataryfowych w handlu, gdyż w sytuacji obniżających się stawek celnych na towary przemysłowe są one podstawowym utrudnieniem i przeszkodą w handlu<sup>6</sup>.

Fiasko kolejnego szczytu WTO w Cancun w Meksyku przypisywane jest niechęci bogatych krajów do zaprzestania subsydiowania produkcji rolnej i eksportu. Dotacje są bowiem środkiem chętnie stosowanym przez te kraje, a uciążliwym dla innych państw, zwłaszcza biednych, których produkcja opiera się głównie na rolnictwie. Kraje biedne, których praktycznie jedyną szansą gospodarczą jest produkcja i eksport tej grupy produktów, nie są w stanie wytrzymać konkurencji cenowej (z powodu powszechnego stosowania przez kraje bogate dopłat i utrzymywania na niskim poziomie cen surowców rolnych na świecie). Ponadto, usiłowanie wejścia na rynki krajów rozwiniętych często kończy się niepowodzeniem ze względu na liczne bariery organizacyjne, celne czy sanitarne.

Do rozwiązania Konferencji bez żadnych konkretnych ustaleń doprowadził w głównej mierze właśnie brak porozumienia między krajami rozwiniętymi (głównie USA i UE), a krajami rozwijającymi się (tzw. G-20<sup>7</sup>) i najmniej rozwiniętymi (tzw. grupa afrykańska). Kością niezgody okazały się być dotacje dla rolników. Przedstawiciele krajów rozwiniętych twierdzili bowiem, że ich kraje nie mogą sobie pozwolić na rezygnację z dotacji do eksportu produktów rolnych, zaś ministrowie z państw rozwijających się – że ich produkty nie są w stanie sprostać konkurencji ze strony towarów dotowanych na światowym rynku.

Po niepowodzeniu wrześniego szczytu w Cancun kraje członkowskie poleciły swoim reprezentantom wypracowanie kompromisu najpóźniej do 15 grudnia 2003 r. Ostatecznie doszło do trzech nieformalnych spotkań przewod-

<sup>5</sup> Tzn. towary przemysłowe oraz ryby i produkty rybołówstwa.

<sup>6</sup> [www.clo.mg.gov.pl](http://www.clo.mg.gov.pl)

<sup>7</sup> G-20, czyli grupa państw biednych i rozwijających się na czele z Brazylią, Argentyną i Indiami, które reprezentują połowę ludności świata i 2/3 ludności zatrudnionej w rolnictwie.

niczących delegacji krajów członkowskich, które miały miejsce 14 października, 18 listopada i 9 grudnia 2003 r.

W październiku 2003 r. przywódcy 21 krajów Azji i Pacyfiku, USA i Rosji, zebrani w Bangkoku na rozmowach na temat walki z terroryzmem, poruszyli również kwestie handlu światowego. Kraje APEC – *Asia Pacific Economic Cooperation* (Organizacja Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku) – wyrażając smutek z powodu klęski szczytu w Cancun, opowiedziały się za wznowieniem negocjacji w ramach Nowej Rundy WTO. Podobnie pod koniec października Unia Europejska oficjalnie stwierdziła, że wróci do negocjacji po analizie klęski szczytu wrześniowego. Ponadto chęć wznowienia rozmów zadeklarowały również USA, kraje G-20 i kraje afrykańskie. Generalnie uznano, że projekt deklaracji końcowej z Cancun może stać się podstawą do dalszych negocjacji. W dniach 15–16 grudnia 2003 r. w Genewie odbyło się zaplanowane spotkanie ambasadorów krajów członkowskich WTO. Miało ono na celu po raz kolejny (po fiasku negocjacji w meksykańskim Cancun) wznowić rozmowy na temat kolejnych procesów liberalizacyjnych w światowym handlu i pokonać impas w rozmowach w sprawie redukcji barier handlowych, gdyż na wypracowanie kompromisu m.in. w sprawie sposobu obniżania barier w handlu towarami rolnymi było zbyt mało czasu. Ważne jednak było wcześniejsze stanowisko zarówno USA, jak i UE związane z chęcią powrotu do negocjacji w Genewie. Ponadto Unia oświadczyła, że jest gotowa na ustępstwa w sprawie rokowań tzw. tematów singapurskich. Jednak mimo tych chęci próba wznowienia negocjacji o znoszeniu barier w światowym handlu w Genewie nie powiodła się. Brak sukcesu nie oznaczał jednak, że od czasu Cancun nie osiągnięto postępu, gdyż, zdaniem dyrektora generalnego, zauważalne stało się zmniejszenie różnic pomiędzy krajami członkowskimi, które umożliwi przystąpienie do kolejnych rokowań. Na początku 2004 roku, w liście do partnerów WTO, USA znów zaproponowały wznowienie negocjacji w ramach rundy katarskiej. Jednocześnie przedstawiono plan działań polegający, między innymi, na skupieniu się w pierwszej kolejności na najtrudniejszych tematach negocjacyjnych dotyczących handlu towarami rolnymi i ceł na towary nierolnicze. Ponadto USA zasugerowały podział krajów na bogate, rozwijające się i najbiedniejsze, przy czym tylko kraje najbiedniejsze mogłyby korzystać z przywilejów w handlu. Kraje najbogatsze natomiast miałyby nie dopłacać do eksportu towarów rolnych i obniżyć znacząco cła na towary przemysłowe. Na apel USA odpowiedziała UE, która wyraziła gotowość do wznowienia rokowań, ale jednocześnie odniosła się sceptycznie do całkowitej rezygnacji z dotacji dla rolników<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> J. Jarmul, *Próba ożywienia rozmów w ramach rundy z Doha*, [w:] *Monitor Prawa Celnego* 2004, nr 2, s. 69–72.

Podjęcie kilku inicjatyw ze strony państw członkowskich WTO w sprawie ożywienia rokowań w ramach rundy katarskiej było możliwe dopiero w maju 2004 r. Pierwszym posunięciem był list UE do członków-partnerów WTO w sprawie zniesienia dotacji eksportowych w handlu rolnym, drugim natomiast – spotkanie w Paryżu ministrów handlu 30 krajów WTO podczas zjazdu przedstawicieli OECD.

W piśmie do członków WTO Unia wskazała trzy tematy rozmów, które powinny wpłynąć pozytywnie na przyspieszenie negocjacji. Dotyczyły one<sup>9</sup>:

- zniesienia subsydiów eksportowych, ale pod warunkiem równoległego zniesienia lub redukcji takich subsydiów przez partnerów handlowych UE (szczególnie USA, Australię i Kanadę), aby zachować równowagę w handlu artykułami rolnymi; Unia nie podała jednak terminu zniesienia dotacji<sup>10</sup>, gdyż zależy to od ustępstw innych krajów rozwiniętych oraz rozwijających się<sup>11</sup>;

- nowego, bardziej elastycznego podejścia do kwestii singapurskich – stworzenia nowych reguł ułatwiających międzynarodowy handel oraz dotyczących przejrzystości rządowych zamówień, reguł inwestycji zagranicznych (lokat kapitału) i polityki konkurencji (przetargów);

- pakietu koncesji (ustępstw) dla najbiedniejszych członków WTO (tzw. Grupa-90, czyli państwa Afryki, Karaibów i regionu Pacyfiku).

W kwestii cięć stawek celnych na artykuły rolne należy natomiast zauważyć, że taryfy celne poszczególnych krajów różnią się między sobą<sup>12</sup>, dlatego też konieczne jest osiągnięcie kompromisu pomiędzy skrajnymi stanowiskami reprezentowanymi na forum WTO. Unia zaproponowała tzw. mieszaną formułę cięcia ceł, z uwzględnieniem pewnych modyfikacji istotnych dla krajów rozwijających się<sup>13</sup>.

<sup>9</sup> J. Jarmul, *Przełamanie impasu w rozmowach na forum WTO*, [w:] *Monitor Prawa Celnego i Podatkowego* 2004, nr 7, s. 319.

<sup>10</sup> Polska, podobnie jak Francja, będzie próbowała odłożyć liberalizację handlu międzynarodowego tak, aby utrzymać dopłaty do eksportu żywności co najmniej do 2015 roku, gdyż niektórzy polscy eksporterzy dopiero niedawno zaczęli korzystać z tych dopłat (w eksporcie na rynki wschodnie). Polska jest też przeciwna obniżaniu przez UE ceł na import kluczowych produktów rolnych (tj. cukru, wołowiny i zboża). Dodatkowej ochrony wymagają również producenci owoców miękkich (tj. wiśni, malin, porzeczek).

<sup>11</sup> Jest to istotne ze względu na fakt, iż dotychczasowy impas rozmów w ramach Nowej Rundy związany był z brakiem uregulowań w kwestii handlu rolnego i to zarówno z powodu sztywnego stanowiska krajów bogatych, broniących dostępu do swoich rynków i stosujących dopłaty, jak i pozycji krajów rozwijających się, które optują za zniesieniem subsydiów i otwarciem rynków krajów bogatych, a same sprzeciwiają się obniżce własnych – często bardzo wysokich – ceł na towary rolne.

<sup>12</sup> Średnia efektywna stawka celna na produkty rolne w UE wynosi 10,5%, w Brazylii 30%, a w krajach rozwijających się – 60%.

<sup>13</sup> Formuła ta może zawierać ostre cięcia taryfowe, a jednocześnie przewidywać elastyczność wobec krajów najsłabszych pod kątem najbardziej wrażliwych dla nich ceł, jak też kombinację cięć taryfowych i rozwój stawek kontyngentów taryfowych.



Pismo UE wystosowane do członków WTO było przedmiotem rozmów w trakcie spotkania ministrów handlu 30 krajów WTO w Paryżu (13–14 maja 2004 r.) podczas zjazdu przedstawicieli OECD. Jego wynikiem było potwierdzenie zamiaru wznowienia rokowań o liberalizacji handlu światowego oraz rozpoczęcie przez ekspertów WTO w Genewie trudnych prac nad projektem porozumienia rolnego i nad formułą redukcji ceł na artykuły rolne<sup>14</sup>.

Spotkanie Rady Generalnej WTO w Genewie pod koniec lipca 2004 r. miało być ostatnią próbą wznowienia rokowań w ramach Nowej Rundy przed przewidywanymi zmianami politycznymi w UE i USA (związanymi ze zmianą składu Komisji Europejskiej<sup>15</sup> i wyborami prezydenckimi w Stanach Zjednoczonych), które mogłyby mieć wpływ na zmianę polityki handlowej lub odsunąć w czasie spotkania na forum Organizacji. Brak porozumienia oznaczałby więc klęskę dla Organizacji i rzucał na nią złe światło.

Jednak w nocy z 31 lipca na 1 sierpnia 2004 r. trudne rozmowy zakończyły się sukcesem i 147 członków WTO podpisało ramowe porozumienie zawierające plan dalszej liberalizacji światowego handlu (*The July 2004 package*). Po raz pierwszy na forum WTO stanowisko naszego kraju było reprezentowane przez Unię Europejską. Najbardziej istotne kwestie zawarte w ramowym porozumieniu z Genewy dotyczą rolnictwa, ustaleń w sprawie bawełny i towarów przemysłowych<sup>16</sup>.

Zgodnie z treścią porozumienia – nastąpi znacznie większa liberalizacja handlu rolnego niż miało to miejsce w trakcie poprzedniej rundy rokowań. Dotyczy ona istotnych cięć w dotacjach rolnych zniekształcających handel oraz wyeliminowania dopłat eksportowych i otwarcia rynków rolnych. Zgodnie z przyjętym ogólnym celem Rundy Rozwoju – pomocą krajom najstabilniej rozwiniętym poprzez wprowadzanie ułatwień w handlu światowym – pięćdziesiąt najbiedniejszych krajów nie będzie musiało przyjmować żadnych zobowiązań, a kraje rozwijające się będą beneficjentami specjalnego traktowania, pozwalającego im na mniejsze otwarcie przez dłuższy okres<sup>17</sup>. Ramowe porozumienie przewiduje, że:

<sup>14</sup> J. Jarmul, *Przełamanie impasu w rozmowach na forum WTO*, ed. cit., s. 319–321.

<sup>15</sup> Komisarz ds. handlu Pascal Lamy został zastąpiony przez Petera Mandelsona.

<sup>16</sup> J. Jarmul, *Genewskie porozumienie WTO szansą na wznowienie negocjacji o liberalizacji handlu*, ed. cit., s. 459–461.

<sup>17</sup> Specjalne traktowanie to: dłuższe terminy na realizację wszystkich zobowiązań; redukcje ceł i subsydiów; dostęp do rynków dla tzw. specjalnych towarów dotyczących bezpieczeństwa żywnościowego, środków egzystencji i rozwoju terenów wiejskich; pełną liberalizację handlu towarami tropikalnymi. Dla UE oznacza to reformę Wspólnej Polityki Rolnej, a dla reszty bogatych krajów – konieczność wprowadzenia bardziej przyjaznego dla handlu światowego systemu wspierania rolnictwa.

- najbardziej zniekształcające handel formy dopłat (subsydia eksportowe dla rolników) będą istotnie zredukowane (nie podano jednak terminu, kiedy ma to nastąpić);

- obniżenie dopłat o 20% nastąpi już w pierwszym roku okresu realizacji redukcji<sup>18</sup>;

- im większe subsydia, tym głębsze obniżki;

- dopłaty bezpośrednie do produkcji rolnej uzależnione od wielkości produkcji, które zakłócają handel (*blue box support*), nie mogą przewyższać 5% wartości produkcji danego towaru rolnego, lecz ich dalsza redukcja nie jest przewidywana;

- nie zakłócające handlu subsydia zielone (*green box*) pozostaną bez zmian.

Powyższe ustalenia oznaczają, że znikną dopłaty eksportowe jako akceptowany przez WTO instrument handlowy. Konkretny termin ich eliminacji zostanie ustalony w późniejszych negocjacjach w ramach WTO. Dla UE, USA i reszty bogatych krajów decyzja ta oznacza, że:

- subsydia eksportowe, kredyty eksportowe, gwarancje kredytowe i programy ubezpieczeniowe, które umożliwiają rolnikom otrzymywanie dotacji eksportowych, a których okres spłaty wynosi ponad 180 dni będą wyeliminowane;

- kredyty eksportowe, gwarancje kredytowe i programy ubezpieczeniowe, których okres spłaty wynosi poniżej 180 dni będą podlegać ścisłym dyscyplinom właściwym dla subsydiów i innych elementów zniekształcających handel;

- praktyki zniekształcające handel zagraniczny stosowane przez państwowe przedsiębiorstwa handlowe będą wyeliminowane;

- pomoc żywnościowa dla ludzi potrzebujących będzie kontynuowana, ale w przypadku jej nadużywania w celach handlowych zostaną narzucone przeciwdziałające temu, konkretne dyscypliny; przedmiotem dalszych negocjacji będzie dostarczanie pomocy żywnościowej w formie subwencji.

Cła na płody rolne będą redukowane według zasady – im wyższe cła, tym głębsze ich cięcia. Ponadto w omawianym dokumencie zostały zawarte obawy krajów bogatych (m.in. UE) związane z otwarciem rynków na import żywności i towarów pozarolnych, poprzez przewidzianą łagodniejszą redukcję ceł na towary wrażliwe, czyli najważniejsze dla poszczególnych krajów<sup>19</sup>. Państwa będą mogły same wybrać rodzaje towarów wrażliwych, które będą objęte odrębnym traktowaniem, czyli – bardziej chronione. W zamian, zostaną wprowadzone kon-

<sup>18</sup> Będzie to większa redukcja od tej, do której doszło w czasie poprzedniej rundy rokowań w ciągu 8 lat jej trwania.

<sup>19</sup> Towary wrażliwe to np. ryż dla Japonii, a dla Polski: produkty mleczarskie, warzywa, owoce i produkty zbożowe.

tyngenty na produkty z krajów najmniej rozwiniętych jako zapewnienie lepszego dostępu do rynków krajów bogatych.

Co więcej, realizacja genewskich zamierzeń stworzy krajom najbiedniejszym możliwość łatwiejszego wejścia z produktami rolnymi na rynki światowe. Kraje członkowskie WTO, zwłaszcza te najbogatsze, będą musiały dokonać zmian w swojej polityce rolnej i usunąć z niej dopłaty eksportowe dla rolników. Stworzy to szansę dla biednych krajów – być może wzrośnie ich eksport i zyskają możliwość rozwoju.

Ponieważ handel bawełną<sup>20</sup> ma kluczowe znaczenie dla pewnej grupy krajów rozwijających się (np. dla Brazylii), państwa członkowskie WTO mają znieść cła i subsydia eksportowe na bawełnę oraz podjąć gruntowną reformę zmierzającą do eliminacji systemu dopłat do bawełny.

W kwestii towarów przemysłowych porozumienie wprowadza redukcję taryf celnych zgodnie z niżej wymienionymi zasadami:

- im wyższe cła, tym większe ich cięcia;
- kraje rozwijające się będą miały przyznane dłuższe terminy na redukcje cel;
- 50 najbiedniejszych krajów będzie zwolnionych z obowiązku redukcji swych cel na artykuły przemysłowe, w zamian za ukazanie przejrzystości i przewidywalności swoich systemów handlowych; ponadto kraje rozwinięte i rozwijające się umożliwią krajom najbiedniejszym wejście na rynek światowy poprzez system kontyngentów i zwolnień celnych.

Ponieważ porozumienie genewskie przedstawia tylko punkty wyjściowe do dalszych rokowań i mówi o zwiększeniu chęci krajów do jak największej liberalizacji handlu, to powinno być traktowane jako początek procesu liberalizacji handlu światowego i dlatego jak najszybciej konieczne jest uzupełnienie go opracowanym terminarzem znoszenia omówionych wyżej barier i podanie konkretnych poziomów ich obniżki. Najprawdopodobniej o tych konkretach dowiemy się więcej dopiero podczas planowanej grudniowej Konferencji Ministerialnej w Hongkongu<sup>21</sup>.

Uważa się, że rok 2005 będzie rokiem kluczowym dla obecnej rundy negocjacyjnej i wielostronnego systemu handlu. Spotkanie Ministrów kilku krajów

<sup>20</sup> Brazylia zażądała rozpatrzenia przez WTO sprawy dotowania eksportu amerykańskiej bawełny. Rozprawa zakończyła się porażką USA, co oznacza, że w świetle obowiązujących w światowym handlu reguł, praktyki te uznano za niezgodne z zasadami światowego handlu. Werdykt WTO potwierdził, że dopłaty do eksportu bawełny dla amerykańskich farmerów są nieuczciwe i sztucznie zaniżają ceny na światowym rynku, działając na niekorzyść innych producentów-eksporterów z krajów biedniejszych, których na takie dopłaty nie stać.

<sup>21</sup> J. Jarmul, *Genewskie porozumienie WTO szansą na wznowienie negocjacji o liberalizacji handlu*, Monitor Prawa Celnego i Podatkowego 2004, nr 10, s. 459–461.

członkowskich WTO w styczniu br. w Davos podczas Światowego Forum Ekonomicznego zaowocowało wyrażeniem chęci przyjęcia roku 2006 jako daty ostatecznych ustaleń negocjacyjnych. Ponadto bodźcem do przyspieszenia negocjacji stało się spotkanie w Mombasie, w Kenii w dniach 2–4 marca 2005 r., określane jako *mini-Ministerial Meeting*. Spotkanie to umocniło chęć osiągnięcia znaczącego postępu w rokowaniach oraz potwierdziło gotowość do prowadzenia dalszych negocjacji we wszystkich określonych wcześniej sektorach równolegle. Było jednocześnie możliwością do zaprezentowania przez UE konkretnego pakietu propozycji negocjacyjnych, przedstawienia idei obniżki stawek na towary przemysłowe w sposób zadowalający kraje rozwijające się oraz wskazania pewnych rozwiązań w sprawie rolnictwa.

Ponadto spotkanie to położyło silny nacisk na rozwój. Unia Europejska wykorzystała je do wielokrotnego potwierdzenia swojego silnego zaangażowania w sprawy rozwoju krajów najmniej rozwiniętych. Wezwała do natychmiastowego rozpoczęcia negocjacji dotyczących specjalnego i zróżnicowanego traktowania oraz udzielenia dodatkowych ułatwień dotyczących zasad WTO na potrzeby tych krajów (LDCs) w uzasadnionych kwestiach.

Równolegle z kwestiami rozwoju krajów biednych poruszono problem dostępu do rynków usług. Zaproponowano przygotowanie przez poszczególne kraje ofert dostępu do ich rynku usług do maja br. Rozmowy w Kenii udowodniły, że kwestia usług jest integralną częścią rokowań i większość uczestników potwierdziła ich ogromne znaczenie dla osiągnięcia zamierzeń rundy.

Spotkanie przyniosło również postęp w rozmowach dotyczących rolnictwa, które zostały czasowo wstrzymane ze względów technicznych, czyli kłopotów z opracowaniem formuły redukcji taryf importowych. Ustalono zgodnie, iż konieczne jest ostateczne uzgodnienie tych kwestii w Hongkongu, co oznacza, że przybliżona wersja porozumienia musi zostać zaprezentowana do końca lipca br.<sup>22</sup>

Początkowo zakładano, że rokowania w ramach Rundy Milenijnej powinny zakończyć się do 1 stycznia 2005 roku. Jednak wielość i złożoność przyjętych w Deklaracji Ministerialnej tematów negocjacyjnych oraz fiasko szczytu w Cancun spowodowały, że termin ten nie został dotrzymany. Aktualnie przewiduje się, że zakończenie negocjacji powinno przypadać na rok 2006.

Runda Milenijna ma służyć, podobnie jak poprzednich osiem, liberalizacji światowego handlu. Jednak jasno postawionym celem tych rokowań jest przede wszystkim intensywniejsza integracja ze strukturami handlu krajów rozwijających się oraz wspieranie ich w walce z ubóstwem i dlatego runda ta nazwana została również Agendą rozwoju z Doha (*Doha Development Agenda* –

<sup>22</sup> europa.eu.int

DDA). W związku z wyżej wymienionym celem rundy, jednym z głównych jej tematów jest kwestia rolnictwa, priorytetowego sektora dla krajów biednych i rozwijających się. I jak powiedziała Danuta Hübner podczas wystąpienia w Parlamencie Europejskim 14 kwietnia 2004 roku: „Reguły, na których może opierać swe funkcjonowanie wspólnota międzynarodowa, muszą brać pod uwagę potrzeby krajów słabiej rozwiniętych i mieć jako absolutny priorytet ich rozwój – dlatego też Runda Rozwoju z Doha ma tak wielkie znaczenie.”

### Bibliografia

1. Jarmul J., *Próba ożywienia rozmów w ramach rundy z Doha*, Monitor Prawa Celnego 2004, nr 2.
2. Jarmul J., *Przełamanie impasu w rozmowach na forum WTO*, Monitor Prawa Celnego i Podatkowego 2004, nr 7.
3. Jarmul J., *Genewskie porozumienie WTO szansą na wznowienie negocjacji o liberalizacji handlu*, Monitor Prawa Celnego i Podatkowego 2004, nr 10.
4. *Polska w WTO*, pod red. J. Kaczurby i E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, Warszawa 2002.

Strony internetowe:

[clo.mg.gov.pl](http://clo.mg.gov.pl)

[europa.eu.int](http://europa.eu.int)

[www.wto.org](http://www.wto.org)

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

[www.mgip.gov.pl](http://www.mgip.gov.pl)

[www.ceo.org.pl](http://www.ceo.org.pl)

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

### Резюме

Торгівельні переговори між членами Світової Організації Торгівлі відбуваються в рамках раундів, які, як правило, тривають кілька років. Під час Четвертої Конференції міністрів СОТ у Досі (Катар) у листопаді 2001 року прийнято рішення про відкриття вже дев'ятого раунду багатосторонніх торгівельних переговорів.

Головними проблемами, які вимагають рішення на форумі Нового раунду є, м.ін., лібералізація торгівлі сільськогосподарськими товарами, торгівля текстилем і одягом, ліквідація митних обмежень на промислові товари, утримання сучасного стану рівня охорони інтелектуальної власності та модифікація зобов'язань СОТ перед країнами, що розвиваються. Більше того, до участі в торгівельних переговорах були уповноважені не тільки члени СОТ, але також держави, які знаходяться на етапі підготовки до членства в цій організації (напр. Росія). Для цих держав є це важливий крок у напрямку інтеграції зі світовою торгівлею.

RAJMUND MYDEL

## Strefa Gospodarcza Wschodniej Azji. Nadzieje i bariery

Artykuł prezentuje wybrane aspekty idei utworzenia nowego, bardzo ważnego na mapie ekonomicznej świata ugrupowania integracyjnego o roboczej nazwie Strefa Gospodarcza Wschodniej Azji (SGWA). W jego składzie znalazłyby się państwa członkowskie ASEAN (*Association of South East Asian Nations* – Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej). Promotorem oraz głównym animatorem powstania powyższego ugrupowania jest Japonia, argumentująca, iż jego obecność oraz funkcjonowanie będzie fundamentalnym czynnikiem dynamicznego rozwoju całego regionu Azji Wschodniej, czyniąc z SGWA jeden z głównych biegunów gospodarczego wzrostu i rozwoju świata w perspektywie końca XXI wieku. Uwzględniono przy tym występowanie szeregu barier na drodze realizacji powyższej idei, w tym głównie natury historyczno-politycznej oraz perspektywicznej, regionalnej supremacji ekonomicznej Chin. Przedmiotowe rozważania prowadzone są na tle współczesnego potencjału demograficznego i gospodarczego najważniejszych ugrupowań integracyjnych świata, a mianowicie NAFTA oraz UE.

### Wprowadzenie

W ramach procesu globalizacji światowej gospodarki obserwowane są wysiłki zmierzające do formowania nowych jakościowo regionalnych ugrupowań gospodarczych z udziałem rosnącej liczby państw. Najlepszym przykładem powyższych tendencji jest powstanie i rozwój Unii Europejskiej (UE) czy też Północnoamerykańskiego Układu Wolnego Handlu (NAFTA). Silna i rosnąca pozycja w światowym systemie społeczno-ekonomicznym UE oraz NAFTA wywołuje niepokój czy wręcz stan zagrożenia pośród państw Azji Wschodniej, które obawiają się gospodarczej marginalizacji. Powyższy problem w sposób szczególny, wręcz w tonie alarmistycznym, podnoszony jest od wielu lat przez Japonię, podczas ofi-

cialnych, dwu- i wielostronnych spotkań państw tego regionu. To drugie mocarstwo ekonomiczne współczesnego świata najwcześniej zdało sobie sprawę, że w warunkach przedmiotowych procesów integracyjnych zarówno ono partycypujące w 12,5% światowego PKB, jak też inne państwa regionu Azji Wschodniej (w tym dynamicznie rozwijająca się gospodarka chińska), przegrają z tak silnymi konkurentami jak NAFTA czy UE.

Aby stawić czoła powyższemu wyzwaniu należy przyspieszyć rozwój oraz zwiększyć konkurencyjność gospodarczą tego regionu, a co za tym idzie, umocnić jego pozycję na ekonomicznej mapie świata. W tych okolicznościach właśnie Japonia stała się inicjatorem oraz propagatorem idei utworzenia nowego, regionalnego ugrupowania integracyjnego pod roboczą nazwą Strefa Gospodarcza Wschodniej Azji (SGWA). W jego składzie znalazłyby się kraje członkowskie organizacji ASEAN (Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej), czyli Brunei, Filipiny, Indonezja, Kambodża, Laos, Malezja, Myanmar, Singapur, Tajlandia i Wietnam oraz trzy najsilniejsze gospodarczo kraje regionu: Chiny, Japonia i Korea Południowa (tzw. ASEAN + 3). Tak określona terytorialnie (w I etapie realizacji idei SGWA) Strefa Gospodarcza Wschodniej Azji obejmuje aktualnie zdecydowanie największy na świecie pod względem demograficznym region, którego mieszkańcy w liczbie 2,006 mld reprezentują aż 31,8% ogółu ludności Ziemi. Z tego punktu widzenia kraje ugrupowania SGWA przewyższają niemal 5-krotnie potencjał demograficzny Unii Europejskiej po rozszerzeniu oraz NAFTA, a to głównie za sprawą liczących 1,3 mld mieszkańców Chin (20,4% ludności świata i 64,2% ogółu ludności SGWA).

Z punktu widzenia potencjału ekonomicznego (mierzonego procentowym udziałem w globalnej wartości PKB świata) jedyną nadzieją na stawienie czoła NAFTA i UE jest współdziałanie w ramach integracyjnego ugrupowania. Najsilniejsza spośród krajów SGWA Japonia reprezentuje współcześnie 12,5% wartości światowego PKB, podczas gdy udział NAFTA wynosi 36,8%, natomiast UE-25 osiąga poziom 28,3% (2002). W warunkach połączenia potencjałów ekonomicznych państwa SGWA stanowiąc będą trzecią siłą gospodarczą świata z udziałem 19,9% globalnego PKB. Oznaczać to będzie jednocześnie bardzo silne zbliżenie się tego ugrupowania do aktualnego potencjału UE-25. Swoistą siłą SGWA okazuje się bardzo wysoka pozycja w międzynarodowej wymianie handlowej – już dzisiaj reprezentuje aż 22,6% wartości światowego eksportu, wyprzedzając ugrupowanie NAFTA partycypujące w 18,7% jego globalnej wartości i ustępując mu nieznacznie pod względem udziału w światowym imporcie (SGWA – 20,0%, NAFTA – 24,9% ogólnej wartości światowego importu). W tym przedmiocie zwraca uwagę prymat Unii Europejskiej, realizującej przeciętnie około 40,0% światowego eksportu i importu (tabela 1). Podkreślić na-

Tabela 1. Potencjał demograficzno-gospodarczy Strefy Gospodarczej Wschodniej Azji (SGWA), Unii Europejskiej (UE-25) oraz Północnoamerykańskiego Układu Wolnego Handlu (NAFTA) na tle świata (2002/2003)

Nazwa ugrupowania	Liczba ludności (w tys.)	% ludności świata	Wartość PKB (w mld USD)	% PKB świata	% światowego importu	% światowego importu	PKB USD na 1 osobę
SGWA	2 006 546	31,8	6 350,1	19,9	22,6	20,0	3 165
UE-25	455 905	7,2	9 040,7	28,3	39,4	37,8	19 830
NAFTA	429 010	6,8	11 734,6	36,8	18,7	24,9	27 353
Razem SGWA, UE-25, NAFTA	2 891 461	45,8	25 125,4	85,0	80,7	82,7	9 381
Świat	6 305 252	100,0	31 927,2	100,0	100,0	100,0	5 174

Źródło: opracowanie własne na podstawie *ASEAN Statistical Yearbook, 2004; 2004 World Development Indicators; Human Development Report 2004*.

leży zarazem fakt, iż na te trzy ugrupowania integracyjne przypada aktualnie aż 85,0% wartości światowego PKB oraz ponad 80,0% wartości światowych obrotów handlowych. Powyższe dane w sposób jednoznaczny wskazują na obecnych i przyszłych liderów (konkurentów) światowej gospodarki oraz ich dominującą rolę w kształtowaniu społeczno-ekonomicznego oblicza świata w perspektywie końca XXI wieku. Potwierdzają one równocześnie zasadność podejmowanych wysiłków na rzecz powstania nowego ugrupowania integracyjnego w regionie Wschodniej Azji: Strefy Gospodarczej Wschodniej Azji, formującego jedno z trzech najważniejszych centrów cywilizacyjno-gospodarczych świata.

### Zróźnicowanie wielkości i struktury potencjału demograficzno-gospodarczego państw Strefy Gospodarczej Wschodniej Azji

Wśród 13 państw członkowskich przyszłego ugrupowania integracyjnego o nazwie Strefa Gospodarcza Wschodniej Azji znajdują się kraje o bardzo silnie zróżnicowanym potencjale demograficznym i gospodarczym oraz poziomie rozwoju społeczno-ekonomicznego.

Jednym z najistotniejszych atutów SGWA jest jego ogromny potencjał demograficzny. Mieszkańcy tego obszaru w liczbie ponad 2,0 mld, reprezentu-



jący 31,8% ogółu ludności świata, stanowią jedno jego z głównych realnych i potencjalnych „bogactw naturalnych”, tworząc w kategoriach ekonomicznych największy na świecie regionalny rynek pracy oraz konsumpcji. W pozycji szczególnie uprzywilejowanej są Chiny, których zasoby taniej siły roboczej niemal dwukrotnie przewyższają tę kategorię ludności UE oraz NAFTA łącznie. Oznacza to zatem bezwzględna dominację Chin w ramach SGWA, partycypujących aż w 68,5% zasobów siły roboczej tego ugrupowania (2001). Względnie ważne miejsce zajmują tu Indonezja (9,1%), Japonia (6,1%) oraz Wietnam (3,7%) i Tajlandia (3,3% ogółu siły roboczej SGWA). Powyższe wskaźniki pozostają w bezpośrednim związku z ogólną liczbą mieszkańców poszczególnych państw, która waha się od 364 tys. (Brunei) i 4,2 mln osób (Singapur) po liczącą 213,5 mln osób Indonezję i najludniejszy kraj współczesnego świata czyli Chiny (1,3 mld mieszkańców – 64,2% ogółu ludności SGWA). W wyniku procesu integracji kraje ASEAN, partycypujące w 27,0% ogółu ludności i 23,2% zasobów siły roboczej SGWA, zdominowane zostaną przez trójkę państw założycielskich.

Kolejnym bardzo ważnym atutem ugrupowania SGWA w kategoriach społecznych i demograficznych jest jego demograficzna młodość. Znajduje ona potwierdzenie w fakcie, iż aż 25,1% ogółu mieszkańców stanowią dzieci w wieku 0–14 lat, podczas gdy ludność w starszym wieku, licząca 65 i więcej lat, to zaledwie 7,4% wszystkich mieszkańców krajów wchodzących w skład ugrupowania. Dane powyższe wskazują m.in. na ogromne możliwości zaangażowania młodego pokolenia w proces rozwoju społeczno-ekonomicznego regionu przy względnie niskim obciążeniu narodowych budżetów wydatkami socjalnymi, na opiekę medyczną itp., kierowanych na rzecz osób starych – w wieku poprodukcyjnym. Praktycznie za wyjątkiem Japonii wszystkie kraje SGWA charakteryzują się strukturalną dominacją dzieci (0–14 lat) nad populacją osób starych (średnio ponad 3-krotnie), a w przypadku Kambodży osiąga ona poziom 14,3. Jedynie Japonię, trzeciego pod względem liczby mieszkańców członka SGWA (127,6 mln osób), charakteryzuje bardzo wysoki poziom zaawansowania procesu starzenia się ludności, będący pochodną najwyższego poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego. Populacja ludzi starszych (65 i więcej lat) stanowi aż 18,2% ogółu ludności tego kraju, co w warunkach bardzo niskiego udziału dzieci (14,3% ogółu mieszkańców) już dzisiaj rodzi problem strukturalnego deficytu siły roboczej oraz wysokiego obciążenia ludności w wieku produkcyjnym (15–64 lat) przez zbiorowość mieszkańców w wieku nieprodukcyjnym. Tego rodzaju niekorzystny trend demograficznych przemian Japonii będzie przybierał na sile sprawiając, że w latach 2003–2030 kraj ten odnotuje realny spadek liczby mieszkańców o 10,0% (ze 127,6 do 117,6 mln osób) przy wzroście strukturalnego udziału ludności w starszym wieku do poziomu 29,6%. W świetle powyższych danych Japonia w perspektywie najbliższych lat zmuszona będzie otwo-

Tabela 2. Zróżnicowanie potencjału demograficzno-gospodarczego państw Strefy Gospodarczej Wschodniej Azji (SGWA)

Kraj	Liczba ludności (w tys. – 2003)	% ogółu ludności SGWA	Wartość PKB (mld USD)	% ogólnej wartości PKB SGWA	PKB USD na 1 osobę (2002)	HDI (miejsce kraju na liście światowej)
Brunei	364	0,0	4,3	0,1	11 746	0.867 (33)
Filipiny	81 081	4,0	78,0	1,2	975	0.753 (83)
Indonezja	213 494	10,6	172,9	2,7	817	0.692 (111)
Kambodża	13 798	0,7	4,0	0,1	321	0.568 (130)
Laos	5 618	0,3	1,7	0,3	304	0.531 (135)
Malezja	25 050	1,2	94,9	1,5	3 905	0.793 (59)
Myanmar	53 515	2,7	9,1	0,1	170	0.551 (132)
Singapur	4 185	0,2	87,0	1,4	20 886	0.902 (25)
Tajlandia	63 950	3,2	126,9	2,0	2 060	0.768 (76)
Wietnam	81 185	4,0	35,1	0,6	436	0.691 (112)
Razem ASEAN *	542 240	27,0	613,9	9,7	1 132	–
Chiny	1 288 987	64,2	1 266,1	19,9	982	0.745 (94)
Japonia	127 619	6,4	3 993,4	62,9	31 407	0.938 (9)
Korea Pd	47 700	2,4	476,7	7,5	10 006	0.888 (28)
Razem 3	1 464 306	73,0	5 736,2	90,3	3 917	–
Razem SGWA	2 006 546	100,0	6 350,1	100,0	3 165	–

\* ASEAN: *Association of South East Asian Nations* – Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej; Razem 3: Chiny + Japonia + Korea Południowa.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *ASEAN Statistical Yearbook, 2004; 2004 World Development Indicators; Human Development Report 2004.*

rzyć swój rynek pracy dla obcej siły roboczej oraz przenieść pewne rodzaje gospodarczej aktywności do państw SGWA dysponujących ogromnymi jej zasobami, a przy tym zdecydowanie tańszymi w porównaniu z rodzimymi pracownikami.

Inną bardzo zmienną cechą państw SGWA jest ogromne zróżnicowanie ich potencjału gospodarczego oraz poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego. Najsilniejszą gospodarką tego regionu, mierzoną wartością wytworzonego

PKB, jest gospodarka japońska. Partycypuje ona aktualnie aż w 62,9% ogólnej wartości wytworzonego PKB przez wszystkie kraje ugrupowania SGWA, wyprzedzając zdecydowanie w tym względzie Chiny (19,9%) oraz Koreę Południową (7,5% ogólnej wartości PKB SGWA). Dowodzi to jednocześnie, że w skali całego ugrupowania te trzy kraje formują centrum gospodarczego wzrostu i rozwoju (przypada na nie łącznie aż 90,3% wartości PKB SGWA), w cieniu którego pozostają państwa ASEAN.

Miarą ogromnych dysproporcji w poziomie rozwoju społeczno-ekonomicznego państw SGWA jest fakt, iż w świetle wskaźnika *Human Development Index* (HDI) zajmowały one miejsca na światowej liście rankingowej od 9. (Japonia, HDI = 0,938) po 135. (Laos, HDI = 0,531). Poza Japonią do czołówki krajów najsilniej rozwiniętych gospodarczo w ramach SGWA zaliczyć należy Singapur (25. miejsce, HDI = 0,902), Koreę Południową (28. – HDI = 0,888) oraz Brunei (33. – HDI = 0,867). Są to jednocześnie państwa o najwyższej wartości PKB na 1 mieszkańca: Japonia 31 407 USD, Singapur 20 886 USD, Brunei 11 746 USD, Korea Południowa 10 006 USD, przy średniej dla całego ugrupowania 3165 USD (2002 r.). Zwraca w tym względzie uwagę dość odległa pozycja Chin (94. miejsce, HDI = 0,745), gdzie wartość PKB na 1 mieszkańca (982 USD) jest ponad trzykrotnie niższa od średniej dla całego ugrupowania. W świetle powyższych danych oraz mając na uwadze okoliczność, iż ten największy terytorialnie i demograficznie kraj SGWA partycypuje w około 20,0% ogólnej wartości PKB, podkreślić należy tkwiące w nim ogromne możliwości w zakresie perspektywicznego rozwoju samego kraju, jak też całego ugrupowania. Potwierdzają to już dzisiaj najwyższe w świecie wskaźniki tempa wzrostu gospodarczego Chin, które w świetle średniego rocznego wzrostu PKB za lata 1990–2002 osiągnęło wartość 9,7%. Praktycznie poza Japonią gdzie przedmiotowy wskaźnik odnotował zaledwie wielkość 1,3%, pozostałe kraje SGWA legitymowały się wzrostem przewyższającym ponad dwukrotnie średnią światową wynoszącą za ten okres 2,7% (np. Wietnam 7,6%, Myanmar 7,4%, Singapur 6,7%, Kambodża 6,6%). Jest to zatem najbardziej widoczny dowód niebywałego ożywienia gospodarczego państw ugrupowania, będącego pochodną m.in. polityki przebudowy i modernizacji ich struktur gospodarczych (przy aktywnym wsparciu zagranicznego kapitału) oraz potrzebą silniejszego współuczestnictwa w formowaniu ekonomicznego oblicza świata. Sprzyja temu także fakt (co zabrzmi paradoksalnie) znacznego opóźnienia rozwoju większości gospodarek państw SGWA i to zarówno w kontekście struktur zatrudnienia ludności, jak też wytworzonego PKB. Realia dowodzą, że aż 45,9% ogółu czynnej zawodowo ludności SGWA znajduje zatrudnienie w I sektorze gospodarki, podczas gdy w Unii Europejskiej (UE-25) oraz NAFTA reprezentują oni zaledwie 5,7% ogółu aktywnych zawodowo mieszkańców.

Tabela 3. Zasoby siły roboczej (2001–2010) oraz odsetek ludności w wieku przedprodukcyjnym (0–14 lat) oraz poprodukcyjnym (65 i więcej lat) w krajach Strefy Gospodarczej Wschodniej Azji (SGWA) na tle Unii Europejskiej (UE-25) oraz NAFTA (2002)

Kraj/ ugrupowanie	Zasoby siły roboczej (mln osób)		% zmian 2001–2010	% ogółu ludności (2002)	
	2001	2010		0–14 lat	65 i więcej lat
Brunei	0,1	0,1	0,0	33,2	2,9
Filipiny	33,3	41,5	24,6	37,0	3,7
Indonezja	102,0	122,0	19,6	30,4	5,1
Kambodża	6,5	7,9	21,5	41,6	2,9
Laos	2,6	3,3	26,9	43,0	3,5
Malezja	10,0	12,8	28,0	33,2	4,3
Myanmar	25,8	29,4	14,0	32,7	4,6
Singapur	2,0	2,2	10,0	20,8	7,6
Tajlandia	37,2	39,7	6,7	24,1	5,8
Wietnam	41,1	48,0	16,8	32,4	5,4
Razem ASEAN	260,66	306,9	17,8	31,7	5,4
Chiny	766,8	822,0	7,2	23,7	7,1
Japonia	68,2	66,0	–3,2	14,3	18,2
Korea Pd	24,3	26,6	9,5	20,3	7,8
Razem 3	859,3	914,6	6,4	22,8	8,1
Razem SGWA	1 119,9	1 221,5	9,1	25,1	7,4
UE-25	216,7	216,5	–0,1	17,0	15,9
NAFTA	204,7	227,4	11,1	24,1	10,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *ASEAN Statistical Yearbook, 2004; 2004 World Development Indicators; Human Development Report 2004.*

W sektorze III, pozostającym synonimem siły i nowoczesności struktur gospodarczych, w krajach SGWA znajduje zatrudnienie zaledwie 32,9% ogółczynnych zawodowo (w UE odsetek ten wynosi 64,8%, w ugrupowaniu NAFTA 70,8%). Biorąc z kolei pod uwagę strukturę wytworzonego PKB, okazuje się, że 45,9% aktywnej zawodowo ludności zatrudnionej w sektorze I wytwarza zaledwie 5,4% ogólnej wartości PKB. Zasadniczy wpływ na ten obraz ma ogromny potencjał gospodarki japońskiej, gdyż w większości państw SGWA udział sek-

Tabela 4. Struktura zatrudnienia oraz wytworzonego PKB według sektorów gospodarki w krajach Strefy Gospodarczej Wschodniej Azji (SGWA) na tle Unii Europejskiej (UE-25) oraz NAFTA (2002)

Kraj/ ugrupowanie	Struktura zatrudnienia			Struktura PKB		
	Sektor I	Sektor II	Sektor III	Sektor I	Sektor II	Sektor III
Brunei	2,0	56,2	41,8	1,6	59,5	38,9
Filipiny	37,2	15,0	47,8	19,9	34,7	45,4
Indonezja	43,8	17,5	38,7	16,6	43,7	39,7
Kambodża	70,0	10,3	19,7	39,6	23,3	37,1
Laos	76,5	8,4	15,1	52,1	22,7	25,2
Malezja	18,4	31,4	50,2	8,4	44,2	47,4
Myanmar	66,6	10,9	22,5	42,9	17,3	39,7
Singapur	–	24,9	75,1	0,1	34,0	65,9
Tajlandia	44,8	19,3	35,9	10,3	44,3	45,4
Wietnam	62,6	13,1	24,3	23,3	35,4	41,3
Razem ASEAN	48,1	16,3	35,6	13,1	40,4	46,5
Chiny	50,0	22,0	28,0	15,0	51,0	34,0
Japonia	5,0	29,5	64,3	1,3	28,5	70,2
Korea PD	9,5	21,5	69,0	4,0	41,0	55,0
Razem 3	45,3	22,6	32,1	4,5	34,5	61,0
Razem SGWA	45,9	21,2	32,9	5,4	35,1	59,5
UE-25	5,7	29,5	64,8	2,4	29,0	68,6
NAFTA	5,7	23,5	70,8	1,7	27,2	71,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *ASEAN Statistical Yearbook, 2004; 2004 World Development Indicators; Human Development Report 2004.*

tora I w wytworzonym PKB przewyższa wielokrotnie tę wartość (np. Laos 52,1%, Myanmar 42,9%, Wietnam 23,3%, Chiny 15,0% ogólnej wartości PKB). Najnowocześniejszą strukturą gospodarczą w świetle wytworzonego PKB legitymuje się w tym regionie przede wszystkim Japonia (na III sektor przypada 70,2% ogólnej wartości PKB), Singapur (65,9%) oraz Korea Południowa (55,0% wartości PKB). Szczególnie niekorzystnie prezentują się w tym względzie Chiny, gdzie zaledwie 34,0% wartości PKB przypada na III sektor gospodarki. Powyższy obraz pokazuje zatem ogrom zadania stojącego przed chińską

gospodarką, co skutkuje od kilku lat ekstremalnie wysoką dynamiką wzrostu PKB tego kraju. Sprzyja temu bezpośrednio okoliczność wejścia Chin w grudniu 2001 roku do Światowej Organizacji Handlu, co skutkuje przyspieszeniem reform gospodarczych w tym kraju, ożywieniem wzrostu ekonomicznego, który znalazł się odtąd w szerokim nurcie globalnej gospodarki.

Połączenie ogromnego potencjału demograficznego z dynamicznie rozwijającym, a w perspektywie najbliższych lat, zintegrowanym w ramach SGWA, potencjałem ekonomicznym państw członkowskich tego ugrupowania, ma fundamentalne znaczenie dla gospodarczej przyszłości tego regionu, a w tym jego uczestnictwa w procesie globalnego wzrostu i rozwoju społeczno-ekonomicznego świata.

### **Nadzieje i bariery Strefy Gospodarczej Wschodniej Azji**

Ogromny potencjał demograficzny państw SGWA, w tym nieprzebrane zasoby względnie taniej, zdyscyplinowanej o coraz to wyższych kwalifikacjach siły roboczej, to jedno z największych bogactw oraz atutów w globalnej grze, której na imię regionalna konkurencja w warunkach rozwijanego procesu globalizacji światowej gospodarki. Unowocześnienie struktur ekonomicznych, w tym szybka odbudowa gospodarcza państw tego regionu z Chinami na czele, to w kontekście globalnej konkurencji zjawisko nader korzystne. Wpływa ona mobilizująco na wzrost aktywności ekonomicznej państw SGWA w kontekście rywalizacji Azji ze światową supremacją ugrupowania NAFTA oraz UE.

Nie wolno zapominać, że nieodłącznym elementem rozwoju tego procesu jest nieoficjalna walka o regionalną dominację pomiędzy Chinami a Japonią. Szybka odbudowa gospodarcza Chin traktowana jest przez wielu ekonomistów w kategoriach „chińskiego zagrożenia” dla Japonii, w rezultacie której „pokojowy rozwój” Chin zepchnie Japonię na drugi plan w tym regionie. Zapowiadają oni, że w ciągu najbliższych 20 lat, czyli do 2025 roku, PKB Chin przewyższy PKB Japonii.

Pomimo bardzo silnych związków gospodarczych obu krajów (np. Japonia jest dla Chin najważniejszym partnerem handlowym zarówno w zakresie importu – 18,1%, jak też eksportu – 14,9% ogólnej wartości w 2002 r.), fakt, że ekonomiczną przyszłość Azji kształtuje już dziś Pekin a nie Tokio, stanowi istotną barierę na drodze do silniejszej integracji gospodarczej obu państw, a co za tym idzie powstania ugrupowania SGWA.

Podkreślić należy z całą ostrością, że nie będzie możliwa gospodarcza integracja tego regionu bez udziału Japonii bądź też uczestnictwa Chin. Jedną z fundamentalnych determinant kreatywnego, zgodnego współdziałania państw tego regionu w ramach planowanego ugrupowania, jest uporządkowanie – ure-

gulowanie stosunków politycznych pomiędzy Chinami a Japonią. Chodzi tu głównie o niezwykle tragiczną i bolesną dla państw tego regionu militarną agresję Japonii w latach 1937–1945 pod hasłami „Azja dla Azjatów” czy budowy „Wielkiej Wschodnioazjatyckiej Strefy Współdobrobytu”. Do dzisiaj Japonia stara się przemilczać następstwa swej kolonialnej agresji w Azji, co wywołuje m.in. falę antyjapońskich protestów w Chinach i Korei Południowej. Jedne z najnowszych i bardziej gwałtownych, spowodowanych fałszowaniem przeszłości w najnowszych podręcznikach szkolnych historii wydanych w Japonii, miały miejsce w kwietniu 2005 roku. Uspokoiło je dopiero oświadczenie – przeprosiny japońskiego premiera Junichiro Koizumiego podczas szczytu w Dżakarcie (22.04.2005) że „Japonia z wyrzutami sumienia przyznaje się do zniszczeń i cierpień spowodowanych jej kolonialną agresją w Azji”. W tym kontekście lansowana przez Japonię idea utworzenia ugrupowania integracyjnego o nazwie Strefa Gospodarcza Wschodniej Azji traktowana jest jako swoiste wskrzeszanie „Wielkiej Wschodnioazjatyckiej Strefy Współdobrobytu” pod ekonomicznym przywództwem Japonii.

Silnie rozwijane procesy integracyjne w Europie stanowią dla państw Azji Wschodniej wzór konstruktywnego współdziałania na polu politycznym i gospodarczym pomimo tragicznej przeszłości obu wojen światowych. Dlatego też coraz częściej pojawiają się głosy na rzecz rozwoju przyjaznych stosunków, pozostawiając bolesną i tragiczną przeszłość historykom. Powstaje jednak nowy problem, jakim jest regionalna dominacja gospodarcza i polityczna Chin w perspektywie drugiej połowy XXI wieku.

Koło historii zamyka w tym regionie krąg. Uczeń (Japonia), który przetrwał mistrza (Chiny), znajdzie się już w niedalekiej przyszłości w roli co najwyżej ważnego partnera gospodarczego Chin. Jeżeli przyszłość gospodarcza Wschodniej Azji opierać się będzie na potencjale ekonomicznym SGWA, to podobnie jak w UE Niemcy, wiodącą rolę odgrywać będą w niej Chiny, zgodnie z przysłowiem Wschodu, że „dwa tygrysy nie mogą żyć na jednej górze”.

### Bibliografia

1. *ASEAN Statistical Yearbook 2004*, Bangkok 2005.
2. *Human Development Report 2004*, New York 2004.
3. *Japan Statistical Yearbook 2004*, Tokyo 2005.
4. Kojima A., *How China's Bold Economic Diplomacy Affects Japan*, „Japan Echo”, 2003, vol. 30, no 1, Tokyo, s. 28–32.
5. Kokubun R., Liu J., *The Danger of China's Disaffected Masses*, „Japan Echo”, 2004, vol. 31, no 6, Tokyo, s. 51–55.
6. Ma L., *New Thinking on Sino-Japanese Relations*, „Japan Echo”, 2003, vol. 30, no 3, Tokyo, s. 35–40.
7. Ma L., *Beyond Nationalism. A Prescription for Healthy Sino-Japanese Relations*, „Japan Echo”, 2004, vol. 31, no 5, Tokyo, s. 38–42.
8. *Przeglądowy Atlas Świata, Azja*, cz. 1. i 2. (red. R. Mydeł i J. Groch), Kraków 2000.
9. Stądkowski M., *Chiny i Japonia*, Warszawa 1975.
10. Takeda I., *Taking the Lead In Regional Maritime Security*, „Japan Echo”, 2004, vol. 31, no 6, Tokyo, s. 47–50.
11. *World Development Indicators 2004*, Washington 2005.
12. Yamada T., *Toward a Principled Integration of East Asia: Concept for an East Asian Community*, Gaiko Forum, Fall 2005, vol. 5, no 3, Tokyo, s. 24–35.

### Резюме

В умовах розвитку процесу глобалізації світової економіки можна спостерігати дії направлені на формування якісно нових регіональних господарчих угруповань, в яких бере участь щораз більша кількість держав. Рішучий ріст позиції в суспільно-економічній системі Європейського Союзу ліг, м.ін., у підстав постановня групи NAFTA, що одночасно викликало занепокоєння, а навіть почуття загрози у держав Східної Азії, а особливо в Японії. Ця друга економічна супердержавна сучасного світу зрозуміла, що в умовах суб'єктних інтеграційних процесів вона сама та інші держави регіону Східної Азії програють своє економічне майбутнє з так сильними конкурентами, як NAFTA або ЄС.

Щоб мати можливість протиставитися вищезазваному виклику, а разом з тим збільшити господарчу конкурентоспроможність цього регіону та зміцнити його позицію на економічній карті світу, власне Японія стала ініціатором і популяризатором ідеї створення нового регіонального угруповання під робочою назвою “Економічна зона Східної Азії” (SGWA). В її склад увійшли країни члени групи ASEAN (Бруней, Філіппіни, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, Мьянма, Сінгапур, Таїланд і В'єтнам) та Китай, Південна Корея і власне Японія (т. зв. ASEAN + 3). Так територіально окреслена (на сьогоднішній день) “Економічна зона Східної Азії” формує найбільше, під демографічним оглядом, угруповання на світі (2,0 мільярдів мешканців, що становить 31,8% загалу людськості), бере участь у виробництві 19,9% світової вартості ВВП і може протистояти економічному потенціалу як держав членів NAFTA, так і держав Європейського Союзу.



JOLANTA WALAS-TRĘBACZ

## Determinanty rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce

### Wprowadzenie

Inwestycje zagraniczne<sup>1</sup> stanowią jeden z ważniejszych czynników osiągnięcia celów gospodarczych i społecznych oraz elementarny warunek wzrostu gospodarczego. Gwałtowny wzrost wartości inwestycji zagranicznych na świecie wystąpił w końcu XX wieku. W 2002 r. nastąpił ich spadek o ok. 50%, ale w następnych latach liczba inwestycji zagranicznych będzie prawdopodobnie powoli, ale systematycznie wzrastać.

Analizując wielkość napływu kapitału zagranicznego do Polski w latach 1991–2003, można zauważyć, iż do roku 2000 występowała wyraźna tendencja wzrostowa w tym zakresie, a następnie zarysował się spadek poziomu inwestycji (w dużej mierze w wyniku decyzji politycznych – wstrzymanie procesu prywatyzacji)<sup>2</sup>. W efekcie w latach 1990–2003 zainwestowano w Polsce kapitał zagraniczny o wartości 65,3 mld USD.

<sup>1</sup> Zdaniem J. Hirshleifera inwestycje to przedsięwzięcia, których istotą jest „teraźniejsze wyrzeczenie dla przyszłej korzyści”. K. Jajuga i T. Jajuga zauważają, że ta bardzo ogólna definicja uwypukla najważniejszą cechę każdej inwestycji, a mianowicie: wyrzeczenie w postaci rezygnacji z bieżącej konsumpcji, które jest niezbędne dla osiągnięcia zamierzonej korzyści, element czasu, który jest nieodłącznym czynnikiem inwestowania oraz ryzyko, które towarzyszy każdej inwestycji [Jajuga K., Jajuga T., *Inwestycje – instrumenty finansowe – ryzyko finansowe – inżynieria finansowa*, Warszawa 1997, s. 7].

<sup>2</sup> W latach 1991–2003 nastąpił napływ inwestycji zagranicznych do Polski o następujących wielkościach: w roku 1991 – 598 mln USD, 1992 – 987 mln USD, 1993 – 1245 mln USD, 1994 – 1491 mln USD, 1995 – 2510 mln USD, 1996 – 5197 mln USD, 1997 – 5678 mln USD, 1998 – 9574 mln USD, 1999 – 7891 mln USD, 2000 – 10601 mln USD, 2001 – 7119 mln USD, 2002 – 6064 mln USD, 2003 – 6420 mln USD. Dane z Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych [www.paiz.gov.pl](http://www.paiz.gov.pl), 2004].

W Polsce mimo dokonującego się postępu innowacyjnego wciąż jest obserwowany niedostateczny poziom inwestycji zarówno w odniesieniu do całej gospodarki, jak i poszczególnych przedsiębiorstw<sup>3</sup>.

Celem publikacji jest przedstawienie uwarunkowań mających wpływ na rozwój inwestycji zagranicznych w Polsce, czynników sprzyjających i hamujących napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, korzyści i zagrożeń z tytułu wzrostu inwestycji zagranicznych w Polsce oraz roli korporacji transnarodowych jako źródła największych inwestycji w Polsce.

### **Klasyfikacje determinant napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych**

Udział kapitału pochodzącego z zagranicy w procesach rozwoju i transformacji polskiej gospodarki ma już za sobą blisko 30-letnią historię, datującą się od pierwszych prób otwierania gospodarki w połowie lat 70. do znaczącego wielomiliardowego zasilania jej w latach 90. XX wieku. Wobec głębokiego niedoboru dyspozycyjnego kapitału własnego i nikłych rozwojowych funduszy akumulacji przedsiębiorstw w procesie głębokiej transformacji i przekształceń strukturalnych gospodarki, inwestycje zagraniczne stały się nie tylko pożądanym, ale także popieranym źródłem zasilania procesów rozwojowych gospodarki.

Dzięki inwestycjom realizowanym przez zagranicznych inwestorów oraz podejmowanych za granicą przez polskie firmy Polska coraz aktywniej uczestniczy w międzynarodowej wymianie handlowej i przepływach kapitału<sup>4</sup>.

Podstawowym i nadrzędnym motywem podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) jest zapewnienie przedsiębiorstwu rozwoju. Proces decyzyjny przedsiębiorstwa o podjęciu BIZ w danym kraju jest efektem oddziaływania różnorodnych determinantów. Zgodnie z klasyfikacją K. Przybylskiej wyróżnia się determinanty wynikające z motywów podejmowania BIZ oraz determinanty wynikające z klimatu inwestycyjnego kraju lokaty.

Do pierwszej grupy zalicza się m. in.:

- determinanty rynkowe (wielkość i chłonność rynku, perspektywy jego rozwoju, bariery handlowe, dostęp do rynków),
- determinanty kosztowe (zasoby naturalne, koszty pracy, energii, system podatkowy, kadra i jej kwalifikacje),

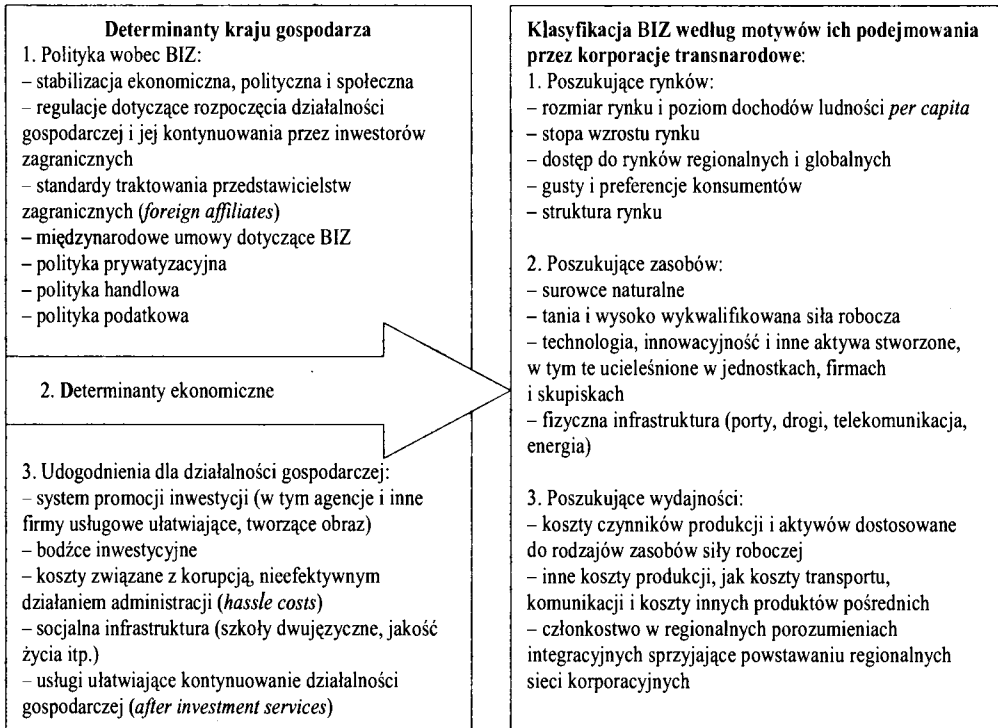
<sup>3</sup> W Polsce ze względu na występujący w gospodarce niedobór kapitału niezbędny jest napływ kapitału od inwestorów zagranicznych. Przy czym szczególnie istotny i pożądanym jest napływ kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) ze względu na strategiczny charakter oraz występujący przy okazji w gospodarce tzw. efekt *spill-overs* najbardziej pożądane są inwestycje typu *greenfield*.

<sup>4</sup> Z. Chrupek, *Inwestycje zagraniczne w Polsce w latach 1990–1995*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje i kredyty zagraniczne*, Warszawa 1996, s. 23–24.

– determinanty efektywnościowe (m. in. kooperacja z lokalnymi przedsiębiorstwami):

Do drugiej grupy determinant związanych z szeroko rozumianym klimatem inwestycyjnym zalicza się:

- warunki funkcjonowania zagranicznych przedsiębiorstw, czyli stabilizację ekonomiczno-polityczną, politykę liberalizacji BIZ, regulacje prawne BIZ,
- udogodnienia w prowadzeniu działalności gospodarczej zagranicznych przedsiębiorstw, tj. system ryzyka inwestycyjnego w kraju lokaty.



Rysunek 1. Determinanty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Źródło: E. Jantoń-Drozdowska, M. Majewska, J. Grala, *Atrakcyjność inwestycyjna polski w świetle zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2002, z. 3, s. 133.

Syntetyczne ujęcie determinant napływu BIZ do kraju goszczącego zobrażowano na rys. 1.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowiąc najbardziej kompleksowe formy przepływów międzynarodowych wywierają wpływ na postęp technologicz-

ny, wielkość i jakość zatrudnienia, proces przekształceń własnościowych, decydując ostatecznie o rozwoju gospodarczym państwa goszczącego. Firmy działające w skali międzynarodowej w podejmowanych decyzjach lokalizacyjnych muszą uwzględniać wiele czynników określanych mianem klimatu inwestycyjnego kraju goszczącego.

Do podstawowych uwarunkowań tworzących klimat inwestycyjny danego kraju goszczącego należą: uwarunkowania ekonomiczne, uwarunkowania społeczne, uwarunkowania polityczne oraz uwarunkowania prawno-administracyjne<sup>5</sup>.

W tabeli 1 przedstawiono krótką charakterystykę wyżej wymienionych uwarunkowań w odniesieniu do Polski.

### **Czynniki sprzyjające i hamujące napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski**

Liberalizacja przepisów regulujących przepływ kapitału, stworzenie systemu prawnych warunków inwestowania i włączenie krajów do światowego systemu finansowego spowodowały skokowy wzrost zainteresowania przedsiębiorców zagranicznych i rozbudowę coraz silniejszych powiązań ekonomicznych Polski z zagranicą.

Zasadniczym czynnikiem umożliwiającym rozwój BIZ w Polsce było uchwalenie 14 czerwca 1991 roku ustawy o spółkach z udziałem zagranicznym. Od tego czasu rozpoczął się stały dopływ do Polski kapitału zagranicznego w postaci BIZ<sup>6</sup>. Wiele mamy czynników, które wywarły wpływ na dzisiejszy kształt BIZ w Polsce; wymienić można: sytuację gospodarczą Polski, poziom

<sup>5</sup> M. Furmańska-Oćwieja, *Uwarunkowania napływu i działalności kapitału zagranicznego w Polsce*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, pod red. W. Kraszewskiego, Toruń 2003, s. 109.

<sup>6</sup> Napływ BIZ do Polski nie jest zjawiskiem nowym. Już w okresie międzywojennym inwestorzy zagraniczni lokowali w Polsce kapitał w postaci inwestycji bezpośrednich. Dla przykładu w 1928 roku działało w Polsce 61 spółek zagranicznych. Wartość ich kapitału zaangażowanego w naszym kraju wynosiła prawie 214 mln złotych. Kształt obecnych uwarunkowań ekonomicznych i prawnych w dziedzinie tworzenia i funkcjonowania kapitału zagranicznego w Polsce jest efektem długiego okresu otwierania się gospodarki polskiej dla inwestorów zagranicznych w latach siedemdziesiątych XX wieku, przyspieszonego radykalnie po 1990 roku (W. Karczewski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce. Polska na tle świata*, Toruń 2004, s. 180). Wiele z działań podjętych w ramach procesu reform gospodarczych miało na celu stworzyć przyjazną atmosferę i atrakcyjne warunki dla zagranicznych inwestycji (P. Bartkowiak, P. Litwa, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na polską gospodarkę w latach 1992–2003*, [w:] *Restrukturyzacja w okresie transformacji gospodarczej. Instrumenty – przebieg – efekty*, oprac. i red. naukowa. R. Borowiecki i A. Jaki, Warszawa–Kraków 2005, s. 179; Z. Olesiński, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Warszawa 1998, s. 170).

Tabela 1. Charakterystyka uwarunkowań dla funkcjonowania BIZ w Polsce

Rodzaj uwarunkowań	Charakterystyka
1. Uwarunkowania społeczne	<p>Do ważnych uwarunkowań społecznych inwestycji zagranicznych należą: system oświaty i szkolnictwa wyższego, nakłady na naukę, gwarancje przemieszczania się i swobodnego wyboru zawodu, pozycja związków zawodowych. Dla inwestorów* ważną rzeczą jest pozyskanie w miejscu lokaty inwestycji wysokiej jakości kapitału ludzkiego. W Polsce w latach 90. wskaźniki skolaryzacji znacznie wzrosły, ale ich wielkość w porównaniu z państwami wysokorozwiniętymi należy uznać stanowczo za niskie. Potrzebni są pracownicy wielofunkcyjni, o dobrej jakości wykształcenia. Stworzenie konkurencyjnego klimatu społecznego dla przyciągnięcia BIZ do Polski wymaga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– restrukturyzacji nauki i techniki, zgodnie z rozwiązaniami przyjętymi w krajach wysoko rozwiniętych,</li> <li>– rozsądnej polityki w zakresie ochrony własności intelektualnej,</li> <li>– przeznaczenia dużo większych środków na działalność B + R.</li> </ul> <p>Dla zagranicznych inwestorów ważnym elementem jest również struktura demograficzna ludności Polski. Określenie „duży i chłonny rynek zbytu”, jest stałym elementem pojawiającym się w badaniach motywów inwestowania w Polsce w latach 90. XX wieku. Inwestorzy zagraniczni uwzględniają również społeczne odczucia o inwestycjach zagranicznych, na które składają się:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– obiegowe opinie o szansach i zagrożeniach związanych z obecnością inwestorów zagranicznych,</li> <li>– cechy postaw i mentalności wynikające z uwarunkowań społecznych, zawodowych i ekonomicznych,</li> <li>– bezpośrednia styczność z przedsiębiorstwem z udziałem zagranicznym.</li> </ul>
2. Uwarunkowania ekonomiczne	<p>Poziom inwestycji zagranicznych wiąże się ściśle z takimi kategoriami gospodarczymi, jak: rozwój i wzrost gospodarczy, możliwości konsumpcyjne społeczeństwa, niska inflacja, korzystny bilans obrotów bieżących oraz stan finansów publicznych.</p> <p>Najistotniejszym motywem dokonywania inwestycji bezpośrednich jest sytuacja gospodarcza kraju goszczącego. Inwestycje bezpośrednie podążają w ślad za wzrostem gospodarczym. Tempo wzrostu gospodarczego jest dominującym wskaźnikiem napływu inwestycji zagranicznych do Polski. Podmioty zagraniczne inwestujące w Polsce uwzględniają w swoich decyzjach wskaźniki wzrostu PKB, ponieważ jest on gwarantem szybkiego zwiększenia się siły nabywczej polskiego społeczeństwa. Zdaniem inwestorów powinien oscylować w granicach 3–5% rocznie, tymczasem w 2003 roku wskaźnik ten wynosił 1,3 %. Nie bez znaczenia jest też wskaźnik inflacji, który w 2001 roku wynosił 5,5%, a w 2002 r. 1,9 %. Obok wskaźników inflacji i wzrostu PKB istotny jest deficyt obrotów bieżących, odbierany jako początek nadchodzącego kryzysu. Ze wzrostem deficytu rośnie niebezpieczeństwo ucieczki kapitału zagranicznego z Polski, co w konsekwencji prowadzi do znacznego osłabienia złotego i kryzysu finansowego. Do podstawowych przyczyn deficytu należą:</p>

\* Każdy inwestor zagraniczny odnosi liczbę i koszt siły roboczej w kraju przyjmującym do jakości i wydajności pracy.

Rodzaj uwarunkowań	Charakterystyka
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wzrost zadłużenia gospodarstw krajowych,</li> <li>– spadek oszczędności krajowych,</li> <li>– zwiększający się deficyt finansów publicznych,</li> <li>– załamanie się rynku rosyjskiego.</li> </ul> <p>Nie bez znaczenia w realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych są uwarunkowania infrastrukturalne państwa przyjmującego. Dla inwestorów zagranicznych najistotniejsze czynniki to:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– stopień telefonizacji,</li> <li>– stan sieci wodociągowej i kanalizacji,</li> <li>– poziom rozwoju infrastruktury komunikacyjnej.</li> </ul> <p>Polska potrzebuje radykalnej zmiany w zakresie infrastruktury komunikacyjnej. Dobra sieć drogowa jest koniecznym warunkiem, który Polska jako kraj przyjmujący inwestycje zagraniczne i pretendujący do roli lidera w regionie, powinna spełniać. Brak dobrej infrastruktury drogowej uniemożliwia wykorzystanie podstawowych atutów Polski, tzn. m.in., położenia geograficznego, czy też wielkości rynku. A obecnie realizowany program budowy dróg i autostrad nie przewiduje budowy autostrad w północno-wschodniej Polsce do 2005 roku. Również wskaźniki dostępu do Internetu, komputerów osobistych i telefonów komórkowych w Polsce na tle wybranych krajów świata są niezadowalające.</p>
3. Uwarunkowania polityczne	<p>Wśród elementów rzutujących na klimat polityczny należy uwzględnić znaczenie: stabilności politycznej, strategii wobec napływu BIZ, pomocy publicznej dla zagranicznych przedsięwzięć inwestycyjnych, podatności na korupcję.</p> <p>Podstawowymi barierami dla BIZ w Polsce związanymi z klimatem politycznym są:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– niestabilność rządu,</li> <li>– słabość i niska sprawność instytucji państwowych,</li> <li>– pogarszająca się jakość polityki społeczno-gospodarczej,</li> <li>– nadmiernie rozbudowana biurokracja,</li> <li>– przeciągający się proces uzyskiwania przez inwestorów zagranicznych pozwoleń, koncesji, licencji – podatność i częstotliwość występowania zachowań korupcyjnych.</li> </ul>
4. Uwarunkowania prawno-administracyjne	<p>Sfera uwarunkowań prawno-administracyjnych umożliwia prowadzenie działalności gospodarczej przez obcego inwestora. Do 1975 roku działalność podmiotów zagranicznych w Polsce była praktycznie niemożliwa. Niesprzyjająca BIZ polityka władz wpłynęła na brak zainteresowania za strony obcego kapitału obszarem Europy Środkowo-Wschodniej, w tym również Polską. Poddawane nieustającym nowelizacjom polskie prawodawstwo dotyczące gospodarczych podmiotów zagranicznych staje się nieczytelne. Skomplikowana struktura prawa podatkowego, rygorystyczna ordynacja podatkowa i restrykcyjna ustawa o kontroli skarbowej stanowią istotną barierę dla napływu inwestycji z udziałem kapitału zagranicznego.</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Stryczuła, *Klimat inwestycyjny wymaga pilnych zmian*, „Puls Biznesu” 2003, nr 23, s. 10; P. Kozarzewski, *Spoleczny klimat inwestora zagranicznego*, [w:] *Kapitał zagraniczny a prywatyzacja*, pod red. M. Jarosz, Warszawa 1996, s. 260; M. Furmańska-Oćwieja, *Uwarunkowania napływu i działalności kapitału zagranicznego w Polsce*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, pod red. W. Kraszewskiego, Toruń 2003, s. 126; A. Szymaniak, *Kapitał zagraniczny w Polsce. Uwarunkowania napływu i działalności*, Poznań, 2000, s. 10.

Tabela 2. Czynniki sprzyjające i hamujące napływ BIZ do Polski

Czynniki sprzyjające BIZ w Polsce	Czynniki hamujące napływ BIZ do Polski
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Niski koszt siły roboczej – poziom wynagrodzeń i narzutów na wynagrodzenia jest w Polsce niższy od krajów uprzemysłowionych. Wykorzystując tę przewagę inwestor zagraniczny, który posiada odpowiedni kapitał organizacyjny i technologiczny, może osiągnąć w Polsce dużo większą nadwyżkę operacyjną brutto niż w większości krajów Unii Europejskiej.</li> <li>2. Perspektywa rozwoju polskiego rynku oceniana na podstawie wzrostu gospodarczego, mierzona wzrostem PKB.</li> <li>3. Duży i chłonny rynek wewnętrzny o znacznym potencjale wzrostu – występowanie tzw. nisz rynkowych.</li> <li>4. Zasoby i struktura kapitału ludzkiego.</li> <li>5. Dokonujący się proces prywatyzacji.</li> <li>6. Obecność innych inwestorów z kraju firmy, która rozważa podjęcie BIZ.</li> <li>7. Dobra lokalizacja kraju, umożliwiająca z jednej strony dostęp i ekspansję zagraniczną na rynki wspólnoty Państw Niepodległych, z drugiej strony na rynki Unii Europejskiej.</li> <li>8. Konkurencyjne koszty produkcji, w tym cena polskiej siły roboczej przy wysokiej jej podaży.</li> <li>9. Łatwość transferu zysków.</li> <li>10. Członkostwo Polski w UE, OECD, NATO, CEFTA.</li> <li>11. Coraz większe przystosowanie polskiego prawa do prawa UE.</li> <li>12. Wzrost stabilności politycznej i gospodarczej kraju.</li> <li>13. Możliwość korzystania inwestorów zagranicznych z nowoczesnych aktywów (środków naukowo-badawczych, kadry naukowej i efektów badań).</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Oceniany negatywnie system podatkowy (86% badanych), sposób rozliczania należności podatkowych (79%), możliwość wzrostu podatków na szczeblu centralnym i lokalnym (59% i 45%).</li> <li>2. Brak jasnych i wiążących zasad interpretacji przepisów prawa podatkowego, prawa celnego, brak profesjonalizmu urzędników w administracji podatkowej, celnej.</li> <li>3. Brak zaufania inwestorów zarówno do polskiego ustawodawcy, jak i władzy wykonawczej na różnych szczeblach.</li> <li>4. Złe funkcjonowanie administracji publicznej (korupcja, brak przejrzystości i jawności decyzji podejmowanych na różnych poziomach władzy administracyjnej oraz nie przestrzeganie ustalonych warunków i terminów).</li> <li>5. Zły klimat dla prywatyzacji.</li> <li>6. Niższa jakość podstawowej infrastruktury technicznej (infrastruktura drogowa, teleinformatyczna, kolejowa, energetyczna).</li> <li>7. Konieczność uzyskania kosztownych certyfikatów jakości (pomimo, że firma jest znana na świecie)</li> <li>8. Brak stabilności regulacji prawnych, częste zmiany przepisów i możliwość różnej ich interpretacji.</li> <li>9. Brak profesjonalnej agencji obsługującej inwestorów działającej na rzecz promocji gospodarczej.</li> <li>10. Duże dysproporcje między regionami w Polsce.</li> <li>11. Czasochłonność procedur przy zakładaniu spółek.</li> <li>12. Brak regulacji w zakresie specjalnych stref chronionych.</li> </ol>

Czynniki sprzyjające BIZ w Polsce	Czynniki hamujące napływ BIZ do Polski
<p>14. Poprawa ochrony własności intelektualnej, która jest niezbędna do przyciągania nowoczesnych technologii.</p> <p>15. Możliwość korzystania z uprawnień wynikających ze zgłoszenia patentu.</p> <p>16. Możliwość redukcji kosztów produkcji dzięki niższym kosztom surowców, energii i malejącą stopą procentową.</p> <p>18. Poziom rozwoju systemu bankowego i rynku kapitałowego, który pozwala na zintegrowanie się z rynkiem światowym.</p>	<p>13. Brak odpowiednio przygotowanych terenów inwestycyjnych (parków przemysłowych).</p> <p>14. Brak efektywnego systemu zachęt inwestycyjnych.</p> <p>15. Zbyt długi okres oczekiwania na zezwolenia na nabywanie nieruchomości przez cudzoziemców.</p> <p>16. Zbyt duży udział organizacji społecznych (w tym ekologicznych) w procesie wydawania pozwoleń na budowę.</p> <p>17. Zbyt mocna pozycja związków zawodowych w firmach.</p> <p>18. Nierzetelność niektórych polskich kontrahentów (brak ciągłości i terminowości dostaw, nieprzestrzeganie umownych terminów płatności).</p> <p>19. Silne rozczłonowanie instytucji upoważnionych do przeprowadzania kontroli przedsiębiorstw.</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Przybylska, A. Malina, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, „Wiadomości Statystyczne” 1999, nr 12, s. 49–81; J. Witkowska, *Motywacje inwestorów zagranicznych – aspekty porównawcze*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, pod red. Z. Olesińskiego, Warszawa 1998, s. 79–80; A. Stryczula, *Klimat inwestycyjny wymaga pilnych zmian*, „Puls Biznesu” 2004, nr 23, s. 10–11; M. Ulatowska, *Stymulanty i destymulanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, pod red. W. Kraszewskiego, Toruń 2003, s. 59–64; Różański J., *Przyczyny i skutki ograniczania inwestycji zagranicznych – bariery procesów globalizacji i integracji*, [w:] *Globalizacja i integracja gospodarcza a procesy restrukturyzacji i rozwoju przedsiębiorstw*, oprac. i red. naukowa R. Borowiecki i A. Jaki, Warszawa–Kraków 2003, s. 152].

inflacji, poziom rynku kredytowego, stabilizację gospodarczą, rozmiary bezrobocia, rynek wewnętrzny, poziom cen, możliwość nabywania nieruchomości (w tym gruntów), koszty siły roboczej, położenie geograficzne Polski.

W dobie globalizacji podstawową kwestią staje się poznanie motywów podejmowania BIZ, walorów lokalizacyjnych decydujących o wyborze miejsca lokaty (determinant) oraz ryzyka inwestycyjnego i atrakcyjności inwestycyjnej<sup>7</sup> danego kraju.

<sup>7</sup> Atrakcyjność inwestycyjną określa się jako zespół przewag i niedostatków miejsca inwestycji. Atrakcyjność może być mierzona aktualną i przyszłą pojemnością rynku zbytu, ceną robocizny i innych składników kosztów, korzystnymi rozwiązaniami podatkowymi, ochroną lokalnego rynku, ograniczoną konkurencją, położeniem, łatwością dostępu i możliwością obsłużenia sąsiednich rynków, warunkami finansowymi oferowanymi inwestorom zagranicznym, regulacjami prawnymi dotyczącymi funkcjonowania zagranicznych podmiotów gospodarczych, specjalnymi przywi-



Badania przeprowadzone przez PAIZ<sup>8</sup> w 2000 r. sugerują, iż o atrakcyjności Polski jako miejsca inwestowania w dalszym ciągu w pierwszym rzędzie decydują tzw. tradycyjne czynniki, takie jak: duży i chłonny rynek wewnętrzny, tania i dobrze wykwalifikowana siła robocza, położenie geopolityczne, sprzyjająca inwestycjom zagranicznym polityka rządu, pozycja międzynarodowa.

Analiza dostępnych w literaturze badań nad motywami<sup>9</sup> napływu BIZ pozwala określić najważniejsze czynniki przyciągające i zniechęcające inwestorów zagranicznych do Polski (zob. tabela 2).

O ile czynniki rynkowe i kosztowe wciąż przyciągają kapitał zagraniczny, o tyle czynnikiem zniechęcającym do inwestowania w Polsce jest pogorszenie się warunków klimatu inwestycyjnego w ostatnich latach.

### **Korzyści i zagrożenia związane z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi w Polsce**

Z różnorodnych badań wynika, że inwestycje zagraniczne stwarzają szanse i zagrożenia dla gospodarki kraju goszczącego zarówno na poziomie mikroekonomicznym, jak i makroekonomicznym.

Syntetyczne ujęcie szans i zagrożeń związanych z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi (BIZ) przedstawiono w tabeli 3.

Podstawowe korzyści wynikające z bezpośrednich inwestycji zagranicznych:

– są źródłem finansowania zewnętrznego, które nie przyczynia się do wzrostu zadłużenia zagranicznego,

lejami dla inwestorów zagranicznych oraz profilem działalności gospodarczej. Atrakcyjność inwestycyjna rozumiana jest z drugiej strony jako zespół miejsca inwestycji – barier napływu BIZ (M. Ulatowska, *Stymulanty i destymulanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, pod red. W. Kraszewskiego, Toruń 2003, s. 59).

<sup>8</sup> Znaczenie czynników napływu BIZ do Polski zostało potwierdzone przez badania przeprowadzone przez PAIZ na grupie 1000 inwestorów zagranicznych działających w Polsce, na temat motywów wyboru Polski jako miejsca lokacji swojego kapitału. Jako główny motyw wskazano dostęp do rynku polskiego (87% respondentów), korzystną lokalizację (84% respondentów), wysoko wykwalifikowaną siłę roboczą i niskie koszty pracy (81% respondentów) (P. Bartkowiak, P. Litwa, *op. cit.*, s. 180).

<sup>9</sup> Ponadto do zasadniczych motywów inwestowania w Polsce zaliczyć można: chęć wejścia na rynek lub ugruntowania swojej pozycji rynkowej, możliwość osiągnięcia wysokiej efektywności realizowanych przedsięwzięć inwestycyjnych, powielenie funkcjonujących za granicą więzi kooperacyjnych, okazje do tzw. miękkiego wejścia na rynek (W. Polak, *Barier w realizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*, [w:] *Zarządzanie firmą w społeczeństwie informacyjnym*. Materiały konferencji naukowej pod red. A. Stabryły, Kraków 2002, s. 583–585. Autor przedstawia ponadto w swoim opracowaniu charakterystykę zasadniczych przyczyn rezygnacji z realizacji bezpośrednich inwestycji w Polsce – W. Polak, *op. cit.*, s. 586–594).

Tabela 3. Podstawowe szanse i zagrożenia związane z BIZ w kraju goszczącym

Szanse	Zagrożenia
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Napływ kapitału zagranicznego stymulujący wzrost gospodarczy dzięki działaniu mnożnika inwestycyjnego (głównie inwestycje typu <i>green-field</i>).</li> <li>2. Spadek bezrobocia.</li> <li>3. Zmiany kwalifikacji siły roboczej.</li> <li>4. Rozwój infrastruktury (budowa i modernizacja dróg, lotnisk, sieci telekomunikacyjnej itp.).</li> <li>5. Transfer nowoczesnych technologii oraz metod zarządzania i organizacji pracy zwiększający konkurencyjność międzynarodową całej gospodarki.</li> <li>6. Wzrost konkurencyjności wewnętrznej zmuszający przedsiębiorstwa rodzime do poszukiwania metod zwiększania wydajności pracy i redukcji kosztów.</li> <li>7. Stwarzanie możliwości przetrwania i rozwoju rodzimych przedsiębiorstw, które ze względu na niskie wyposażenie kapitałowe i duże zapóźnienie technologiczne nie miałyby szans przetrwania (głównie inwestycje typu <i>joint venture</i>).</li> <li>8. Dodatnie zmiany struktury i bilansu obrotów wymiany z zagranicą, gdy inwestycje zagraniczne powodują wzrost produkcji eksportowej, a w zaopatrzeniu materiałowym dominują dostawcy krajowi.</li> <li>9. Przyciąganie kolejnych inwestorów zagranicznych w wybrane miejsce lokalizacji, przyciąganie konkurentów – efekt naśladownictwa lub przyciąganie dostawców i podwykonawców.</li> <li>10. Wzrost sprawności funkcjonowania organów administracji publicznej zarówno na szczeblu centralnym, jak i lokalnym.</li> <li>11. Wzrost produkcji, zatrudnienia i wydajności pracy w krajach, w których główną barierą rozwojową jest brak kapitału.</li> <li>12. Dostęp do nowoczesnych i skutecznych technologii, <i>know-how</i> i umiejętności menedżerskich.</li> <li>13. Możliwość finansowania procesów restrukturyzacyjnych i rozwojowych w sposób bezpieczny w porównaniu z kredytami zagranicznymi.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ryzyko utraty suwerenności państwa poprzez sprzedaż udziałów w przedsiębiorstwach pochodzących z branż o znaczeniu strategicznym dla gospodarki (np. banki, instytucje ubezpieczeniowe).</li> <li>2. Wzrost bezrobocia (wdrażanie nowoczesnych technologii związanych z robotyzacją i automatyzacja procesów pracy).</li> <li>3. Przenoszenie do kraju lokaty inwestycji tych etapów procesu produkcyjnego, który tworzy najniższą wartość dodaną.</li> <li>4. Stosowanie cen transferowych (zaniżanie dochodów w kraju lokalizacji inwestycji i transfer zysków za granicę)</li> <li>5. Odplyw najlepszych, dobrze wykształconych pracowników do pracy w centralach firm za granicą.</li> <li>6. Polaryzacja majątkowa między regionami kraju o różnej atrakcyjności inwestycyjnej.</li> <li>7. Napływ kapitału spekulacyjnego stanowiący zagrożenie wystąpienia kryzysu walutowego.</li> <li>8. Pogorszenie salda obrotów z zagranicą (spowodowany wysoką początkową importochłonnością BIZ).</li> <li>9. Wykorzystywanie pozycji dominującej w stosunku do krajowych podmiotów gospodarczych (wymuszanie długich terminów zapłaty, stosowanie cen dumpingowych itp.).</li> <li>10. Rozpowszechnianie negatywnych wzorców kulturowych opartych na bezwzględnej rywalizacji i kulcie pieniądza.</li> <li>11. Uniformizacja wzorców kulturalnych, osłabienie rodzimych tradycji i zwyczajów.</li> <li>12. Zagrożenie dla środowiska naturalnego na skutek przenoszenia z zagranicy przestarzałych lub tzw. brudnych technologii, co jest wynikiem mniej restrykcyjnych przepisów prawnych w kraju.</li> </ol>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Bulzacki, J. Różanki, *Dostosowanie w zakresie struktur organizacyjnych i systemu zarządzania przedsiębiorstwami w aspekcie ich globalizacji i wzrostu konkurencji*, [w:] *Procesy dostosowawcze w gospodarce polskiej w kontekście integracji z Unią Europejską*, Łódź 2002, cz. II, s. 251.

- są jednym z najważniejszych kanałów międzynarodowego transferu nowoczesnych technologii, które przyczyniają się do powstania nowych rodzajów produkcji, nowych wyrobów i usług,
- znoszą bariery konkurencyjności branż i firm krajowych,
- wywołują korzystne zmiany na rynku pracy,
- przyczyniają się do wzrostu wydajności pracy w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego,
- spółki z udziałem kapitału zagranicznego podejmują działania na rzecz podwyższenia kwalifikacji zawodowych lokalnych zasobów pracy,
- podejmują działalność inwestycyjną,
- powodują tzw. efekt odbicia (wymóg konkurencyjności wywołuje w polskich przedsiębiorstwach pozytywne zmiany),
- inwestorzy zagraniczni wywierają silną presję na rządzących w kierunku odbiurokratyzowania gospodarki i poprawy infrastruktury prawnej<sup>10</sup>.

Wśród zagrożeń wynikających z napływu inwestycji zagranicznych wyliczyć można następujące:

- unikanie płacenia podatków przez inwestorów zagranicznych,
- pogorszenie się salda bilansu handlowego i płatniczego,
- zagrożenie ze strony firm z udziałem kapitału zagranicznego dla przedsiębiorstw krajowych,
- zagrożenie w dziedzinie nauki i techniki (skromny wpływ na strukturalną modernizację gospodarki Polski, firmy zagraniczne nie są zainteresowane rozwijaniem działalności w zakresie tworzenia nowych technologii, przyspieszających rozwój gospodarczy),
- zagrożenie związane z zanieczyszczeniem środowiska naturalnego,
- nierównomierne rozmieszczenie inwestycji zagranicznych w Polsce<sup>11</sup>.

### **Zaangażowanie największych korporacji transnarodowych na świecie w inwestycje bezpośrednie w Polsce**

Obecnie korporacje transnarodowe są ważną częścią krajobrazu gospodarczego i to zarówno z punktu widzenia gospodarki światowej, jak i krajów, które stały się dla nich miejscem prowadzenia działalności gospodarczej, w tym także Polski.

Rozważając źródła napływu kapitału do Polski, warto zwrócić uwagę na duży udział w BIZ koncernów międzynarodowych, których obecność jest dowo-

<sup>10</sup> M. Uryniak, *Korzyści i zagrożenia związane z BIZ*, [w:] *BIZ w Polsce*, pod red. W. Kraszewskiego, Toruń 2003, s. 227–228; C. Pilarska, *BIZ w Polsce. Korzyści i zagrożenia w kontekście integracji Polski z UE* [w:] *Proces dostosowania gospodarki polskiej do kryteriów członkowskich UE*, pod red. S. Lisa, Kraków 2003, s. 318.

<sup>11</sup> C. Pilarska, *op. cit.*, s. 325–326.

dem postępującej globalizacji w działalności przedsiębiorstw. Potwierdza to analiza największych inwestycji zagranicznych w 2003 roku. Największym inwestorem był belgijski LBC Bank N.V. z kwotą 442 mln USD. Za nim uplasowały się następujący inwestorzy: RWE Plus AG (Niemcy) – 388 mln USD, Tesco Plc (Wlk. Brytania) – 320 mln USD, Rodamco N.V. (Holandia) – 240 mln USD, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju EBOiR (pochodzenie międzynarodowe) – 239,6 mln USD, ITI Group NV (Holandia) – 150 mln USD, Energis Plc (Wlk. Brytania) – 150 mln USD, Credit Agricole S.A. (Francja) – 146,8 mln USD, Glaco SmithKline (Wlk. Brytania) – 139,5 mln USD, Volkswagen AG (Niemcy) – 126,7 mln USD.

Z kolei rozpatrując całkowitą wartość inwestycji, największym inwestorem zagranicznym w Polsce jest France Telecom, który zainwestował w TP SA około 4,02 mld USD. W dalszej kolejności plasują się: EBOiR – 2,69 mld USD, Fiat (Włochy) – 1,77 mld USD, Hypo-und Vereinsbank AG (Niemcy) – 1,34 mld USD, Citibank (USA) – 1,3 mld USD, KBC Bank N.V. (Belgia) – 1,29 mld USD, RAO Gazprom (Rosja) – 1,28 mld USD, Vivendi Universal (Francja) – 1,24 mld USD, United Pan-Europe Communications N.V (Holandia) – 1,2 mld USD oraz UniCredito Italiano (Włochy) – 1,2 mld USD.

Łączna kwota inwestycji dokonanych przez firmy z pierwszej dziesiątki największych zagranicznych inwestorów wynosiła 17,3 mld USD, czyli 26,5% ogółu napływu BIZ do Polski<sup>12</sup>.

Na liście największych inwestorów znajdują się głównie podmioty z krajów wysoko rozwiniętych, a w szczególności z krajów Triady. Należy podkreślić, że przedsiębiorstwa z grona największych TNC na świecie są zainteresowane prowadzeniem działalności gospodarczej na terenie Polski. Potwierdza to zarówno liczba przedsięwzięć inwestycyjnych podejmowanych przez TNC w Polsce, jak i wartość wniesionego przez nie kapitału w formie BIZ.

Nie bez znaczenia jest również fakt, że wartość BIZ dokonanych przez największe TNC stanowiła – na koniec 2003 roku – blisko jedną trzecią całości BIZ w Polsce. Dowodzi to dużego znaczenia korporacji transnarodowych w kształtowaniu napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski.

<sup>12</sup> P. Bartkowiak, P. Litwa, *op. cit.*, s. 185–188.

## Podsumowanie

Obecnie można zauważyć, iż wpływ kapitału zagranicznego na polską gospodarkę jest bardzo istotny i w znacznej mierze przyczynia się do modernizacji i racjonalizacji działalności w różnych sektorach gospodarki, a w szczególności w produkcji, transporcie, komunikacji, bankowości, ubezpieczeniach i ochronie środowiska.

Dostrzegając pewne szanse, ale także i zagrożenia wynikające z napływu kapitału zagranicznego, Polska powinna jeszcze skuteczniej niż dotychczas konkurować o ich napływ, co będzie miało w konsekwencji wpływ na polepszenie jej pozycji jako nowego członka Unii Europejskiej.

W tym celu należy polepszyć warunki inwestowania, zwiększając atrakcyjność Polski dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich m.in. poprzez stabilizację przepisów prawnych, warunków instytucjonalnych i finansowych działania inwestorów zagranicznych, prowadzenie skutecznej polityki makroekonomicznej, rozwijanie potencjału naukowo-technicznego kraju oraz rozbudowę infrastruktury technicznej (łączości i transportu), dbając równocześnie, aby nie powstawała większa asymetria w warunkach funkcjonowania podmiotów krajowych i zagranicznych.

## Bibliografia

1. Bartkowiak P., Litwa P., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na polską gospodarkę w latach 1992–2003* [w:] *Restrukturyzacja w okresie transformacji gospodarczej. Instrumenty – przebieg – efekty*, opr. i red. naukowa R. Borowiecki i A. Jaki, Warszawa–Kraków 2005.
2. Bulzacki A., Różanki J., *Dostosowanie w zakresie struktur organizacyjnych i systemu zarządzania przedsiębiorstwami w aspekcie ich globalizacji i wzrostu konkurencji*, [w:] *Procesy dostosowawcze w gospodarce polskiej w kontekście integracji z Unią Europejską*, cz. II, Łódź 2002.
3. Chrupek Z., *Inwestycje zagraniczne w Polsce w latach 1990–1995*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje i kredyty zagraniczne*, Warszawa 1996.
4. Furmańska-Oćwieja M., *Uwarunkowania napływu i działalności kapitału zagranicznego w Polsce*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, pod red. W. Kraszewskiego, Toruń 2003.
5. Jajuga K., Jajuga T., *Inwestycje – instrumenty finansowe – ryzyko finansowe – inżynieria finansowa*, Warszawa 1997.
6. Jantóń-Drozdowska E., Majewska M., Grala J., *Atrakcyjność inwestycyjna polski w świetle zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2002, z. 3.

7. Karczewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce. Polska na tle świata*, Toruń 2004.
8. Kozarzewski P., *Społeczny klimat inwestora zagranicznego*, [w:] *Kapitał zagraniczny a prywatyzacja*, pod red. M. Jarosz, Warszawa 1996.
9. Olesiński Z., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Warszawa 1998.
10. www.paiz.gov.pl.
11. Pilarska C., *BIZ w Polsce. Korzyści i zagrożenia w kontekście integracji Polski z UE*, [w:] *Proces dostosowania gospodarki polskiej do kryteriów członkowskich UE*, pod red. S. Lisa, Kraków 2003.
12. Polak W., *Bariera w realizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*, [w:] *Zarządzanie firmą w społeczeństwie informacyjnym*. Materiały konferencji naukowej pod red. A. Stabryły, AE w Krakowie, Kraków 2002.
13. Przybylska M., Malina A., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, „Wiadomości Statystyczne” 1999, nr 12.
14. Różański J., *Przyczyny i skutki ograniczania inwestycji zagranicznych – bariery procesów globalizacji i integracji*, [w:] *Globalizacja i integracja gospodarcza a procesy restrukturyzacji i rozwoju przedsiębiorstw*, oprac. i red. naukowa R. Borowiecki i A. Jaki, Warszawa–Kraków, 2003.
15. Stryczula A., *Klimat inwestycyjny wymaga pilnych zmian*, „Puls Biznesu” 2003, nr 23.
16. Szymaniak A., *Kapitał zagraniczny w Polsce. Uwarunkowania napływu i działalności*, Poznań 2000.
17. Ulatowska M., *Stymulanty i destymulanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, pod red. W. Kraszewskiego, Toruń 2003.
18. Uryniak M., *Korzyści i zagrożenia związane z BIZ*, [w:] *BIZ w Polsce*, pod red. W. Kraszewskiego, Toruń 2003.
19. Witkowska J., *Motywacje inwestorów zagranicznych – aspekty porównawcze*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, pod red. Z. Olesińskiego, Warszawa 1998.

### Резюме

У статті представлено впливи закордонних інвестицій на економіку Польщі, а також головні чинники їх привабливості. Безпосередні закордонні інвестиції несуть користі і небезпеки, як для держави інвестора, так і для держави, в якій він інвестує. У статті описано також користі і небезпеки для польської економіки. Показано чинники, які сприяють і сповільнюють потік закордонних інвестицій до Польщі та вплив міжнародних корпорацій на економіку Польщі.

MAGDALENA ŚLUSARCZYK

## Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w procesie transformacji gospodarki Słowenii

W artykule przedstawiona została problematyka zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Słowenii, która dzięki burzliwym przemianom politycznym, jakie rozpoczęły się w 2. połowie lat 80. w Socjalistycznej Federacyjnej Republice Jugosławii, stała się szansą włączenia się do globalnej gospodarki. 15 stycznia 1992 roku, z chwilą oficjalnego uznania niepodległości Słowenii przez państwa Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, kraj ten rozpoczął starania zmierzające do systematycznej transformacji gospodarki poprzez wdrożenie reform strukturalnych, wypracowanie makroekonomicznej stabilizacji i zbudowanie pozytywnego wizerunku państwa na arenie międzynarodowej<sup>1</sup>.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB) zajmują istotne miejsce w procesie restrukturyzacji gospodarki oraz stanowią kluczowy czynnik wzrostu jej konkurencyjności. Wynika to z faktu, że przy niskim poziomie oszczędności krajowych oraz deficycie bilansu obrotów bieżących restrukturyzacja gospodarki w procesie transformacji jest uzależniona od wzrostu transferu zagranicznych czynników produkcji, zwłaszcza kapitału. Im większe są jego rozmiary, tym większe może być jego oddziaływanie na tempo wzrostu gospodarki, zmiany jej struktury, dynamikę i strukturę produkcji, poziom usług, rynek pracy oraz potencjał innowacyjny. W konsekwencji tym większa jest jego rola w podwyższaniu efektywności gospodarki<sup>2</sup>.

W państwach Europy Środkowej i Wschodniej będących na podobnym poziomie rozwoju ekonomicznego jak Republika Słowenii ZIB odegrały (i nadal odgrywają) bardzo istotną rolę w procesie transformacji gospodarczej. Sło-

<sup>1</sup> M. Mrak, M. Rojec, C. Silva-Jáuregui, *Slovenia. From Yugoslavia to the European Union*, Washington D.C. 2004, s. 116–117.

<sup>2</sup> K. Starzyk, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w procesie transformacji gospodarki. Ujęcie tezowe*, [w:] *Materiały z sympozjum naukowego nt. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarkach w procesie transformacji*, Warszawa 2005.

wenia natomiast (do 2000 r.) w relatywnie niewielkim stopniu skorzystała z możliwości poprawy wskaźników ekonomicznych dzięki ZIB. Wpływ na taki stan miały przede wszystkim<sup>3</sup>:

- realna sytuacja gospodarcza i polityczna kraju, bardzo niekorzystna dla klimatu inwestycyjnego (szokowa transformacja systemu gospodarczego, wprowadzenie nowej waluty – tolara);
- słoweńska polityka dotycząca prywatyzacji, przyznająca liczne preferencje podmiotom krajowym;
- kontrola przepływu kapitału.

Jednakże począwszy od 1999 roku, dzięki stopniowej redukcji wielu restrykcji dla inwestorów zagranicznych i pewnej perspektywie akcesji Słowenii do UE, kraj ten stał się znacznie bardziej atrakcyjnym miejscem lokacji dla ZIB. Najnowsze sondaże i raporty potwierdzają, że:

- wysoko oceniany jest potencjał rozwoju ekonomicznego Słowenii (29 lokata na 140 w raporcie UNCTAD);
- niestety Słowenii przyznawane są nadal niskie noty za zdolność kraju w zakresie przyciągania ZIB (105 lokata na 140)<sup>4</sup>.

W rankingu opracowanym przez The Economist Intelligence Unit, dotyczącym oceny warunków prowadzenia działalności gospodarczej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej w latach 2003–2007, Słowenia uplasowała się na czwartym miejscu. W stosunku do okresu 1998–2002 awansowała o jedną pozycję. Ranking EIU powstał na podstawie przyjętych następujących kryteriów: stabilność systemu politycznego i jego funkcjonowanie, efektywność systemu finansowego, elastyczność rynku pracy, jakość otoczenia makro, sprawność systemu transportu publicznego, ceny wynajmu nieruchomości<sup>5</sup>.

Z raportu firmy konsultingowej A.T. Kearney wynika, że Słowenia awansowała na 19 pozycję w rankingu „Globalisation Index”, w którym brano pod uwagę potencjał kraju w zakresie postępującej integracji ludzi, gospodarek i światowych rozwiązań. Słowenia uzyskała wysokie oceny w kategoriach: globalne podejście kraju w zakresie ZIB (8 miejsce), handel zagraniczny (10 miejsce), integracja gospodarcza (11 miejsce)<sup>6</sup>.

W związku z pozytywnymi przemianami na słoweńskiej scenie politycznej i gospodarczej można spodziewać się systematycznej poprawy klimatu inwesty-

<sup>3</sup> *Slovenia Goes on FDI Offensive*, „Slovenia Business Week” 2004, no. 33; także: M. Mrak, M. Rojec, C. Silva-Jáuregui, op. cit., s. 122.

<sup>4</sup> *Bajuk: Political Will for Changes Key to Attracting More FDI*, „Slovenia Business Week” 2005, no. 5.

<sup>5</sup> *EIU Ranks Slovenian Business Fourth in Central and Eastern Europe*, „Slovenia Business Week” 2003, no. 38.

<sup>6</sup> *Slovenia Climbs to 19th on A.T. Kearney's Globalisation Index*, „Slovenia News”, 03.09.04.



cyjnego w tym kraju. Znaczący wpływ na to mają przede wszystkim korzystne trendy utrzymujące się w gospodarce (niska inflacja, zadowalający wzrost PKB). Ponadto w ocenie międzynarodowej firmy ratingowej Dun&Bradstreet Słowenia jest o krok od spełnienia wszystkich kryteriów konwergencji i ma ogromną szansę wejść jako pierwszy z nowych członków UE do strefy euro<sup>7</sup>. O stabilnej sytuacji gospodarczej i politycznej kraju świadczy także uzyskanie przez Słowenię w marcu 2003 roku statusu kraju rozwiniętego (zgodnie ze standardami Banku Światowego). Należy podkreślić, że Słowenia jest pierwszym spośród państw, których gospodarki znajdują się w fazie transformacji, wyróżnionym nadaniem takiego statusu. Wszystkie te czynniki niewątpliwie wpłyną pozytywnie na międzynarodowy wizerunek i wiarygodność kredytową Słowenii, a tym samym na odczucia inwestorów zagranicznych co do wyboru tego właśnie kraju jako miejsca lokalizacji ZIB<sup>8</sup>.

W słoweńskim ustawodawstwie przyjęto definicję zagranicznych inwestycji bezpośrednich opracowaną przez OECD. Przez ZIB rozumie się „inwestycję wywołującą długotrwały związek, przejawiającą trwałe zainteresowanie jednostki osiadłej w określonym obszarze gospodarczym (inwestor bezpośredni) jednostką osiadłą w gospodarce innej niż gospodarka inwestora (...). Inwestycja bezpośrednia obejmuje jednocześnie transakcję wstępną między obiema jednostkami jak i późniejsze działania między nimi i między przedsiębiorstwami afiliowanymi, niezależnie od tego czy są one lub nie spółkami”. Przyjmuje się arbitralnie granicę 10% akcji firmy jako granicę, od której inwestycje traktuje się jako bezpośrednie<sup>9</sup>.

Pierwsze strategiczne partnerstwo pomiędzy krajowymi i zagranicznymi przedsiębiorstwami miało miejsce w latach siedemdziesiątych (Bajer, Semperit i Naue), natomiast pierwsze większe napływy ZIB zanotowano pod koniec lat osiemdziesiątych i na początku lat dziewięćdziesiątych. Były to inwestycje w słoweńskie przedsiębiorstwa działające na zagranicznych licencjach lub na podstawie kontraktów (firm Renault, Bosch, Siemens, Henkel i ÖMV). Ponadto inwestorzy zagraniczni przejęli należące do Funduszu Rozwoju niektóre słoweńskie przedsiębiorstwa będące w złej kondycji finansowej (np. firma Papiernica Vevče została sprzedana firmie Brigl&Bergmeister, firma Količevo Karton trafiła początkowo do Jaffa Group, następnie jej właścicielem została firma Mayer Melnhof). Te przejęcia były początkiem prowadzonej na bardzo dużą skalę prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdzie-

<sup>7</sup> *Slovenia on Course to Become First New EU Member in Eurozone*, „Slovenia Business Week” 2005, no. 10.

<sup>8</sup> *Slovenia Becomes Developed Country by WB Standards*, „Slovenia Business Week” 2004, no. 12.

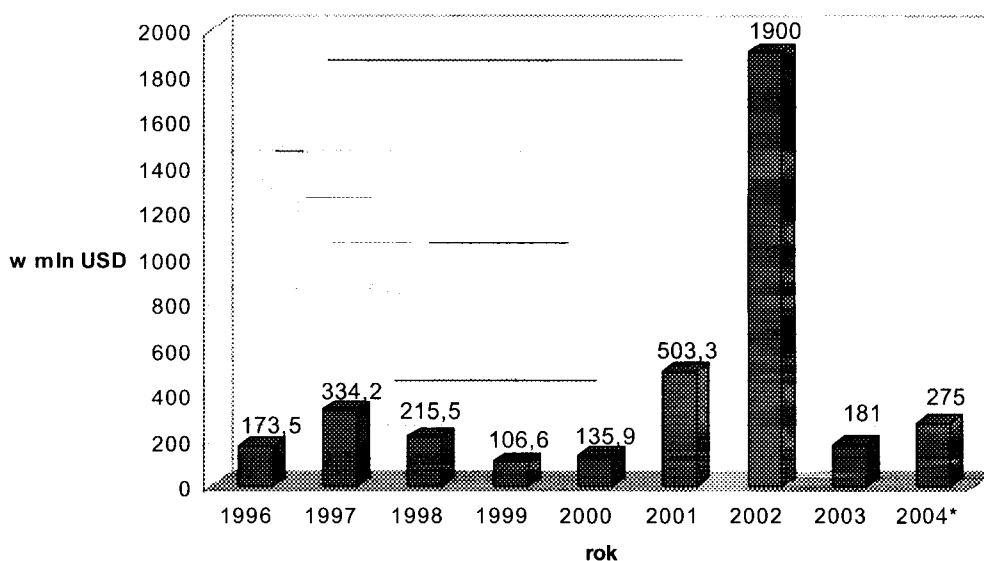
<sup>9</sup> *Government of the Republic of Slovenia, 2002*, [www.investslovenia.org](http://www.investslovenia.org) z dnia 06.12.2004.

siątych miały także miejsce pierwsze zagraniczne inwestycje w sektorze usług finansowych (Bank Austria, Creditanstalt)<sup>10</sup>.

Do końca 2000 r. Słowenia przyciągnęła w postaci ZIB 2892,7 mln USD. W 2001 napływ ZIB do Słowenii był o 10,9% większy niż w roku 2000. Należy podkreślić, że był to największy procentowy wzrost w skali roku, jaki można było zaobserwować w przeciągu poprzednich czterech lat. Całkowita wartość ZIB na koniec 2001 r. przekroczyła poziom 3200 mln USD (wzrost o 316,3 mln USD w stosunku do 2000 r.)<sup>11</sup>.

Rok 2002 był rekordowy pod względem wielkości napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Słowenii. Kraj ten przyciągnął kapitał zagraniczny w wysokości 1,9 mld USD. Wynik ten pozwolił znaleźć się Słowenii wśród krajów, w których udział ZIB w PKB był wyższy od średniej światowej oraz co istotne – wyższy od średniej krajów Europy Środkowej i Południowo-zachodniej<sup>12</sup>. Skumulowana wartość ZIB na koniec 2002 roku wyniosła 5,109 mld USD.

Wykres 1. Napływ kapitału zagranicznego do Słowenii w latach 1996–2004  
(w mln USD)



Rok 2004\* – prognoza

Źródło: 2002 an Exceptional Year for FDI, „Slovenia News”, no. 01/07/03; UNCTAD: Slovenia Recorded Modest FDI Flow in 2003, „Slovenia Business Week”, no. 40, September 27th, 2004.

<sup>10</sup> www.investslovenia.org z dnia 05.12.2004.

<sup>11</sup> Biggest Rise in FDI in Four Years, „Slovenia News”, no. 10.22.02.

<sup>12</sup> 2002 FDI in Slovenia Totalled US\$ 1.9bn, „Slovenia News”, no. 09.09.03.

W 2003 roku Słowenia odnotowała niewielki napływ zagranicznych inwestycji, co odbiegało od światowych trendów w zakresie przyciągania ZIB<sup>13</sup>. Wartość tych inwestycji wyniosła 181 mln USD, co dało Słowenii odległe 53. miejsce w rankingu krajów, które odnotowały największy napływ ZIB<sup>14</sup>. Mniejszy napływ inwestycji wynikał z faktu, iż Słowenia próbowała przyciągnąć kapitał do współfinansowania małych projektów, które pozwoliłyby na kreację 50 do maksymalnie 500 nowych miejsc pracy każdy. Ponadto ważniejszy od wielkości zainwestowanego kapitału jest dla władz kraju rodzaj inwestycji. Słowenia kładzie nacisk na pozyskanie takich inwestorów zagranicznych, których inwestycje przyczynią się do znacznego zwiększenia wartości dodanej oraz pobudzenia wzrostu gospodarczego w długim okresie<sup>15</sup>. Łączna wartość ZIB na dzień 31.12.2003 r. wyniosła 5290 mln USD.

Dokładne dane dotyczące napływu ZIB w 2004 r. nie są jeszcze znane. Szacuje się, że wielkość zainwestowanego w Słowenii kapitału wyniosła ok. 250–300 mln USD.

Wśród inwestycji zagranicznych zrealizowanych w Słowenii do roku 2004 zdecydowanie dominują poprywatyzacyjne i klasyczne przejęcia. W 2002 roku firmę Lek przejął szwajcarski koncern Novartis, w 2001 roku firmę Simobil – austriacki Mobilkom, SKB – francuski koncern Société Générale, natomiast 39% udziałów w „diamencie słoweńskiego sektora bankowego” Nova Ljubljanska Banka zakupił belgijski KBC Bank N.V.<sup>16</sup> Niestety bardzo mało jest inwestycji typu *greenfield*. Do 2000 roku w sektorze produkcji nie odnotowano ani jednej inwestycji tego typu. W 2002 roku zagraniczni inwestorzy zrealizowali od podstaw dwie inwestycje, natomiast w roku 2003 – żadnej<sup>17</sup>. Ta niezbyt korzystna dla Słowenii struktura form inwestowania wynika przede wszystkim z wysokich kosztów penetracji rynku, zakupu ziem i niewielkiej pomocy dla zagranicznych inwestorów ze strony państwa. Zachęty finansowe przyciągają głównie inwestorów lokujących swój kapitał w małe i średnie przedsiębiorstwa<sup>18</sup>.

Struktura branżowa bezpośrednich inwestycji zagranicznych w roku 2003 potwierdza, że nadal najwięcej inwestycji napływa do sektora produkcyjnego.

<sup>13</sup> UNCTAD: *Slovenia Recorded Modest FDI Flow in 2003*, „Slovenia Business Week” 2004, no. 40.

<sup>14</sup> W 2003 roku słoweńskie firmy zainwestowały za granicą w postaci inwestycji bezpośrednich 304 mln USD (Słowenia zajęła 42. pozycję na liście krajów – największych inwestorów zagranicznych).

<sup>15</sup> *2002 FDI in Slovenia Totalled US\$ 1.9bn*, ed. cit.

<sup>16</sup> [www.investslovenia.org](http://www.investslovenia.org) z dnia 05.12.2004.

<sup>17</sup> *Slovenia Making Progress in Attracting FDI*, Kovac Says, „Slovenia Business Week” 2004, no. 37.

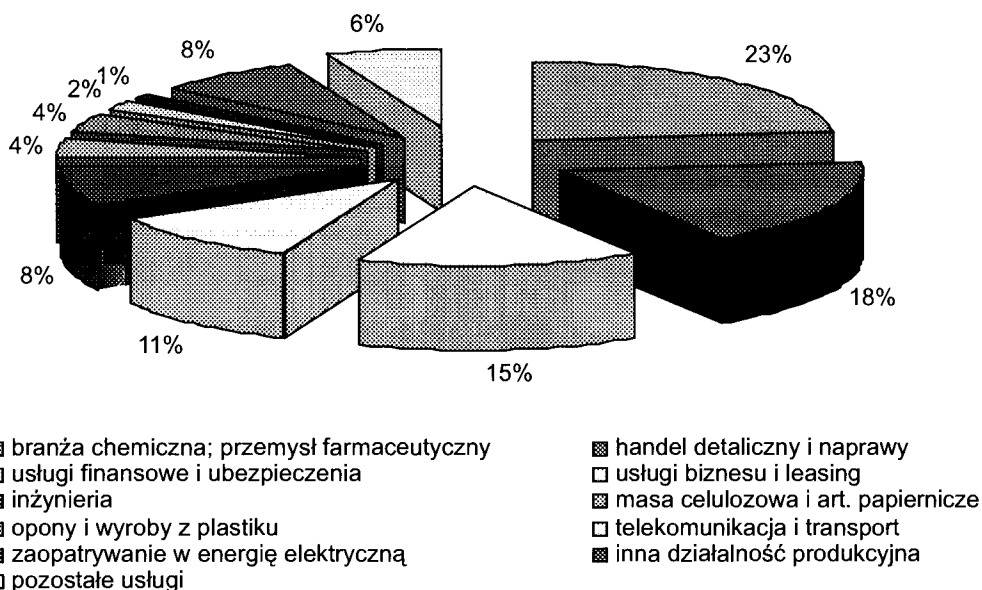
<sup>18</sup> *Slovenia, a Land of Increasing Investment Opportunities*, „Slovenia News”, no. 11.05.02.

Największym zainteresowaniem inwestorów cieszy się branża chemiczna (23% udziału w całości napływu ZIB). Inwestorzy zagraniczni lokowali swój kapitał głównie w przemyśle farmaceutycznym (tu niekwestionowanym liderem jest firma Novartis). Z pozostałych grup działalności produkcyjnej znaczna część inwestycji skierowana została do następujących branż: produkcja opon i wyrobów plastikowych oraz miazgi celulozowej i artykułów papierniczych (po 4% wartości wszystkich ZIB).

Handel i naprawy to branża, która plasuje się na drugim miejscu (18% ogółu ZIB), głównie dzięki inwestycjom następujących firm: Leclerc, Spar, Ruta, ÖMV i MOL.

Trzecią branżą pod względem atrakcyjności dla inwestorów zagranicznych jest szeroko rozumiane pośrednictwo finansowe (15% ogółu ZIB). Największe nakłady w słoweńskim sektorze finansowym ponieśli do końca 2003 roku: Société Générale, Bank Austria CA, SanPaolo IMI, Hypo-Alpe-AdriaBank, KBC oraz Reiffeisen Bank<sup>19</sup>.

Wykres 2. Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Słowenii w podziale na sektory (stan na koniec 2003 roku)



Źródło: Bank Słowenii, rok 2004.

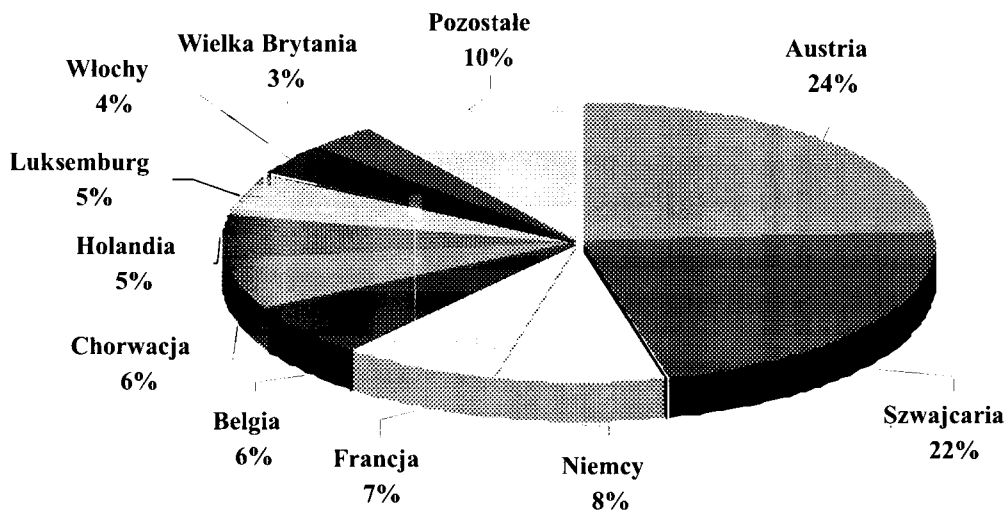
<sup>19</sup> Dane Banku Słowenii, rok 2004, [www.bsi.si](http://www.bsi.si) z dnia 10.01.2005.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne napłynęły także w dużej mierze do sektora usług biznesowych (11% wszystkich ZIB), a w szczególności do branży konsultingowej (główni inwestorzy: Ernst&Young, Deloitte&Touche, Price-WaterhouseCoopers, AC Nielsen, GfK, KPMG).

Inżynieria to kolejna branża, do której sukcesywnie napływa zagraniczny kapitał (8% ogółu ZIB). Udział inwestycji w branży telekomunikacyjnej i transporcie kształtuje się na poziomie 2%, natomiast inwestycje firm dostarczających energię elektryczną stanowią 1% wszystkich ZIB<sup>20</sup>.

Zagraniczni inwestorzy zainwestowali w 5% spośród ogólnej liczby wszystkich słoweńskich firm. Na koniec 2003 roku udział wniesionego przez nich kapitału wynosił 18,5%. Obserwuje się znaczną przewagę inwestorów z krajów Unii Europejskiej (68,5% wszystkich inwestycji).

Wykres 3. Najwięksi inwestorzy zagraniczni w Słowenii według kraju pochodzenia (stan na koniec 2003 roku)



Źródło: Bank Słowenii, rok 2004.

Biorąc pod uwagę wielkość zainwestowanego kapitału zagranicznego w Słowenii ogółem, na pierwszym miejscu znalazła się Austria (24% wartości wszystkich ZIB). Zainwestowany przez Austrię kapitał (głównie w sektorze usług finansowych i telekomunikacyjnym) wyniósł 1,18 mld EUR<sup>21</sup>. Należy podkreślić, że udział austriackich inwestycji wzrasta systematycznie od 1997 roku<sup>22</sup>.

<sup>20</sup> Tamże; także: [www.sloveniapartner.com](http://www.sloveniapartner.com) z dnia 10.01.2005.

<sup>21</sup> *Austria and Switzerland Biggest Investors in Slovenia*, „Slovenia Business Week” 2004, no. 46.

<sup>22</sup> *Slovenia, a Land of Increasing Investment Opportunities*, *op. cit.*

Drugim największym inwestorem zagranicznym w Słowenii jest Szwajcaria (22% ogółu ZIB). Przedsiębiorstwa z tego kraju zainwestowały 1,12 mld EUR. Tak wysoka pozycja Szwajcarii wynika w ogromnej mierze z przejęcia w 2002 roku słoweńskiej firmy Lek przez koncern Novartis.

Niemcy uplasowały się na trzeciej pozycji pod względem wielkości zainwestowanego kapitału (8% ogółu ZIB), kierując swój kapitał głównie do sektora produkcyjnego (wytwarzanie maszyn i urządzeń, przemysł tytoniowy i chemiczny). Czwartą lokatę zajęła Francja (7% wartości wszystkich ZIB), inwestując przede wszystkim w usługi pośrednictwa finansowego<sup>23</sup>.

Dużą część inwestycji pochodzi z krajów Beneluksu (16%). Z państw byłej Jugosławii najbardziej aktywnym inwestorem jest Chorwacja. Wartość kapitału zainwestowanego przez firmy z tego kraju wynosi 6% ogółu wszystkich ZIB<sup>24</sup>.

Na podstawie przeprowadzonych analiz można stwierdzić, że trendy w zakresie pozyskiwania nowych źródeł zagranicznych inwestycji bezpośrednich przez Słowenię znacznie odbiegały od trendów, jakie można było zaobserwować w tym zakresie w innych państwach o podobnym poziomie i potencjale rozwoju gospodarek w okresie transformacji.

Pozytywny wpływ ZIB na proces transformacji słoweńskiej gospodarki zaznacza się głównie w następujących dziedzinach:

- pobudzanie eksportu i poprawa bilansu handlowego (przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego należą do czołowych eksporterów – Novartis, Renault);

- ograniczanie bezrobocia;
- przyspieszenie procesów prywatyzacyjnych;
- oddziaływanie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego na lokalne przedsiębiorstwa (wymuszanie nowych standardów jakości towarów i usług);

- poprawa zarządzania i jakości kadr, wprowadzanie innowacji techniczno-organizacyjnych;

- korzystne ukierunkowanie napływu ZIB (inwestycje w branży przyczyniające się do znacznego zwiększenia wartości dodanej, transferu technologii oraz pobudzenia wzrostu gospodarczego w długim okresie czasu).

Fakt, iż Słowenia nie skorzystała w pełni z pozytywnych efektów, jakie niesie ze sobą transfer zagranicznego kapitału w postaci ZIB, wiąże się przede wszystkim z:

- relatywnie niewielkim napływem ZIB w stosunku do możliwości i dużego potencjału rozwoju ekonomicznego Słowenii;

<sup>23</sup> *Ibidem*.

<sup>24</sup> [www.investslovenia.org](http://www.investslovenia.org) z dnia 05.12.2004.

• niezbyt korzystnymi formami inwestowania (zrealizowano tylko kilka inwestycji typu *greenfield*).

Zwiększenie roli ZIB w rozwoju gospodarczym Republiki Słowenii będzie w dużym stopniu zależało od przyciągnięcia nowych, odpowiednio ukierunkowanych strumieni inwestycji. Aby tak się stało, konieczne jest prowadzenie przez państwo proinwestycyjnej polityki (rozwinęcia systemu zachęt dla inwestorów zagranicznych), zwiększenie przejrzystości uregulowań prawnych oraz prowadzenie na szerszą skalę promocji Słowenii jako miejsca lokalizacji ZIB.

### Bibliografia

1. *Austria and Switzerland Biggest Investors in Slovenia*, „Slovenia Business Week” 2004, no. 46.
2. *Bajuk: Political Will for Changes Key to Attracting More FDI*, „Slovenia Business Week” 2005, no. 5.
3. *Biggest Rise in FDI in Four Years*, „Slovenia News”, no. 10.22.02.
4. *EIU Ranks Slovenian Business Fourth in Central and Eastern Europe*, „Slovenia Business Week” 2003, no. 38.
5. *2002 FDI in Slovenia Totalled US\$ 1.9bn*, „Slovenia News”, no. 09.09.03.
6. Mrak M., Rojec M., Silva-Jáuregui C., *Slovenia. From Yugoslavia to the European Union*, Washington D.C. 2004.
7. *Slovenia, a Land of Increasing Investment Opportunities*, „Slovenia News”, no. 11.05.02.
8. *Slovenia Becomes Developed Country by WB Standards*, „Slovenia Business Week” 2004, no. 12.
9. *Slovenia Climbs to 19th on A.T Kearney’s Globalisation Index*, „Slovenia News”, no. 03.09.04.
10. *Slovenia on Course to Become First New EU Member in Eurozone*, „Slovenia Business Week” 2005, no. 10.
11. *Slovenia Making Progress in Attracting FDI, Kovac Says*, „Slovenia Business Week” 2004, no. 37.
12. *Slovenia Goes on FDI Offensive*, „Slovenia Business Week” 2004, no. 33.
13. Starzyk K., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w procesie transformacji gospodarki. Ujęcie tezowe [w:] Materiały z sympozjum naukowego nt. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarkach w procesie transformacji*, Warszawa 2005.
14. *UNCTAD: Slovenia Recorded Modest FDI Flow in 2003*, „Slovenia Business Week” 2004, no. 40.

Strony internetowe:

[www.bsi.si](http://www.bsi.si)

[www.investslovenia.org](http://www.investslovenia.org)

[www.sloveniapartner.com](http://www.sloveniapartner.com)

### Резюме

У статті представлено, як структуру, так і величину впливу безпосередніх закордонних інвестицій до Республіки Словенія, а також чинники, які формують інвестиційний клімат. Метою опрацювання є спроба окреслення суті і ролі, які безпосередні закордонні інвестиції відіграють у процесі трансформації словенської економіки.



KLEMENS BUDZOWSKI  
JOWITA ŚWIERCZYŃSKA

## Małopolska wobec wyzwań XXI wieku

„Małopolska [jest] regionem szans wszechstronnego rozwoju ludzi i nowoczesnej gospodarki; silnym aktywnością swych mieszkańców, czerpiącym z dziedzictwa przeszłości i zachowujący tożsamość w integrującej się Europie”<sup>1</sup>.

Współczesna Małopolska to 760-tysięczny Kraków, 120-tysięczny Tarnów, 85-tysięczny Nowy Sącz, 9 miast liczących między 20 a 50 tysięcy mieszkańców oraz 43 małe miasteczka, które mają mniej niż 20 tysięcy mieszkańców. W sumie województwo zajmuje powierzchnię 15107 km<sup>2</sup> (4,8% powierzchni kraju) i należy do najgęściej zaludnionych obszarów (214 osób/km<sup>2</sup>)<sup>2</sup>.

W województwie małopolskim mieszka ponad 3,2 miliona osób (w tym 51,5% kobiet), co stanowi około 8,5% ludności kraju. Malejący na przestrzeni lat przyrost naturalny doprowadził do istotnych zmian w strukturze ludności. Ludność województwa małopolskiego cechowała się nieznacznie młodszą strukturą wieku od średniej dla kraju. Charakteryzował je wyższy udział ludności w wieku przedprodukcyjnym 23,1% (kraj 21,9%), niższy w wieku produkcyjnym 61,7% (kraj 62,9%) i taki sam w wieku poprodukcyjnym 15,2%. Statystyczny mieszkaniec wsi małopolskiej liczy 34 lata, natomiast miasta 36 lat. W miastach województwa obserwuje się ujemny przyrost naturalny (-0,26), natomiast we wsiach dodatni (+2,19). Prawie 15,5% ludności województwa zamieszkującej miasta posiada wyższe wykształcenie, podczas gdy dla ludności wiejskiej wskaźnik ten wynosi zaledwie 4,2%. W porównaniu do struktury poziomu wykształcenia ludności kraju województwo małopolskie cechował wyższy udział ludno-

<sup>1</sup> *Strategia rozwoju województwa małopolskiego*, Kraków 2000, s.10.

<sup>2</sup> *Województwo małopolskie 2003*, Kraków 2004, s. 41–51, także *Diagnoza stanu województwa małopolskiego nr 10*, Kraków 2000.

ści z wykształceniem ponadpodstawowym – 66,4% (kraj 64,6%), z wykształceniem wyższym – 10,1% (kraj 9,9%), średnim – 53% (kraj 51,6%). Rynek pracy w Małopolsce charakteryzują: dobre wykształcenie i spora mobilność pracowników. Przeciętne zatrudnienie w regionie wynosi około 335–340 tys. osób. Wskaźnik bezrobocia rejestrowanego dla Polski kształtował się na poziomie 18,0%, podczas gdy w Małopolsce 14,0 % (jeden z najniższych w skali kraju, zmniejszył się z 16,7 % na koniec I kwartału 2004 r.)<sup>3</sup>.

Kraków i województwo małopolskie są znaczącym ośrodkiem akademickim w Polsce; prawie 10% studentów (170 tys.) to studenci małopolscy, a 12,5% polskich nauczycieli akademickich (w tym ponad 1800 profesorów i docentów i prawie 3800 adiunktów) zatrudnionych jest w 31 małopolskich szkołach wyższych tego regionu<sup>4</sup>.

Na terenie województwa małopolskiego występują trzy strefy przyrodniczo-ekonomiczne<sup>5</sup>. Południe województwa to tereny atrakcyjne turystycznie, natomiast obszary północne to tereny typowo rolnicze. Strefa środkowa to obszar o dużej gęstości zaludnienia i wysokim stopniu urbanizacji. To tu koncentruje się działalność naukowo-dydaktyczna i badawcza (Kraków oraz w mniejszym stopniu Tarnów i Nowy Sącz) oraz przemysł województwa małopolskiego (zlokalizowany w Krakowie, Tarnowie, Olkuszu, Oświęcimiu, Wadowicach, Chrzanowie, Trzebini, Myślenicach i in.).

Na terenie Małopolski znajdują się złoża wielu surowców, między innymi: węgla kamiennego (powiaty: chrzanowski, oświęcimski, wadowicki i suski), ropy naftowej i gazu ziemnego (powiaty: gorlicki, limanowski, bocheński, proszowicki, tarnowski, dąbrowski), torfu (Podhale), surowców chemicznych (złoża soli kamiennej w okolicach Wieliczki i Bochni), rud cynku i ołowiu (powiaty: olkuski i chrzanowski) oraz surowców skalnych (dolomity, wapień, kruszywa naturalne, kamienie drogowe itp.).

Produkcja sprzedana przemysłu województwa małopolskiego stanowi prawie 7,0% krajowej produkcji przemysłowej. W strukturze sprzedaży przemysłu małopolskiego dominuje produkcja artykułów spożywczych i napojów, metali, maszyn i aparatury elektrycznej, produkcja wyrobów chemicznych i wyrobów z metali. Niektóre branże przemysłu małopolskiego dominują w skali kraju. Przez przemysł zlokalizowany w województwie małopolskim jest wytwarzane ponad 75,4% krajowej produkcji tkanin bawełnianych na koszule i bluzki barwione tkanne, 74,0% drutów i przewodów izolowanych, 47,4% papierosów wytwarzanych z tytoniu, 34,7% pustaków i elementów stropowych ceramicznych, prawie

<sup>3</sup> Stan na 30.06.2005 r.

<sup>4</sup> *Województwo małopolskie 2003*, ed. cit., s. 78–83.

<sup>5</sup> <http://www.wrotamalopolski.pl> 26.08.2005.

25,0% maszyn cyfrowych do automatycznego przetwarzania danych z jednostkami wejścia i wyjścia, 23,1% gazet, 17,7% tworzyw sztucznych polimeryzowanych, 17,4% tkanin z wełny czesankowej, 14,3% cegły wypalanej z gliny, 11,6% koksu i półkoksu oraz 10,4% tarcicy iglastej<sup>6</sup>.

Małopolska należy do regionów silnych gospodarczo – wytwarza 5,5% PKB Polski. W województwie zarejestrowanych jest ponad 290 tys. firm<sup>7</sup>, przy czym większość z nich to podmioty zaliczane do sektora małych i średnich firm. Pod względem ich liczby Małopolska zajmuje piątą pozycję w kraju. Średni wskaźnik przedsiębiorczości<sup>8</sup> w województwie wynosił 88, co oznacza że Małopolska jest jednym z najaktywniejszych regionów. Największymi z punktu widzenia przychodów ze sprzedaży przedsiębiorstwami województwa małopolskiego są: BP Polska Sp. z o.o., Tesco Grupa Kapitałowa, Philip Morris Polska SA, Grupa Delphi Polska, Tele-Fonika Kable SA, Grupa Kapitałowa Rafineria Trzebinia SA, Slovnaft Polska SA, Zakład Energetyczny Kraków SA, Zakłady Azotowe w Tarnowie Mościcach SA, Grupa Kapitałowa Can Pack SA Kraków, Maspex Sp. z o.o. Wadowice, Firma Chemiczna Dwory SA Oświęcim, Grupa Valeo Zielonki.

Na terenie województwa małopolskiego prowadzi działalność ponad 30 banków komercyjnych posiadających ponad 400 placówek. Najwięcej placówek posiadały: PKO BP SA – 89, BPH PBK SA – 81, Bank PEKAO SA – 45 oraz ING Bank Śląski – 33 placówek<sup>9</sup>. Wartość inwestycji zagranicznych w województwie w 2003 roku przekroczyła kwotę 609 mln USD (piąte miejsce w kraju), natomiast sumaryczna wartość inwestycji zrealizowanych w latach 1989–2003 sięgała 5,5 mld USD<sup>10</sup>. Na terenie Małopolski działa około 2300 przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, które zatrudniają ponad 76 tys. osób. Najwięcej osób pracuje w firmach z kapitałem niemieckim (15 tys.), amerykańskim i francuskim (po 12 tys. osób). Wartość kapitału zagranicznego zainwestowanego w przeliczeniu na jednego mieszkańca, kształtująca się na poziomie około 1700 USD, jest niższa od przeciętnej krajowej. Kapitał zagraniczny zainwestowany został w Małopolsce przede wszystkim w pośrednictwo finansowe (BPH PBK SA) – 1289,8 mln USD, hotele i restauracje (Accor, Ibis, Novotel, Sheraton, Radisson SAS) – 103 mln USD, przetwórstwo przemysłowe (Philip Morris, Pliwa, Carlsberg, Donnelly, Delphi), transport i łączność (Netia, Sita) handel i na-

<sup>6</sup> Dane Urzędu Statystycznego w Krakowie – tablice tematyczne P-01/P-01m sprawozdawczości statystycznej pod nazwą *Produkcja wyrobów w województwie w 2000, 2001 oraz 2002 roku, Województwo Małopolskie 2002*, Kraków 2002, s. 152–54.

<sup>7</sup> Stan na 30.06.2005 r.

<sup>8</sup> Średni wskaźnik przedsiębiorczości mierzony jest liczbą przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców.

<sup>9</sup> *Województwo małopolskie 2003*, ed. cit., s.183.

<sup>10</sup> *Ibidem*, s. 259.

prawy (Carrefour, Real, Makro Cash & Carry, Selgros, Tesco, Kaufland, Leroy Merlin, Plus, Kraków Plaza, Globe Trade Center SA „Galeria Kazimierz”) – 463,6 mln USD, budownictwo (Vesuvius, Leier, niemiecki Hochtief, brytyjski Tarmac, koncern Braas) – 28,4 mln USD, zaopatrzenie w energię (amerykański PSEG, francuski Electricité de France, Aral, BP) oraz w obsługę nieruchomości i firm (CBC, CB Lubicz, Tishman SP, Cap Gemini). Gros kapitału zagranicznego zainwestowano w Krakowie i miejscowościach w pobliżu Krakowa – Wieliczce, Skawinie i Niepołomicach. W ostatnim okresie obserwuje się zainteresowanie kapitału zewnętrznego inwestycjami w zachodniej i południowej części województwa małopolskiego. W 2005 roku największe podpisane kontrakty realizowano w Niepołomicach. Za 100 mln euro niemiecka firma MAN buduje fabrykę ciężarówek, a francuska firma Royal Canin uruchamia za 50 mln euro najnowocześniejszą w Europie fabrykę karmy dla zwierząt (obydwa obiekty oddane zostaną do użytku w 2006 roku).

Tabela 1. Najwięksi inwestorzy zagraniczni na koniec 2003 r.

Inwestor	Kraj pochodzenia	Inwestycje (mln USD)	Rodzaj działalności
HVB Group	Niemcy	1011,4	Bankowość
Philip Morris	USA	498,7	Produkcja papierosów
Pliva	Chorwacja	183,0	Produkcja farmaceutyków
Carlsberg	Dania	144,9	Produkcja piwa
Coca-Cola	USA	122,0	Produkcja napojów
Electricite de France	Francja	121,2	Energetyka
F&P Holding	USA	113,0	Produkcja i recykling opakowań metalowych
Donnelly	USA	110,0	Poligrafia
Deutsche Bank	Niemcy	108,9	Bankowość
Valeo	Francja	106,1	Produkcja części samochodowych
Fortis Bank	Belgia	96,7	Bankowość
Carrefour	Francja	87,0	Handel

Źródło: <http://um.wrotamalopolski.pl> (09.03.2005).

W województwie małopolskim dominuje kapitał pochodzenia europejskiego, w sumie 2/3 zainwestowanego kapitału (tabela 1). Ponad jedna trzecia kapitału pochodzi z Niemiec (inwestycje w bankowości) oraz USA (27%, inwestycje w przemyśle). Dużymi inwestorami są także firmy francuskie (9%).

Przyciągnięciu kapitału do Małopolski służyć mają umowy bilateralne zawarte przez władze wojewódzkie między innymi z: Krajami Związkowymi Turynii i Bawarii, Hrabstwem Fionii, Regionem Toskanii, Regionem Rhone-Alpes, Regionem i miastem Madryt, Hrabstwem Kopenhagi, Regionem Preszowskim, Regionem Żylińskim, Województwem Kluż (Rumunia), Obwodem Lwowskim, Regionem Centrum (Francja), jak też rozbudowany system instytucji otoczenia biznesu, a przede wszystkim specjalna strefa ekonomiczna<sup>11</sup>. Promocji regionu służy także międzynarodowa współpraca Krakowa z 33 miastami Europy i innych kontynentów. Efektem zawartych umów jest rozwój współpracy naukowej, kulturalnej oraz wymiana młodzieży.

14 października 1997, na gruntach o powierzchni 66,4801 ha położonych na terenie miasta Krakowa, ustanowiona została specjalna strefa ekonomiczna pod nazwą Krakowski Park Technologiczny<sup>12</sup>. Została ona utworzona dla firm wprowadzających najnowsze technologie w takich dziedzinach, jak: elektronika, biotechnologia, inżynieria materiałowa itp. Zarząd Strefy preferuje przedsięwzięcia inwestycyjne z zakresu: technologii systemów informatycznych i sieci telekomunikacyjnych, elektroniki i optoelektroniki, technologii inżynierii materiałowej, technologii ochrony zdrowia i inżynierii medycznej, biotechnologii i inżynierii genetycznej, technologii ochrony środowiska, projektowania i wytwarzania aparatury pomiarowej i badawczej oraz wszelkich sektorów przemysłu, które będą pożądane ze względu na strukturę gospodarki oraz potrzeby społeczne Krakowa i Małopolski<sup>13</sup>.

Zarządzającym strefą jest obecnie Krakowski Park Technologiczny Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Krakowski Park Technologiczny tworzą obecnie cztery podstrefy: Park Technologiczny UJ w Pychowicach (36,5 ha), Park Technologiczny PK w Czyżynach (29,5 ha), Park Technologiczny HTS w Branicach (35 ha) oraz Park Technologiczny Tarnowski Klaster Przemysłowy w Tarnowie Chyszowie (21,5 ha).

We wrześniu 2005 roku Krakowski Park Technologiczny został powiększony o 140,87 ha w Niepołomicach, na których ma powstać fabryka ciężarówek niemieckiej firmy MAN. Krakowska strefa zajmuje więc obecnie obszar prawie 263 ha. Tereny te przeznaczone są głównie na nowe przedsięwzięcia inwestycyjne<sup>14</sup>.

<sup>11</sup> Por. K. Budzowski, *Otoczenie biznesu w Krakowie*, [w:] *Metropolitalne funkcje Krakowa*, pod red. J. Purchli, Kraków 1998, s. 141–150.

<sup>12</sup> Por. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 października 1997 r. w sprawie ustanowienia specjalnej strefy ekonomicznej w Krakowie, Dz.U. nr 135 z dnia 31.10.1997 r., poz. 912.

<sup>13</sup> *SSE Krakowski Park Technologiczny, materiały wewnętrzne*, Kraków 2005 r.

<sup>14</sup> Ustawa z dnia 27 lipca 2002 roku o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców, Dz.U. nr 141 z 2002 r., poz. 1177 wraz z późniejszymi zmianami, Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 15 października 2002 roku w sprawie dopuszczalności pomocy regionalnej dla przedsiębiorców, Dz. U. z 2002 r., nr 186, poz. 1544.

W Krakowskim Parku Technologicznym przewiduje się dwie formy pomocy publicznej: z tytułu inwestycji oraz z tytułu utworzenia nowych miejsc pracy<sup>15</sup>.

- Warunkiem koniecznym do uzyskania pomocy jest uzyskanie zezwolenia na prowadzenie działalności na terenie strefy.

- Maksymalna pomoc publiczna z tytułu inwestycji na terenie Krakowa nie może przekroczyć 40% wartości nakładów inwestycyjnych (w Tarnowie 50%). Pomoc publiczna dla małych i średnich firm jest wyższa i wynosi w Krakowie 55%, w Tarnowie 65% nakładów inwestycyjnych, przy czym nakłady te nie mogą być niższe niż 100 tys. euro. Do nakładów inwestycyjnych zaliczyć można między innymi: wydatki na zakup gruntów, wyposażenia, budynków i budowli oraz wartości niematerialnych (licencje, patenty, *know-how*, itp.).

- Pomoc publiczna z tytułu utworzenia nowych miejsc pracy w Krakowie nie może przekroczyć 40% (w Tarnowie – 50%) wartości dwuletnich kosztów pracy nowozatrudnionych pracowników pod warunkiem, że utworzone miejsca pracy będą zachowane przez co najmniej 5 lat. Dla małych i średnich firm wskaźniki te są odpowiednio wyższe i wynoszą w Krakowie 55% i w Tarnowie 65%.

- Zwolnienie z podatku dochodowego przysługuje począwszy od miesiąca, w którym przedsiębiorca poniósł wydatki inwestycyjne lub koszty pracy, aż do wyczerpania limitu regionalnej pomocy inwestycyjnej.

Pozwolenie na działalność w strefie krakowskiej dostało 19 firm, w tym kilka znanych firm międzynarodowych deklarujących zainwestowanie około 720 mln złotych i stworzenie około 3 tysięcy miejsc pracy. Według danych Ministerstwa Gospodarki i Pracy na koniec czerwca 2005 roku w krakowskiej strefie działalność gospodarczą prowadziło 9 firm, które zainwestowały około 433 milionów złotych<sup>16</sup>.

Tabela 2. Eksport województwa małopolskiego

Lata	Masa (w tonach)	Wartość eksportu (w mln)	
		PLN	USD
2001	2414820,5	7367,610	1795,891
2002	2313019,5	9128,111	2236,507
2003	2154435,0	11574,399	2973,297
2004	2242671,5	13269,690	3621,089

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego i Głównego Urzędu Statystycznego.

<sup>15</sup> SSE Krakowski Park Technologiczny, materiały wewnętrzne, Kraków 2005 r.

<sup>16</sup> „Rzeczpospolita” z 18.10.2005 r.

Województwo małopolskie, mimo iż jest relatywnie dużym ośrodkiem produkcyjnym, a przede wszystkim naukowym, w niewielkim stopniu uczestniczy w handlu międzynarodowym. Wprawdzie wartość eksportu województwa wzrosła prawie trzykrotnie w latach 1999–2004 (wzrost z 1,25 miliarda USD do 3,621 miliarda USD), a dynamika eksportu województwa była wyższa od średniej krajowej, to w dalszym ciągu eksport *per capita* w wysokości około 1115 USD (w 2004 r.) w województwie jest niższy od polskiego eksportu na jednego mieszkańca w skali kraju oraz znacznie niższy od eksportu *per capita* w Słowacji i wielokrotnie niższy niż w krajach Unii Europejskiej.

W 2004 roku eksport<sup>17</sup> województwa małopolskiego osiągnął wartość 3621 milionów USD (wzrost o 22% w stosunku do roku 2003). Za granicę sprzedano towary, których łączna masa przekroczyła 2,2 miliona ton (tabela 2).

W strukturze sprzedaży Małopolski dominowały wyroby klasyfikowane w sekcji XVI CN; maszyny i urządzenia mechaniczne stanowiące 19,4% całkowitego eksportu województwa, tworzywa sztuczne i wyroby z nich (sekcja VII CN – 18,5%), wyroby włókiennicze (sekcja XI CN – 14,4%).

W 2004 roku w eksporcie Małopolski (w stosunku do 2003 roku) miał miejsce wzrost eksportu wyrobów klasyfikowanych w ośmiu działach taryfy celnej. Najbardziej dynamiczny wzrost dotyczył tworzyw sztucznych, produktów przemysłu włókienniczego, skór i wyrobów z nich, a także produktów pochodzenia roślinnego, produktów przemysłu obuwniczego i przemysłu precyzyjnego. Spadek wartości eksportu dotyczył natomiast maszyn i urządzeń mechanicznych, metali nieszlachetnych i wyrobów z nich, sprzętu transportowego (tabela 3).

W 2004 roku największym małopolskim eksporterem (tabela 4) była Grupa Delphi Polska<sup>18</sup> z siedzibą w Krakowie (dostawca, dystrybutor i producent części zamiennych dla przemysłu motoryzacyjnego). W eksporcie województwa małopolskiego dużą rolę odgrywają przedsiębiorstwa przemysłu chemicznego (Zakłady Azotowe w Tarnowie, Firma Chemiczna Dwory w Oświęcimiu, Zakłady Chemiczne Alwernia) oraz przetwórstwa metali kolorowych (Grupa Kęty SA).

Poza listą 100 największych polskich eksporterów znalazły się tacy małopolscy eksporterzy jak: BP Polska Sp. z o.o. – 20 na liście największych polskich firm, Slovnaft Polska SA Kraków – poz. 96, GK Rafineria Trzebinia – poz. 112, Mix Electronics S.A. Kraków – poz. 329, Sambud-2 Sp. z o.o. – poz. 275, Orlen Oil Sp. z o.o. Kraków – poz. 282, Kimberly-Clark SA Klucze – poz. 283, Rafineria Nafty Glimar SA – poz. 355, Pliva Kraków – poz. 406, ComArch Kraków – poz. 442 itp.

<sup>17</sup> W artykule pojęcie eksportu, stosowane w odniesieniu do krajów pozaunijnych, jest równoznaczne z pojęciem wewnątrzwspólnotowa dostawa, stosowanym w odniesieniu do krajów członkowskich UE.

<sup>18</sup> Zmiana nazwy z „Delphi Automotive Systems Polska Sp. z o.o.”

Tabela 3. Struktura towarowa eksportu Małopolski (wg sekcji CN)

Sekcja CN	Udział sekcji CN w małopolskim eksporcie (%)		Wartość eksportu (w mln)				
	2003	2004	2003		2004		
			PLN	USD	PLN	USD	EUR
1. Zwierzęta żywe, produkty pochodzenia zwierzęcego	1,55	0,26	179,333	46,144	35,092	9,535	7,707
2. Produkty pochodzenia roślinnego	1,54	2,81	177,698	45,694	374,454	101,680	82,305
3. Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego oraz produkty ich rozkładu	0,03	0,03	3,870	0,995	3,760	1,005	0,817
4. Przetwory spożywcze; napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet; tytoń przemysłowe zamiastki tytoniu	5,65	5,09	654,503	168,300	674,968	184,790	149,021
5. Produkty mineralne	2,12	1,14	244,878	62,968	151,895	41,166	33,340
6. Produkty przemysłu chemicznego i przemysłów pokrewnych	6,26	5,21	724,032	186,179	694,650	188,343	152,517
7. Tworzywa sztuczne i kauczuk oraz wyroby z nich	7,32	18,5	847,306	217,878	2466,902	669,988	541,894
8. Skóry i wyroby z nich	1,63	8,59	188,929	45,582	1153,185	310,352	251,594
9. Drewno i wyroby z drewna	2,81	1,93	325,670	83,744	257,151	69,944	56,561
10. Ścier drzewny, papier, tektura i wyroby	4,74	4,42	548,709	141,096	587,382	160,116	129,353
11. Materiały i wyroby włókiennicze	4,50	14,40	520,748	133,906	1922,665	522,264	422,156
12. Obuwie, nakrycia głowy, parasole, laski, sztuczne kwiaty; wyroby z włosów ludzkich	0,61	3,4	71,086	18,279	446,465	121,428	98,294
13. Wyroby z kamienia, gipsu i cementu, azbestu, miki, wyroby ceramiczne, szkło i wyroby ze szkła	3,84	3,73	444,019	114,176	498,726	134,954	109,223
14. Perły, kamienie szlachetne, metale szlachetne i wyroby; sztuczna biżuteria, monety	0,05	0,55	5,633	1,449	72,43	19,780	16,012
15. Metale nieszlachetne i wyroby z nich	16,39	4,35	1897,149	487,837	581,726	157,596	127,364
16. Maszyny i urządzenia mechaniczne, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny	30,37	19,39	3515,628	904,016	2587,669	701,943	568,060
17. Sprzęt transportowy	6,53	0,94	755,753	194,336	124,455	33,830	27,430
18. Przyrządy i aparaty optyczne, fotograficzne, pomiarowe, kontrolne	0,72	1,99	82,999	21,343	264,853	72,118	58,388
19. Broń i amunicja	0,00	0,03	0	0	7,0	2,0	1,1
20. Wyroby różne – meble, zabawki itp.	3,32	3,22	384,653	98,911	430,062	116,453	94,307
21. Dzieła sztuki, antyki przedmioty kolekcjonerskie, Produkty gdzie indziej nieklasyfikowane	0,02	0,05	1,803	0,464	6,632	1,804	1,460
Razem	100,00	100,0	11574,399	2973,297	13269,69	3621,089	2928,903



Tabela 4. Najwięksi eksporterzy z Małopolski

Miejsce na liście 100 największych polskich eksporterów		NAZWA FIRMY (w nawiasach – miejsce na liście 500 największych firm w kraju w latach 2003/2004)	PKD	Przychody z eksportu w 2004 r. (w tys. zł)	Udział eksportu w sprzedaży (w %)	
2004	2003				2002	2003
8	12	Grupa Kapitałowa Delphi Polska (Delphi Poland, Delphi Polska Automotive Systems (50/44))	3130	2127398	81,3	75
14	26	Tele-Fonika Kable SA Kraków (57/48)	3130	1542696	45	50,4
24	b.d.	Grupa Kapitałowa Valeo, Kraków (196/121)		1118310		
42	43	Zakłady Azotowe w Tarnowie-Mościcach SA, Tarnów (156/147)	2414	681975	60,6	61,3
57	63	Grupa Kapitałowa Can Pack SA Kraków (158/155)	2872	505751	46	b.d.
67	58	SGL Carbon S.A. Nowy Sącz (295/319)	3162	420824	74	b.d.
92	94	Stalprodukt SA Bochnia (244/210)	2732	247311	36	34,3

\* – miejsce na liście 100 największych polskich eksporterów w 2003 roku.

Źródło: Lista 500 największych polskich przedsiębiorstw, „Polityka” nr 17 (2501) z 30.04.2005 r., Lista 500 największych polskich przedsiębiorstw, „Polityka” nr 18 (2450) z 01.05.2004 r., Lista 500 największych przedsiębiorstw w Polsce, „Gazeta Bankowa” nr 16(756) z 21.04.2003 r., Liderzy eksportu, „Gazeta Bankowa” nr 44(784) z 3.11.2003 r., Lista 100 największych eksporterów do UE, „Gazeta Bankowa” nr 44(731) z 29.10.2002 r. oraz szacunki własne.

Największymi eksporterami województwa małopolskiego są takie firmy jak:<sup>19</sup> w przemyśle spożywczym: Maspex Wadowice, Gellwe, Bahlsen Skawina, ZPC Wawel, ZPC Skawa, Philip Morris, Biogran, Roleski<sup>20</sup>; w przemyśle chemicznym: Azoty Tarnów, Dwory Oświęcim, ZCh Alwernia, Pliva Kraków, Miraculum SA, Arkop Bukowno; w przemyśle tworzyw sztucznych: Krak Plastik, Unimil, Polplast Myślenice; w przemyśle elektromaszynowym: Andoria SA, Delphi Sp. z o.o., Krakowska Fabryka Armatury SA, Valvex Jordanów, SGL Carbon Nowy Sącz, Optimus, Veracomp SA; w przemyśle włókienniczym: Vi-

<sup>19</sup> Polityka i strategia rozwoju eksportu dla województwa małopolskiego (zarys), Dokument roboczy 1 z 1.09.2003 r., Kraków, s. 46–51.

<sup>20</sup> Firma Roleski została uhonorowana nagrodą „Lider eksportu 2004” w kategorii: Debiut w eksporcie.

stula, Madro, AZPB Andropol; w przemyśle papierniczym: R.R. Donnelley, Europa Wall Kraków, Kimberly-Clark SA z Kluczy; w przemyśle obuwniczym: Wojas Trade, Badura Wadowice, Ryłko Kalwaria Zebrzydowska; w przemyśle metalowym: Tele-Fonika Kable SA, Grupa Can Pack SA<sup>21</sup>, Grupa Kęty SA; w przemyśle motoryzacyjnym: Valeo Autosystemy, Bumar Fablok; w hutnictwie żelaza: Mittal Steel SA.

Głównymi eksporterami województwa małopolskiego są spółki prawa handlowego, znaczącymi eksporterami regionu są także spółki osobowe, spółdzielnie pracy (w przemyśle odzieżowym) i indywidualni producenci (przemysł obuwniczy, skórzany, eksport produktów pochodzenia zwierzęcego i roślinnego i przetwórstwo spożywcze).

W ciągu ostatnich kilku lat największym partnerem handlowym małopolskich firm są firmy niemieckie (48% eksportu do UE) oraz przedsiębiorstwa francuskie, brytyjskie, włoskie (tabela 5). Na rynek niemiecki trafiają przede wszystkim produkty pochodzenia zwierzęcego, przetwory spożywcze, tworzywa sztuczne (1/4 oferty małopolskiej). Niemcy to także główny odbiorca towarów przemysłu chemicznego, drzewnego (ponad 30% wartości eksportu), przemysłu papierniczego, włókienniczego, elektromaszynowego, motoryzacyjnego i metalowego (trafia tam 1/3 małopolskiej oferty).

Reasumując, w 2004 r. na rynek wewnętrzny Unii Europejskiej trafiły towary o łącznej wartości prawie 2,419 miliarda USD, w tym do 9 krajów, które wspólnie z Polską przystąpiły do UE – o wartości 665 milionów USD. Najważniejszym partnerem w grupie nowoprzyjętych krajów była Republika Czeska. W roku 2004 r. sprzedano tam towary o wartości 205 mln USD, podczas gdy na Maltę zaledwie za 0,408 mln USD (tabela 6). Małopolskie towary sprzedawane do krajów UE dostarczane są przede wszystkim przy wykorzystaniu transportu drogowego – około 90%, 5% dociera transportem kolejowym, nieco mniej drogą morską, a niespełna 1% transportem lotniczym.

Do pozostałych krajów europejskich, a dokładniej precyzując do krajów należących do Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (tabela 6), małopolskie firmy sprzedały w 2004 roku towary o wartości 56 mln USD, co porównaniu z rokiem 2003 oznacza wzrost o 21% (ponad 9 mln USD). Udział krajów EFTA w całkowitym eksporcie Małopolski wynosił w latach 2003 i 2004 – 1,6%.

Rynki państw należących do WNP są, poza rynkiem wewnętrznym Unii Europejskiej, najważniejszymi partnerami handlowymi Małopolski. W roku 2004 trafiły tam towary o wartości przekraczającej 360 mln USD (tabela 7),

<sup>21</sup> Firma Can Pack SA została uhonorowana nagrodą „Lider eksportu 2004” w kategorii: Wielkość zainwestowanego kapitału za granicą.



Tabela 5. Eksport/Dostawy wewnątrzspółnotowe Małopolski do krajów Unii Europejskiej

Kraje	Masa (w tonach) 2004	Wartość eksportu (w mln)				Wartość eksportu/dostaw wewnątrzspółnotowych w 2004 r. (w mln)			
		USD		PLN		PLN	USD	EUR	
		2002	2003	2002	2003				
UE 15	Austria	76297,9	59,271	66,384	241,661	258,164	351,633	95,513	77,311
	Belgia	45365,5	65,751	86,972	268,265	338,226	387,933	106,298	85,754
	Dania	23311,6	41,762	59,727	170,704	232,274	209,508	56,966	46,065
	Finlandia	11513,6	9,207	12,090	37,513	47,017	64,622	17,530	14,162
	Francja	75858,9	140,711	210,936	574,267	820,308	982,369	265,863	215,142
	Grecja	4553,4	4,639	7,161	18,893	27,847	37,589	10,117	8,218
	Hiszpania	28831,2	26,803	42,640	109,394	165,823	275,254	74,635	60,402
	Holandia	33753,9	53,648	69,918	219,172	271,903	290,146	79,113	63,906
	Irlandia	4351,2	4,834	10,245	19,686	39,853	25,708	6,892	5,567
	Luksemburg	969,3	2,525	3,810	10,343	14,821	7,894	2,198	1,748
	Niemcy	554616,9	643,315	828,384	2625,900	3221,503	3475,827	554,616	761,821
	Portugalia	2026,5	3,295	4,666	13,393	18,145	21,990	6,065	4,877
	Szwecja	35026,4	67,528	117,769	275,481	457,991	506,573	137,339	111,016
	W. Brytania	88530,0	118,380	144,970	483,437	563,774	804,269	218,893	176,888
	Włochy	114875,2	107,287	119,056	437,486	462,996	448,002	121,174	98,095
RAZEM	1099882,0	1348,965	1784,718	5505,602	6940,645	7889,317	1753,212	1730,972	
Nowi członkowie UE (UE 9)	Czechy	264071,6	137,490	158,920	561,450	618,027	759,900	205,520	166,526
	Estonia	7582,4	5,317	9,520	21,722	37,020	82,154	23,005	18,383
	Litwa	33965,6	61,098	81,948	249,402	318,687	233,568	62,847	50,831
	Łotwa	12610,1	13,992	18,842	56,994	73,276	63,910	17,348	14,028
	Słowacja	168627,6	68,525	142,876	279,354	555,631	555,543	150,658	21,743
	Słowenia	24332,0	18,155	28,987	74,174	112,729	137,569	37,527	30,345
	Węgry	55011,0	72,628	105,324	296,307	409,594	610,463	166,768	134,757
	Malta	283,4	0,097	0,089	0,398	0,347	1,855	0,500	0,408
	Cypr	677,3	0,117	0,278	0,480	1,082	6,249	1,735	1,395
	RAZEM	567161	377,423	646,784	1540,286	2126,393	2451,211	665,908	438,416
SUMA UE 25							10340,528	2419,120	2169,388

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CIHZ i GUS.

Tabela 6. Eksport Małopolski do krajów EFTA

Kraj	Masa (w tonach) 2004	Wartość eksportu (w mln)						
		2002		2003		2004		
		PLN	USD	PLN	USD	PLN	USD	EUR
Islandia	282,1	6,591	1,609	4,485	1,153	3,446	0,951	0,759
Lichtenstein	102,3	0,927	0,228	0,052	0,013	0,742	0,209	0,167
Norwegia	9831,8	60,355	14,756	81,623	20,989	109,816	29,805	24,150
Szwajcaria	8618,6	62,707	15,409	96,892	24,915	95,006	25,753	20,791
RAZEM	18834,8	130,580	32,002	183,052	47,070	209,01	56,718	45,867

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CIHZ i GUS.

Tabela 7. Eksport Małopolski do wybranych krajów WNP

Kraj	Masa (w tonach) 2004	Wartość eksportu (w mln)						
		2002		2003		2004		
		PLN	USD	PLN	USD	PLN	USD	EUR
Rosja	93532,6	458,810	112,234	532,718	136,984	674,012	182,568	148,128
Ukraina	55808,5	390,153	95,591	421,894	108,487	542,455	147,314	119,391
Białoruś	9390,1	37,547	9,216	33,119	8,516	46,591	12,926	10,368
Kazachstan	7973,3	15,449	3,794	33,278	8,557	38,541	10,443	8,462
Mołdawia	3130,2	14,855	3,637	27,169	6,986	20,316	5,479	4,437
Azerbejdżan	446,9	3,009	0,735	3,628	0,933	5,557	1,524	1,234
Gruzja	306,6	2,317	0,568	1,913	0,492	3,369	0,949	0,754
Uzbekistan	20,6	0,474	0,115	2,102	0,540	0,588	0,149	0,121
RAZEM	170608,8	922,614	225,890	1055,821	271,495	1331,429	361,352	292,895

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CIHZ i GUS.

przy czym 90% tego eksportu trafiło na rynki Rosji i Ukrainy, a mimo to chłonność tych rynków, zwłaszcza rynku rosyjskiego, nie jest w pełni wykorzystana.

Na rynki państw Ameryki Północnej, wchodzących w skład ugrupowania NAFTA, małopolskie firmy wyeksportowały w roku 2004, towary o łącznej wartości ponad 100 mln USD (tabela 8). Udział małopolskiego eksportu na rynek NAFTA wynosił w latach 2002–2003 niewiele ponad 3,5%, w roku 2004 – 2,8%. Wśród przedstawionych krajów zdecydowanie najważniejszym partnerem

Tabela 8. Eksport Małopolski do krajów NAFTA

Kraj	Masa (w tonach) 2004	Wartość eksportu (w mln)						
		2002		2003		2004		
		PLN	USD	PLN	USD	PLN	USD	EUR
USA	29355,7	280,319	68,636	264,202	67,937	331,673	89,748	72,678
Meksyk	259,7	26,210	6,428	17,767	4,568	4,180	1,139	0,921
Kanada	5833,1	25,164	6,156	34,346	8,832	38,638	10,549	8,506
RAZEM	35448,5	331,693	81,220	316,315	81,337	374,491	101,436	82,105

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CIHZ i GUS.

handlowym są Stany Zjednoczone. W roku 2004 małopolskie firmy sprzedały tam towary o wartości prawie 90 mln USD, co stanowi około 2,5% całego małopolskiego eksportu. Mimo że kraje należące do NAFTA są istotnym partnerem handlowym województwa małopolskiego, to – biorąc pod uwagę ich gospodarczy potencjał – nasuwa się wniosek, iż poziom ten jest daleko niezadowalający.

Mimo dużego potencjału produkcyjnego Małopolska jest stosunkowo niewielkim eksporterem. W eksporcie regionu dominują duże przedsiębiorstwa. Małopolskie firmy zaczynają także inwestować za granicą. Największym inwestorem zagranicznym stała się wadowicka firma Maspex, która przejęła kilku producentów napojów na Węgrzech i w Czechach (w tym węgierskiego producenta soków i nektarów Olympos oraz firmę Walmark związaną z czeskim i słowackim rynkiem soków).

Dla małych i średnich firm rynek wewnętrzny jest alternatywą dla eksportu. W ostatnich latach wyroby pracochłonne stanowiły 16%, a zaawansowane technologicznie jedynie 3% eksportu. Wzrost pozycji Małopolski jako eksportera wymagać będzie zróżnicowania struktury eksportu, zwiększenia ilości firm eksportujących, podniesienia jakości wytwarzanych produktów, pomocy publicznej dla małych i średnich firm podejmujących działalność na rynku zagranicznym.

Zdaniem ekspertów PAIiZ Małopolska może stać się najbliższym okresie jednym z największych w Polsce ośrodków świadczących nowoczesne usługi Business Process Offshoring (BPO)<sup>22</sup>. Negocjowane w 2005 roku projekty

<sup>22</sup> Business Process Offshoring (BPO) – polega na wydzieleniu i przenoszeniu nieprodukcyjnych funkcji firm za granicę. Koncepcja BPO powstała w USA, kiedy to wiele amerykańskich przedsiębiorstw zaczęło umieszczać swoje telecentra w Indiach z uwagi na niskie koszty pracy i znajomość angielskiego. Por. „Gazeta Prawna” 2005, nr 63(1428).

z dziedziny usług typu *offshoring* (przenoszenie za granicę nieprodukcyjnych funkcji firmy za granicę) powinny stworzyć w Polsce ponad 7 tys. nowych miejsc pracy w regionach o dużym nasyceniu kwalifikowanej siły roboczej, w tym zwłaszcza w Małopolsce<sup>23</sup>. W powstających w naszym kraju centrach kompetencyjnych znajdują zatrudnienie absolwenci i studenci ostatnich lat studiów kierunków ekonomicznych, finansowych i księgowych oraz informatycznych. Centra kompetencyjne świadczą usługi w kilkunastu ośrodkach w całym kraju<sup>24</sup>. W marcu 2005 roku znowelizowano przepisy o polskich strefach specjalnych, stwarzając możliwość korzystania z ulg podatkowych przez firmy świadczące usługi finansowe lub z dziedziny rachunkowości. Polska stała się bowiem atrakcyjnym miejscem do lokowania usług typu *offshoring* polegających na koncentracji określonych działów firm, przede wszystkim świadczących usługi finansowo-księgowe, w regionach o relatywnie niskich kosztach działalności. W 2005 roku już około 20 globalnych koncernów ma w Polsce różnego rodzaju centra zatrudniające od kilkunastu do kilkuset specjalistów. Szacunki przewidują, iż w 2010 roku zatrudnienie w tego typu ośrodkach sięgnie nawet 500 tys. osób<sup>25</sup>. Według raportu Economist Intelligence Unit, sporządzonego na podstawie ankiet 500 korporacji i firm z całego świata, Polska znajduje się na 5 miejscu w świecie (za Indiami, Chinami, Czechami, i Singapurem) pod względem lokalizacji inwestycji typu *offshoring*<sup>26</sup>. Firmy świadczące usługi z zakresu rachunkowości i kontroli ksiąg handlowych, usług księgowych, usług telefonicznych itp., które działają w polskich specjalnych strefach ekonomicznych, uzyskały w 2005 roku uprawnienia do korzystania z ulg i preferencji podatkowych<sup>27</sup>.

W Małopolsce, a w zasadzie tylko w Krakowie, zlokalizowały swoje centra między innymi takie firmy, jak: KPMG (obsługa kadr), ABB Kraków (Centrum Badawczo-Rozwojowe w Krakowie), IBM (Laboratorium Oprogramowania Tivoli spółki IBM Kraków – projektowanie, wdrażanie i wspieranie oprogramowania do zarządzania dużymi projektami informatycznymi oraz outsourcing usług księgowych i finansowych), American Management System Kraków, Delphi Automotive Systems Kraków (R&D nowe technologie), Exult (obsługa kadr), CAP Gemini Ernest&Young (Europejskie Centrum Usług IT i Outsourcingu, mające docelo-

<sup>23</sup> „Gazeta Prawna” 2005, nr 70(1435).

<sup>24</sup> „Rzeczpospolita” 2005, nr 150(7139), „Rzeczpospolita” 2005, nr 117(7106), Późne profity dla inwestorów, „Gazeta Prawna” 2005, nr 63(1428).

<sup>25</sup> „Rzeczpospolita” 2005, nr 150(7139). Według raportu Economist Intelligence Unit, Polska znajduje się na 5. miejscu w rankingu dla *offshoringu*, za Indiami, Chinami, Czechami i Singapurem, por. „Gazeta Prawna” 2005, nr 116(1481), „Rzeczpospolita” 2005, nr 137(7162).

<sup>26</sup> A. Wodniak, *Pogoń za inwestorami*, „Gazeta Prawna” 2005, nr 116(1481).

<sup>27</sup> Dz.U. z dnia 22 lutego 2005 r. nr 32, poz. 268–278, także „Gazeta Prawna” 2005, nr 47(1412).

wo zatrudniać około 1100 osób), Motorola Kraków (w 2005 roku centrum oprogramowania Motoroli zlokalizowane w krakowskiej specjalnej strefie ekonomicznej zatrudnia 400 specjalistów, przewiduje się, iż do końca 2005 roku w centrum pracować będzie około 700 inżynierów zajmujących się oprogramowaniem związanym z infrastrukturą sieci komórkowych trzeciej generacji oraz systemami cyfrowej łączności radiowej<sup>28</sup>), Lufthansa (europejskie centrum księgowości).

Małopolska jest jednym z najatrakcyjniejszych turystycznie regionów Polski. Krakowskie lotnisko Balice w 2003 roku obsłużyło 593 tys. osób, w 2004 roku ponad 800 tys., a prognoza na 2005 rok przewiduje obsługę około 1200–1300 tys. pasażerów. Z krakowskiego portu lotniczego korzysta wiele linii regularnych, czartery, a także coraz większa liczba tanich linii lotniczych. Rozwojowi turystyki sprzyja także funkcjonowanie kilkudziesięciu regularnych zagranicznych połączeń autobusowych i kolejowych z Krakowa i innych większych miast Małopolski. Po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej Małopolskę odwiedziło około 30% więcej turystów zagranicznych.

Małopolska potrafiła także w sposób właściwy wykorzystać unijne programy pomocowe (otrzymane z nich środki wyniosły do końca 2003 roku ok. 107 euro na jednego mieszkańca). W latach 2004–2005 w ramach ZPORR (Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego) oraz programów sektorowych i Funduszu Spójności na działalność inwestycyjną w Małopolsce przeznaczonych zostanie około 800 milionów złotych (przede wszystkim na budowę dróg, modernizację lotniska, inwestycje kulturalne, modernizację i budowę obiektów kulturalnych, sakralnych, szkolnictwa wyższego itp.), a w latach 2007–2013 około jednego miliarda euro.

Strategia rozwoju Krakowa przewiduje trzy cele strategiczne: Kraków miastem przyjaznym rodzinie, atrakcyjnym miejscem zamieszkania i pobytu, miastem konkurencyjnej i nowoczesnej gospodarki, metropolią o ważnych funkcjach nauki, kultury i sportu. Są one w znacznej mierze zbieżne z celami strategicznymi całej Małopolski, która systematycznie zmieniając swoje oblicze ekonomiczne i społeczne staje się regionem atrakcyjnym zarówno dla inwestorów zagranicznych, dla mieszkańców, jak też dla turystów krajowych i zagranicznych.

Małopolska, z uwagi na dostępność komunikacyjną (linie kolejowe, autostrada, drogi szybkiego ruchu, drugie co do ważności lotnisko w Polsce), duży chłonny rynek, zaplecze naukowo-badawcze, silny ośrodek akademicki, niepowtarzalną atmosferę Krakowa, atrakcyjność turystyczną i kulturalną, ma wszelkie warunki by stać się w najbliższej przyszłości jednym z najszybciej rozwijających się gospodarczo, naukowo, turystycznie i kulturowo regionów Polski.

<sup>28</sup> *Motorola chce inwestować w Krakowie*, „Gazeta Wyborcza” 2005, nr 99(4814).

### Bibliografia

1. Budzowski K., *Otoczenie biznesu w Krakowie*, [w:] *Metropolitalne funkcje Krakowa*, pod red. J. Purchli, MCK w Krakowie, Kraków 1998.
2. Budzowski K., Świerczyńska J., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w polskim handlu zagranicznym*, [w:] *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa i gospodarki*. Prace naukowe Akademii Ekonomicznej nr 930, pod red. J. Rymarczyka i W. Michalczyka, Wrocław 2002.
3. Budzowski K., Świerczyńska J., *Problemy eksportu województwa małopolskiego*, [w:] *Polska i społeczeństwo w XXI w. Materiały konferencyjne z IV Międzynarodowej Konferencji Naukowej Krakowskiej szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego*, pod red. K. Budzowskiego, Kraków 2004.
4. Budzowski K., Świerczyńska J., *Problemy eksportu województwa małopolskiego*, [w:] *Problemy regionalne i globalne we współczesnej gospodarce światowej. Materiały konferencyjne*, pod red. J. Rymarczyka i W. Michalczyka, Wrocław 2005.
5. *Diagnoza stanu województwa małopolskiego*, Wydawnictwo Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego, nr 10, Kraków 2000.
6. *Polityka i strategia rozwoju eksportu dla województwa małopolskiego (zarys)*, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Dokument roboczy z 1.09.2003, Kraków 2003.
7. *Strategia rozwoju województwa małopolskiego*, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków 2000.
8. *Województwo małopolskie 2002*, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków 2003.
9. *Województwo małopolskie 2003*, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków 2004.

### Резюме

Сучасна Малополюща, бажаючи тривало появитися на карті економічно сильних регіонів, мусить сповнити багато вимогань. У статті подано короткий аналіз економічного потенціалу регіону. Показано, що сьогодні Малополюща є великим містким ринком, цікавим для вкладення міжнародного капіталу, характеризується одним з найкращих у державі науково-дослідницьким потенціалом, сильним академічним осередком, місцем надзвичайно привабливим у ділянці туризму і культури. Малополюща має всі умови, щоб стати, вже у недалекому майбутньому, одним з регіонів Польщі з найшвидшим розвитком економіки, науки, туризму і культури.



ANNA DĘBSKA-RUP

## Problematyka unormowań prawnych rachunkowości budżetowej

### Wprowadzenie

Sektor finansów publicznych ma bardzo istotne znaczenie dla funkcjonowania gospodarki narodowej i wszystkich instytucji życia publicznego w każdym kraju. Warunkiem sprawnego działania sektora finansów publicznych jest stosowanie skutecznych metod ewidencji rachunkowej procesów finansowych i gospodarczych zachodzących wewnątrz tego sektora i w jego relacjach z otoczeniem gospodarczym i społecznym. W celu sprawdzenia, czy stosowane metody ewidencji rachunkowej w instytucjach sektora finansów publicznych we właściwy sposób spełniają swoją funkcję, podano analizie unormowania prawne rachunkowości budżetowej.

### Funkcje rachunkowości budżetowej

Rachunkowość budżetowa jest specyficzną odmianą rachunkowości finansowej stosowaną w jednostkach sektora finansów publicznych. Jej specyfika wynika z odmiennych zasad funkcjonowania, organizacji i zadań, jakie realizują jednostki stosujące zasady rachunkowości budżetowej. Do głównych funkcji, jakie spełnia rachunkowość budżetowa, zaliczyć należy:

- funkcję informacyjną, która polega na dostarczaniu rzetelnej informacji o przebiegu procesów finansowych i majątkowych oraz stanie aktywów i pasywów jednostki. Jest ona najważniejszą funkcją rachunkowości, gdyż inne funkcje pochodzą od tej właśnie funkcji informacyjnej<sup>1</sup>. Na podstawie ewidencji księgowej sporządza się bieżące raporty o sytuacji finansowej jednostki oraz okresowe sprawozdania finansowe i sprawozdania budżetowe;

<sup>1</sup> M. Gmytrasiewicz, A. Karmańska, *Rachunkowość finansowa*, Warszawa 2002, s. 27.

- funkcję kontrolną, dzięki której możliwe jest sprawdzenie zgodności stanu faktycznego przebiegu procesów finansowych z dokumentacją oraz ich prawidłowość z punktu widzenia przestrzegania przepisów prawa. W rachunkowości budżetowej kluczowe znaczenie ma zastosowanie rachunkowości do kontroli wykonania budżetu państwa i jednostek samorządu terytorialnego, jak również planów finansowych jednostek organizacyjnych sektora finansów publicznych;

- funkcję planistyczną, która zakłada budowanie planów finansowych na bazie informacji o stanie faktycznym osiągniętym w toku działalności w poprzednich okresach. Rachunkowość finansowa dostarcza informacji o stanie aktualnym aktywów i pasywów powstałych w wyniku zdarzeń przeszłych, natomiast w rachunkowości budżetowej prowadzi się także dodatkowo ewidencję budżetu, czyli planu finansowego na dany rok i jego zmian w ciągu roku. Istota funkcji planistycznej rachunkowości wynika z możliwości wykorzystania analiz przebiegu procesów gospodarczych występujących w minionych okresach do zaplanowania ich optymalnego przebiegu w okresach objętych planem.

Prowadzenie rachunkowości, a w szczególności rachunkowości budżetowej, we wszystkich krajach objęte jest unormowaniami o różnym charakterze. W tym względzie można wyróżnić dwa podstawowe podejścia. W krajach Europy kontynentalnej przyjęto zasadę uregulowania organizacji i zasad prowadzenia rachunkowości drogą przepisów prawa. Takie rozwiązania obowiązują także w Polsce. W krajach anglosaskich problematykę prowadzenia rachunkowości regulują normy zawodowe organizacji księgowych i biegłych rewidentów, jednak normy zawodowe spełniać muszą warunek zgodności z normami prawa, szczególnie prawa podatkowego<sup>2</sup>. W przypadku kolizji norm zawodowych z przepisami prawa te drugie mają pierwszeństwo stosowania.

W kwestii regulacji prawnych problematyki rachunkowości ważny jest także zakres regulacji i jej szczegółowość. W rachunkowości prowadzonej przez jednostki sektora finansów publicznych szczegółowość regulacji jest większa niż w przypadku rachunkowości prowadzonej przez podmioty prowadzące działalność gospodarczą. Jednostki sektora finansów publicznych są zobowiązane do oparcia zakładanych planów kont na wzorcowym planie kont przyjętym w regulacjach prawnych. Jednostki prowadzące działalność gospodarczą kształtują indywidualnie politykę prowadzenia rachunkowości, w tym ustalają zakładowe plany kont, kierując się zachowaniem jej zgodności z przepisami prawa. Zastosowanie szczegółowych regulacji w zakresie prowadzenia rachunkowości w jednostkach sektora finansów publicznych, dysponujących środkami publicznymi, jest przejawem realizacji w praktyce kontrolnej funkcji rachunkowości.

<sup>2</sup> E. A. Hendriksen, M. F. van Breda, *Teoria rachunkowości*, Warszawa 2002, s. 121.

Przyjęcie specjalnych regulacji prawnych w sprawie rachunkowości budżetowej miało na celu dostosowanie ogólnych zasad rachunkowości do warunków działania jednostek sektora finansów publicznych w celu optymalnego wypełnienia swoich funkcji.

### **Regulacje prawne rachunkowości budżetowej**

Przepisy art. 14 ustawy z dnia 26 listopada 1998 r. o finansach publicznych<sup>3</sup> zawierają delegację dla Ministra Finansów do uregulowania w drodze rozporządzenia zasad prowadzenia rachunkowości. W myśl przepisów art. 14 ustawy Minister Finansów określi:

- 1) jednolity plan kont dla jednostek sektora finansów publicznych;
- 2) szczególne zasady rachunkowości oraz plany kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, zakładów budżetowych i gospodarstw pomocniczych jednostek budżetowych oraz jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej;
- 3) zasady rachunkowości oraz plany kont dla organów podatkowych w zakresie poboru i rozliczenia podatków, opłat oraz innych niepodatkowych należności budżetu, do których ustalania lub określania uprawnione są organy podatkowe.

Zgodnie z art. 14 ust. 2 ustawy plany kont powinny uwzględniać zasady określone w przepisach ustawy o rachunkowości i standardach międzynarodowych, z tym że:

- 1) dochody i wydatki będą ujmowane w terminie ich zapłaty, niezależnie od rocznego budżetu, którego dotyczą;
- 2) będą ujmowane również wszystkie etapy rozliczeń poprzedzające płatność dochodów i wydatków, a w zakresie wydatków – także zaangażowanie środków;
- 3) odsetki od nieterminowych płatności będą naliczane i ewidencjonowane nie później, niż na koniec każdego kwartału;
- 4) przeszacowanie wartości aktywów i pasywów dewizowych według bieżących kursów walutowych będzie dokonywane nie później niż na koniec kwartału;
- 5) zadłużenie będzie wyceniane według wartości emisyjnej powiększonej o narosłe kwoty z tytułu oprocentowania;
- 6) należności i zobowiązania nominowane w walutach obcych będą wycenione również według bieżących kursów walutowych.

<sup>3</sup> Tekst jednolity Dz.U. nr 15, poz. 148 z 2003 r. z późniejszymi zmianami.

Jednocześnie art. 15 ust. 2 ustawy o finansach publicznych upoważnił Ministra Finansów do określenia w drodze rozporządzenia sprawozdawczości budżetowej poprzez ustalenie:

1) rodzaju, formy, terminów i zasad sporządzania sprawozdań budżetowych z wykonania budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz z wykonania planów finansowych:

a) jednostek budżetowych,

b) zakładów budżetowych, gospodarstw pomocniczych jednostek budżetowych, środków specjalnych jednostek budżetowych,

c) funduszy celowych,

d) pozostałych jednostek sektora finansów publicznych;

2) rodzajów i zasad sporządzania sprawozdań w zakresie państwowego długu publicznego oraz poręczeń i gwarancji sektora finansów publicznych;

3) zasad sporządzania zbiorczych, skonsolidowanych sprawozdań budżetowych jednostek samorządu terytorialnego;

4) zasad sporządzania łącznych, skonsolidowanych sprawozdań budżetowych dysponentów części budżetowych i budżetu państwa;

5) jednostek obowiązanych do sporządzania poszczególnych rodzajów sprawozdań finansowych, w tym budżetowych, których mogą dotyczyć szczególne zasady rachunkowości, terminy sporządzania tych sprawozdań oraz odbiorców sprawozdań.

Realizując powyższe delegacje ustawowe, Minister Finansów wydał podane niżej rozporządzenia regulujące zagadnienia rachunkowości budżetowej oraz sprawozdawczości budżetowej:

- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 25 maja 1999 r. w sprawie zasad rachunkowości i planu kont dla prowadzenia ewidencji podatków i opłat dla organów podatkowych jednostek samorządu terytorialnego<sup>4</sup>;

- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 października 2003 r. w sprawie zasad rachunkowości i planu kont dla prowadzenia ewidencji podatków i niepodatkowych należności budżetowych przez organy podatkowe podległe ministrowi właściwemu do spraw finansów publicznych<sup>5</sup>;

- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2001 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz niektórych jednostek sektora finansów publicznych<sup>6</sup>;

<sup>4</sup> Dz.U. nr 50, poz. 511 z 1999 r. z późniejszymi zmianami.

<sup>5</sup> Dz.U. nr 187, poz. 1827 z 2003 r. z późniejszymi zmianami.

<sup>6</sup> Dz.U. nr 153, poz. 1752 z 2001 r.

• Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 13 marca 2001 r. w sprawie sprawozdawczości budżetowej<sup>7</sup>.

Na uwagę zasługuje podział w aktach wykonawczych problematyki rachunkowości budżetowej na obszary ewidencyjne odpowiadające odrębnym zagadnieniom rachunkowości budżetowej. Problematyka realizacji podatków i opłat przez urzędy skarbowe oraz organy podatkowe jednostek samorządu terytorialnego została uregulowana w odrębnych rozporządzeniach, ale w sposób kompatybilny z innymi zagadnieniami rachunkowości unormowanymi w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2001. Na tym przykładzie widać, że unormowania prawne w zakresie prowadzenia rachunkowości budżetowej spełniać muszą określone warunki wynikające zarówno z ogólnych zasad rachunkowości, jak i ze specyfiki samej rachunkowości budżetowej. Jeśli chodzi o uwarunkowania uregulowań rachunkowości budżetowej powodowane jej specyfiką, to zaliczyć do nich należy:

• respektowanie przepisów ustawy o finansach publicznych w sprawie zakresu upoważnienia udzielonego ministrowi finansów do ustanowienia szczególnych unormowań w ewidencji gospodarki finansowej jednostek sektora finansów publicznych;

• wewnętrzną zgodność i kompatybilność aktów wykonawczych do ustawy normujących różne obszary ewidencji rachunkowej w jednostkach sektora finansów publicznych;

• wprowadzenie do ewidencji rachunkowej urzędów księgowych (kont księgowych) dostarczających jednoznacznych danych księgowych do sporządzenia sprawozdań budżetowych.

Praktyka prowadzenia rachunkowości budżetowej wykazuje, że akty wykonawcze do ustawy o finansach publicznych prawidłowo spełniają warunek wzajemnej zgodności i kompatybilności. Także w zakresie dostarczania potrzebnych informacji do sporządzenia sprawozdań budżetowych rachunkowość budżetowa właściwie pełni swoją funkcję, gdy jest prowadzona zgodnie z rozporządzenia ministra finansów z 18 grudnia 2001 r. Taka jest też ocena prezentowana na ten temat w literaturze.

### **Analiza uregulowań prawnych dotyczących szczególnych zasad rachunkowości budżetowej**

Sprawdzono, czy akty wykonawcze rachunkowości budżetowej spełniają warunek zgodności z zakresem delegacji do wydania rozporządzeń w tej sprawie. W przepisach art. 14 ust. 3 Ustawy o finansach publicznych określono zakres przed-

<sup>7</sup> Dz.U. nr 24, poz. 279 z późniejszymi zmianami.

miotowy specjalnych uregulowań, które mają obowiązywać przy prowadzeniu rachunkowości budżetowej. Według przytoczonego przepisu szczególne zasady rachunkowości dotyczą:

- 1) ewidencji wykonania budżetu;
- 2) ewidencji majątku trwałego stanowiącego własność Skarbu Państwa lub jednostek samorządu terytorialnego;
- 3) wyceny poszczególnych składników aktywów i pasywów;
- 4) sporządzania sprawozdań finansowych.

Plan kont dla ewidencji wykonania budżetu został przedstawiony w załączniku nr 1 do Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2001 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz niektórych jednostek sektora finansów publicznych. Ewidencja wykonania budżetu w zakresie realizacji dochodów i wydatków budżetowych jest oparta na metodzie kasowej, co wynika ze specyfiki rachunkowości budżetowej i jest zgodna z zasadami rozliczenia z wykonania budżetu, obowiązującymi zgodnie z art. 14 ust. 2 pkt 1 Ustawy o finansach publicznych<sup>8</sup>. W przyszłości, zgodnie z dyrektywami Unii Europejskiej, Polska będzie musiała jednak przejść na ewidencję i rozliczenie wykonania budżetu według metody memoriałowej.

Ewidencja majątku trwałego według przywołanego Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2001 r. oparta jest na ogólnych zasadach obowiązujących w rachunkowości. Specyficzne uregulowania dotyczą jedynie ewidencji przejętych nieodpłatnie przez jednostki organizacyjne składników majątku trwałego. Pozyskane w ten sposób składniki majątkowe stanowią zwiększenie funduszu jednostki i nie znajdują odzwierciedlenia w rachunku wyników jednostki otrzymującej składniki majątkowe. Nie uregulowano w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2001 r. takich zagadnień, jak: ewidencja nieruchomości skarbu państwa będących w zarządzie powiatów samorządowych, czy też ewidencji nieruchomości otrzymanych przez jednostki organizacyjne w trwałe zarząd.

Specyficzne metody wyceny, wprowadzone Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2001 r. dla jednostek sektora finansów publicznych, obejmują wycenę składników majątkowych likwidowanych jednostek organizacyjnych według wartości wynikających z ewidencji księgowej oraz określenie zakresu przedmiotów zaliczanych do pozostałych środków trwałych umarzanych całkowicie w czasie oddania do użytku.

<sup>8</sup> *Rachunkowość jednostek sektora finansów publicznych*, pod red. T. Kiziukiewicz, Warszawa 2004, s. 68.

Sporządzanie sprawozdań finansowych ograniczono tylko do bilansu z wykonania budżetu oraz bilansu jednostek organizacyjnych. W miejsce innych części sprawozdań wprowadzono sprawozdania budżetowe z wykonania planów finansowych jednostek organizacyjnych.

Jednocześnie w rozporządzeniu ministra finansów wprowadzono odmienne od obowiązujących w rachunkowości finansowej metody ustalania wyniku finansowego jednostek organizacyjnych. Wynik finansowy ustala się według metody określonej w art. 42 Ustawy z o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r.<sup>9</sup> Wprowadzony w załączniku nr 2 do Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2001 r. plan kont dla jednostek sektora finansów publicznych określa jednak dodatkowe elementy w algorytmie obliczania wyniku finansowego. Wydatki inwestycyjne poniesione ze środków własnych ewidencjonuje się zgodnie z planem kont na koncie 740 – Dotacje i środki na inwestycje, natomiast na koniec roku obciąża się nimi wynik finansowy poprzez przeksięgowanie salda tego konta na koniec roku na konto 860 – Wynik finansowy. Takie rozwiązanie ewidencyjne jest błędne merytorycznie, gdyż wydatki inwestycyjne nie mogą obciążać wyniku finansowego. Podobnie przedstawia się ewidencja na koncie 761 – Pokrycie amortyzacji, gdyż przeksięgowanie salda tego konta w tym przypadku zwiększa wynik finansowy o wartość rocznych odpisów amortyzacyjnych. Wprowadzenie innego sposobu ustalania wyniku finansowego zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2001 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz niektórych jednostek sektora finansów publicznych jest więc przekroczeniem ustawowego upoważnienia do uregulowania szczególnych zasad rachunkowości budżetowej.

Inny problem stanowi zgodność stosowanej terminologii w ustawach regulujących prowadzenie rachunkowości budżetowej. Przykładem stosowania odmiennych znaczeń przypisywanych podstawowym kategoriom finansów w ustawach może być pojęcie inwestycji. W Ustawie o rachunkowości inwestycje oznaczają aktywa nabyte w celu osiągnięcia korzyści ekonomicznych, natomiast w Ustawie o finansach publicznych inwestycje oznaczają nakłady finansowe na stworzenie majątku trwałego. W regulacjach prawnych rachunkowości budżetowej stosuje się znaczenie inwestycji przyjęte w ustawie o finansach publicznych, co należy uznać za prawidłowe, gdyż rozporządzenia w sprawie prowadzenia rachunkowości budżetowej są aktami wykonawczymi do ustawy o finansach publicznych.

<sup>9</sup> Tekst jednolity Dz.U. nr 76 poz. 694 z 2002 r. z późniejszymi zmianami.

## Podsumowanie

Regulacje prawne dotyczące prowadzenia rachunkowości budżetowej należy analizować z punktu widzenia funkcji, jakie powinny spełniać oraz ich zgodności z aktami prawa wyższego rzędu. W świetle przedstawionych w tym opracowaniu wyników analizy przestrzegania zakresu upoważnienia ustawowego do określania w drodze rozporządzenia szczególnych zasad rachunkowości stwierdzić należy naruszenie zakresu upoważnienia. Ta kwestia wymaga zmian przepisów prawa. Regulacje prawne rachunkowości budżetowej pozwalają jej dobrze wypełniać swoje funkcje.

## Bibliografia

1. Gmytrasiewicz M., Karmańska A., *Rachunkowość finansowa*, Warszawa 2002.
2. Hendriksen E. A., van Breda M. F., *Teoria rachunkowości*, Warszawa 2002.
3. *Rachunkowość jednostek sektora finansów publicznych*, pod red. T. Kiziukiewicz, Warszawa 2004.

### Akty prawne:

1. Ustawa o finansach publicznych z dnia 26 listopada 1998 r.
2. Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r.
3. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 25 maja 1999 r. w sprawie zasad rachunkowości i planu kont dla prowadzenia ewidencji podatków i opłat dla organów podatkowych jednostek samorządu terytorialnego.
4. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 października 2003 r. w sprawie zasad rachunkowości i planu kont dla prowadzenia ewidencji podatków i niepodatkowych należności budżetowych przez organy podatkowe podległe ministrowi właściwemu do spraw finansów publicznych.
5. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2001 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz niektórych jednostek sektora finansów publicznych.
6. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 13 marca 2001 r. w sprawie sprawozdawczości budżetowej.



### Резюме

У статті розглянуто суттєві проблеми згідності юридичних унормувань бюджетної бухгалтерії, – зі зверненням окремої уваги на розпорядження міністра фінансів від 18 грудня 2001 року в справі особливих принципів бухгалтерії та планів рахунків для бюджету держави, бюджетів одиниць територіального самоуправління та деяких одиниць сектору громадських фінансів, – з постановами фінансового права і Закону про бюджет. У висновку стверджено, що уповноваження до опрацювання особливих принципів бюджетної бухгалтерії виражене у статті 14 Закону про громадські фінанси було у наведеному розпорядженні, перевищене. Одночасно проведено аналіз функцій, які виконує бюджетна бухгалтерія в процесі виконання бюджету держави, або бюджету одиниці територіального самоуправління. Аналіз правильності і дієвості прийнятих у бюджетній бухгалтерії облікових рішень треба розглядати з точки зору виконання бюджетною бухгалтерією покладених в ній функцій, до яких у першу чергу треба зарахувати інформаційну, контрольну і планувальну функції. У статті вміщено також семіотичні роздуми на тему значення понять, які використовуються у положеннях фінансового права та закону про бухгалтерію.

BARBARA OLWKIEWICZ

## *Controlling* jako narzędzie zarządzania przedsiębiorstwem w warunkach gospodarki rynkowej

Każda osoba, która podejmuje działalność gospodarczą w obecnej sytuacji tj. w warunkach gospodarki rynkowej, wychodzi z założenia, że będzie ona prowadzona bardziej efektywnie niż u konkurencji. Do tego aby sprawdzić, czy działalność jest prowadzona efektywnie, potrzebne są pewne narzędzia pomiaru wykonanych zadań. W przypadku małej firmy to czy właściciel osiągnie sukces, czy też zbankrutuje, będzie to jego prywatna sprawa. W dużym przedsiębiorstwie natomiast ogólna sytuacja firmy może być dobra, a wewnątrz okaże się, że lepsze jednostki nadrabiają za te słabsze. W takich sytuacjach niezbędne są takie instrumenty zarządzania wspomagane przez system informacyjny, które pozwolą wykryć te problemy w przedsiębiorstwie. Jednym z takich narzędzi zarządzania przedsiębiorstwem jest *controlling*.

„*Controlling*, jako ponadfunkcyjny instrument zarządzania, urzeczywistnia wszystkie funkcje zarządzania: planowanie, organizowanie, motywowanie i kontrolowanie”<sup>1</sup>.

*Controlling* w Polsce jest dziedziną stosunkowo młodą, pojawił się na początku lat dziewięćdziesiątych, przede wszystkim w polskich oddziałach firm zagranicznych. Polska droga do *controllingu* wiodła z USA przez Europę. Początkowo zainteresowanie *controllingiem* w naszym kraju było niewielkie, dopiero od paru lat koncepcja ta rozprzestrzeniła się bardzo szybko.

Historia *controllingu* liczy ponad 100 lat, a jego ojczyzną są przedsiębiorstwa Stanów Zjednoczonych. W Europie pojawił się ponad 30 lat temu w RFN. *Controlling* narodził się z rachunkowości finansowej, z jej słabych stron, m.in. takich jak: rachunek kosztów pełnych (informacje wyłącznie historyczne dostarczane z opóźnieniem), zapisywanie informacji gospodarczych zgodnie z przepisami prawa, a nie wymogami zarządzania, brak możliwości określenia, które decyzje po-

<sup>1</sup> *Rachunkowość w controllingu przedsiębiorstwa*, pod red. E. Nowaka, Warszawa 1996, s. 12.

szczególnych menedżerów mają wpływ na poszczególne liczby wykazywane w bilansie, rachunku wyników czy innych sprawozdaniach przedsiębiorstwa.

Zgodnie z tezą Petera T. Druckera, że zarządzanie przedsiębiorstwem oznacza zarządzanie przyszłością, a zarządzanie przyszłością oznacza zarządzanie informacją, niemożliwe jest podejmowanie decyzji dotyczących celów przedsiębiorstwa, kierowanie nimi oraz kierowanie procesem ich realizacji bez informacji decyzyjnej, zdolnej do ukierunkowania działań w konkretnych sytuacjach w praktyce.

Obowiązki kadry kierowniczej w zakresie kierowania, regulowania, kontrolowania zachodzących w przedsiębiorstwie procesów i osiąganych wyników bardzo dobrze ilustruje występujące w języku angielskim pojęcie *to control*.

W literaturze możemy spotkać wiele definicji tego pojęcia. Poniżej przedstawię kilka z nich.

„*Controlling* jest to proces sterowania zorientowany na wynik przedsiębiorstwa, a realizowany przez planowanie, kontrolę, sprawozdawczość i kierowanie”<sup>2</sup>.

„*Controlling* to przygotowanie i oddawanie do dyspozycji kadry kierowniczej przedsiębiorstwa metod, technik, instrumentów, modeli, schematów interpretacyjnych oraz informacji zasilających planowanie i nadzorowanie procesów realizacji planów, a także koordynowanie przebiegu realnych procesów społeczno-materialnych w ramach poszczególnych funkcji przedsiębiorstwa jak: produkcja, zaopatrzenie, marketing, finansowanie, kierowanie ludźmi, postęp i rozwój”<sup>3</sup>.

*Controlling* to system zarządzania, który polega, najogólniej mówiąc, na kierowaniu przedsiębiorstwem za pomocą liczb. Działalność każdego przedsiębiorstwa można przedstawić za pomocą szeregu danych, które charakteryzują jego stan. Umiejętność interpretowania tych danych, a co za tym idzie możliwość konstruowania realnych, a zarazem postępowych prognoz, które mogą przyczynić się do rozwoju przedsiębiorstwa, stanowi istotę *controllingu*.

Dla tysięcy przedsiębiorstw w rozwiniętych gospodarkach rynkowych *controlling* stał się synonimem metody zarządzania skutecznego w walce z kryzysem, ryzykiem, inflacją, konkurencją i narastającą zmiennością otoczenia. Jest on postrzegany jako sposób zarządzania firmą, który tworzy wysokie wymagania. Poza tym sposób ten oparty jest na profesjonalizmie i rozwija profesjonalizm menedżerów.

Ekonomiści różnych narodów próbowali zastąpić angielski termin *controlling*. Próbom tym towarzyszyło wiele dyskusji i sporów, które dotyczyły treści kryjących się pod tym pojęciem. Według prof. Hansa Siegwarta termin ten występuje w dwóch podstawowych znaczeniach<sup>4</sup>:

<sup>2</sup> *Rachunkowość w controllingu przedsiębiorstwa*, ed. cit., s. 13.

<sup>3</sup> H. Błoch, *Controlling czyli rachunkowość zarządcza*, Warszawa 1994, s. 4.

<sup>4</sup> H. Siegwart, *Worin unterscheiden sich amerikanisches und deutsches Controlling*, „Management Zeitschrift” 1982, nr 2, s. 97; H. Błoch, *Controlling. Instrumenty planowania i sterowania zyskiem*, Katowice 1991.

- po pierwsze, służy oznaczeniu funkcji kierowniczych; mówi się wówczas o aspekcie funkcjonalnym;
- po drugie, pod pojęciem *controllingu* rozumie się kompleks zadań stawianych wobec jednostki organizacyjnej *controllingu*, które to ujęcie eksponuje aspekt instytucjonalny omawianego terminu.

W ujęciu funkcjonalnym można wyróżnić dwie dalsze koncepcje. Według pierwszej z nich pojęcie *controlling* wiąże się z podsystemem kierowania w przedsiębiorstwie. W tym znaczeniu *controlling* to koncepcja kierowania w przedsiębiorstwie oparta na planowaniu, informacji, organizacji i kontroli. Kierowanie w przedsiębiorstwie polega na przygotowywaniu propozycji celów dla pracowników, analizie odchyłeń i przygotowywaniu przeciwdziałań przez stanowiska *controllerów* i ich obsadę. W tej koncepcji *controller* jest osobą przygotowującą propozycje decyzji w zakresie kierowania w przedsiębiorstwie korzystając z planowania, informacji, organizacji i kontroli.

*Controlling* jako funkcja kierownicza to koncepcja, która została rozwinięta w dwóch nurtach:

- *Controlling* jako koncepcja kierowania zespołem w przedsiębiorstwie, opierająca się na planowaniu, informowaniu, organizowaniu i kontroli, prowadząca do: przygotowania przez *controllera* propozycji celów dla pracowników, analiz powstałych odchyłeń oraz opracowania wskazań do dalszej realizacji powierzonych zadań, której następstwem jest zmiana formy wykonywania zadań postawionych przed kierownictwem firmy;

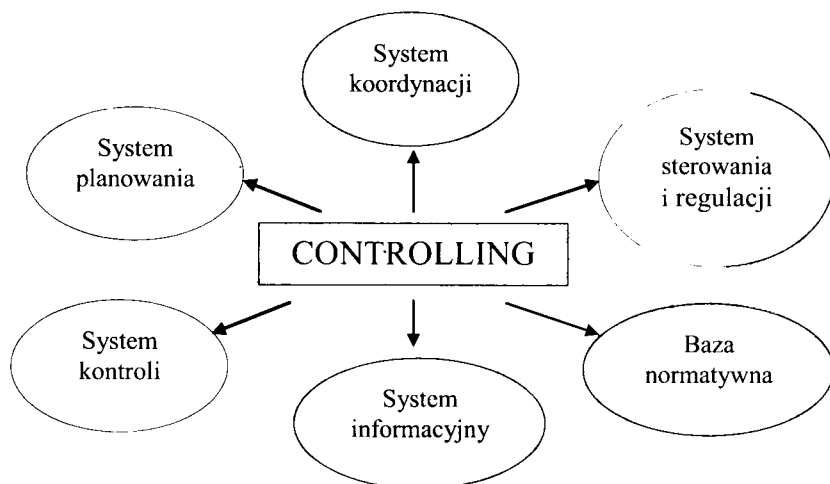
- *Controlling* jako koncepcja zarządzania przedsiębiorstwem, której celem jest zapewnienie przedsiębiorstwu ciągłości egzystencji w coraz trudniejszych warunkach otoczenia, prowadząca do zmiany, tak, aby uzyskać orientację aktywności na zysk, treści zadań podejmowanych przez kierownictwo firmy.

*Controlling* w znaczeniu instytucjonalnym występuje jako kompleks zadań stawianych wobec jednostki organizacyjnej *controllingu*.

Pojęcia *controlling* używa się w sensie<sup>5</sup>:

- ponadfunkcyjnego instrumentu zarządzania, który powinien wspierać dyрекcję przedsiębiorstwa i pracowników zarządu przy podejmowaniu decyzji;
- zbioru reguł, który służy nam jako pomoc w osiągnięciu wyznaczonego celu (zysku);
- nowoczesnej metody kierowania przedsiębiorstwami, polegającej na tworzeniu i aktualizowaniu architektury systemu planowania, konstruowania wskaźników i mierników oceny sytuacji przedsiębiorstwa oraz przygotowaniu informacji bieżących i strategicznych do podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie;
- koncepcji sterowania (zarządzania) przedsiębiorstwem;

<sup>5</sup> S. Nahotko, *Podstawy kontrolingu finansowego*, z. 175, Bydgoszcz 2000, s. 59.

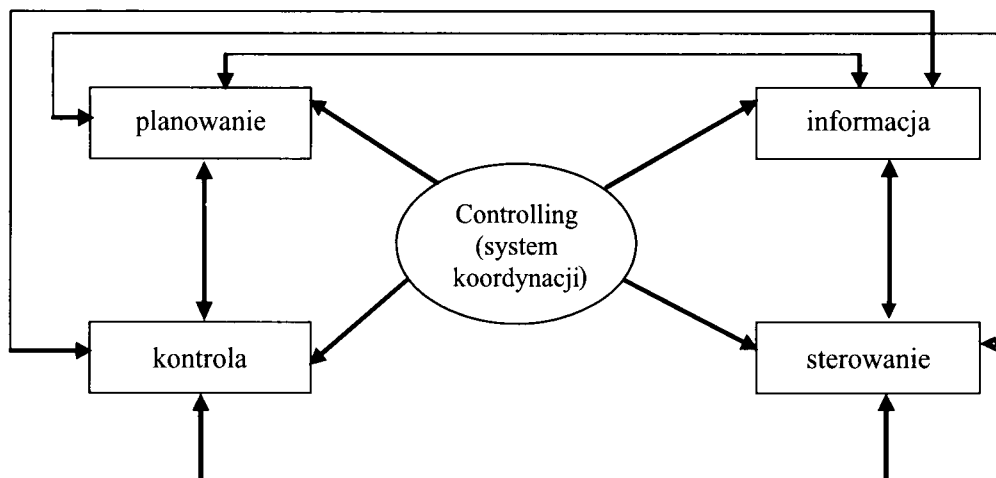


Rysunek 1. Elementy *controllingu* jako systemu zarządzania

Źródło: opracowanie własne.

- procesu sterowania za pomocą zysku;
  - procesu mierzenia i oceny aktualnego stanu firmy w związku z ustalonymi celami, planami, standardami i budżetami oraz przeprowadzanie działań korekcyjnych;
  - systemu zarządzania, polegającego na kierowaniu przedsiębiorstwem w oparciu o analizę wskaźników liczbowych (rentowności, płynności finansowej) pozwalających na ocenę i identyfikację przyczyn aktualnego stanu przedsiębiorstwa;
  - podsystemu zarządzania przedsiębiorstwem – częściowo przejmuje on, a częściowo wspomaga procesy planowania, sterowania i kontrolowania, umożliwiając w ten sposób koordynację całego systemu;
  - systemu wspomaganie kierownictwa przedsiębiorstwa w procesie strategicznego i operacyjnego zarządzania, który orientuje decyzje i działania kierownictwa wszystkich szczebli zarządzania na globalne cele przedsiębiorstwa;
  - systemu koordynacji działań w sferze zarządzania, a w szczególności w zakresie planowania i kontroli oraz gromadzenia i przetwarzania informacji.
- Głównym zadaniem *controllingu* powinno być stworzenie warunków sprzyjających długotrwałej egzystencji przedsiębiorstwa oraz zapewnienie stabilności zatrudnienia dzięki tworzeniu odpowiednich struktur wewnętrznych i połączeniu celów z systemem planowania i systemem kontroli.

Przez wiele lat domeną *controllingu* była rachunkowość zarządcza, planowanie operatywne. W ostatnich latach pojawiają się pewne nowe tendencje w *controllingu*, do których możemy zaliczyć przejście:

Rysunek 2. *Controlling* jako system koordynacji

Źródło: S. Nahotko, *Podstawy...*, op. cit., s. 62.

- od analizy do syntezy,
- od liczenia do myślenia przekrojowego,
- od planowania oddolnego do zorientowania na cele (np. *target costing*),
- od myślenia analitycznego do myślenia globalnego,
- od drogi do trwania przedsiębiorstwa do *balanced score card*.

Można stwierdzić, że domeną *controllingu* staje się poziom planowania strategicznego i przekładanie podejmowanych decyzji na liczby planów operacyjnych, adresowanych do wszystkich menedżerów w przedsiębiorstwie.

Wspólną cechą wszystkich instrumentów *controllingu*, w tym: rachunkowości, planowania i zarządzania przez cele, jest ich wyraźna orientacja na zadania, które należy wykonać oraz na cele stojące przed firmą. Instrumenty *controllingu* nie tylko uczestniczą w ich rozpoznawaniu i formułowaniu. Umożliwiają również – w następnej kolejności – ich rozwinięcie w zadania i cele jednostkowe, kierowane do konkretnych pracowników. Tak powstaje obraz struktury procesu zarządzania w konkretnym systemie zarządzania lub inaczej model kierowania firmą.

Jednym z ważniejszych powodów, dla którego polskie przedsiębiorstwa powinny się zainteresować wdrożeniem systemu *controllingu*, jest aktualna sytuacja gospodarcza. Na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku nastąpił drastyczny wzrost liczby podmiotów gospodarczych, których celem było szybkie osiągnięcie zysku. Wówczas wystarczyło posiadanie dobrego pomysłu i jego konsekwentna realizacja. Przedsiębiorstwa były najczęściej zarządzane autokratycznie przez menadżera – decyzje podejmowane jednoosobowo. Liczba aspektów

branych pod uwagę była ograniczona, a co za tym idzie horyzont planowania był skrócony, firmy nastawione były na przetrwanie i maksymalizację zysku.

Było to podejście krótkowzroczne spowodowane chaosem w otoczeniu, który nie pozwalał na przewidywanie w dłuższej perspektywie czasowej. Dodatkowo znaczny wzrost gospodarczy nie wymagał od przedsiębiorców wdrażania wysoko wyspecjalizowanych systemów wspierających proces podejmowania decyzji. Na początku XXI wieku przedsiębiorcy borykają się z wieloma problemami makroekonomicznymi. Pierwszym z nich jest spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, co powoduje, że przedsiębiorstwa rozwijają się wolniej, a w porównaniu z przedsiębiorstwami zachodnioeuropejskimi znajdują się w fazie stagnacji. Wobec takiej sytuacji brakuje rozwiązań alternatywnych, które dawałyby możliwości pozyskania relatywnie taniego kapitału z przeznaczeniem na inwestycje z innych źródeł niż bankowe (wysokie stopy procentowe). Dodatkowo – polskie przedsiębiorstwa płacą dość wysokie podatki, co w okresie ich rozwoju stanowi znaczną barierę (ograniczenie możliwości wygenerowania odpowiedniego kapitału wewnętrznego). Poza tym ograniczenie możliwości spełnienia rynkowego (w roku obrotowym występują okresy, w których przedsiębiorstwo osiąga ujemne wyniki) powoduje, że wzrastają efektywne stopy podatkowe.

Kolejnym problemem makroekonomicznym jest bezrobocie, które utrzymuje się na wysokim poziomie i wynika z ograniczania kosztów przedsiębiorstw (zwalniania pracowników). Szczególnie niebezpieczne dla funkcjonowania polskich firm jest wzrost na polskim rynku liczby firm zachodnich, które są bardziej konkurencyjne<sup>6</sup>. I w tym momencie należy zadać pytanie, czy i w jaki sposób polskie firmy radzą sobie z tymi problemami?

Jednym z najbardziej popularnych sposobów poprawy kondycji jest minimalizacja kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa. Niestety, nieprawidłowo ukształtowany proces minimalizacji kosztów może prowadzić do zaburzeń w lokalnym popycie, częściowego ograniczenia siły wytwórczej przedsiębiorstwa oraz wytworzenia niezdrowej atmosfery wewnątrz przedsiębiorstwa, która powoduje chaos i spadek wydajności. W efekcie końcowym tak przeprowadzona redukcja kosztowa jest nieefektywna, a nawet stwarza zagrożenie dla jednostki gospodarczej, bowiem zamiast umacniać swoją pozycję na rynku, przedsiębiorstwa stają się bardziej przeciętne i niezdolne do prowadzenia swobodnej konkurencji. Ze względu na dzisiejszą konkurencję na rynku, sukcesy będą należały tylko do tych jednostek gospodarczych, które będą potrafiły obserwować swoje koszty, analizować ich strukturę i wyciągać wnioski pomocne w przyszłości. Do osiągnięcia tego celu przedsiębiorstwa potrzebują dobrze wdrożonego systemu

<sup>6</sup> W. Kulpiński, *Czy controlling jest potrzebny polskiej firmie?*, <http://controlling.info.pl/arttyk> 27.05.2004.

*controllingu*. Wdrożeniem i późniejszym użytkowaniem wyżej wymienionego systemu powinni zajmować się pracownicy najlepsi pod względem wymaganych kryteriów. Powinny być to osoby, które potrafią stworzyć taką atmosferę, która przyciągnie odpowiedni zespół ludzi, aby realizować dane pomysły i projekty. Pracownicy ci muszą umieć słuchać i analizować to, co usłyszą oraz koncentrować się na rzeczach istotnych. Równie ważna jest wiedza fachowa z dziedziny rachunkowości, informatyki, finansów i zarządzania oraz dobra znajomość samego przedsiębiorstwa. Najważniejszym jednak elementem procesu wdrażania *controllingu* w jednostce gospodarczej jest odpowiednie umiejscowienie w strukturze organizacyjnej komórki, która ma odpowiadać za funkcjonowanie tego systemu. Komórka *controllingu* powinna mieć swobodę w obserwacji przedsiębiorstwa jako całości i jako powiązanych ze sobą elementów oraz powinna również pełnić funkcje regulatora działań, czyli weryfikować wszystkie potencjalne odchylenia w sensie jakościowym, a nie nakazowym czy represyjnym. Wprowadzenie systemu *controllingu* umożliwi jednostce gospodarczej zamianę struktury chaotycznej, w której brak dobrze zdefiniowanych kanałów przepływu informacji i uprawnień na strukturę hierarchicznie zdecentralizowaną o określonym porządku wewnętrznym. Taka zamiana strategii przyczynia się do możliwości wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa a co z tym związane, pociąga za sobą znaczniejsze dopasowanie się do reguł panujących na rynku.

System *controllingu* jest bardzo potrzebnym polskim przedsiębiorstwom, ponieważ będzie pozwalał im przetrwać na rynku oraz rozwijać się na nim przez bardzo długi okres. Polskie jednostki gospodarcze są wręcz skazane na wdrożenie systemu *controllingu* i właściwie nie stać je na zrezygnowanie z tej opcji.

### Bibliografia

1. Błoch H., *Controlling. Instrumenty planowania i sterowania zyskiem*, Katowice 1991.
2. Błoch H., *Controlling, czyli rachunkowość zarządcza*, Warszawa 1994.
3. Brzezina W., *Rachunkowość zarządcza a controlling* Poradnik Gazety Prawnej nr 24/2000.
4. Kulpiński W., *Czy controlling jest potrzebny polskiej firmie?*, <http://controlling.info.pl/arttyk>
5. Leszczyński Z., Wnuk T., *Controlling*, Warszawa 2000.
6. Nahotko S., *Podstawy kontrolingu finansowego*, z. 175/2000, OPO, Bydgoszcz 2000.
7. Siegwart H., *Worin unterscheiden sich amerikanisches und deutsches Controlling*, „Management Zeitschrift” 1982, nr 2.
8. Vollmuth J., *Controlling – planowanie, kontrola, zarządzanie*, Warszawa 1993.
9. *Materiały V Kongresu Controllingu. Controlling w praktyce zarządzania*, Katowice 1999.
10. *Rachunkowość w controllingu przedsiębiorstw*, pod red. E. Nowaka, Warszawa 1996.



### Резюме

У статті розглянуто тему системи controlling – знаряддя управління підприємством, одним із головних завдань якого є – поряд з плануванням і внутрішнім та зовнішнім звітуванням – аналіз процесів, що відбуваються в економіці. Метою цього завдання controlling-у є надання інформації на тему напрямків розвитку економіки і його впливу на процес планування в підприємстві.

WIKTOR ADAMUS  
MAŁGORZATA LALICKA

## Weryfikacja priorytetów rozwojowych województwa małopolskiego

### Wprowadzenie

Priorytetem Unii Europejskiej w zakresie rozwoju regionalnego jest szeroki zakres interwencji w procesy na poziomie Komisji Europejskiej oraz poszczególnych państw członkowskich. Na obszarach problemowych spełniających kryteria wsparcia Wspólnoty funkcjonują cztery Fundusze Strukturalne Unii Europejskiej, z których około połowę środków koncentruje Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego. Alokacja środków wypracowanych w ramach Unii Europejskiej odbywa się na podstawie elementarnych zasad rozwoju regionalnego. Priorytety zadane opracowane są z pomocą metod tradycyjnych, zwykle metodą indukcji-dedukcji, analizy SWOT. Na podstawie wymienionych metod można stwierdzić, czy złożoność problemów przy określeniu priorytetów wymaga bardziej dokładnych metod.

W pracy wykorzystano metodę AHP jako właściwą do rozwiązywania problemów wielokryterialnych. Celem artykułu jest weryfikacja priorytetów rozwojowych województwa małopolskiego za pomocą metody AHP.

### **Rozwój regionalny w Polsce – perspektywa integracji europejskiej**

Ustawa o zasadach wspierania rozwoju regionalnego, spełniająca wymogi regulujące politykę regionalną obowiązującą w Unii Europejskiej, definiuje obecne i przyszłe zasady współpracy administracji rządowej i samorządowej oraz partnerów społecznych i prywatnych.

Zgodnie z definicją ustawową<sup>1</sup> przez wspieranie rozwoju regionalnego rozumie się „terytorialnie ukierunkowany zespół działań Rady Ministrów i admi-

<sup>1</sup> Ustawa z dnia 12 maja 2000r. o zasadach wspierania rozwoju regionalnego (Dz.U. nr 48, poz. 550 z 2000 r.).

nistracji rządowej na rzecz trwałego rozwoju społeczno-gospodarczego i ochrony środowiska prowadzonych we współpracy z jednostkami samorządu terytorialnego oraz partnerami społecznymi i gospodarczymi”.

Istotne dla Polski oraz jej poszczególnych regionów programy, w ramach których środki posiadane przez podmioty poszczególnych szczebli administracji państwowej będą uzupełniane środkami z funduszy strukturalnych, funduszu spójności oraz inicjatyw wspólnotowych, stanowią podstawę Narodowej Strategii Rozwoju Regionalnego oraz inicjatyw regionalnych. W Polsce, zgodnie z przyjętą nomenklaturą<sup>2</sup>, podstawowymi jednostkami odpowiedzialnymi za prowadzenie polityki regionalnej są województwa samorządowe.

Województwa samorządowe zostały powołane Ustawą z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa. Zgodnie z zapisami art. 11 Samorząd województwa określa strategię rozwoju województwa, uwzględniającą w szczególności cele dotyczące pielęgnowania polskości oraz rozwijania tożsamości lokalnej, pobudzania aktywności gospodarczej, podnoszenia poziomu konkurencyjności i innowacyjności gospodarki województwa, zachowania wartości środowiska kulturowego i przyrodniczego przy uwzględnieniu potrzeb przyszłych pokoleń oraz kształtowania i utrzymania ładu przestrzennego.

### **Programowanie rozwoju regionalnego**

Programowanie rozwoju jest procesem złożonym, w krajach Unii Europejskiej a więc i w Polsce pojawia się konieczność uwzględniania, oprócz celów stawianych przez społeczności krajowe i regionalne, priorytetów i celów wytyczanych przez Unię Europejską w odniesieniu do Polski i jej regionów.

Wprowadzona w roku 1998 reforma administracyjna doprowadziła do powstania nowego szczebla administracji samorządowej na poziomie regionalnym, którym w przypadku Polski jest województwo samorządowe<sup>3</sup>. Głównym zadaniem nowopowstałej struktury jest koordynowanie rozwoju regionalnego przy wykorzystaniu środków zarówno krajowych, jak i zagranicznych. W chwili obecnej kwestią zasadniczą dla administracji polskiej jest stworzenie skutecznych mechanizmów, które pozwalają na przygotowanie programów rozumianych jako proces mający doprowadzić do długofalowych zmian w poziomie rozwoju zdefiniowanego obszaru.

<sup>2</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dn. 13 lipca 2000 r. w sprawie wprowadzenia Nomenklatury Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NTS) (Dz.U. nr 58, poz. 685 z 2000 r.).

<sup>3</sup> Ustawa z dnia 24 lipca 1998r. o wprowadzeniu trójstopniowego podziału terytorialnego państwa (Dz.U. nr 96, poz. 603 z 1998 r.).

Etapami budowy programu są przede wszystkim<sup>4</sup>:

- diagnoza aktualnej sytuacji,
- analiza możliwości rozwoju,
- zdefiniowanie potrzeb rozwojowych mieszkańców,
- określenie celów rozwoju wraz z ich hierarchizacją,
- przedstawienie wariantów przyszłego rozwoju wynikających z hipotetycznego przyjęcia do realizacji określonych priorytetów oraz wybór wariantu najkorzystniejszego z punktu widzenia porównania kosztów i korzyści w nim związanych,
- sformułowanie dokumentu szczegółowo określającego program wraz z zasadami jego wdrażania,
- wdrożenia tak opracowanego dokumentu lub zestawu dokumentów,
- ocena i kontrola założeń przyjętych do realizacji.

Cele rozwoju regionalnego mają podobny charakter jak cele rozwoju lokalnego<sup>5</sup>. Wynikają one z wartości ogólnie akceptowanych przez społeczeństwo. Ogólnym, uniwersalnym celem rozwoju regionalnego i lokalnego jest poprawa rozwoju poziomu cywilizacyjnego mieszkańców, z uwzględnieniem zasadności rozwoju zrównoważonego i trwałego.

### **Wojewódzki Program Rozwoju Regionalnego Województwa Małopolskiego na lata 2004–2006**

*Strategia rozwoju województwa*<sup>6</sup> jest kluczowym dokumentem zawierającym program działań na lata 2000–2006, jej uchwalenie zostało poprzedzone procesem konsultacji społecznych. Strategia stała się podstawą przygotowania w grudniu 2000 roku Wojewódzkiego Programu Operacyjnego na lata 2001–2002, a następnie Wniosku o wsparcie i pierwszego kontraktu wojewódzkiego na lata 2001–2002. Na podstawie Strategii rozwoju oraz Narodowego planu rozwoju<sup>7</sup> przygotowany został Program operacyjny dla Małopolski wykorzystania funduszy strukturalnych UE na lata 2004–2006.

Etapem zasadniczym, decydującym o kształcie programu rozwoju, jest wybór celów strategicznych oraz częściowych przewidzianych do realizacji.

<sup>4</sup> T. Kudłacz, *Programowanie rozwoju regionalnego*, Warszawa 1999.

<sup>5</sup> M. Adamowicz, *Kształtowanie rozwoju lokalnego*, [w:] *Strategie rozwoju lokalnego*, Warszawa 2003, t. II, s. 11–22.

<sup>6</sup> *Strategia Rozwoju Województwa Małopolskiego (2000)*. Sejmik Województwa Małopolskiego, [www.malopolskie.pl](http://www.malopolskie.pl)

<sup>7</sup> Uchwała nr 105 Rady Ministrów z dnia 28 grudnia 2000 r. w sprawie przyjęcia Narodowej Strategii Rzwoju regionalnego 2000–2006 (M.P. nr 43, poz. 851).

Cel główny stanowi o charakterze przyjętej strategii działania. Jego wybór jest pochodną założeń przyjmowanych przez poszczególne poziomy decyzyjne administracji publicznej krajowej i zagranicznej. Cel strategiczny dla Polski zawiera Narodowy Plan Rozwoju, będący wypadkową polityki regionalnej rządu polskiego oraz polityki regionalnej Unii Europejskiej. Cel ten w sposób najbardziej syntetyczny określają zapisy Ustawy o wspieraniu rozwoju regionalnego, która stanowi, że wspieranie rozwoju regionalnego jest wykonywane na podstawie narodowej strategii rozwoju regionalnego oraz inicjatywy samorządu województwa, zgodnie z zasadą zrównoważonego rozwoju. To ostatnie sformułowanie jest podstawą polityki regionalnej Unii Europejskiej.

Po ustaleniu celu strategicznego w tak zakreślonych ramach instytucjonalnych zdefiniowane zostają cele podrzędne. Określają one zamierzenia przewidywane do podjęcia działań dla osiągnięcia celu wyższego rzędu. Cele niższego rzędu znajdują swoje odzwierciedlenie w celach operacyjnych, pozwalających na rozłożenie celu głównego na konkretne zadania do realizacji.

Ustalone cele i zadania zostają następnie poddane hierarchizacji ze względu na przedstawioną powyżej konieczność uwzględnienia równolegle obowiązujących systemów hierarchicznych na poziomie krajowym i unijnym.

Kolejnym etapem budowy programu rozwoju jest konstruowanie alternatywnych scenariuszy rozwoju. Opracowanie scenariuszy wymaga zaangażowania jak najszerszych grup społecznych, których wynik danej strategii będzie dotyczył. Opracowane scenariusze rozwoju poddawane są następnie ocenie. Ze względu na konieczność dokonania obiektywnego wyboru spośród alternatywnych wariantów, stanowiących wypadkową preferencji poszczególnych decydentów, najbardziej optymalnym rozwiązaniem jest poddanie ich ocenie niezależnych ekspertów.

W celu wyboru scenariusza coraz częściej wykorzystywane są metody pozwalające w sposób analityczny porównać ze sobą wypadkowe cech jakościowych.

Metodą adekwatną do oceny i wyboru rozważanych scenariuszy rozwoju jest analityczny proces hierarchiczny AHP.

Poniżej przedstawiamy sposób dochodzenia do priorytetów programu wojewódzkiego rozwoju regionalnego województwa małopolskiego, jak miało to miejsce w latach ubiegłych, następnie postaramy się wskazać sposób i udowodnić celowość zastosowania metody AHP.

## Metody analityczne

### Analiza SWOT

Podejmowanie decyzji związanych z rozwojem regionu musi opierać się na materiale syntetycznym, który w sposób usystematyzowany przedstawi wyniki zarówno analiz szczegółowych danych o życiu wspólnoty samorządowej<sup>8</sup>, jak i uwarunkowań ogólnych, oddających sytuację gospodarczą, nastroje społeczne czy układ sił politycznych.

Takie ujęcie syntetyczne polega na zestawieniu czterech parametrów opisujących: silne strony, słabe strony, szanse i zagrożenia rozwoju. Analizę SWOT dla województwa małopolskiego opracowywano wielokrotnie, jednakże zmieniające się uwarunkowania zewnętrzne i wewnętrzne skłaniają do powtarzania tej analizy przy opracowaniu kolejnych planów strategicznych czy programów operacyjnych.

Po zsumowaniu rang, przyznanych przez uczestników poszczególnym elementom analizy SWOT, otrzymano – przedstawiony w tabelach 1 i 2 – układ cech, uznanych za najważniejsze dla opisu województwa małopolskiego:

### Metoda rankingowa

Priorytetyzację Programu Rozwoju Regionalnego Województwa Małopolskiego (PWRRWM) przeprowadzono w drodze ankiety, w której wzięli udział radni Sejmiku Wojewódzkiego<sup>9</sup>. Z uwagi na bezpośredni cel operacyjny PWRRWM, którym jest pozyskanie współfinansowania zadań wojewódzkich ze środków Programu Wsparcia na rok 2004, uznano za celowe przeanalizowanie, rozbitych na działania priorytetów rządowego Programu Wsparcia, pod kątem realizacji celów nadrzędnych Strategii Rozwoju Województwa Małopolskiego.

Metoda polegała na nadaniu poszczególnym działaniom Programu Wsparcia, rang 0–10 ze względu na stopień, w jakim każde z tych działań wpływa na realizację celów nadrzędnych strategii. W sposób świadomy pominięto zróżnicowanie wag poszczególnych celów nadrzędnych Strategii. Wynika to z faktu, że cele nadrzędne nie są w treści Strategii różnicowane pod względem ważności.

Tabela 3 zawiera wyniki ankiety porządkujące priorytety w prostą listę hierarchiczną.

<sup>8</sup> J. Hausner, *Programowanie rozwoju regionalnego. Poradnik dla samorządu województwa*, Kraków 1999.

<sup>9</sup> Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego Województwa Małopolskiego na lata 2004–2006, [www.malopolskie.pl](http://www.malopolskie.pl).

Tabela 1. Mocne i słabe strony województwa małopolskiego

Lp.	Mocne strony	Suma rang	Słabe strony	Suma rang
1.	bogate zasoby naturalne i kulturowe	100	słaba dostępność komunikacyjna obszarów turystycznych	94
2.	wysoki potencjał szkolnictwa wyższego	91	niska jakość sieci komunikacyjnej	86
3.	rozwinięte metropolitarne funkcje Krakowa	81	duże, ukryte bezrobocie agrarne	85
4.	silna tożsamość regionalna i kulturowa	75	nieuporządkowana gospodarka odpadami	85
5.	duży udział młodzieży studiującej	73	niewielki przepływ osiągnięć naukowych do gospodarki	85
6.	przedsiębiorczość i aktywność mieszkańców Małopolski	70	niski stopień recyklingu odpadów komunalnych	84
7.	szeroka oferta kulturalna	69	wolne tempo przemian na obszarach wiejskich	83
8.	wysoki udział osób z wyższym wykształceniem	66	rozdrobienie rolnictwa	79
9.	różnorodne połączenia komunikacyjne	65	słabe otoczenie biznesu	78
10.	rozwinięta baza noclegowa turystyki	64	braki w infrastrukturze turystycznej	77
11.	dogodne połączenia ze Śląskiem	63	niski poziom dochodów samorządów terytorialnych	77
12.	korzystna struktura demograficzna	59	duże dysproporcje w rozwoju gospodarczym	76
13.	obecność przemysłów wysokich technologii	57	rozproszone osadnictwo	76
14.	zróżnicowany profil gospodarki regionalnej	57	słabe przygotowanie przedsiębiorstw do konkurencji z firmami z Unii Europejskiej	73
15.	wysoki wskaźnik ruchu budowlanego	53	słaba infrastruktura komunalna	71
16.	relatywnie niskie bezrobocie	46	niedostateczna liczba średnich przedsiębiorstw	69
17.	duża liczba organizacji pozarządowych	45	mała dostępność terenów przeznaczonych pod rozwój działalności gospodarczej	62
18.	spokój społeczny	10	nadmierne zanieczyszczenie wód powierzchniowych	60
			duże dysproporcje w aktywności gospodarczej mieszkańców	8
			konserwatyzm obyczajowo-światopoglądowy	8

Źródło: oficjalna strona internetowa Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego: [www.malopolskie.pl](http://www.malopolskie.pl)

Tabela 2. Szanse i zagrożenia dla województwa małopolskiego

Lp.	Szanse	Suma rang	Zagrożenia	Suma rang
1.	decentralizacja finansów publicznych, wzmocnienie władz regionalnych	95	kryzys finansów publicznych	101
2.	dogodna międzynarodowa dostępność komunikacyjna	93	bariery prawne i instytucjonalne powstawania oraz funkcjonowania MSP	91
3.	rozwój turystyki	93	niska zdolność wykorzystania środków UE	89
4.	wzrost znaczenia „przemysłów czasu wolnego”	88	niedostosowanie do standardów jakościowych UE	80
5.	rozwój społeczeństwa informacyjnego	81	wzrost udziału długotrwale bezrobotnych	76
6.	zaangażowanie potencjału naukowego dla rozwoju nowoczesnych technologii	81	wzrost poziomu bezrobocia	75
7.	rozwój gospodarki opartej na wiedzy	79	dekoniunktura gospodarki	72
8.	rządowe programy budowy autostrad i regionalnych portów lotniczych	78	odpływ wykwalifikowanych specjalistów	69
9.	dynamiczny rozwój szkolnictwa, w tym kształcenia dorosłych	76	rozwarstwienie ekonomiczne społeczeństwa	69
10.	rozbudowa korytarza transportowego do granicy z Ukrainą	76	wzrastające obciążenia fiskalne przedsiębiorstw	67
11.	wzrost napływu środków przedakcesyjnych i strukturalnych UE	76	wzrost zasobów siły roboczej przy pogłębiającym się deficycie miejsc pracy	57
12.	przyspieszenie procesów restrukturyzacyjnych na wsi	63	załamanie się programu budowy sieci autostrad w Polsce	56
13.	wzrost współpracy gospodarczej i społecznej z regionami Unii Europejskiej	60	słaba świadomość własnych potrzeb warunkujących rozwój MSP	53
14.	duża rezerwa w sektorze usług, w szczególności na obszarach wiejskich	58	zahamowanie rozwoju cywilizacyjnego na wsi	51
15.	wejście na rynek pracy wyżu demograficznego	50	restrukturyzacja sektora rolnego	50
			rosnąca konkurencyjność innych regionów	37
			wzrost zagrożenia powodziowego	37

Źródło: jak do tabeli nr 1.



Tabela 3. Wyniki ankiety określającej wagę działań Programu wsparcia dla realizacji Strategii rozwoju województwa małopolskiego

Wyszczególnienie	Strategia rozwoju województwa małopolskiego (2000–2006)					Suma rang	Kolejność
	1	2	3	4	5		
<b>PRIORYTETY PROGRAMÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU WOJEWÓDZTWA MAŁOPOLSKIEGO</b>							
<b>PROGRAM WSPARCIA NA ROK 2004</b>							
Priorytet 1: Rozbudowa i modernizacja elementów infrastruktury technicznej oraz systemu oświaty i świadczeń społecznych w regionie							
– podnoszenie standardu technicznego dróg i lokalnego transportu publicznego	49	48	84	88	72	341	1
– wzmacnianie systemu ochrony środowiska	33	88	43	13	39	216	6
– unowocześnianie i rozbudowa systemu ochrony zdrowia	54	28	40	13	55	190	7
– restrukturyzacja i unowocześnianie bazy oświatowo-wychowawczej i turystyczno-sportowej	81	34	62	24	67	268	4
– modernizacja bazy i podnoszenie standardu instrumentów opieki społecznej	49	26	22	10	49	156	8
Priorytet 2: Pobudzanie lokalnych inicjatyw gospodarczych i społecznych, służących podnoszeniu jakości życia mieszkańców regionu							
– tworzenie regionalnych funduszy kredytowych, pożyczkowych i gwarancyjnych	68	46	81	54	63	312	2
– promowanie regionu oraz środowisk lokalnych z wykorzystaniem miejscowych zasobów dziedzictwa kulturowego	58	72	60	26	63	279	3
– wspieranie projektów z zakresu promocji, edukacji i ekologii, realizowanych przez organizacje pozarządowe i społeczne	72	59	43	27	63	264	5

Źródło: jak do tabeli nr 1 i 2.

Priorytetyzacja działań PWRRWM wykazała kluczowe znaczenie podniesienia standardu technicznego dróg i lokalnego transportu publicznego (341 pkt). Kolejną pozycję zajęło tworzenie regionalnych funduszy kredytowych, pożyczkowych i gwarancyjnych (312 pkt). Trzecim priorytetem okazało się promowanie regionu oraz środowisk lokalnych z wykorzystaniem miejscowych zasobów dziedzictwa kulturowego (279 pkt), przy czym kolejne działania (restrukturyzacja i unowocześnianie bazy oświatowo-wychowawczej i turystyczno-sportowej z 268 punktami oraz wspieranie projektów z zakresu promocji, edukacji i ekologii, realizowanych przez organizacje pozarządowe i społeczne z 264 punktami) nie różniły się znacząco rangami w opinii radnych. Najniższy priorytet uzyskała modernizacja bazy i podnoszenie standardu instrumentów opieki społecznej, uzyskując 156 pkt.

### Metoda AHP

Opracowanie oraz wdrożenie strategii rozwoju dla jednostki samorządu terytorialnego jest procesem skomplikowanym, ponieważ w grę wchodzi szereg decydentów oraz podmiotów, których tworzony plan działania dotyczy. W toku tej pracy prześledzimy proces podejmowania decyzji o włączaniu lub wykluczaniu poszczególnych elementów składowych strategii oraz ich priorytetyzacji.

Pierwszym krokiem jest określenie celu nadrzędnego. Pozostając przy przykładzie województwa samorządowego, mamy do czynienia z celem nadrzędnym zdefiniowanym ustawowo. Zdefiniowany zakres działania i zadania województwa stanowi punkt wyjścia do uszczegóławiania oraz ustalania priorytetów.

Metoda AHP służy do rozwiązywania wielokryterialnych problemów decyzyjnych, w których system decyzyjny ma postać hierarchii, której skonstruowanie ma doprowadzić do konkretnych zadań poprzez definiowanie celu nadrzędnego, celów podrzędnych, zadań oraz scenariuszy<sup>10</sup>. Cel główny umieszczany jest na szczycie hierarchii i składa się z kilku celów podrzędnych, będących jego uszczegółowieniem. Kolejny poziom decyzyjny tworzą zadania, których realizacja jest niezbędna do osiągnięcia celów podrzędnych. Na każdym poziomie hierarchii porównuje się parami ważność elementów decyzyjnych, następnie są one analizowane w jednej ze skali proponowanych przez T. Saaty'ego. Dla celów tej pracy wykorzystano skalę dziewięciostopniową. Ostatni element analizy, polegający na wyborze scenariuszy, zostanie pominięty, gdyż naszym celem jest porównanie analizy przeprowadzonej przez Zarząd Województwa Małopolskiego. Podsumowanie analizy zawiera tabela 3, która nie wykracza poza liniowe uporządkowania priorytetów i celów.

<sup>10</sup> T. L. Saaty, *How to make a decision: The analytical hierarchy process*, „European Journal of Operational Research” 1990, t. 48, nr 1.

Przyjmując za punkt wyjścia wyniki badań ankietowych przeprowadzonych przez Zarząd Województwa Małopolskiego poddaliśmy dane ponownej analizie za pomocą metody AHP. Priorytety i cele przedstawia rysunek 1.

Pierwszym krokiem analitycznego procesu hierarchicznego było zestawienie wyodrębnionych celów na każdym z trzech poziomów. Otrzymaliśmy hierarchię czynników, mających doprowadzić do realizacji celu nadrzędnego. Istotą procesu było obliczenie wartości priorytetów lokalnych i globalnych dla każdego elementu decyzyjnego poprzez porównania parami ich ważności na każdym poziomie hierarchii, przy wykorzystaniu dziewięciostopniowej skali preferencji Saaty'ego<sup>11</sup>. Wagi zostały przypisane na podstawie opinii ankietowanych, którymi w tym przypadku byli radni województwa.

Porównując cele nadrzędne II stopnia, w ankiecie nazywane priorytetami, otrzymano wynik nadający nieznaczną przewagę celowi pierwszemu, co świadczy o większej roli infrastruktury technicznej w porównaniu z wspieraniem lokalnych inicjatyw gospodarczych i społecznych. Na poziomie III porównania ważności dokonano w odniesieniu do celów nadrzędnych. W wyniku obliczenia znormalizowanych wektorów własnych porównań parami obliczono względną ważność celów podrzędnych na III poziomie hierarchii (priorytety lokalne). Priorytety lokalne określają udział danego elementu decyzyjnego w osiągnięciu celu na poziomie bezpośrednio wyższym. Priorytety globalne danego poziomu, reprezentują z kolei udział każdego elementu w osiągnięciu celu głównego. W tabeli 4

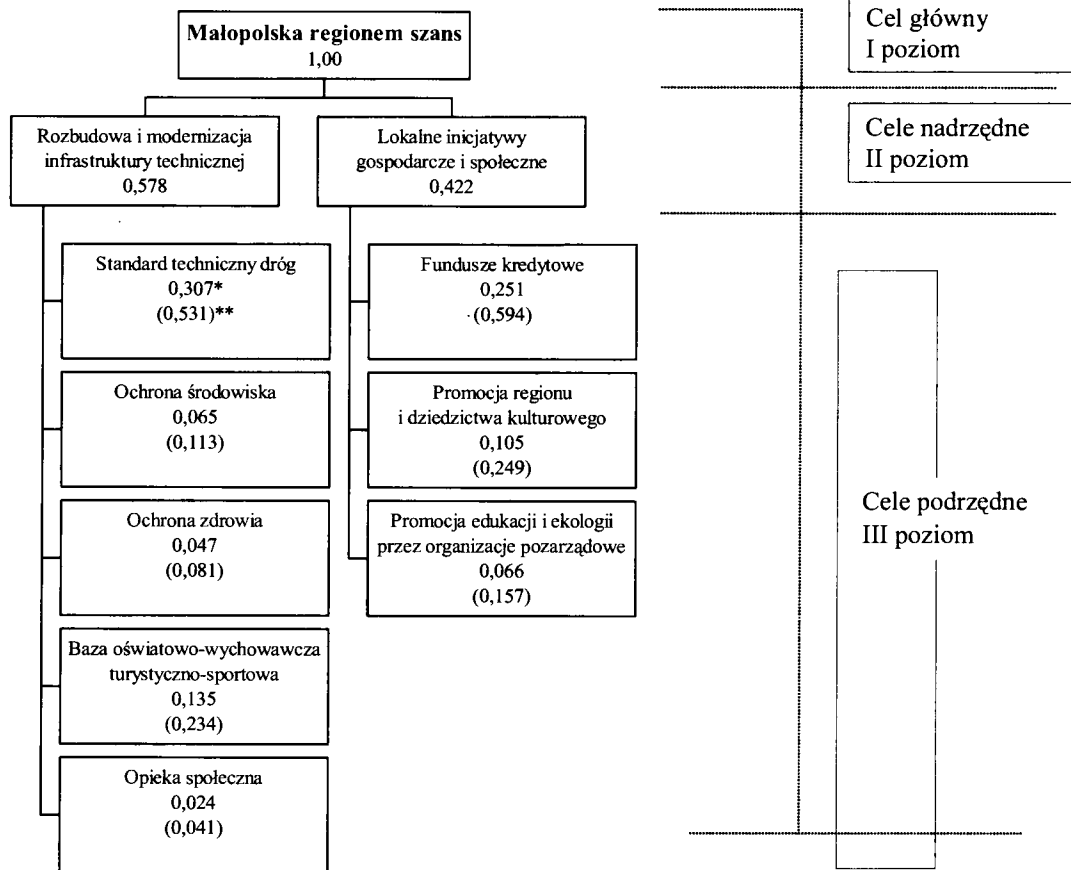
Tabela 4. Priorytet 1: Rozbudowa i modernizacja elementów infrastruktury technicznej oraz systemu oświaty i świadczeń społecznych w regionie

Subkryteria III poziom	Standard techniczny dróg	Ochrona środowiska	Ochrona zdrowia	Opieka społeczna	Baza oświatowa i turystyczna	Priorytet lokalny
Standard techniczny dróg	1	5	5	4	9,00	0,531
Ochrona środowiska	0,2	1	2	0,33	3,00	0,113
Ochrona zdrowia	0,2	0,5	1	0,25	3,00	0,081
Opieka społeczna	0,25	3	4	1	5,00	0,234
Baza oświatowa i turystyczna	0,11	0,33	0,33	0,20	1,00	0,041

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Informacja...*, *op. cit.*

<sup>11</sup> W. Adamus: *Określanie priorytetów w zarządzaniu jednostkami administracji publicznej*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu 2002, nr 941, s. 45–52.

Rysunek 1. Hierarchia czynników uwzględnianych przy konstruowaniu strategii rozwoju regionalnego



\* – priorytet globalny,  
\*\* – priorytet lokalny,

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Informacji na temat wyniku warsztatów przeprowadzonych w ramach przygotowywania Programu Wojewódzkiego Rozwoju Regionalnego Województwa Małopolskiego na lata 2004–2006* (PWRRWM).

przedstawione są wyniki obliczeń priorytetów lokalnych, ilustrując względną wagę celów podrzędnych dla realizacji odpowiedniego celu nadrzędnego (priorytetu). Tabela 5 zawiera zestawienie priorytetów globalnych, porównujących wagi każdego z celów nadrzędnych w odniesieniu do celu głównego. Przewagą analizy AHP nad metodą rankingową jest możliwość porównania względnych wag celów niższego rzędu pomiędzy sobą zarówno w odniesieniu do celu poziomu bezpośrednio wyższego oraz celu głównego.

Tabela 5. Priorytet 2: Pobudzanie lokalnych inicjatyw gospodarczych i społecznych, służących podnoszeniu jakości życia mieszkańców regionu

Subkryteria III poziomu	Fundusze kredytowe	Promocja regionu i kultury	Promocja edukacji i ekologii	Priorytet lokalny
Fundusze kredytowe	1	3	3	0,594
Promocja regionu i kultury	0,33	1	2	0,249
Promocja edukacji i ekologii	0,33	0,50	1,00	0,157

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Informacji..., op. cit.*

### Podsumowanie

Programowanie rozwoju regionalnego w przypadku kraju funkcjonującego w Unii Europejskiej wymaga kompleksowego podejścia. Programy rozwoju regionalnego nie mogą kolidować, muszą zaś uwzględniać założenia i cele wytyczone zarówno przez politykę regionalną Unii Europejskiej, jak i politykę rozwoju regionalnego realizowaną na poziomie krajowym. W celu uwzględnienia złożonych uwarunkowań procesy decyzyjne wymagają podejścia integralnego, harmonizującego wytyczne każdego z poziomów decyzyjnych. Metodą pozwalającą na wypracowanie programu zgodnego z tego rodzaju podejściem jest Analityczny Proces Hierarchiczny, zastępujący proste metody rankingowe, jednocześnie stanowiąc uzupełnienie analiz typu SWOT, mający charakter diagnostyczny.

**Bibliografia**

1. Adamowicz M., *Kształtowanie rozwoju lokalnego*, [w:] *Strategie rozwoju lokalnego*, arsza-wa 2003, t. II, s. 11–22.
2. Adamus W., *Określanie priorytetów w zarządzaniu jednostkami administracji publicznej*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 941, Wrocław 2002.
3. Adamus W., *Strategie rozwoju społeczno-gospodarczego rolnictwa i obszarów wiejskich w Małopolsce w ujęciu AHP i analizy korzyść koszt*, [w:] *Wykorzystanie lokalnych i regionalnych czynników w społeczno-gospodarczej aktywizacji obszarów wiejskich*, Szczecin 2002, s. 469–484.
4. Hausner J., *Programowanie rozwoju regionalnego. Poradnik dla samorządu województwa*, Kraków 1999.
5. *Koncepcja polityki przestrzennego zagospodarowania kraju*, Warszawa 1999.
6. *Konkurencyjność regionów*, pod red. M. Klamut, Wrocław 1999.
7. Kudłacz T., *Programowanie rozwoju regionalnego*, Warszawa 1999.
8. *Leksykon polityki regionalnej i zrównoważonego rozwoju*, pod red. E. Hibner i in., Kraków 1999.
9. *Narodowa Strategia Rozwoju Regionalnego na lata 2000–2006*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1999.
10. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 lipca 2000r. w sprawie wprowadzenia Nomenklatury Jednostek Terytorialnych dla celów statystycznych (NTS), (Dz.U. nr 58, poz. 685 z 2000 r.).
11. *Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego Województwa Małopolskiego na lata 2004–2006*, [www.malopolskie.pl](http://www.malopolskie.pl)
12. *Program Wojewódzki Rozwoju Regionalnego Małopolski na lata 2004–2006 (POR-RWM)*, [www.malopolskie.pl](http://www.malopolskie.pl)
13. Saaty T. L., *A New Macroeconomic Forecasting and Policy Evaluation Method Using the Analytical Hierarchy Process*, „Mathematical Modelling” 1987, nr 9/3–5.
14. Saaty T. L., *How to make a decision: The analytical hierarchy process*, „European Journal of Operational research” 1990, vol. 48, no. 1.
15. *Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy. Poradnik metodyczny*, praca zbiorowa, koordynator Z. Ziobrowski, Kraków 1996.
16. *Strategia Rozwoju Województwa Małopolskiego (2000)*, Sejmik Województwa Małopolskiego, [www.malopolskie.pl](http://www.malopolskie.pl)
17. Uchwała nr 105 Rady Ministrów z dnia 28 grudnia 2000r. w sprawie przyjęcia Narodowej Strategii Rozwoju Regionalnego 2000–2006 (M.P. nr 43, poz. 851 z 2002 r.).
18. Uchwała nr XVI/190/04 Sejmiku Województwa Małopolskiego z dnia 26 stycznia 2004 r. w sprawie określenia zasad, trybu i harmonogramu opracowania Programu Wojewódzkiego Rozwoju Regionalnego Województwa Małopolskiego.
19. Ustawa o samorządzie województwa (Dz.U. nr 91, poz. 576 z 1998 r. z późniejszymi zmianami).
20. Ustawa z dnia 12 maja 2000r. o zasadach wspierania rozwoju regionalnego (Dz.U. nr 48, poz. 550 z 2000 r.).
21. Ustawa z dnia 24 lipca 1998 r. o wprowadzeniu trójstopniowego podziału terytorialnego państwa (Dz.U. nr 96, poz. 603 z 1998 r.).

22. Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie terytorialnym (Dz.U. nr 16, poz. 95 z 1990 r. z późniejszymi zmianami).
23. Wysocka E., Koziński J., *Strategia rozwoju regionalnego po reformie administracyjnej państwa*, Warszawa 2000.
24. *Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego na lata 2004–2006 (ZPORR)*, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej (projekt 2003).
25. Ziółkowski M., *Proces formułowania strategii rozwoju gminy. Samorząd terytorialny*, Warszawa 2000.
26. Żebrowska-Cielek J., *Nomenklatura jednostek terytorialnych do celów statystycznych*, Warszawa 2001.

### Резюме

Визначення принципів регіонального розвитку вимагає точно окреслити цілі, реалізація яких запевнить гармонійний розвиток регіону згідний з очікуваннями його мешканців та інших суб'єктів даного регіону. Перед початком дій необхідно перевірити заміри з врахуванням як зовнішніх так і внутрішніх обумовленостей, що стосуються фактичного і передбачуваного стану. В польських умовах на початку XXI століття особливим викликом є врахування регіональної політики, яка (крім того що формується самим регіоном) є результатом рішень, які приймаються на рівні держави та на рівні Європейського Союзу. Ці зумовленості спричиняються до того, що регіональна влада повинна диспонувати інструментами, які дозволять приймати рішення на основі низки більше або менше систематизованих критеріїв. У часі, коли традиційно використовуваний аналіз SWOT (англ. Strengths Weaknesses Opportunities Threats), може бути вихідною точкою систематизування даних зв'язаних з регіоном, то для прийняття остаточних рішень, а особливо для підготовки варіантів розвитку і вибору оптимальних рішень потрібні більш складні методи. У праці використано метод АНР (англ. Analytic Hierarchy Process), як властивий до рішення багатоаспектних проблем приймання рішень, поряд з прийнятим авторами Воєводської Програми Регіонального Розвитку Малопольщі у 2004–2006 роках методом простого рейтингу пріоритетів.

JANUSZ ZIARKO

## Systemowa diagnoza zagrożeń bezpieczeństwa mieszkańców miasta

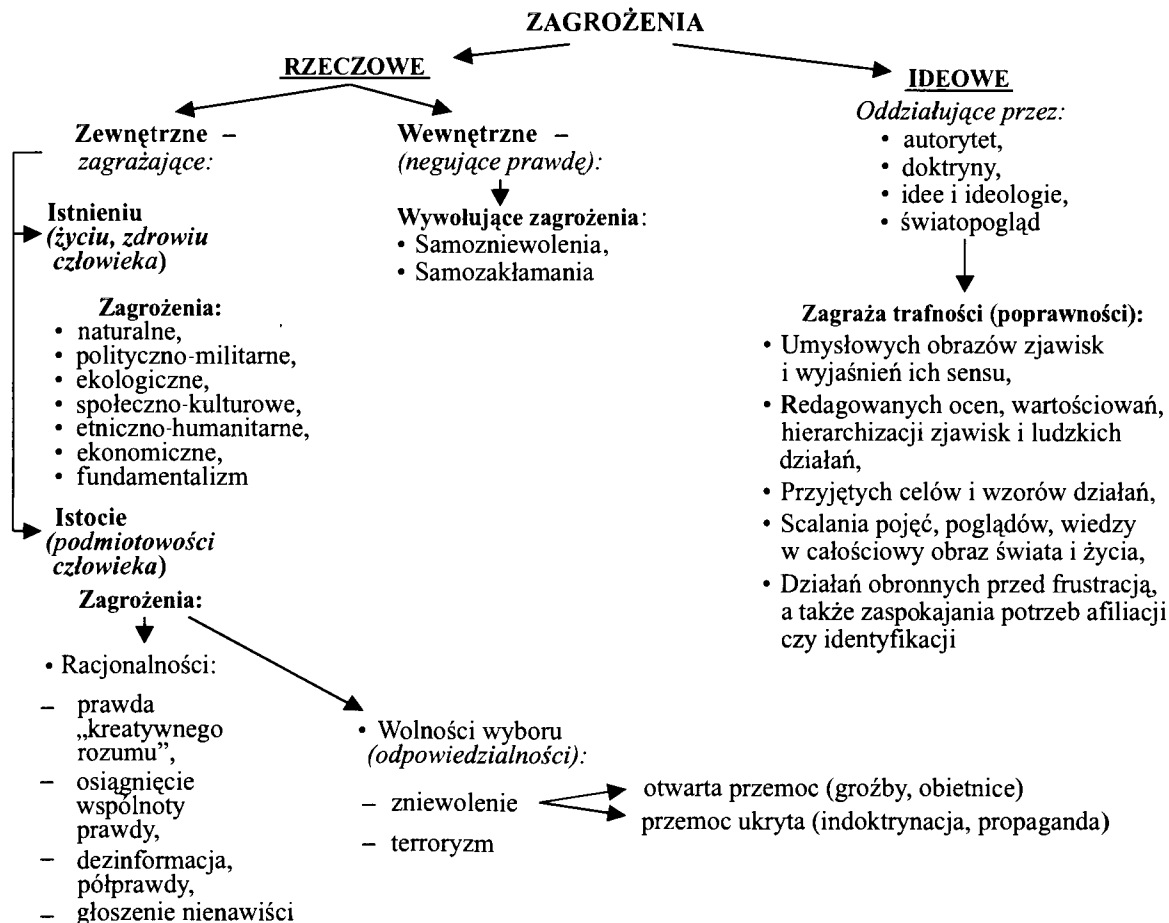
### Wprowadzenie

Problematyka bezpieczeństwa miasta i związana z nią aktywność ukierunkowana na realizację celów i planów zwiększających bezpieczeństwo mieszkańców jest kwestią ważką i interesującą zarówno z jednostkowego, jak i społecznego punktu widzenia. Inspiracją do pogłębionej refleksji, do większej uwagi w myśleniu o bezpieczeństwie człowieka, rodziny i społeczeństwa, są przede wszystkim wnioski z życiowych doświadczeń. Informują one o lawinowo narastających i coraz poważniejszych zagrożeniach (rysunek 1), obejmujących już prawie wszystkie sfery ludzkiego bytowania, wywoływanych w głównej mierze świadomymi zachowaniami człowieka. W strukturze rozważań na temat problematyki zagrożeń bezpieczeństwa wskazać można dwa nurty poszukiwań badawczych.

Pierwszy, tradycyjny – koncentruje się na człowieku, na grupie społecznej, na zbiorowościach ludzkich jako na sprawcach i ofiarach zagrożeń bezpieczeństwa. W ramach tego nurtu opisywane są związki i zależności, jakie zaobserwować możemy pomiędzy jednostkowymi i zbiorowymi doświadczeniami zagrożeń bezpieczeństwa a powiązaniem człowieka (ludzi) z jego (ich) naturalnym i społecznym środowiskiem, w którym styl życia zbiorowego sprzyja rozwijaniu się postaw: prowizorycznej, fatalistycznej, kolektywistycznej i fanatycznej oraz skutkuje masowo występującymi zjawiskami: agresją, depresją i nałogami<sup>1</sup>. Poszukuje się także wysokiej jakości aktualnych informacji i wdraża je do praktyki na drodze adaptacji wiedzy skodyfikowanej, po to, aby wyjaśniać uwikłania człowieka (ludzi) w zjawiska zmniejszające bezpieczeństwo.

<sup>1</sup> K. Popielski, *Logoteoria i logoterapia w kontekście psychologii współczesnej*, [w:] *Człowiek – pytanie otwarte*, pod red. K. Popielskiego, Lublin 1987, s. 30.





Rysunek 1. Zagrożenia bezpieczeństwa współczesnego człowieka

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Człowiek w poszukiwaniu zagubionej tożsamości*, Lublin 1987.

Drugi, rozwijający się – zakłada, że ludzie, widząc ogrom swoich destrukcyjnych zachowań wobec siebie i środowiska, wykorzystają swoją kreatywność do naprawy popełnionych błędów i zaniedbań oraz eliminowania szkodliwego postępowania. W nurcie tym zmierzać winno się do identyfikowania najlepszych praktyk z zakresu zapobiegania zagrożeniom, przygotowania się do nich i reagowania na nie, a także do wypracowania skutecznych metod działań bezpiecznych<sup>2</sup>, porządkujących w czasie i przestrzeni jednostkowe i społeczne działania. W poczynaniach tych należy: 1) poznawać zakresy wiedzy skodyfikowanej i spersonalizowanej, leżącej u podstaw różnych zagrożeń i wskazywać sposoby jej wykorzystania; 2) określać związane z bezpieczeństwem i akceptowane przez ludzi systemy wartości i postaw; 3) dopełniać je myślami o tym, kim człowiek ma się stawać, jakie wartości realizować, co mu w tym przeszkadza, co ma robić, aby zagrożenia swojego bezpieczeństwa przewyciężyć. Badania zagrożeń bezpieczeństwa są trudne, gdyż dotyczą praktyki społecznej, jej przebiegu w przeszłości, co z kolei wiąże się z koniecznością bardzo skrupulatnych diagnostycznych analiz terażniejszości i analiz prognostycznych. Wymagają one multidyscyplinarnego podejścia, są trudne do zorganizowania i przeprowadzenia.

### Uwarunkowania diagnozy – przesłanki teoretyczne

W przedsięwzięciach zwiększających bezpieczeństwo mieszkańców miast mają zastosowanie, badane i formułowane na gruncie nauk społecznych, zasady i uwarunkowania działania ludzkiego. Sprawne działanie opiera się w jak największej mierze na poznaniu rzeczywistości, w której się odbywa, a zwłaszcza na poznaniu zależności panujących w tej rzeczywistości, jeśli bowiem są one znane, to dobór środków do celu jest wyznaczony<sup>3</sup>.

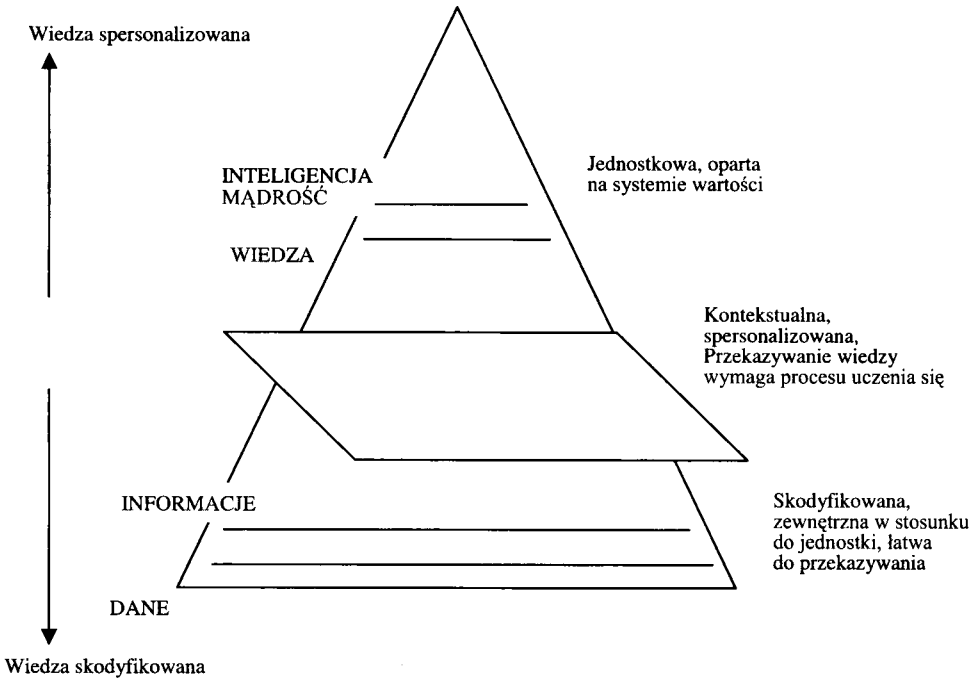
Poznanie to, kreujące i pogłębiające istotną dla bezpieczeństwa wiedzę, obejmuje: 1) zbieranie i organizowanie danych i informacji, ich zastosowanie i dyfuzję, na podstawie zewnętrznych źródeł wiedzy, tzw. skodyfikowanych, oraz 2) wspieranie doświadczeń, kładących nacisk na wiedzę ukrytą, tj. spersonalizowaną, wywodzącą się z indywidualnych ludzkich przeżyć i umiejętności, przekształcając je w mądrość dotyczącą tego, co, kiedy i jak robić (rysunek 2).

Potrzeba diagnozy w działaniu uwypuklona została w regulacyjnej teorii osobowości<sup>4</sup> (RTO) J. Reykowskiego, gdzie zachowanie człowieka jest warun-

<sup>2</sup> Działania bezpieczne jako podklasa działań społecznych, ukierunkowane są na zaspokajanie potrzeby bezpieczeństwa społecznych obiektów: osób, grup ludzi, społeczności, społeczeństwa, instytucji oraz bezpieczeństwa przestrzeni: miejscowości, regionów, państwa.

<sup>3</sup> T. Kotarbiński, *Sprawność i błąd*, Warszawa 1964, s. 96.

<sup>4</sup> J. Reykowski, *Zadania pozaosobiste jako regulator czynności*, [w:] *Studia nad teorią czynności*, pod red. I. Kurcza, J. Reykowskiego, Warszawa 1975.



Rysunek 2. Hierarchia wiedzy

Źródło: B. Wawrzyniak, *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwach – potrzeba diagnozy*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy*, pod red. A. Kuklińskiego, Warszawa 2001, s. 25.

owane przez utworzone w jego umyśle reprezentacje środowiska zewnętrznego i wewnętrznego. W myśl RTO gotowości do działania bezpiecznego sprzyjają następujące własności podmiotu: 1) posiada umiejętność trafnej diagnozy stanów i związanych z nimi zagrożeń społecznych środowisk i przestrzeni oraz ich potrzeb w zakresie bezpieczeństwa, czyli orientowania się w otoczeniu; 2) ma zdolność programowania przebiegu działań ukierunkowanych na zaspokojenie potrzeby bezpieczeństwa społecznych środowisk i przestrzeni; 3) jest źródłem określonych potrzeb i motywów, co oznacza, że ma zdolność generowania motywacji.

Diagnozę nazywamy rozpoznawanie badanej rzeczywistości, wyjaśnienie jakiegoś stanu rzeczy i jego tendencji rozwojowych na podstawie objawów w oparciu o znajomość ogólnych prawidłowości<sup>5</sup>. Poznawanie diagnostyczne opiera się na dwóch głównych elementach: na doświadczeniu i na rozumowaniu<sup>6</sup>, pozwalających łączyć w pewną całość wiedzę o prawidłowościach ogólnych z in-

<sup>5</sup> S. Ziemiński, *Problemy dobrej diagnozy*, Warszawa 1973, s. 17.

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 17.

formacjami o konkretnych zagrożeniach płynącymi z wybranego obszaru rzeczywistości od funkcjonujących tam ludzi – orientacja na wiedzę spersonalizowaną, i instytucji – orientacja ma wiedzę skodyfikowaną.

W obrębie systemu, jakim jest miasto, poznanie diagnostyczne daje możliwości dostrzegania głębszych, bardziej skomplikowanych aspektów bezpieczeństwa, analizy różnych związków i zależności uwzględniających dynamizm miasta, niż te, które można wykryć badając powierzchniowo krajobraz miejski i powiązania widoczne bezpośrednio. Dostarczać może wiedzy o naturze wybranego układu: zagrożenia – bezpieczeństwo, wnikając w jego głąb i eksponując te ukryte i trudno dostępne procesy i powiązania, wyjaśniać je. Wyznaczenie i poznawanie układu generującego zagrożenia uznać należy za zagadnienie dla diagnostyki kluczowe. Nie jest to zabieg rutynowy ale trudne przedsięwzięcie, gdyż przestrzeń społecznego działania, zbudowana z wielu warstw, aspektów, elementów, które są powiązane różnorodnymi relacjami i poddawane różnego rodzaju społecznym praktykom, co generuje nowe kombinacje warstw, aspektów, elementów, to środowisko o dużej złożoności i niepewności oraz czasowo-przestrzennej rozległości. Niejednorodność ta skłania do szerokiego spojrzenia na miejską przestrzeń, do obserwowania jej z różnych perspektyw, do sieciowego myślenia diagnostycznego, pozwalającego na równoczesne obejmowanie kilku ścieżek wnioskowania i dróg dochodzenia do wniosków diagnostycznych. Takie podejście do obszaru działań bezpiecznych w przestrzeni miasta, do tworzenia wiedzy o nim, wymaga od diagnosty z jednej strony – przełamania utartych sposobów myślenia i promowania specyficznych, myślenia heurystycznego i probabilistycznego, z drugiej zaś nakazuje pokonywanie barier dyscyplinarnych, spostrzegawczości, umiejętności komunikacyjnych gier językowych, analizowania i syntetyzowania spostrzeżeń, podejścia twórczego, polegającego na generowaniu wiedzy nowej jakościowo, a także świadomego rezygnowania z tego, co uznaje on za mniej ważne<sup>7</sup>. Diagnostyce potrzebna jest koncepcja pokazująca drogi metodycznego postrzegania, rozpatrywania i zapisywania wyników analiz diagnostycznych i prognostycznych prowadzonych z wielu perspektyw. Wychodząc z założenia, że praktyka społeczna, jak każda inna działalność, odbywa się głównie na płaszczyźnie języka, proponujemy, aby problematykę zagrożeń bezpieczeństwa podjąć na płaszczyźnie językowej.

### Koncepcja sieci diagnostycznej

Kreowane przez człowieka w toku analiz diagnostycznych reprezentacje otoczenia, sterujące jego działaniami, mają charakter złożonej, wielowymiarowej, hierarchicznie zróżnicowanej sieci. Sieć ta, zwana siecią poznawczą, to układ infor-

<sup>7</sup> D. Miller, *Wpływ wiedzy projektanta na formułowanie problemu projektowego. Ujęcie prakseologiczne*, Wrocław 1990, s. 30, 59–60.

macyjny dysponujący mniej lub bardziej wiarygodnymi reprezentacjami różnorodnych składników rzeczywistości: inni ludzie, sytuacje, zdarzenia, przedmioty, a także powiązania, które między nimi zachodzą. Podstawą diagnozy są akty sądenia spostrzegawczego, czyli obserwacja, akty domyślenia się i uzasadniania sądów o zależnościach zastanych, czyli badanie, wreszcie akty projektowania tego, co ma być stworzone, czyli obmyślenie<sup>8</sup>. Myślenie doprowadzające do trafnej diagnozy jest złożonym procesem obejmującym kilka faz gromadzenia wieloaspektowej informacji oraz ich weryfikowania, porządkowania i integrowania w wiedzę o mechanizmach badanych zjawisk w obszarze działania. Gdy mechanizmy te i syndromy zjawisk zostaną sprawdzone, diagnosta formułuje prawomocną diagnozę i planuje sposób rozwiązania problemu<sup>9</sup>.

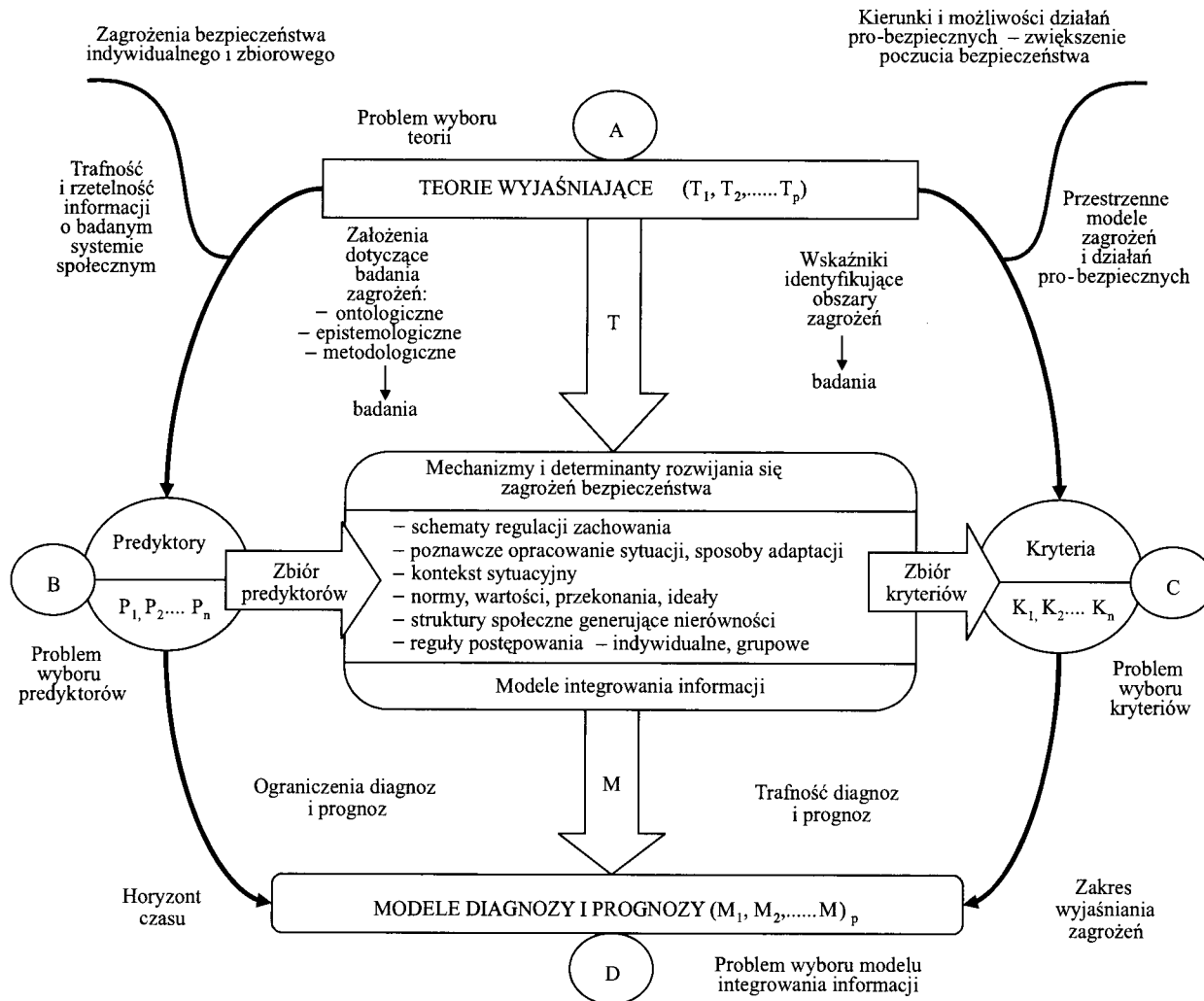
Struktura sieciowego myślenia diagnostycznego, skoncentrowanego wokół problemu centralnego, którym jest określony typ zagrożenia zlokalizowany w systemie społecznym miasta, przebiega wzdłuż dwóch dróg wnioskowania (rysunek 3)<sup>10</sup>. Pierwsza – to droga analizy diagnostycznej zawierająca: teorie wyjaśniające – mechanizmy i determinanty rozwijania się zagrożeń bezpieczeństwa – modele integrowania informacji. Analiza diagnostyczna systemu społecznego miasta, będąca częścią integralną, pierwszym etapem analizy prognostycznej, ma dostarczyć potrzebnej prognozie informacji o funkcjonowaniu miasta, o regułach i zasadach charakteryzujących zachowanie się oraz zmiany w zachowaniu się systemu miejskiego pod wpływem przekształceń zachodzących w jego strukturach i organizacji oraz przeobrażeń powodowanych decyzjami administracyjnymi. Prowadzona jest wokół problemu centralnego i gromadzi wiedzę o dostrzeżonych zjawiskach, zdarzeniach, procesach, sytuacjach, wielkościach, ocenach związanych w różny sposób z badanym zagrożeniem. Druga – to droga analizy prognostycznej przebiegająca poprzez: predykaty – mechanizmy i determinanty rozwijania się zagrożeń bezpieczeństwa – kryteria oceny zagrożeń i działań bezpiecznych. Jej zadaniem jest nie tylko ujawnienie przyszłych obrazów badanego zagrożenia, ale wskazanie na czynniki powodujące taki a nie inny wpływ zagrożenia na system społeczny, sprawiające, że dany obraz przyszłego stanu zagrożenia jest mniej lub bardziej prawdopodobny. Efektywne poruszanie się po tych drogach wymaga rozwiązania czterech typów problemów<sup>11</sup>: 1) wyboru teorii, przy pomocy której możliwe staje się wyjaśnienie przyczyn i przewidywanie rozwoju zagrożenia; 2) określenie modelu integrowania szczegółowych informacji diagnostycznych w wiedzę o zagrożeniach; 3) poszukiwanie trafnych predykatów opisujących istotne właściwości i relacje badanego zagrożenia; 4) wyznaczenie kryteriów oceny zagrożenia.

<sup>8</sup> T. Kotarbiński, *op. cit.*, s. 201–203.

<sup>9</sup> C. S. Nosal, *Psychologia decyzji kierowniczych*, Kraków 1999, s. 113.

<sup>10</sup> *Ibidem*, s. 118–131.

<sup>11</sup> *Ibidem*, s. 120–130.



Rysunek 3. Koncepcja sieci diagnostycznej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: C. S. Nosal, *Psychologia decyzji kierowniczych*, Kraków 1999, s. 120.

## Dialog jako źródło diagnostycznych informacji

W dominujących obecnie działaniach na rzecz bezpieczeństwa zarówno profilaktycznych, prewencyjnych, jak i operacyjnych przeważają zachowania oparte na posiadanej władzy. G. Bateson dość abstrakcyjnie stwierdza, że władza jest metaforą wywodzącą się z kanonów fizyki klasycznej. Jej stosowanie do organizmów żywych, a szczególnie jej nadużywanie, to raczej im – a więc i naturze człowieka – szkodzi i doprowadzać może do pogłębiania się zjawisk kryzysowych. Władzę tak postrzeganą interpretować możemy jako konstrukt antyeologiczny, jako pozostałość okresu, w którym energia i materia uchodziły za miarę wszystkich rzeczy<sup>12</sup>. Aktywnie działający i poznający człowiek może używać władzy jako narzędzia. Władzę, jako narzędzie, jako instrument poznania i konstrukcji rzeczywistości, człowiek może odłożyć na bok i użyć innego instrumentu, na przykład języka, który mniej szkodzi, a posiada konstruktywistyczne właściwości. To za pomocą narzędzi poznawczych, a takim jest między innymi język, nie tyle poznajemy, jaki świat naprawdę jest, ile tworzymy (wymyślamy, robimy, konstruujemy) naszą społeczną rzeczywistość. Jak te konstruktywistyczne poglądy będą oddziaływać na ludzi, jaki przyniosą skutek po przeniesieniu ich na społeczny grunt, na którym rozwijają się różnorakie zagrożenia obniżając poczucie bezpieczeństwa i gdzie człowiek podejmuje przeciwko nim działania zaradcze?

Działania bezpieczne rozwijane są przede wszystkim w ramach działalności statutowej wielu instytucji (służby, straże, pogotowia), podejmowane są także w takich, które starają się problemy zagrożeń rozwiązywać, bo ich rozwiązanie podnosi efektywność funkcjonowania (szkoły, instytucje pomocy społecznej, kulturalne, religijne). Można tu wysunąć hipotezę, że władza, którą dysponują i wykorzystują w swojej pracy wymienione instytucje, jest na tym gruncie antyprofilaktyczna – gdy chcemy pobudzić procesy prowadzące do uzdrowienia sytuacji, tzn. wesprzeć i rozwijać autonomię zagrożonych patologią jednostek, grup społecznych, środowisk. Jeżeli konstrukcjonistycznie rozumiana profilaktyka, czyli rezygnująca z dominacji nad tymi, których traktuje się jako margines społeczny, czy jako środowisko patologiczne, miałaby stać się alternatywą dla działań klasycznych, czyli opartych na represji, to musi ona zrezygnować z postrzegania tych drugich jako patologicznego marginesu, musi dostrzec w nich równorzędnego partnera, z którym trzeba rozmawiać, dyskutować, negocjować, kreować. Jeśli wybieramy tę drogę – trudniejszą, to zadać sobie trzeba pytanie, co ja zrobię i jak to będę robił jako organizator działań bezpiecznych, jeśli jestem konfrontowany: 1) z ludźmi i środowiskami, które zostały zdiagnozowane

<sup>12</sup> K. G. Deissler, *Terapia systemowa jako dialog. Odkrywanie samego siebie?*, Kraków 1998, s. 22.

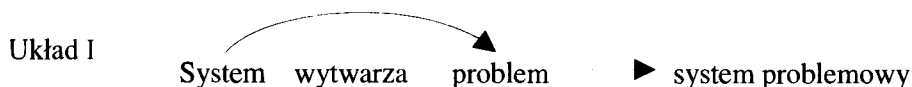
jako patologiczne oraz 2) z tymi ludźmi i instytucjami, którzy mają w jakiś sposób do czynienia z deklarowanym problemem. Jaka hipotetyczną postać przybierają skutki takich konfrontacji opartej o dialog?

Zazwyczaj, gdy problem zagrożenia zostanie skontekstualizowany, czyli ustawiony w kontekście osobowo-przestrzenno-czasowym, niektórzy zauważają, jak potężny jest kontekst, w którym problem jest osadzony i jak bezradnymi stają się ci, którzy są zainteresowani jego rozwiązaniem. Pojawia się pytanie: dlaczego współczesne systemy bezpieczeństwa nie są w stanie uporać się z problemem? Na myśl nasuwa się odpowiedź, że może mieć to dużo wspólnego z oporami, niechęcią, a nawet z odwetem tych, względem których system może i stosuje władzę. System bezpieczeństwa ma władzę, działające w jego ramach jednostki i grupy też ją posiadają, a w efekcie jej stosowania często słyszymy utyskiwania tych, którzy bezpieczne działania firmują, o małej skuteczności działań rozwiązujących problemy zagrożenia.

Propozycją wyjścia z tej sytuacji mogą być idee społecznego konstrukcjonizmu, akcentujące wagę rzeczywistości znaczeniowych – społecznych konstrukcji, które tworzone są wspólnie przez uczestników rozmów, dyskusji, dialogu, które negocjowane i rozwijane są w toku komunikacji między partnerami. Te społeczne konstrukcje oplatają się wokół problemów, tematów, idei, znaczeń, które możemy nazwać kosensualnymi konstrukcjami rzeczywistości. Idea tych konstrukcji pozwala na sformułowanie powszechnie obowiązujących myśli, które regulacyjnie wpływają na nasze postrzeganie i działanie w obszarze bezpieczeństwa:

1) rozumienie jednostkowego i społecznego problemu zagrożenia bezpieczeństwa opieramy na założeniu, że to nie przedstawiciele służb zajmujących się bezpieczeństwem rozpoznają źródła zagrożeń, identyfikują je (np. osoby, grupy ludzi) i informują o tym społeczeństwo, lecz że stany generujące zagrożenia istnieją obiektywnie, niezależnie od obserwatorów;

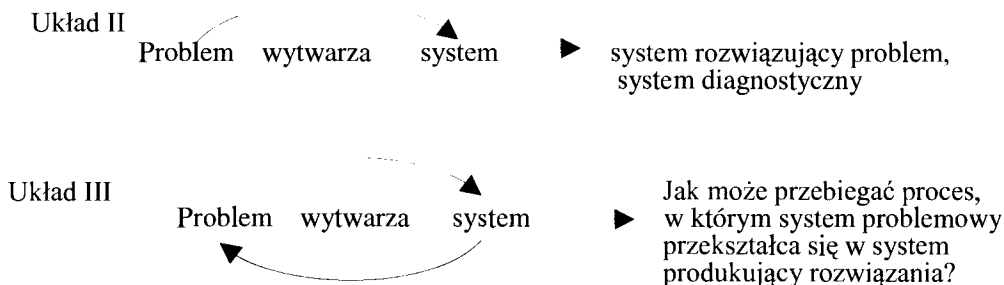
1a) analiza zagrożeń doprowadziła do takiego ich rozumienia, które zakłada interpersonalne połączenia, będące źródłem, generatorem zagrożeń. Nie są one domeną jednostki, lecz są fenomenem wytwarzanym przez system społeczny, reprezentowany przez rodzinę, grupę, społeczność uznaną za patologiczną, istniejącą niezależnie od obserwatora – czyli możemy powiedzieć – system społeczny wytwarza problem<sup>13</sup>;



<sup>13</sup> *Ibidem*, s. 41 i 75.



2) w ostatnich latach pojawiły się nowe tendencje w myśleniu o zagrożeniu, które zmierzają w kierunku stwierdzeń odwrotnych, tzn. że to nie tyle społeczne systemy (rodziny, grupy) stwarzają problem zagrożeń, ile problem (obiektywnie istniejący) stwarza system organizujący się wokół niego. Możemy powiedzieć, że problem tworzy, powołuje do życia system osób i instytucji, wszystkich, którzy dostrzegają i zgłaszają problem zagrożenia i chcą w jego rozwiązaniu czynnie uczestniczyć – czyli problem wytwarza system<sup>14</sup>.

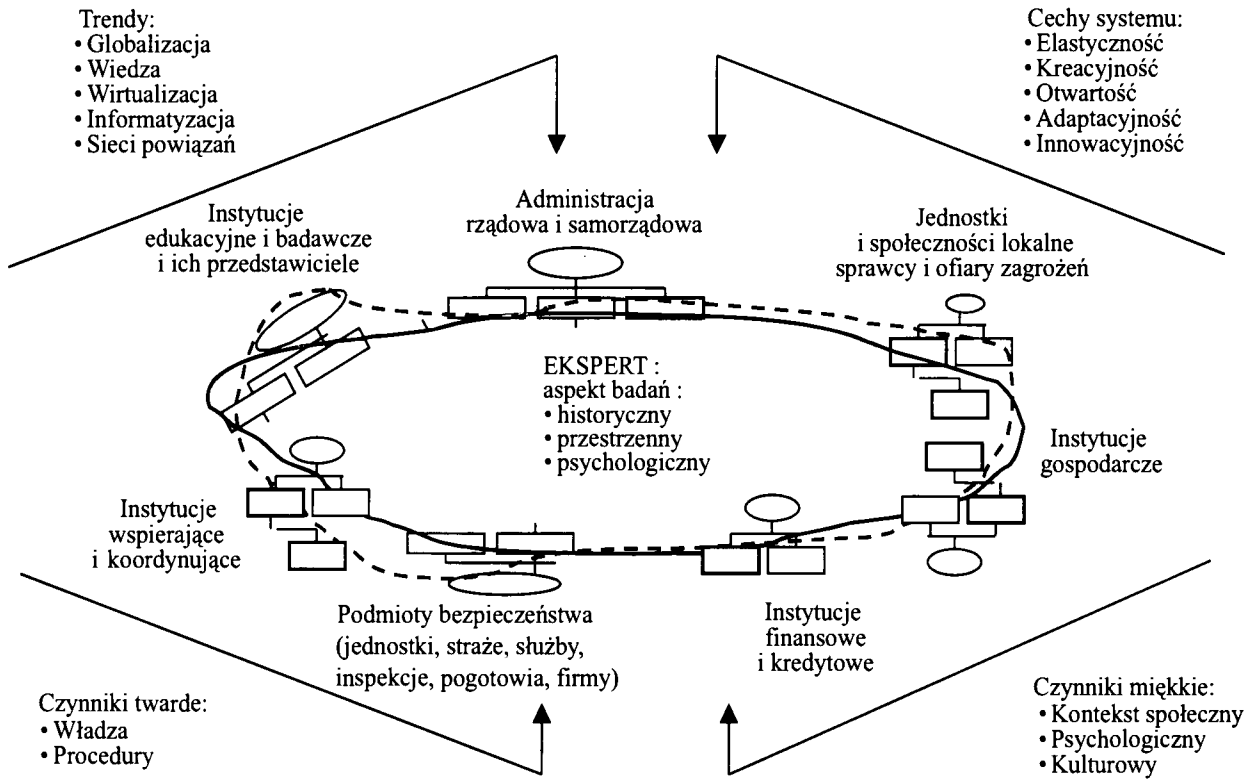


Formy organizacyjne systemu diagnostycznego mogą przybierać postać zespołów. Podmioty zespołu, na co dzień przestrzennie rozproszone, dobierane są dynamicznie, według kryterium aspektowego, z perspektywy którego badany będzie wyróżniony obszar bezpieczeństwa miasta – do realizacji i na czas realizacji określonych badań. System diagnostyczny tworzony jest przez sieć uczestników, którzy zintegrowani zostali wokół określonego przedsięwzięcia. Integrator – ekspert konsultant, reprezentujący instytucję firmującą badania, kieruje działaniami badawczymi określonego aspektu bezpieczeństwa. Musi posiadać pewne właściwości komunikacyjne i merytoryczne, które pozwalają mu scalić kluczowe kompetencje uczestników systemu, co może prowadzić do uzyskania efektu synergii umiejętności i wiedzy (rysunek 3)<sup>15</sup>.

Parafrazując pytanie, jak system problemowy przekształcić w system produkujący rozwiązania, zapytamy: jak konstruujemy to, co chcemy skonstruować, a chcemy skonstruować system produkujący rozwiązania. Podejście społeczno-konstrukcjonistyczne ma tę mocną stronę, że w jego ramach możemy kreować niestandardowe wizerunki rzeczywistości i działania powołujące je do życia. Jaka więc powinna być filozofia i sposoby pracy systemu diagnostycznego, aby zmie-

<sup>14</sup> *Ibidem*, s. 41–45 i 75–77.

<sup>15</sup> J. Ziarko, *Infrastruktura bezpieczeństwa w rozwijającej się aglomeracji miejskiej*, [w:] *Infrastruktura techniczno-ekonomiczna w obszarach metropolitalnych*, pod red. Z. Makieli, T. Marszała, z. 222, Warszawa 2005, s. 170–182.



Rysunek 4. Model systemu diagnostycznego

Źródło: opracowanie własne

rzając do celu, najlepiej służyła uczestnikom systemu? W odpowiedzi sformułujemy następujące tezy, których treści wykorzystane mogą być w praktyce diagnozowania zagrożeń pojawiających się w przestrzeni miasta<sup>16</sup>:

1) nie możemy ignorować rzeczywistości konstruowanych przez uczestników systemu, choć konstrukcje te mogą być niespójne, mogą się różnić pod względem merytorycznym, ontologicznym, a także stopniem ważności i szczegółowości. Jako podstawowy warunek skuteczności działania systemu musimy je akceptować, respektować, poznawać oraz rozumieć. Cechą wspólną wszystkich prezentowanych wizerunków rzeczywistości jest ich powiązanie z rozwiązywanym problemem zagrożenia i emocjonalne do niego przywiązanie;

2) koniecznym komponentem działania systemu diagnostycznego jest ciekawość wizerunków rzeczywistości prezentowanych przez innych oraz konwersacyjna czy narracyjna pomysłowość eksperta-konsultanta, struktury wiodącej w systemie. Jego zadaniem oraz pozostałych członków systemu jest poszukiwanie powiązań i takie splatanie różnych wizerunków, aby w rezultacie mogły one dać nowe wzorce, znaczenia, wyniki. Istotne jest to, że nie ma tutaj specjalnych wymagań dotyczących wyrażania swoich spostrzeżeń. Mogą być artykułowane w języku potocznym, żargonie obowiązującym w danym zespole, czy w języku różnych dyscyplin wiedzy. W trakcie poznawania i budowania wspólnego wizerunku rzeczywistości można dopisywać do niego nowe fragmenty oraz rezygnować z tych, które okazały się mniej ważne, rozbudowywać je tworząc odgałęzienia sieci;

3) głównym narzędziem pracy systemu jest język. Wynika to z założenia, że żyjemy w nieustannym procesie społecznego konstruowania, które realizuje się przez język, a konstrukcje są przede wszystkim natury językowej. Są one wytworem wspólnych kreatywnych dyskursów, dyskusji i wymiany poglądów. To oznacza, że do diagnozy można dochodzić na drodze komunikacji językowej<sup>17</sup>.

### Podsumowanie

Ukazane tu próby budowania miejskiego systemu diagnozującego zagrożenia, które rozwijają się nieomal w każdej sferze życia miasta, domagają się dalszych, bardziej szczegółowych prac koncepcyjnych i badawczych. Wiele nowego światła może dać lokowanie problemów zagrożeń i bezpieczeństwa ludzi w perspektywie współczesnych teorii socjologicznych, np. symbolicznego interakcjonizmu, czy postmodernistycznych, np. społecznego konstrukcjonizmu. W dziedzinie bezpieczeństwa podstawą badawczego paradygmatu powinny być teorie pozwa-

<sup>16</sup> K. G. Deissler, *op. cit.*, s. 165–170.

<sup>17</sup> *Ibidem*, s. 169.

łające w dyskursywnym języku naukowym opisywać i wyjaśniać to, jak ludzie – podlegający całemu splotowi uwarunkowań i oddziaływań społecznych – są jednocześnie samoświadomymi indywidualnościami twórczo kierującymi swoją codzienną aktywnością. Należy wykorzystywać i rozwijać te teorie, które pokazują, jak poprzez dyskursy i wspólne akcje konstruować i tworzyć naszą społeczną bezpieczną rzeczywistość.

### **Bibliografia**

1. *Człowiek w poszukiwaniu zagubionej tożsamości*, Lublin 1987.
2. Deissler K. G., *Terapia systemowa jako dialog. Odkrywanie samego siebie?*, Kraków 1998.
3. Kotarbiński T., *Sprawność i błąd*, Warszawa 1964.
4. Miller D., *Wpływ wiedzy projektanta na formułowanie problemu projektowego. Ujęcie prakseologiczne*, Wrocław 1990.
5. Nosal C. S., *Psychologia decyzji kierowniczych*, Kraków 1999.
6. Popielski K., *Logoteoria i logoterapia w kontekście psychologii współczesnej*, [w:] *Człowiek – pytanie otwarte*, pod red. K. Popielskiego, Lublin 1987.
7. Reykowski J., *Zadania pozaosobiste jako regulator czynności* [w:] *Studia nad teorią czynności*, pod red. I. Kurcza, J. Reykowskiego, Warszawa 1975.
8. Wawrzyniak B., *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwach – potrzeba diagnozy*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy*, pod red. A. Kuklińskiego, Warszawa 2001.
9. Ziemiński S., *Problemy dobrej diagnozy*, Warszawa 1973.

### **Резюме**

Справне заспокоювання потреби почуття безпеки у мешканців міста вимагає від менеджерських кадрів особливої уваги, старанності і рішучості у плануванні заходів. Рекомендується концентрувати увагу на діагнозі ситуації, тобто розпізнанні реальних умов планованого заходу.

Добрий діагноз ситуації дозволяє влучно та – якщо це можливо – швидко і докладно пізнати характер і обсяг загроз, а потім вказати ефективні способи їх опанування і переборення. Адекватний діагноз загроз безпеки можемо отримати:

- 1) розпізнаючи дійсний стан явища і підпорядковуючи його до виду або типу,
- 2) виясняючи його походження в причинно-наслідкових категоріях,
- 3) окреслюючи значення загроз для утримання бажаного рівня безпеки,
- 4) визначаючи етап розвитку загрози в контексті ширшого комплексу явищ,
- 5) передбачаючи їх дальшу еволюцію.

Ретельний діагноз вимагає широкого спектру описових та імперативних інформацій, які описують, вияснюють і прогнозують досліджуване явище.

Концепцію системного діагнозу загроз оперто на ідеї, “суспільного конструктивізму”. Згідно з думкою тієї ідеї конструкції безпечного міського простору, передовсім, мають мовну природу. Можна її створити під час розмов між особами, в часі спільних творчих дискурсів, дискусій і обмінів поглядами. Тим самим, ці розмови стають центральним пунктом, який є джерелом інформацій і знань про досліджувані процеси.

JAKUB NIECIUŃSKI

## Zarządzanie finansowaniem nauki w Polsce

### Wprowadzenie

W ostatniej dekadzie XX wieku rozpoczął się w Polsce proces intensywnych zmian społeczno-gospodarczych. Jednym z jego elementów są przekształcenia zachodzące w sferze finansowania nauki. Dotychczas jedynym sponsorem sfery badawczo-rozwojowej było w zasadzie państwo. Obecnie w systemie jej finansowania – obok budżetowych – pojawiają się pieniądze unijne, a także prywatne, pochodzące zwłaszcza od podmiotów gospodarczych, które postrzegają wiedzę jako element swoich aktywów.

Czynnik ekonomiczny jest jednym z ważnych elementów kształtujących stan nauki w Polsce. Wielkość środków przeznaczonych na finansowanie sfery badawczo-rozwojowej oraz sposób zarządzania nimi wpływa na ilość, a często również na jakość prowadzonych badań.

Podstawowych informacji o nakładach przeznaczonych na naukę dostarcza statystyka publiczna, a jednym z najważniejszych badanych wskaźników jest GERD (*Gross Domestic Expenditure on R&D*) ukazujący kwotowo wielkość wydatków na działalność badawczą i rozwojową. Osiągnął on w 2003 r. wartość 4558,3 mln zł, czyli 119 zł na 1 mieszkańca Polski.<sup>1</sup>

Artykuł stanowi próbę prezentacji obecnego stanu finansowania nauki w Polsce, w tym struktury strumienia pieniężnego obrazowanego wskaźnikiem GERD. Celem pracy jest wskazanie czynników, które pozwolą na znaczący wzrost wydatków pozabudżetowych na sferę badawczo-rozwojową. Dyskusowane są tu także kwestie realizacji przez Polskę założeń lizbońskich oraz analizowany jest wpływ środków Unii Europejskiej na finansowanie nauki.

<sup>1</sup> *Nauka i technika w 2003 r.*, GUS, Warszawa 2005.

### Cel lizboński a wydatki budżetowe na naukę

Zgodnie z założeniami lizbońskimi<sup>2</sup> państwa członkowskie Unii Europejskiej powinny dążyć do utrzymania się relacji GERD do PKB na poziomie 3%. W Narodowym Planie Rozwoju 2004–2006 zakładano wartość wskaźnika w 2006 r. na poziomie 1,5%. W Projekcie Narodowego Planu Rozwoju na lata 2007–2013 stwierdzono jednak, że jest to wartość „trudna do osiągnięcia”, nie wskazując jednocześnie wielkości możliwej do osiągnięcia. Tymczasem wartość miernika systematycznie zmniejszyła się z 1,08 % w roku 1990, przez 0,66 % w 2000, do 0,58 % w 2003.

Strumień pieniężny opisany wskaźnikiem GERD składa się z dwóch elementów: budżetowego i pozabudżetowego. W tabeli 1 dokonano zestawienia nakładów budżetowych na działalność badawczą i rozwojową w okresie ostatnich 5 lat. Zaprezentowane informacje wskazują jednoznacznie, że stale zmniejsza się relacja środków budżetowych finansujących naukę do PKB. Jednocześnie nakłady te pozostają kwotowo od 2002 roku praktycznie na tym samym poziomie, co oznacza ich realny spadek.

Tabela 1. Wydatki budżetowe na naukę w latach 2001–2005 (Dział 730: Nauka)

Rok	Wydatki budżetowe zapisane w Dziale 730 – Nauka (tys. zł.)	PKB (mln. zł.)	Relacja wydatków budżetowych na naukę do PKB (%)
2001	3302222	760595	0,43%
2002	2651923	781112	0,34%
2003	2707329	816080	0,33%
2004	2892191	885337	0,33%
2005	2892329	952600*	0,30%

\* Prognoza.

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustaw budżetowych na lata 2001–2005, Małego Rocznika Statystycznego 2004 ([http://www.stat.gov.pl/opracowania\\_zbiorcze/maly\\_rocznik\\_stat/2004/dzial19/obrazy19/rys6.htm](http://www.stat.gov.pl/opracowania_zbiorcze/maly_rocznik_stat/2004/dzial19/obrazy19/rys6.htm), stan na 15 maja 2005 r.), uzupełnienia Obwieszczenia Prezesa GUS z dnia 13 maja 2005 w sprawie pierwszego szacunku wartości produktu krajowego brutto w 2004 r. ([http://www.stat.gov.pl/komunikaty/tabela\\_pkb1.xls](http://www.stat.gov.pl/komunikaty/tabela_pkb1.xls), stan na 15 maja 2005 r.), załącznika do projektu Ustawy budżetowej 2005: Strategia zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2005-07 ([http://orka.sejm.gov.pl/Druki4ka.nsf/\(\\$vAllByUnid\)/3AEAE18123E0F9F8C1256F20002D57FA/\\$file/3293-strategia%20.pdf](http://orka.sejm.gov.pl/Druki4ka.nsf/($vAllByUnid)/3AEAE18123E0F9F8C1256F20002D57FA/$file/3293-strategia%20.pdf), stan na 15 maja 2005 r.).

<sup>2</sup> *The Lisbon European Council – An agenda of economic and social renewal for Europe. Contribution of the European Commission to the special European Council in Lisbon 23–24th march 2000.*

Tymczasem polskiej nauce potrzebny jest gwałtowny wzrost finansowania budżetowego ponad wartość progową szacowaną na ok. 0,4–0,6 % PKB, co – zgodnie z *Założeniami polityki naukowej, naukowo technicznej i innowacyjnej państwa do 2020 r.* – ma wywołać wzrost nakładów pozabudżetowych w finansowaniu obszaru B+R<sup>3</sup>. W wymienionym dokumencie przedstawiono dwa warianty wzrostu nakładów na naukę w relacji do PKB. Mniej optymistyczny z nich – choć również uznawany za rozwojowy – zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2. Założenia dla wzrostu nakładów na naukę w relacji do PKB do 2020 r.

Lata	Ogółem nakłady na B+R (w % PKB)	Udział budżetu państwa (w % PKB)	Udział nakładów pozabudżetowych (w % PKB)
2004	0,64	0,34	0,30
2005	0,65	0,30	0,35
2006	1,05	0,60	0,45
2007	1,30	0,65	0,65
2008	1,65	0,75	0,90
2009	1,90	0,85	1,05
2010	2,20	0,80	1,40
2011	2,40	0,80	1,60
2012	2,70	0,90	1,80
2013	3,00	1,00	2,00
2020	3,00	1,00	2,00

Źródło: *Założenia polityki naukowej, naukowo technicznej i innowacyjnej państwa do 2020 r.*, Warszawa 2004, s. 42.

Z analizy przedstawionych danych wynika, że celem polskiego rządu jest doprowadzenie do szybkiego wzrostu nakładów na naukę. Cel ten nie jest jednak realizowany, a wręcz odwrotnie, rokrocznie zmniejsza się udział środków przeznaczonych na finansowanie zadań badawczo-rozwojowych w Produkcie Krajowym Brutto. Iskierką nadziei na poprawę sytuacji w tym zakresie stanowi wypowiedź Ministra Nauki i Informatyzacji prof. dra hab. Michała Kleibera z 31 marca 2005 r., zgodnie z którą rząd chce przeznaczyć w 2006 r. dodatkowo miliard złotych na badania naukowe<sup>4</sup>. Oznaczałoby to wzrost nakładów bu-

<sup>3</sup> *Założenia polityki naukowej, naukowo technicznej i innowacyjnej państwa do 2020 r.*, Warszawa 2004, s. 42.

<sup>4</sup> [http://www.mnii.gov.pl/mnii/index.jsp?place=Lead03&news\\_cat\\_id=13&news\\_id=2146&layout=6&page=text](http://www.mnii.gov.pl/mnii/index.jsp?place=Lead03&news_cat_id=13&news_id=2146&layout=6&page=text), stan z dnia 10 maja 2005 r.

dżetowych o około 1/3. Nadzieję na tak istotną poprawę sytuacji niweczy jednak świadomość kalendarza politycznego, przecież projekt budżetu państwa kierowany będzie do Sejmu przez następny rząd utworzony po jesiennych wyborach parlamentarnych. Ponadto, gdyby nawet przyjąć, że słowa ministra Kleibera stanę się faktem, to i tak w roku 2006 poziom finansowania budżetowego sfery badawczo-rozwojowej wyniósłby w relacji do PKB zaledwie około 0,4%, wobec zakładanych 0,6%<sup>5</sup>.

### **Struktura budżetowych nakładów na naukę**

Następujący w ostatnich latach realny spadek wartości środków budżetowych finansujących naukę nie rozłożył się równomiernie na wszystkie obszary badawcze. Analiza budżetów państwa z ostatnich pięciu lat wskazuje<sup>6</sup>, że w okresie tym zmniejszyła się nominalna wysokość nakładów na naukę ogółem o 12,41%, przy czym w sposób szczególny – aż o 28,23 % – zmieniła się wielkość środków finansujących projekty badawcze i celowe w dziedzinie nauk technicznych. Znaczący spadek nakładów nastąpił również w zakresie finansowania działalności wspomagającej badania. Jedynie w obszarze współpracy naukowej i naukowo-technicznej z zagranicą zanotowano znaczny procentowo – choć niewielki kwotowo – bo trzykrotny wzrost wydatków budżetowych.

Organem państwa, mającym decydujący wpływ na podział budżetowych środków przeznaczonych na finansowanie nauki, był do stycznia 2005 roku Komitet Badań Naukowych, zlikwidowany na mocy Ustawy o zasadach finansowania nauki<sup>7</sup>. Ustawa ta przekazała ogół kompetencji decyzyjnych w ręce Ministra właściwego ds. nauki, pozostawiając Radzie Nauki, kolegialnemu organowi reprezentującemu interesy środowiska naukowego, jedynie uprawnienia doradcze. W nowym uregulowaniu w porównaniu z uchyloną Ustawą o Komitecie Badań Naukowych wprowadzono też kilka drobnych zmian, między innymi ułatwiających finansowanie współpracy międzynarodowej. Pozostawiono wiele sprawdzonych rozwiązań, a także takich, które mogą budzić wątpliwości. Zachowano na przykład w ramach działalności statutowej podział na podstawową działalność statutową i na badania własne, w wyniku czego szkoły wyższe starać się będą o dofinansowanie prowadzonych badań równoległe w dwóch odmiennych trybach.

<sup>5</sup> Por. tabela 2.

<sup>6</sup> Por. tabela 3.

<sup>7</sup> Ustawa z dnia 8 października 2004 r. o zasadach finansowania nauki (Dz.U. nr 238, poz. 2390 z 2004 r.)



Tabela 3. Struktura nakładów budżetowych na naukę w latach 2001–2005 (w tys. zł)

Rodzaje nakładów	2001	2002	2003	2004	2005	Nakłady W roku 2005 do nakładów w roku 2001
Nauka ogółem	3 302 222	2 651 923	2 707 329	2 892 191	2 892 329	87,59%
Projekty badawcze i celowe w dziedzinie nauk przyrodniczych	201 522	168 522	188 402	188 500	201 323	99,90%
Projekty badawcze i celowe w dziedzinie nauk technicznych	635 807	382 600	443 630	444 998	456 331	71,77%
Projekty badawcze i celowe w dziedzinie nauk społecznych, humanistycznych i ścisłych	65 913	49 700	49 700	52 185	63 029	95,62%
Działalność statutowa i inwestycyjna jednostek naukowych oraz badania własne szkół wyższych	2 319 666	1 990 600	1 957 301	2 138 585	2 105 446	90,77%
Działalność wspomagająca badania	70 475	50 000	55 927	55 480	53 758	76,28%
Współpraca naukowa i naukowo-techniczna z zagranicą	760	800	2 328	2 700	2 400	315,79%
Pozostała działalność	8 079	9 701	10 041	9 743	10 042	124,30%

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustaw budżetowych na lata 2001–2005.

Wprowadzone zmiany legislacyjne nie mogą być źródłem istotnych przemian w systemie finansowania nauki. Jego kryzys jest bowiem wywołany nie przez złe uregulowania normatywne, ale przez brak wystarczających środków finansowych.

Jak wskazują dane GUS<sup>8</sup>, od 1995 roku w Polsce prawie nie zmienia się struktura nakładów bieżących na działalność naukowo-badawczą. W 2003 r. 38,8% środków przeznaczono na badania podstawowe, 25,7% na badania stosowane, a 35,5% na prace rozwojowe. Tymczasem dla zapewnienia wzrostu tempa rozwoju gospodarczego naszego kraju konieczna jest zasadnicza zmiana tych proporcji, nie tylko w ramach nakładów bieżących, ale przede wszystkim nakładów ogółem. Stosunek wysokości środków finansujących poszczególne rodzaje badań powinien wynosić – według różnych źródeł – 1 : 3 : 5, a nawet 1 : 5 : 10.

Wspomniana wyżej konieczność zmiany struktury nakładów nie może nastąpić w drodze zmniejszenia stopnia finansowania badań podstawowych, a raczej poprzez wzrost nakładów w pozostałych obszarach. W uproszczeniu, tryb dochodzenia do korzystnej dla szybkiego rozwoju gospodarczego proporcji między strumieniami finansującymi poszczególne rodzaje badań składa się z dwóch etapów. W czasie pierwszego z nich powinien nastąpić równomierny wzrost nakładów budżetowych na badania podstawowe i stosowane oraz prace rozwojowe, aż do osiągnięcia wartości progowej (ok. 0,6% PKB); zakłada się, że taki poziom finansowania (dwukrotnie większy niż w 2005 r.) umożliwi stopniowy rozwój niezbędnej infrastruktury (laboratoriów, centrów badawczych, bibliotek etc.), jak i kadry naukowej, a w efekcie wywoła wzrost ilości prowadzonych badań i poprawę ich jakości. W drugim etapie możliwe będzie zwiększenie finansowania badań stosowanych i prac rozwojowych tak z pieniędzy unijnych, w znacznej mierze przeznaczonych na budowanie współpracy między jednostkami naukowymi a przedsiębiorstwami, jak i ze środków jednostek gospodarczych.

Zakłada się zatem, że przedsiębiorstwa nie są zainteresowane finansowaniem badań podstawowych. Chcą one patrzeć na jednostki naukowe jak na usługodawców, podmioty rynkowe. Popyt na wyniki badań podstawowych jest minimalny, choć – bezsprzecznie – bez nich nie istniałyby badania stosowane ani prace rozwojowe. W związku z tym nakłady na finansowanie badań podstawowych powinny być ponoszone zwłaszcza ze środków budżetu państwa i budżetu unijnego (choć spór, czy Unia powinna je ponosić, trwa).

Im mniejszy podmiot gospodarczy, tym mniej celowe jest – z jego punktu widzenia – inwestowanie w infrastrukturę badawczo-rozwojową. Musi być ona finansowana w przeważającej mierze ze środków publicznych, również ze środków własnych jednostek naukowych, które osiągają przychody związane z realizacją prac rozwojowych na zlecenie podmiotów zewnętrznych.

<sup>8</sup> Por. *Nauka i technika w 2003 r.*, ed. cit., s. 30.

## Środki UE finansujące sferę B+R

Poza nakładami budżetowymi poważne źródło pieniędzy publicznego finansującego naukę stanowi budżet Unii Europejskiej. Jednostki naukowe, w tym szkoły wyższe, mogą stać się projektodawcami w zakresie licznych programów i inicjatyw wspólnotowych. Można przyjąć, że fundusze unijne wspierają polską naukę w dwóch obszarach; po pierwsze dotowane są badania naukowe jako takie, ale szansę na dofinansowanie mają projekty albo ściśle związane z narzuconą tematyką albo realizowane wspólnie z podmiotami gospodarczymi w celu budowania powiązań między nauką a sferą przedsiębiorstw; po drugie wspierane są projekty infrastrukturalne (w tym budowa obiektów naukowo-badawczych w szkołach wyższych). W ramach środków wspólnotowych istnieje także strumień pieniędzy przeznaczony na dydaktykę, realizację kursów, szkoleń, studiów podyplomowych, a także na doradztwo; wpływ tych nakładów na stan nauki jest jedynie pośredni.

Podstawowym instrumentem wspierania nauki w krajach członkowskich jest 6. Program Ramowy Badań, Rozwoju Techniki i Prezentacji, którego budżet osiągnął wielkość 17,5 mld euro<sup>9</sup>. W ramach programu wyróżniono siedem priorytetów badawczych<sup>10</sup>: BIO (genomika i biotechnologia dla zdrowia człowieka), IST (technologie społeczeństwa informacyjnego), MAT (nanotechnologie i nauka o materiałach), AERO (aeronautyka i przestrzeń kosmiczna), FOOD (jakość i bezpieczeństwo żywności), ENE-TRA-ECO (energia, transport, zmiany globalne) oraz SOC (obywatele i sprawowanie władzy w społeczeństwie opartym na wiedzy).

W Polsce Komitet Badań Naukowych wyznaczył cztery preferowane obszary badawcze<sup>11</sup>. Trzy z nich: BIO (biotechnologia i bioinżynieria, postęp biologiczny w rolnictwie i ochrona środowiska, nowe wyroby i techniki medyczne), TECHNO (nowe materiały i technologie, nanotechnologie, projektowanie systemów specjalizowanych), INFO (inżynieria oprogramowania, wiedzy i wspomaganie decyzji, sieci inteligencji otoczenia, optoelektronika) są zbieżne z założeniami 6 PR; czwarty – BASICS (nauki obliczeniowe oraz tworzenie naukowych zasobów informacyjnych, fizyka ciała stałego, chemia) – nie mieści się w jego ramach.

Jak wskazuje analiza uczestnictwa Polski w 5. Programie Ramowym<sup>12</sup>, liczba realizowanych przez krajowe zespoły badawcze projektów nie zapewniła

<sup>9</sup> Por. *The 6<sup>th</sup> Framework Programme in brief*, December 2002 edition, [ftp://ftp.cordis.lu/pub/documents\\_r5/natdir0000040/s\\_1926005\\_20030402\\_150735\\_6FPL021926en.wd9.doc](ftp://ftp.cordis.lu/pub/documents_r5/natdir0000040/s_1926005_20030402_150735_6FPL021926en.wd9.doc), s. 22, stan na 15 maja 2005 r.

<sup>10</sup> por. <http://www.6pr.pl/>, stan na 15 maja 2005 r.

<sup>11</sup> por. Proponowane Kierunki Rozwoju Nauki i Technologii w Polsce do 2013 roku – [http://www.kbn.gov.pl/analizy/20040518\\_kierunki.html](http://www.kbn.gov.pl/analizy/20040518_kierunki.html), stan na 15 maja 2005 r.

<sup>12</sup> por. A. Siemaszko, *Możliwość absorpcji środków europejskich przez sferę B+R w latach 2007–2013*, Warszawa 2003.

odzyskania środków wpłacanych do budżetu 5 PR. Wskazuje się trzy podstawowe przyczyny takiego stanu rzeczy: po pierwsze – składka Polski jest wysoka (uzależniona od relacji PKB naszego kraju do PKB Unii Europejskiej); po drugie – początkowo niewielka była liczba zgłaszanych projektów, w tym – stosunkowo mała – realizowanych; po trzecie średni koszt podejmowanych zadań był niewielki, co wynikało z różnic makroekonomicznych pomiędzy Polską a krajami UE (choćby z innego poziomu wynagrodzeń w obszarze B+R). W efekcie Polska wciąż dopłaca do budżetów programów ramowych.

Szybki wzrost liczby projektów zgłaszanych pod koniec okresu realizacji 5. Programu Ramowego pozwala mieć nadzieję, że w szóstym Polska odniesie duży sukces nie tylko w zakresie liczby przeprowadzonych zadań, ale także w sferze odzyskiwania wpłaconych do wspólnotowego budżetu środków. Szczególnie wyraźną poprawę sytuacji Polski w ramach Europejskiej Przestrzeni Badawczej powinien przynieść 7 PR, którego ramy są właśnie negocjowane.

W polskim stanowisku w sprawie polityki badawczej UE<sup>13</sup> zwraca się uwagę na potrzebę uznania za priorytetowe następujących obszarów badawczych:

- BIO – nauka dla żywności i środowiska naturalnego,
- MED – nauka dla zdrowia i środowiska człowieka,
- TECHNO – nauka dla gospodarki (Przemysł, Infrastruktura, Transport, Energetyka),
- INFO – nauka dla informatyzacji i komunikacji,
- HUMANO – nauka dla człowieka i społeczeństwa,
- BASIC – nauka dla wiedzy.

Szczególną uwagę zwraca propozycja wprowadzenia do 7 PR obszarów HUMANO i BASIC, nieobecnych w 6 PR. Daje ona nadzieję na zwiększenie liczby projektów zgłaszanych przez polskie podmioty.

Niezwykle istotna jest propozycja uznania finansowania badań podstawowych za cel priorytetowy 7 PR. Ich rola została doceniona w Komunikacie Komisji Europejskiej<sup>14</sup> z 14 stycznia 2004 r. i w Stanowisku Polski w sprawie polityki badawczej Unii Europejskiej<sup>15</sup>.

<sup>13</sup> Por. *Propozycje Polski w sprawie założeń 7. Programu Ramowego Unii Europejskiej*, Warszawa 2005, [http://www.mnii.gov.pl/mnii/index.jsp?place=Lead08&news\\_cat\\_id=136-&news\\_id=1854&layout=1&page=text](http://www.mnii.gov.pl/mnii/index.jsp?place=Lead08&news_cat_id=136-&news_id=1854&layout=1&page=text), stan na 15 maja 2005 r.

<sup>14</sup> *Communication from the Commission, Europe and Basic Research, Commission of the European Communities*, Brussels, 14.1.2004, COM 2004 (9) final, [http://www.acadeuro.org/downloads/bruss\\_links/Cion\\_Comm\\_ERC.pdf](http://www.acadeuro.org/downloads/bruss_links/Cion_Comm_ERC.pdf), stan na 15 maja 2005 r.

<sup>15</sup> *Stanowisko Polski w sprawie polityki badawczej Unii Europejskiej*, Warszawa 2005 – [http://www.mnii.gov.pl/mnii/index.jsp?place=Arch02&news\\_cat\\_id=308&news\\_id=1855&layout=arch&page=text](http://www.mnii.gov.pl/mnii/index.jsp?place=Arch02&news_cat_id=308&news_id=1855&layout=arch&page=text), stan na 15 maja 2005 r.

Poza programami ramowymi projekty naukowo-badawcze mogą być realizowane w ramach wielu funduszy i programów pomocowych Unii Europejskiej<sup>16</sup>. Przykładem takiego rozwiązania może być Inicjatywa Wspólnotowa Equal. Jak wskazano w tabeli 4, na jej realizację w Polsce w perspektywie finansowej 2004–2006 przeznaczono ok. 600 mln zł z Europejskiego Funduszu Społecznego. Jest to suma znacząca, równa 20% jednorocznych, budżetowych nakładów na naukę.

Tabela 4. Tematy wybrane do realizacji w ramach IW Equal w Polsce

Tematy wybrane do realizacji w ramach IW Equal w Polsce	Kwota środków wspólnotowych (EUR)
Ułatwianie wchodzenia i powrotu na rynek pracy osobom mającym trudności z integracją lub reintegracją na rynku pracy celem promowania rynku pracy otwartego dla wszystkich	45 271 116
Wzmocnienie krajowej gospodarki społecznej (trzeciego sektora), w szczególności usług na rzecz społeczności lokalnych i poprawa jakości miejsc pracy	36 699 068
Wsparcie zdolności przystosowawczych przedsiębiorstw i pracowników do zmian strukturalnych w gospodarce oraz wykorzystania technologii informacyjnych i innych nowych technologii	28 260 961
Godzenie życia rodzinnego i zawodowego oraz ponowna integracja kobiet i mężczyzn, którzy opuścili rynek pracy, poprzez wdrażanie bardziej elastycznych i efektywnych form organizacji pracy oraz działań towarzyszących	12 054 438
Pomoc w społecznej i zawodowej integracji osób ubiegających się o status uchodźcy	2 276 949
Łącznie	124 562 532

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rozporządzenia Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 21 września 2004 roku w sprawie przyjęcia Uzupelnienia programu operacyjnego – Program Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL dla Polski 2004–2006 (wraz z załącznikiem: Uzupelnienie programu operacyjnego - Program Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL dla Polski 2004-2006) (Dz.U. nr 214, poz. 2172), [http://www.equal.gov.pl/NR/rdonlyres/0F8458D3-4A6C-4837-97E8-5436A0641972/0/up-piwequaldzunr214\\_1912.pdf](http://www.equal.gov.pl/NR/rdonlyres/0F8458D3-4A6C-4837-97E8-5436A0641972/0/up-piwequaldzunr214_1912.pdf), stan na 15 maja 2005 r.

Środki wydatkowane w ramach IW Equal służą wypracowaniu instrumentów wpływających na rynek pracy, a zwłaszcza pozwalających na skuteczną walkę z wszelkimi przejawami dyskryminacji w dostępie do miejsc pracy. Zasilają one zatem nie tylko budżety jednostek naukowych, ale też innych

<sup>16</sup> Por. *Fundusze strukturalne i programy pomocowe Unii Europejskiej*, pod red. K. Budzowskiego, Kraków 2003.

podmiotów. Zostają wydatkowane nie tylko na projekty badawcze, ale też na akcje promocyjne, kursy, szkolenia i wiele innych zadań.

Istnieje w zasadzie jedno źródło unijnego pieniądza przeznaczonego na infrastrukturę naukową w oderwaniu od konkretnych zadań badawczych. Źródłem tym jest Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, który finansuje projekty w ramach działania 1.3.1. Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego *Regionalna infrastruktura edukacyjna*<sup>17</sup>. Zgodnie z informacjami z 20 maja 2005 w skali całego kraju Zarządy Województw rozdysponowały już 93% środków przeznaczonych na to działanie w perspektywie finansowej 2004–2006<sup>18</sup>. Niestety dofinansowanie unijne (łącznie prawie 234 mln euro) mogło być przeznaczone nie tylko na infrastrukturę naukową, ale także dydaktyczną. I choć brak jeszcze zbiorczych danych, można na podstawie informacji niepełnych, cząstkowych oraz dokonanych obserwacji własnych wyrazić obawę, że nakłady te zostaną przeznaczone na powstawanie budynków dydaktycznych, zamiast stanowić istotny wkład w rozwój infrastruktury badawczej.

### **Finansowanie sfery B+R ze środków podmiotów gospodarczych**

Istotna część badań naukowych i prac rozwojowych jest finansowana ze środków prywatnych pochodzących zwłaszcza od przedsiębiorstw. Jak wskazują dane zaprezentowane na wykresie 1, w Unii Europejskiej przeszło 55% nakładów na sferę B+R pochodzi od podmiotów gospodarczych; w OECD wielkość ta przekracza 63%, a w Polsce osiąga zaledwie 24%.

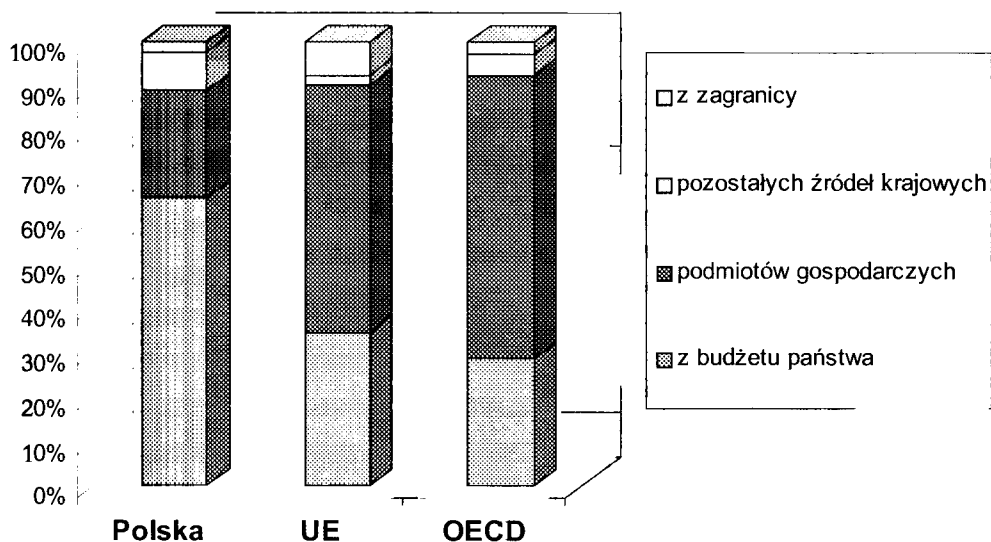
Można wymienić kilka powodów tak niewielkiego udziału przedsiębiorstw w finansowaniu nauki w Polsce. Po pierwsze – zbyt niskie finansowanie budżetowe spowodowało, że polskie ośrodki naukowe nie dysponują wystarczającą infrastrukturą, by przyciągnąć zlecenia na realizację badań naukowych i prac rozwojowych. Po drugie – podmioty gospodarcze dokonujące inwestycji w Polsce, a więc potencjalni zleceniodawcy badań naukowych i prac rozwojowych, to

<sup>17</sup> Por. Uzupełnienie Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego 2004–2006 (załącznik do rozporządzenia Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 25 sierpnia 2004 r. w sprawie przyjęcia Uzupełnienia Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego, Dz.U. nr 200, poz. 2051), <http://www.zporr.gov.pl/Dokumenty/Uzupelnienie+Programu/>, stan na 15 maja 2005 r. (18 maja 2005 r. weszły w życie zmiany Uzupełnienia ZPORR, a 17 marca Komitet Monitorujący dokonał kolejnych poprawek, które nie weszły jeszcze w życie, ale nie dotyczą one informacji zawartych w niniejszym artykule).

<sup>18</sup> por. Stan realizacji ZPORR na 31 kwietnia 2005 r. – <http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl/Wiadomosci/ZPORR/Stan+realizacji++ZPORR+na+31+kwietnia+2005+r.htm>, stan na 22 maja 2005 r.

w znacznej mierze podmioty zagraniczne, powielające w Polsce rozwiązania wypracowane wcześniej we współpracy z rodzimymi ośrodkami naukowymi i często sprawdzone na innych rynkach. Po trzecie – wciąż brakuje w środowisku naukowym zgody na spostrzeganie jednostki naukowej jako podmiotu rynkowego, w części zależnego od popytu na świadczone usługi, choć oczywiście będącego pod opieką i ochroną państwa.

Wykres 1. Struktura środków przeznaczonych na finansowanie sfery badawczo-rozwojowej w 2001 roku, według źródeł ich pochodzenia, w Polsce, UE i OECD



Dodatkowym utrudnieniem w zwiększaniu stopnia finansowania sfery badawczo-rozwojowej ze środków podmiotów gospodarczych, ale także ze środków publicznych, innych niż pochodzące z Działu 730 budżetu państwa: Nauka, są nieprecyzyjne uregulowania dotyczące opodatkowania działalności naukowej podatkiem VAT. Załącznik nr 4 ustawy VAT-owskiej wskazuje, że usługi naukowo-badawcze są zwolnione z podatku obrotowego od towarów i usług<sup>19</sup>. Tym niemniej brak jest precyzyjnej definicji usług naukowo-badawczych. W niektórych przypadkach trudno – na gruncie przyjętych uregulowań – wykazać, czym różnią się one np. od usług doradczych.

W wyniku działań organów kontroli skarbowej i przegranych procesów sądowych niektóre jednostki naukowe zdecydowały się na odprowadzanie VAT

<sup>19</sup> Ustawa z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 54, poz. 535 z 2004 r. z późniejszymi zmianami).

od części usług naukowo-badawczych świadczonych na rzecz podmiotów zewnętrznych. Skala tego zjawiska wymaga zbadania. Należy także w drodze zmiany uregulowań prawnych doprecyzować, które usługi naukowo badawcze są nimi w istocie, a które tylko na pozór.

### Podsumowanie

Stan finansowania nauki w Polsce jest zły. Zbyt niski poziom wydatków budżetowych na naukę skutkuje niewielkim poziomem finansowania pozabudżetowego. Istnieje zatem konieczność zwiększenia puli środków budżetowych przeznaczonych na sferę badawczo-rozwojową ponad wartość progową 0,6% PKB. Powinno to wywołać wzrost udziału środków prywatnych w GERD, a wtórnie także zmianę struktury nakładów na naukę, tak, że większość z nich zostanie przeznaczona na prace rozwojowe i badania stosowane.

Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej spowoduje znaczny wzrost wskaźnika GERD. Wiele programów pomocowych i inicjatyw wspólnotowych przewiduje środki na badania naukowe, a czasem wręcz na inwestycje infrastrukturalne. Pieniądze te stają się ważnym elementem systemu finansowania nauki.

Dotychczas polska obecność w Programach Ramowych UE wiązała się z koniecznością dopłacania znacznych środków do ich budżetów. Uczestnictwo w 7 PR, uwzględniającym także projekty z zakresu nauk humanistycznych oraz doceniającym rolę badań podstawowych, może zmienić ten niekorzystny stan rzeczy. Polska już w tej chwili stała się istotnym elementem Europejskiej Przestrzeni Badawczej i powinna swoją pozycję w tym zakresie umacniać.

Na system finansowania nauki składają się także uregulowania prawne. Polska w znacznej mierze rozwinęła swój system normatywny tak, by umożliwić absorpcję środków unijnych. Istotnym aktem prawnym – choć nie pozbawionym wad – stała się nowa Ustawa o zasadach finansowania nauki. Najważniejszym jej zapisem jest odebranie kompetencji decyzyjnych organowi kolegialnemu i ich przekazanie ministrowi właściwemu ds. nauki.

System finansowania sfery badawczo-rozwojowej w Polsce nie potrzebuje przeprowadzania szczególnych reform. Wyznaczono już kierunki niezbędnych zmian, znane są priorytety badawcze, przyjęte zostały uregulowania prawne. Potrzeba jeszcze tylko pieniędzy.



## Bibliografia

1. Siemaszko A., *Możliwość absorpcji środków europejskich przez sferę B+R w latach 2007–2013*, Warszawa 2003.
2. Communication from the Commission, *Europe and Basic Research*, Commission of the European Communities, Brussels, 14.1.2004, COM 2004 (9) final, [http://www.acadeuro.org/downloads/bruss\\_links/Cion\\_Comm\\_ERC.pdf](http://www.acadeuro.org/downloads/bruss_links/Cion_Comm_ERC.pdf), stan na 15 maja 2005 r.
3. *Fundusze strukturalne i programy pomocowe Unii Europejskiej*, pod red. K. Budzowskiego, Kraków 2003.
4. <http://www.6pr.pl/>, stan na 15 maja 2005 r.
5. [http://www.mnii.gov.pl/mnii/index.jsp?place=Lead03&news\\_cat\\_id=13&news\\_id=-2146&layout=6&page=text](http://www.mnii.gov.pl/mnii/index.jsp?place=Lead03&news_cat_id=13&news_id=-2146&layout=6&page=text), stan z dnia 10 maja 2005 r.
6. *Nauka i technika w 2003 r.*, GUS, Warszawa 2005.
7. *Mały Rocznik Statystyczny 2004*, [http://www.stat.gov.pl/opracowania\\_zbiorcze/maly\\_rocznik\\_stat/2004/dzial19/obrazy19/rys6.htm](http://www.stat.gov.pl/opracowania_zbiorcze/maly_rocznik_stat/2004/dzial19/obrazy19/rys6.htm), stan na 15 maja 2005 r.
8. *Proponowane Kierunki Rozwoju Nauki i Technologii w Polsce do 2013 roku*, [http://www.kbn.gov.pl/analizy/20040518\\_kierunki.html](http://www.kbn.gov.pl/analizy/20040518_kierunki.html), stan na 15 maja 2005 r.
9. *Propozycje Polski w sprawie założeń 7 Programu Ramowego Unii Europejskiej*, Warszawa, luty 2005, [http://www.mnii.gov.pl/mnii/index.jsp?place=Lead08&news\\_cat\\_id=-136&news\\_id=1854&layout=1&page=text](http://www.mnii.gov.pl/mnii/index.jsp?place=Lead08&news_cat_id=-136&news_id=1854&layout=1&page=text), stan na 15 maja 2005 r.
10. Rozporządzenie Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 21 września 2004 roku w sprawie przyjęcia Uzupełnienia programu operacyjnego – Program Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL dla Polski 2004–2006 (wraz z załącznikiem: Uzupełnienie programu operacyjnego - Program Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL dla Polski 2004–2006) (Dz.U. nr 214, poz. 2172 z 2004 r. z późn. zm.), [http://www.equal.gov.pl/NR/rdonlyres/0F8458D3-4A6C-4837-97E8-5436A0641972/0/uppiwequaldzunr214\\_1912.pdf](http://www.equal.gov.pl/NR/rdonlyres/0F8458D3-4A6C-4837-97E8-5436A0641972/0/uppiwequaldzunr214_1912.pdf), stan na 15 maja 2005 r.
11. *Stanowisko Polski w sprawie polityki badawczej Unii Europejskiej*, Warszawa, luty 2005, [http://www.mnii.gov.pl/mnii/index.jsp?place=Arch02&news\\_cat\\_id=308&news\\_id=1855&layout=arch&page=text](http://www.mnii.gov.pl/mnii/index.jsp?place=Arch02&news_cat_id=308&news_id=1855&layout=arch&page=text), stan na 15 maja 2005 r.
12. *Stan realizacji ZPORR na 31 kwietnia 2005 r.*, <http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl/Wiadomosci/ZPORR/Stan+realizacji++ZPORR+na+31+kwietnia+2005+r.htm>, stan na 22 maja 2005 r.
13. *The 6<sup>th</sup> Framework Programme in brief*, December 2002 edition, [ftp://ftp.cordis.lu/pub/documents\\_r5/natdir0000040/s\\_1926005\\_20030402\\_150735\\_6FPL021926.en.wd9.doc](ftp://ftp.cordis.lu/pub/documents_r5/natdir0000040/s_1926005_20030402_150735_6FPL021926.en.wd9.doc), s. 22, stan na 15 maja 2005 r.
14. The Lisbon European Council - *An agenda of economic and social renewal for Europe*. Contribution of the European Commission to the special European Council in Lisbon 23–24th march 2000.
15. Ustawa budżetowa na rok 2001 z dnia 1 marca 2001 r. (Dz.U. nr 21, poz. 246 z 2001 r.).
16. Ustawa budżetowa na rok 2002 z dnia 14 marca 2002 r. (Dz.U. nr 30, poz. 275 z 2002 r.).
17. Ustawa budżetowa na rok 2003 z dnia 18 grudnia 2002 r. (Dz.U. nr 235, poz. 1981 z 2002 r.).
18. Ustawa budżetowa na rok 2004 z dnia 23 stycznia 2004 r. (Dz.U. nr 17, poz. 167 z 2004 r.).

19. Ustawa budżetowa na rok 2005 z dnia 22 grudnia 2004 r. (Dz.U. nr 278, poz. 2755 z 2004 r.).
20. Ustawa z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 54, poz. 535 z 2004 r. z późn. zm.).
21. Ustawa z dnia 8 października 2004 r. o zasadach finansowania nauki (Dz.U. nr 238, poz. 2390 z 2004 r.).
22. Uzupelnienie Obwieszczenia Prezesa GUS z dnia 13 maja 2005 w sprawie pierwszego szacunku wartości produktu krajowego brutto w 2004 r., [http://www.stat.gov.pl/komunikaty/tabela\\_pkb1.xls](http://www.stat.gov.pl/komunikaty/tabela_pkb1.xls), stan na 15 maja 2005 r.
23. Uzupelnienie Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego 2004–2006 (załącznik do rozporządzenia Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 25 sierpnia 2004 r. w sprawie przyjęcia Uzupelnienia Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego, Dz.U. nr 200, poz. 2051), <http://www.zporr.gov.pl/Dokumenty/Uzupelnienie+Programu/>, stan na 15 maja 2005 r.
24. Załącznik do projektu Ustawy budżetowej 2005: *Strategia zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2005–07*, [http://orka.sejm.gov.pl/Druki4ka.nsf/\(\\$vAl-IByUnid\)/3AEAE18123E0F9F8C1256F20002D57FA/\\$file/3293-strategia%20.pdf](http://orka.sejm.gov.pl/Druki4ka.nsf/($vAl-IByUnid)/3AEAE18123E0F9F8C1256F20002D57FA/$file/3293-strategia%20.pdf), stan na 15 maja 2005 r.
25. *Założenia polityki naukowej, naukowo technicznej i innowacyjnej państwa do 2020 r.*, MNiI, Warszawa 2004.

### Резюме

В останній декаді ХХ століття у Польщі розпочався процес інтенсивних суспільно-економічних змін. Одним з його елементів є перетворення, які відбуваються у галузі фінансування науки, що проявляється у повільному її переході на ринкові відносини. Дотепер, у принципі, це держава була самотнім спонсором науки. Нині в системі її фінансування – крім бюджетних – pojawiaються гроші з Європейського Союзу, а також приватні фонди, що надходять особливо від економічних суб'єктів, які вбачають в знаннях елемент своїх активів.

Метою статті було показати актуальний стан системи фінансування науки в Польщі, а також представити напрямки змін, які відбуваються у цій ділянці, головним чином на основі аналізу стратегічних документів, в тому числі Закону про принципи фінансування науки і проекту Національного Плану Розвитку у 2007–2013 роках. Цей опис стану, в якому функціонують наукові установи є фоном до показання, як вони діють в нових суспільно-економічних умовах, та як їх зміна впливає на прийняття управлінських рішень.

## Noty o autorach części pierwszej

PROF. KSW DR HAB. WIKTOR ADAMUS

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

PROF. KSW DR KLEMENS BUDZOWSKI

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

PROF. KSW DR MAŁGORZATA CZERMIŃSKA

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

DR ANNA DĘBSKA-RUP

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,  
Akademia Ekonomiczna w Krakowie

MGR MAŁGORZATA LALICKA

doktorantka Uniwersytetu Jagiellońskiego

MGR ELŻBIETA MAJCHROWSKA

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

PROF. DR HAB. RAJMUND MYDEL

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

MGR JAKUB NIECIUŃSKI

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

MGR BARBARA OLIWKIEWICZ

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

MGR MAGDALENA ŚLUSARCZYK

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

MGR JOWITA ŚWIERCZYŃSKA

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

DR JOLANTA WALAS-TREBACZ

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,  
Akademia Ekonomiczna w Krakowie

DR JANUSZ ZIARKO

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

# ЧАСТИНА ДРУГА

ЗА РЕДАКЦІЄЮ

АНАТОЛІЯ ДЕМ'ЯНЧУКА

## Передмова

Об'єктивною тенденцією розвитку світової економіки XXI століття є посилення інтеграційних процесів, від яких не залишилася осторонь і Україна. При цьому важливого значення набуває адаптація господарства України до європейських умов, що може бути досягнуто за рахунок його ринкової трансформації. На жаль, структура економіки України, яка склалася сьогодні, в цілому неефективна, більш того, економічно та екологічно небезпечна. Вона веде до перевитрачання природних та людських ресурсів і, водночас, не задовільняє потреби в інвестиційних ресурсах, споживчих товарах і послугах. Значна частина валового внутрішнього продукту України та її регіонів створюється саме у сфері основного виробництва, на відміну від економічно розвинутих країн, де структура валового національного продукту зовсім інша.

Слід зазначити, що періодично економіка любой країни стикається з необхідністю проведення структурних змін, що пов'язано з циклічністю економічного розвитку. Явище періодичності у розвитку економіки вперше попало у поле зору економістів ще в середині 19 століття. Про нього писали видатні вчені того часу М. І. Туган-Барановський, К. Каутський, Н. Д. Кондратьєв та ін.

Трансформаційні процеси, що відбуваються сьогодні в світовому економічному і соціальному розвитку не мають нічого спільного з явищами економічного хаосу, руйнуванням діючих господарсько-ринкових структур без випереджаючого створення нових, більш ефективних. Трансформації мають здійснюватись на но-



Професор, академік АПН України  
Анатолій Дем'янчук

Ректор Міжнародного економіко-гуманітарного  
університету ім. акад. Степана Дем'янчука,  
доктор педагогічних наук

вітніх наукових досягненнях і засадах, під чітким законодавчим і виконавчим контролем державних і господарських органів, у надійній системі організації та управління

Досвід проведення в Європейських країнах ринкових перетворень говорить про визначальну роль національної стабілізаційно-трансформаційної стратегії, яка б виходила з об'єктивних законів системного трансформування та специфіки стартових умов. Причому така стратегія включає три основні напрямки: макроекономічна стабілізація, здійснення кардинальних структурних реформ та проведення політики економічного зростання. Характерно, що ці три складові стратегії трансформування здійснюються системно, взаємопов'язано. Водночас первинна макроекономічна стабілізація створює передумови для прискорення структурних реформ, а на базі їх відбувається поглиблення стабілізаційних процесів і перехід до стадії економічного зростання.

Основною метою структурної перебудови господарства повинна виступати адаптація його виробничих структур до умов економічної самостійності та ринкових відносин, а також поступова інтеграція в світовий ринок шляхом пріоритетного розвитку тих галузей і підприємств, які зможуть виробляти продукцію, конкурентоспроможну на внутрішньому і зовнішньому ринках. Головним критерієм формування нової структури економіки повинно стати забезпечення оптимального використання наявних ресурсів при максимально можливих темпах економічного зростання. Критерій же бажаної структури економіки повинен бути загальноцивілізованого гатунку – загальна ефективність, конкурентоспроможність, стійкість до циклічних коливань та повне задоволення соціальних потреб суспільства. Саме ці показники свідчать про правильність вибору шляхів і практики здійснення реформ.

З огляду на актуальні проблеми економічного розвитку, результати наукових досліджень викладачів міжнародного економіко-гуманітарного університету імені академіка Степана Дем'янчука, сприятимуть розробці сучасної моделі економіки України.

Професор, академік АПН України Анатолій Дем'янчук  
Ректор Міжнародного економіко-гуманітарного  
університету ім. акад. Степана Дем'янчука,  
доктор педагогічних наук

МАР'ЯНА МАЛЬЧИК

## Податкова реформа як невід'ємна детермінанта економічної стратегії України

Історія виникнення фінансів пов'язана з появою товарних відносин. Загальновідомо, що першим проявом фінансів стали податки як невід'ємний атрибут поповнення казни держави. Про актуальність існування податків говорити не варто, адже саме цей інструментарій в руках урядів дозволяє вирішувати ряд соціальних, економічних, демографічних, політичних та інших проблем, що виникають у людства.

За часи існування фінансових відносин перед кожною суспільною формацією існувала дилема оптимального перерозподілу державних коштів для досягнення ряду макро- та мікроекономічних цілей, основною з яких визнано максимум добробуту громадян. Саме досягнення або ні цієї мети і визначає в наш час статус держави – від слаборозвинених до країн з високим рівнем економіки.

Оновлений уряд сучасної України поставив перед собою мету виробити економічну стратегію розвитку держави, ключовими елементами якої визначено 3 складові:

- податкова реформа,
- захист прав власності,
- зниження адміністративного тиску на бізнес.

Зрозуміло, що у контексті здійснюваних починаючи з 1991 року реформ гострота зниження податкового тиску на суб'єкти господарювання вийшла на перше місце серед інших проблем економіки, адже саме можливість отримання доходів до державної казни визначає перспективу фінансування багатьох напрямків розвитку держави. Тому спробуємо визначити пріоритети здійснення реформи податків, яка повинна у короткочасній перспективі дати такі очікувані для підприємців результати.

Податки зачіпають усе суспільство, а це – безмежна гама інтересів, врахувати які дуже важко, але вкрай необхідно. Тому вони повинні бути низькими, але їх мають платити всі. Цей лозунг став актуальним для України давно, але з мо-

менту закінчення президентських виборів 2004 року було взято курс на його швидку реалізацію. Звичайно, однозначної думки щодо ходу бюджетно-фіскальних реформ нема ані в науковців, ані в сучасних політиків, хоча деякі позитивні зрушення намітились. Якщо аналізувати статистичні дані, то бачимо, що завдяки обов'язковості сплати податків усіма суб'єктами господарювання план по виконанню доходів Державного бюджету за 8 місяців 2005 року перевиконано на 6,7%. Проте зниження податкового тягаря поки-що не відбувається. Більше того, за розрахунками центру соціально-економічних досліджень „CASE-Україна”, середні загальні податкові вимоги до вітчизняних підприємств складають 48-49% створеної ними доданої вартості. Якщо взяти до уваги загальний об'єм податкового тиску на економіку України (як і на підприємства, фірми, так і домогосподарства), то він за підрахунками економістів складає 83,5% об'єму ВВП України. Для порівняння: в США – 30%, в країнах Євросоюзу – 42%, в Швеції – 51%. До речі, протягом 2005 року ріст ВВП у країні складає лише 4% замість очікуваних 7% і більше.

Відповідно проблема зниження податкового тиску знаходиться в постійному фокусі уваги української влади. Адже серед головних проблем ведення бізнесу в Україні 64% опитаних вважають недосконалу податкову політику. У проекті концепції податкового реформування, що готується групою експертів під керівництвом В. Ланового, зроблена спроба передбачити найбільше зниження тих податків, які більше всіх є складними в адмініструванні. У першу чергу, податок на прибуток, який за наступні 8 років повинен постійно зменшитись до 10%, та ПДВ, ставка якого має знизитись до 12% (див. Табл. 1).

Таблиця 1. Прогноз податкового реформування, запропонований проектом концепції

Індивідуальний підхід до податку з індивідуальних доходів				
Групи платників	Ставки податків з доходів фізичних осіб, %			
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Доход <120% прожиткового мінімуму	15	13	11	10
Доход >120% прожиткового мінімуму	15	14	13	12
Доход від вигравшів, дарування, спадку, ренти	15	15	15	15
Особливий підхід до кожного податку				
Назва податку	Діюча ставка, %	Оптимальне значення ставки, %	Період зниження ставки, років	Середній крок зниження ставки за 1 рік, %
Податок на прибуток	25	10	5	3
ПДВ	20	12	6	1,67



Податок з індивідуальних доходів	15	12	3	1				
Єдиний соціальний внесок	37	25	7	2				
Тенденція зниження ставок податків								
Податки	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Податок на прибуток, %	25	22	19	16	13	10	10	10
ПДВ, %	20	19	18	17	16	14	12	12
Єдиний соціальний внесок, %	37	36	35	33	31	29	27	25

Правильність запропонованого акценту підтверджується дослідженнями Міжнародної фінансової корпорації, за оприлюдненими даними якої з року в рік підприємці найважчим збором в адмініструванні вважають податок на прибуток. Ми згодні з думкою експертів, які готують проект, що істотне зниження ставки податку на прибуток дасть інвестиційний стимул для підприємств в оновлення основних фондів. Адже на даний час, як відомо, рівень фізичного зносу в цілому по економіці України перевищує 50%, а транспортних засобів – більше 90%. Крім того, найнижча в Західній Європі ставка податку на прибуток стане важливим PR-елементом у залученні іноземних інвесторів (у тому числі портфельних). Ставки інших податків та зборів будуть трохи вищими, що пояснюється високими витратами держави на соціальний захист та забезпечення і боротьбою з українською бідністю. Так, податок на доходи фізичних осіб складе від 12% (трудові доходи) до 15% (нетрудові). Єдиний соціальний податок знизиться до 25%.

Передбачається у недалекій перспективі розглянути можливість застосування спеціальних податкових стимулів та заохочень з метою більш швидкого створення робочих місць у депресійних регіонах, а також для тинізації заробітної плати. При цьому за основу лягає успішний досвід використання подібних стимулів країнами південної Європи та Балканського півострова. Приміром, уряд Болгарії спромігся майже в 2 рази зменшити безробіття в депресійних регіонах, дозволивши несплату податку на прибуток тим підприємствам, які за минулий рік збільшили кількість робочих місць на 10% і повністю реінвестували отриманий прибуток.

На даний час проект концепції деталізується, уточнюються деякі моменти. Процес доопрацювання повинен закінчитися до початку 2006 року, після чого уряд готуватиме відповідні законопроекти, у тому числі й такий бажаний для України Податковий кодекс.

За підрахунками авторів концепції, загальні доходи зведеного бюджету та Пенсійного фонду на момент закінчення реформи (до 2013 року) зростуть до 660 млрд. грн., тобто перевищать існуючі зараз доходи бюджетів та позабюджетних фондів в 3,9 рази. При цьому загальний податковий тиск на економіку знизиться до 28–29% від ВВП.

Протягом 2005–2006 рр. Секретаріат Президента та Державна податкова адміністрація України пропонують відмовитися від неефективних податків, що є занадто дорогими в адмініструванні та незначними за об'ємами надходжень. В основному це торкнеться місцевих податків і зборів.

І на кінець зазначимо, що економічна стратегія розвитку України матиме позитивні риси тоді, коли, на нашу думку, виконуватимуться 2 умови. Перша – суспільство відмовиться від оцінки регулюючої дії податків за сальдовим підходом – що переважає: позитивний чи негативний вплив. І друга умова – модернізація процесу адміністрування податків за принципом „не платник податків для держави, а держава – для платника і заради платника”.

### Література

1. Дараховский И.С., Черноиванов И.П., Прехул Т.В., *Бизнес и менеджер*, Москва: Азимут-центр, 2005, с. 448.
2. [www.project-syndicate.org](http://www.project-syndicate.org)
3. Мишутин С., *Долгожданная стратегия*, „Компаньон” 2005, № 38, с. 48–52.

### Streszczenie

Artykuł przedstawia oryginalne poglądy współczesnych ekonomistów na reformę podatkową na Ukrainie oraz zawiera propozycje jej optymalnej realizacji.

АННА ПЕЛЕХ

## Розвиток ф'ючерсних ринків України – пріоритетний напрямок шляху до європейської інтеграції

**Розвиток ринків фінансових послуг України** – є одним з найпріоритетніших напрямків подальшого вдосконалення кредитно-грошових відносин.

Однією з найуспішніших і водночас досить суперечливою інновацією на фінансовому ринку є запровадження торгівлі фінансовими ф'ючерсними контрактами, основним активом яких є не фізичний товар, а фінансові засоби з фіксованим відсотком чи іноземні валютні курси. Таким чином фінансовий ринок було доповнено ще одним складовим елементом – ф'ючерсним ринком, де укладаються угоди між учасниками цього ринку з метою страхування угод з наявним товаром, або отримання різниці від зміни цін при перепродажу контрактів чи ліквідації угоди.

**Головною метою** є розгляд найпоширенішого в світі фінансового інструменту ф'ючерса, а також механізм використання ф'ючерсної торгівлі в Україні, вплив на ринкову ситуацію, а також урегульованість нормативно-правовою базою цього механізму.

У вітчизняних законодавчих актах визначення ф'ючерсу міститься у Законі „Про оподаткування прибутку підприємств”. Згідно зі ст. 1.5.2. цього закону, під ф'ючерсним контрактом розуміють стандартний документ, який засвідчує зобов'язання придбати (продати) цінні папери, товари або кошти у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент виконання зобов'язань сторонами контракту. При цьому, будь-яка сторона ф'ючерсного контракту має право відмовитися від його виконання [2; 10].

**Необхідність розвитку ринку ф'ючерсів в Україні** можна пояснити тим, що торги ф'ючерсними контрактами проводяться за такими групами товарів, як продукція виробничо-технічного призначення, сільгосппродукція, енергоносії, цінні метали, товари широкого вжитку. Особливо популярними в Україні могли б стати ф'ючерсні угоди на сільгосппродукцію. Так, наприклад, виробник, на полях якого зернові досягнуть не раніше, ніж через три місяці, міг би отримати певну ціну за неї, продавши ф'ючерсні контракти на урожай.

Ф'ючерсні контракти укладаються на товарних біржах, які сприяють швидкій реалізації товарів, зменшенню витрат від зміни цін, прискоренню повернення авансованого капіталу в грошовій формі, плюс відповідний прибуток.

Слід зазначити, що така сфера фінансових інструментів як ф'ючерси, дасть змогу українським виробникам сільгосппродукції стати конкурентноздатними не лише на вітчизняних, але і на європейських ринках.

Основними учасниками ф'ючерсної торгівлі є:

- 1) розрахункові фірми (біржові посередники, брокерські контори);
- 2) клієнти розрахункових фірм (фізичні та юридичні особи), що здійснюють ф'ючерсні угоди через біржових посередників за власний рахунок [3; 56].

Розглянувши принцип дії ф'ючерсних ринків, виділимо основні переваги ф'ючерсної торгівлі, які відрізняють її від інших. По-перше, операції на строковому ринку є більш вигідними, ніж на ринку базисного активу (акцій). По-друге, однією з привабливих особливостей ф'ючерсної торгівлі є однакова легкість, з якою можна отримувати прибуток як при зниженні (продаючи контракти), так і від підвищення ціни (купуючи контракти). По-третє, скорочуються можливості монополізації економіки, оскільки котирування цін має відкритий характер і всі учасники ринку володіють однаковою інформацією про поточні та майбутні ціни. І, нарешті, на ф'ючерсному ринку відсутні транзакційні витрати, що виникають при проведенні операцій на ринку акцій (плата за використання кредитних ресурсів і оплата депозитарних і розрахункових послуг).

Ознайомившись з сутністю ф'ючерсного ринку, а також оцінивши його переваги, бачимо, що об'єктивна необхідність розвитку ринку ф'ючерсних контрактів в Україні існує давно. Але існують і певні проблеми на шляху розвитку термінового ринку в Україні.

По-перше, активній роботі на ринку термінових контрактів перешкоджає відсутність обґрунтованої законодавчої бази, яка б відповідала реальній економічній ситуації в Україні та загальноприйнятим у світовій практиці поняттям і регулятивним механізмам.

Ф'ючерсний ринок є важливою складовою розвитку торговельних відносин з країнами ЄС.

**Концепція правового регулювання** деривативів в Україні не відповідає концепції, яка застосовується в ЄС. В Україні порядок випуску та обігу деривативів врегульовано в межах автономного поняття „похідні цінні папери”, в той час як в ЄС ці питання стосовно деривативів регулюються в межах двох різних інститутів права.

З одного боку, це цінні папери („цінні папери, що підлягають вільному обігу”) (емісійні) та інструменти грошового ринку (неемісійні), а з іншого – „інструменти еквівалентні фінансовим ф'ючерсам”. Доцільність такого поділу обумовлена тим, що всі деривативи (похідні фінансові інструменти) хоч і мають однакове фінансове

походження, все ж таки доволі різноманітні за правовою природою. Тому їх обіг має регулюватись в межах різних інститутів права [1; 140].

Одним з основних принципів діяльності ф'ючерсного ринку є залучення якомога більшої кількості учасників до торгового процесу. Тому доцільним було б допустити на український ринок іноземних емітентів. Проте і в цьому випадку має місце недосконалість нормативної бази.

Рішенням ДКЦПФР про порядок законодавчої бази реєстрації акцій та облигацій іноземних емітентів в Україні, яке регулює питання допуску іноземних цінних паперів на український фондовий ринок, визначено, що іноземні цінні папери, які пропонуються для обігу на території України, повинні мати лістинг (правила допуску цінних паперів до торгівлі на фондовій біржі), або бути допущеними до обігу в торговельно-інформаційній системі в країні її походження та мати лістинг на одній з наступних фондових бірж: Нью-Йоркській, Американській, Токійській, Торонтській, Гонконгській, Франкфуртській, Лондонській, хоча доцільності прив'язуватись до формальних обставин, як, наприклад, включення цінних паперів емітента до лістингу на національній фондовій біржі немає, адже, незважаючи на об'єктивну надійність капіталовкладень в такі цінні папери, в цій країні може просто не бути фондової біржі. І таким чином обмеження поширюються навіть на цінні папери достатньо стабільних підприємств, які проходять міжнародний аудит, акціонерами яких є відомі західні фонди. Отже, існують реальні перепони для того, щоб ці цінні папери прийшли на український ринок і котирувались на ньому.

**Вирішити проблему** законодавчого врегулювання з питань ф'ючерсної торгівлі можливо за допомогою запозичення європейського досвіду. Адже невідповідність українського правового порядку європейському також можна розглядати як своєрідну „перешкоду” на шляху досягнення відповідності законодавства України у такій пріоритетній сфері як „фінансові послуги” законодавству ЄС.

**Висновок.** Дослідивши переваги ф'ючерсного ринку, а також умови його функціонування, можна зробити висновок, що цей пріоритетний напрямок сфери фінансових послуг є досить перспективним для становлення України як країни з ринковою економікою, а також відкриває ряд можливостей до співпраці з країнами Європейського Союзу.

## Література

1. *Регулювання сфери фінансових послуг у праві Європейського союзу та перспективи адаптації законодавства України*, за наук. ред. к.ю.н. С. Шевчука, Харків: КОНСУМ, 2002, с. 910.
2. *Ф'ючерс на фондовому ринку*, „Цінні папери України” 2003, № 31, с. 10–11.
3. *Фінансовий ринок. Навчальний посібник*, С.О.Маслова, Київ: Каравела, 2002, с. 302.

**Streszczenie**

W artykule zbadano problemy teoretyczne formowania i funkcjonowania rynku futures na Ukrainie. Przedstawiono główne przyczyny formujące ten segment gospodarki rynkowej oraz ukazano przesłanki jego powstania.

ТЕТЯНА ГРИНЮК  
ДЕНИС ГРИНЮК

## Фактори впливу на техногенно-екологічну безпеку держави

Матеріали роботи присвячені аналізу факторів впливу техногенно-екологічної безпеки в державі, систематизації структурних схем з досліджуваної тематики.

**Висока зношеність** виробничих фондів, аритмія технологічних процесів, ряд небажаних соціально-економічних факторів сприяють зниженню безпеки виробничих об'єктів і територій їх розташування.

**Раціоналізації методики** вирішення цього надзвичайно важливого питання в нашій державі приділяється особлива увага, особливо з позицій розташування об'єктів хімічного виробництва, атомної енергетики, сільського господарства, гідротехнічних та військово-технічних об'єктів тощо [1–12].

**В основу методики** досліджень заявленої теми покладено вивчення існуючої методології пошуку раціональних підходів до вирішення питань техногенно-екологічної безпеки, систематизації структурних схем з досліджуваної тематики.

**Основним завданням** роботи є визначення переліку основних факторів, що впливають на техногенно-екологічну безпеку в державі та складання структурних схем їхньої взаємодії.

**При пошуку вирішення** зазначеної, як і будь якої іншої проблеми, варто визначитися з ідентифікацією об'єкту дослідження.

Ідентифікація потенційно небезпечного об'єкту – це визначення властивості об'єкта господарювання з точки зору можливого небезпечного впливу на виробництво, населення і оточуюче середовище. Очевидно ідентифікація потенційно небезпечних виробництв включає визначення:

- ініціюючих подій і умов їх реалізації;
- імовірність виникнення потенційних небезпек;
- джерел небезпек;
- реципієнтів (населення, об'єкт господарювання і природне середовище) і природи впливу на них;
- характеру та засобу виміру (кількісного вираження) ступеня впливу (критичності небезпеки);

– сукупність факторів, що збільшують або зменшують імовірність реалізації потенційної небезпеки, а також факторів, що посилюють або послаблюють її негативні наслідки.

Ідентифікація потенційно небезпечних підприємств (об'єктів) окреслює умови виникнення техногенної аварії або катастрофи з важкими соціальними і економічними наслідками. Структурна схема класифікації речовин і сумішей (сполук) з позиції небезпек відповідно до Конвенції про трансграничну їх дію включає (рис. 1) [1, 2, 7, 10]:

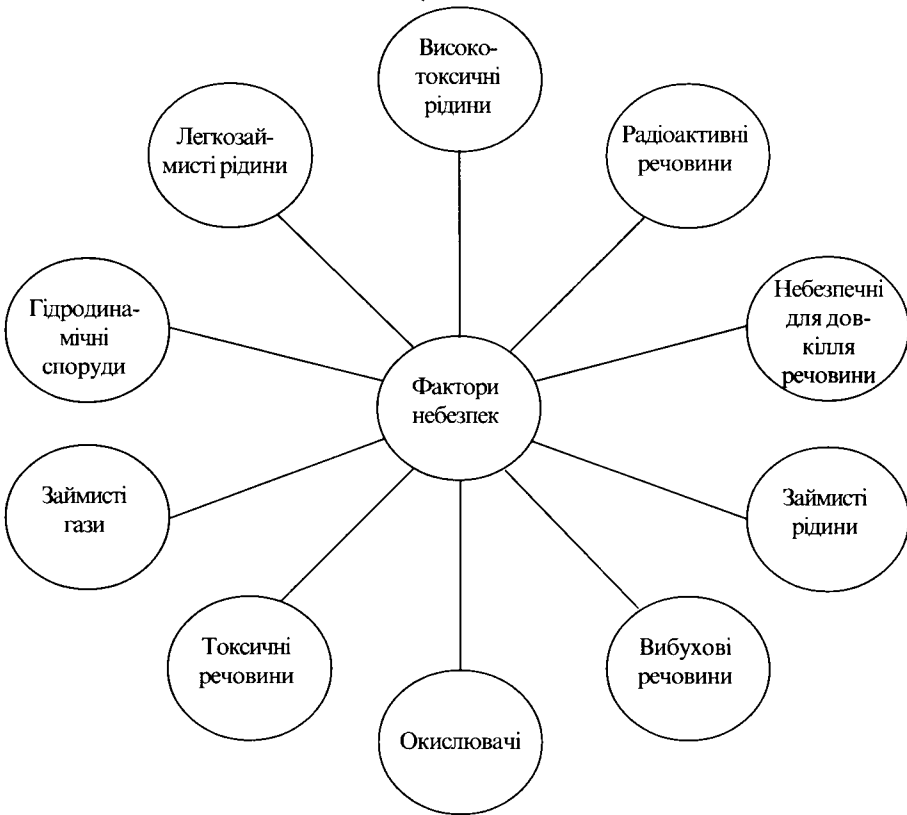


Рис. 1. Структурна схема факторів небезпек

Встановлення джерел небезпеки полягає в співставленні реальної інформації про технологічні особливості конкретних виробництв з існуючими критеріями (ідентифікаторами), необхідними для ототожнення об'єкта як потенційно небезпечного.

Основним критерієм є наявність на виробництві певної кількості небезпечних речовин, перевищення яких означає створення небезпеки для нормального



функціонування підприємств і оточуючого середовища. Відповідність або перевищення реальних даних одному і більше значенням закріплених показників – ідентифікаторів є підставою для початку проведення системних досліджень з оцінки ступеня небезпеки об'єкта.

Порогові значення різних речовин встановлюються не лише на основі фізико-хімічних властивостей, а і виходячи з пріоритетів у галузі безпеки, загального рівня розвитку виробництва та затвердженого рівня прийняттого ризику. Перелік постійно оновлюється відповідно до накопичення нових знань про вже існуючі небезпеки або застосування речовин з новими властивостями.

Важливою умовою встановлення критеріїв небезпеки, адекватних сучасним умовам, є успішне використання досвіду зарубіжних країн та власних розробок з даного питання.

При ідентифікації потенційно небезпечних виробництв необхідно враховувати сукупність факторів, що збільшують або зменшують ймовірність реалізації потенційної небезпеки, а також факторів, посилюючих або послаблюючих її негативні наслідки.

Збільшення густоти різномірних об'єктів та виробництв, їх взаємодія в аварійних ситуаціях є реальним чинником підвищення ризику від промислової діяльності.

Оцінка небезпечності підприємства здійснюється по кожному окремому джерелу небезпечності, їх сполук, з урахуванням їх можливого взаємовпливу з метою формування стратегії зниження ризику виникнення надзвичайних ситуацій техногенного характеру.

Під показником безпечності розуміється кількісна оцінка однієї або декількох властивостей, що визначають безпечність підприємства та екосистеми залежно від потенційної небезпеки наявних в її регіоні об'єктів та специфіки реципієнтів. Для конкретного виразу рівня техногенно-екологічної безпеки використовуються інтегральні показники і система показників.

При наявності на підприємстві декількох небезпечних речовин з метою визначення сумарного їх впливу користуються наступним виразом [1]:

$$q_1 / Q + q_2 / Q + q_3 / Q + \dots q_n / Q < 1$$

де:  $q_i$  – кількість небезпечних речовин (певної категорії);  $Q$  – відповідна порогова кількість речовини.

Інтегральний (узагальнений) показник кількісно виражає синтезований однозначний вимір явища, яке спостерігається на об'єкті, що об'єктивно створює передумови для того, щоб кількісно виразити загальну тенденцію зміни явища в часі.

Так, система показників оцінки техногенно-екологічної безпеки включає:

1. Показники оцінки зміни середовища проживання і стану населення.

2. Показники оцінки зміни природного середовища.
3. Показники ризику факторів екологічної небезпеки.

Стан здоров'я населення оцінюється у сукупності з критеріями і показниками забруднення оточуючого середовища: атмосферного повітря, вод і ґрунтів.

З наведеного випливає, що використання в повсякденній діяльності будь-якої технічної системи супроводжується певним показником техногенно-екологічного ризику. Оскільки наявність ризику в розвитку системи неможливо вилучити повністю, варто опанувати заходи, що спрямовані на зниження ймовірності його виникнення, підвищення ступеня захищеності систем або мінімізації впливу на неї небезпечних факторів (рис. 2). Заходи повинні відповідати вимогам комплексності, універсальності та специфічності [1, 8].

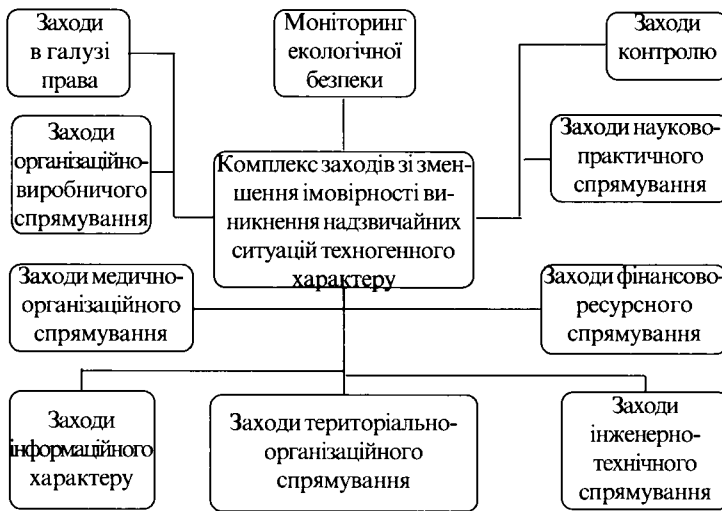


Рис. 2. Комплекс заходів по зменшенню ймовірності виникнення надзвичайних ситуацій техногенного характеру

Реалізація концепції управління ризиком техногенних аварій і катастроф можлива при ефективній взаємодії між виробництвом, населенням та державою в процесі створення необхідного рівня безпеки життєдіяльності суспільства.

В основу концепції управління надзвичайними ситуаціями повинна бути покладена концепція „**ненульового ризику**”, тобто визначення умов недосяжності абсолютної безпеки. Ця концепція вимагає не лише вивчення факторів і джерел підвищеного ризику але й передбачення ходу подій, оцінки наслідків аварій. Знаючи ймовірність таких аварій і очікувану величину втрат, можна попередити в ряді випадків важкі катастрофи, знаходячи альтернативні рішення, послабити їх руйнівну силу і передбачити ефективний компенсаційний механізм. Концепція „ненульового

ризик” в сучасних умовах дозволяє виробити гнучку стратегію надзвичайних ситуацій від блокування і попередження катастроф до пом’якшення їх наслідків.

Ефективне управління ризиком визначає певні вимоги до заходів, направлених на зниження небезпеки виникнення надзвичайних ситуацій техногенного характеру.

Управління ризиком надзвичайних ситуацій техногенного характеру передбачає заходи по запобіганню і реагуванню на надзвичайні ситуації техногенного характеру. З метою своєчасного проведення робіт, пов’язаних із запобіганням і реагуванням на надзвичайні ситуації техногенного та природного характеру Кабінет міністрів України постановою від 3 серпня 1998 року за номером 1198 затвердив положення „Про єдину державну систему запобігання і реагування на надзвичайні ситуації техногенного та природного характеру”.

Одним із основних заходів реалізації концепції управління ризиком надзвичайних ситуацій є створення єдиної державної системи запобігання і реагування на надзвичайні ситуації техногенного та природного характеру (рис. 3) [1, 9].

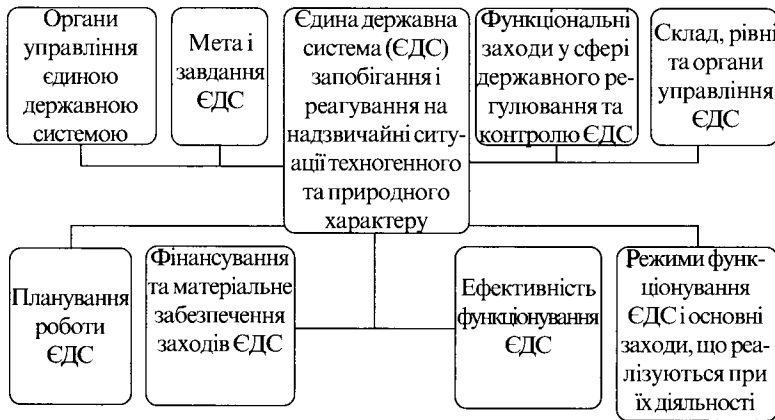


Рис. 3. Єдина державна система (ЄДС) запобігання і реагування на надзвичайні ситуації техногенного та природного характеру

Заходи з запобігання виникнення надзвичайних ситуацій передбачають підготовку та реалізацію комплексу правових, соціально-економічних, політичних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних та інших заходів, спрямованих на регулювання техногенної та природної безпеки, проведення оцінки рівнів ризику, завчасне реагування на загрозу виникнення НС на основі даних моніторингу (спостережень), експертизи, досліджень та прогнозів щодо можливого перебігу подій з метою недопущення їх переростання у НС, або пом’якшення її можливих наслідків.

Система ЄДС складається із територіальної і функціональної підсистем, у які входять центральні та місцеві органи виконавчої влади, виконавчі органи рад, державні підприємства, установи та організації з відповідними силами і засо-

бами, які здійснюють нагляд за забезпеченням техногенної та природної безпеки, організують проведення роботи із запобігання надзвичайних ситуацій техногенного та природного походження і реагування у разі їх виникнення з метою захисту населення і довкілля, зменшення матеріальних витрат.

Об'єктами екологічної безпеки є життєво важливі інтереси суб'єктів безпеки: матеріальні і духовні потреби особи, природні ресурси і природне середовище як матеріальна основа державного і суспільного розвитку, право людини на життя і працю в екологічно чистому середовищі. Це право закріплено в Конституції України. Так, в статті 16 записано, що забезпечення екологічної безпеки і підтримання екологічної рівноваги на території України є обов'язком держави, а стаття 50 надає право кожному на безпечне для життя і здоров'я довкілля та на відшкодування завданої порушенням цього права шкоди.

Політика техногенно-екологічної безпеки держави, об'єктів господарювання повинна бути спрямована на забезпечення як техногенної, так і екологічної безпеки з урахуванням імовірності реалізації потенційних небезпек, що ініціюються промисловими підприємствами та негативних наслідків цієї реалізації та імовірності передчасної загибелі або генетичних пошкоджень організму під дією шкідливих або небезпечних факторів, що виникають в результаті функціонування небезпечних підприємств.

Для забезпечення техногенно-екологічної безпеки створюється система екологічної безпеки, яка об'єднує законодавчі, технічні, медичні і біологічні заходи, направлені на підтримку рівноваги між біосферою і антропогенними, а також природними зовнішніми навантаженнями.

Виходячи з вітчизняної практики та міжнародного досвіду, можна виділити 5 основних принципів забезпечення техногенної безпеки [1, 5]:

- безумовний примат безпеки як найважливіший елемент захисту життя і здоров'я людини;
- прийнятний ризик;
- мінімальний ризик (небезпеки);
- послідовне наближення до абсолютної безпеки;
- неспіврозмірність економічного і соціального ефектів і безумовний пріоритет останнього.

Ризик надзвичайних ситуацій в регіоні зростає в залежності від концентрації небезпечних виробництв на його території. Неоднорідність простору збільшується, зростають фізичні і хімічні напруження, що призводять до збільшення ризику катастрофічних зривів.

Складності виробництва і комунікацій, насиченість виробництв новітніми небезпечними технологіями, використання пожежонебезпечних, вибухопожежонебезпечних, сильнодіючих отруйних речовин, бактеріальних засобів, а також джерел іонізуючих випромінювань збільшує повторюваність надзвичайних ситуацій

на одиницю площі. Неврахування цих факторів, а особливо просторового ущільнення промислових підприємств, може призвести до так званого „ефекту доміно” – поширення аварій на суміжні об’єкти. Все це потребує дотримання вимог безпеки щодо визначення економічної політики регіону.

Рішення про технічний рівень ризику здебільшого визначається економічними можливостями країни і носить не технічний, а політичний характер. Так, в деяких країнах Європи, максимально допустимим рівнем індивідуального ризику вважається величина  $10^{-6}$  на рік. Тобто, ймовірність загибелі людини протягом року не повинна перевищувати одного шансу з мільйона. Для факторів, які приводять не до миттєвої смерті, а до віддалених небезпечних наслідків і не мають порогу дії величина індивідуального ризику може сягати  $10^{-8}$ . Якщо такі фактори відчуються лише після перевищення порогу шкідливості, то максимально допустимий рівень ризику відповідає порогу [1].

Максимальний рівень ризику для екосистем вважається той, при якому може постраждати 5% видів біоценозу.

Загальна вимога до розвитку і розміщення потенційно небезпечних виробництв у містах – це врахування можливої їхньої взаємодії з існуючими іншими об’єктами, що можуть впливати один на одного, породжуючи додатковий ризик.

## Висновки

1. Зношеність виробничих фондів, аритмія технологічних процесів, ряд небажаних соціально-економічних факторів сприяють зниженню безпеки виробничих об’єктів і територій їх розташування.

2. Окреслено перелік основних факторів, що впливають на техногенно-екологічну безпеку в державі та складено структурні схеми їхньої взаємодії.

## Література

1. Гіроль М.М., Ниник Л.Р., Чабан В.Й., *Техногенна безпека. Підручник*, Рівне: УНУВГіП, 2004, с. 452.
2. Директива Совета 96/82/ЕС 09.12.96. *О содержании опасностей крупных аварий, связанных с опасными веществами*. На замену Директивы 82/501/ЕЕС Совета от 24.06.82, Брюссель 09.12, с. 43.
3. *Довідник з цивільної оборони*, Г.Г. Мітович, Київ: ЗАТ „Укртехногрупа”, 2001, с. 328.
4. Закон України „Про охорону навколишнього природного середовища”. ВРУ, 25.06.1991.
5. Закон України „Про захист населення і територій від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру”. ВРУ №1809-ІІІ.08.06.2000.
6. Закон України „Про правовий режим надзвичайного стану”. ВРУ 31550-ІІІ-16.03.2000.

7. *Загальні вимоги до розвитку і розміщення потенційно небезпечних виробництв з урахуванням ризику надзвичайних ситуацій техногенного походження*. Наукові керівники: чл.-кор. НАН України С.І. Дорогунцов і генерал-лейт-нт В.Ф. Гречанинов, Київ: НАН України РВПСУ, 1995, с. 120.
8. Ниник Л.Р., *Стійкість роботи промислових об'єктів у надзвичайних ситуаціях*. Навчальний посібник, Рівне: УДАВГ, 1998, с. 162.
9. *Положення про єдину державну систему запобігання і реагування на надзвичайні ситуації техногенного та природного характеру*. Постанова КМУ, № 1198, Київ 1998, с. 33.
10. *Концепція захисту населення і територій у разі загрози та виникнення надзвичайних ситуацій*. Указ президента України №284/99. 26.01.1999, Київ 1999, с. 27.
11. *Техногенна безпека. Техногенні вибухи, пожежі*. Навчальний посібник, Л.Р. Ниник, Ю.Л. Ниник, Г.Г. Клекоць, Н.М. Прокопчук, Рівне: УДУВГіП, 2002, с. 132.
12. Ярошевська В.М., Ярошевський М.М., Москальов І.В., *Безпека життєдіяльності*. Навчальний посібник, Київ: 1997, с. 292.

### Streszczenie

W artykule przeanalizowano czynniki wpływające na bezpieczeństwo techniczno-ekologiczne państwa, usystematyzowano strukturę schematów badanej tematyki.

Микола Ткачук

## Організаційно-економічні відносини в аграрному секторі постсоціалістичних країн

В ході ринкової трансформації аграрного сектора економіки постсоціалістичних країн по різному склалися організаційно-економічні відносини, які обумовлені економічними, правовими і психологічними причинами. Реальна їх суть і наслідки доцільно прослідкувати на прикладі двох слов'янських країн Болгарії і Польщі.

На стартовому періоді реформування сільське господарство цих держав відрізнялось по рівню приватизації, зокрема землі, і дещо формах господарювання. Наприклад, в Болгарії сільське господарство традиційно відіграло важливу роль в економіці країни. Не дивлячись на сорокарічний період форсування соціалістичної індустрії, на його долю все ще приходилось 15% національного доходу і 30% експорту продукції. Ринкові перетворення в цій країні, з приходом до влади в 1991 році лібералів почалися з проведення аграрної реформи, і перш за все, зміни відносин земельної власності. Відповідно був прийнятий Закон про власність і користування сільськогосподарськими землями, яким визначався механізм їх реституції, тобто повернення земель, як кооперативних так і державних підприємств колишнім власникам і їх спадкоємцям.

Передбачалось, що кооперативні господарства будуть функціонувати до завершення процесу реституції. Але в 1992 році у цей Закон були внесені поправки, у відповідності з якими кооперативні господарства скасовувалися. Замість них створювалися „ліквідаційні ради”, завданням яких було: по-перше, управління землею і всім майном кооперативних господарств до повного повернення сільгоспугідь законним власникам; по-друге, розподіл загального рухомого і нерухомого майна цих господарств, яке залишилося після реституції землі між їх членами і новими власниками.

В країні тоді реституція сільгоспугідь набрала досить широкого розмаху, але уже до середини 1993 року вона загальмувалася. Серед багаточисельних проблем, що обумовили уповільнення її темпів реституції слід виділити дві найбільш характерні: а) політична нестабільність болгарського суспільства; б) по-

стійні зміни у законодавстві. До цього слід додати і протидію реституції зі сторони всіх незацікавлених в ній сил, гостру нестачу кваліфікованих кадрів, а також складність нотаріального оформлення прав власності на землю.

Які ж реальні наслідки дала така політика?

По-перше, передчасне скасування кооперативних господарств і створення замість них „ліквідаційних рад”. По суті це означало розвал всієї системи управління галуззю. Стара система управління була знищена, а нова формувалась повільно. В сільському господарстві розповсюдилась практика короткотермінового інвестування, згортання всіх більш або менш довготермінових і дороговартісних проектів. Розпочався процес розпродажі „ліквідаційними радами” за безцінь техніки і іншого майна кооперативних господарств. В результаті наступила широкомасштабна дестабілізація сільського господарства країни.

По-друге, на дрібних земельних ділянках, що поверталися колишнім власникам стало неможливим застосовувати сучасні сільськогосподарські машини і технології. Масовий перехід до дрібного землеволодіння сприяв натуралізації сільського господарства країни, розвалу товарного виробництва.

По-третє, в країні за останні сорок років в результаті індустріалізації і урбанізації пройшли масштабні демографічні зміни. Село постаріло, літнє сільське населення, одержавши у власність земельні наділи, худобу і техніку, було нездатне зайнятися повноцінною сільськогосподарською діяльністю. З цих та інших причин значна частка земель випала із сільськогосподарського обороту.

По-четверте, реституція на початковій стадії не супроводжувалась формуванням необхідних „зовнішніх” умов для нормального функціонування новостворених фермерських господарств. Не була створена достатня правова і інституційна база, не розроблені і не задіяні механізми та інститути ринку землі.

До середини дев'яностих років стало зрозуміло, що можливий вихід із цього становища має два основні напрямки:

а) розвиток сільськогосподарської кооперації, але не через реанімацію колгоспного ладу і створення старих кооперативних господарств, а через встановлення істини кооперативів, як об'єднань дійсних приватних власників землі;

б) встановлення і розвиток фермерських господарств на основі прискорення реституції при одночасному створенні повноцінного ринку землі.

В періоді через кожні три роки змінювалась аграрна політика країни. Соціалісти, які прийшли до влади у 1994 році обрали перший напрямок, стали заохочувати до створення нових сільськогосподарських кооперативів. Почався процес їх широкомасштабного розповсюдження. Вже до середини 1997 року вони обробляли більше половини сільськогосподарських земель, в тому числі 80% всіх площ зайнятих під пшеницею, ячменем, кукурудзою, цукровим буряком та соняшником.

У 1997 році знову ж владу в країні взяли ліберали. Стосовно до розвитку сільського господарства був обраний другий напрямок: заохочення фермерських



господарств, якнайшвидше завершення реституції сільгоспугідь і формування ринку землі. Вже у жовтні цього року парламент країни прийняв новий пакет поправок до Закону про власність і користування сільськогосподарськими землями. Ці поправки мали на меті прискорити реституцію сільгоспугідь і забезпечити умови для розвитку ринку землі.

В чому полягає їх суть?

По-перше, право власності на землю одержали болгарські юридичні особи з іноземною участю. Згідно Конституції країни правоземельну власність можуть мати тільки болгарські громадяни і юридичні особи. До речі, однією з вимог Євросоюзу, в який Болгарія намагається вступити, є надання прав земельної власності іноземцям. Це питання викликало широку дискусію у суспільстві і парламенті. В кінцевому рахунку було прийняте компромісне рішення: землю дозволити купувати болгарським юридичним особам з іноземною участю.

По-друге, були зняті багаточисельні законодавчі обмеження по продажу землі на внутрішньому ринку. Раніше, якщо власник бажав продати свою ділянку то він повинен був спочатку запропонувати її державі, причому в порядку і на умовах, встановлених самою державою. Після цього існувала черговість у визначенні покупців. Відповідно до неї власник був зобов'язаний запропонувати землю своїм родичам, потім – сусіду по ділянці і т.д. Тепер власник міг продати свою землю тому, кому побажає без будь-якої черговості.

По-третє, внесені поправки до Закону підірвали можливість перетворення нових сільськогосподарських кооперативів у колгоспи. Якщо по старій редакції Закону при вступі в кооператив земельна ділянка могла зберігатися за пайщиком, як у реальних так і в ідеальних межах, то тепер – тільки в реальних. У відповідності з деякими іншими поправками до Закону і раніше прийнятими нормативними актами розширився перелік земель, що підлягають реституції.

Сьогодні болгарське сільське господарство майже повністю базується на приватному землеробстві, яке здійснюється в двох основних формах. Час покаже, яким буде подальший розвиток сільського господарства в Болгарії – чи по шляху розширення кооперативів, чи розповсюдження середніх і великих фермерських господарств, тобто по (кооперативному) або (фермерському) напрямках.

На відміну від Болгарії ринкова трансформація польського сільського господарства почалась ще при соціалізмі (існував, наприклад, вільний ринок плодоовочевої продукції), тому селяни зустріли введення у 1989 році вільних цін на свою продукцію досить бажано. В умовах реформування польської економіки чомусь саме на селі виявилися найбільш характерні особливості моделі національної системної трансформації, на старті якої сільське господарство представляло собою один великий пласт приватної власності, в тому числі на землю.

Історичний парадокс заключається в тому, що в найбільш складній ситуації виявився сектор економіки, який зберігав свій приватний характер протягом сорока

років. Унікальність ситуації полягає в тому, що перехід до капіталізму проходить з позиції, коли у восьмидесятих роках був реалізований принцип паритету доходів між містом і селом, причому з деякою перевагою для села.

В процесі реформ цей паритет не зберігся. В 1990–1991 роках реальні доходи від праці в сільському господарстві зменшились порівняно з 1989 році на 40,7%, а в 1992 році вперше за п'ятдесят років в польському сільському господарстві стало від'ємним накопичення, тобто почалось „проїдання господарств”. Серед тих, хто працює на селі у галузі сільського господарства, нижче прожиткового рівня живе біля 62% населення (у великих містах – 29%).

Особливістю регулювання організаційних і економічних відносин є те, що польське сільське господарство знаходиться в зоні кризи, симптомом якої є криза збуту сільгосппродукції, гострий диспаритет доходів, хронічне масове безробіття. Головною проблемою стало не забезпечення росту виробництва, а пошук ринків збуту і підвищення продуктивності праці. Село платить за зміну соціально-економічного ладу найбільшу ціну: по-перше, аграрний сектор економіки відіграв роль буферної зони, куди можна було без компенсації відправити сотні тисяч не зайнятих в місці людей, а по-друге, сповільнений ріст і навіть зниження цін на сільгосп-продукцію дозволили стримувати темпи інфляції. За експертними даними в Польщі 60–70% селянських господарств на грані банкрутства.

На селі був практично ліквідований державний сектор, а кооперативний – різко скоротився. Це привело до негативних економічних і соціальних наслідків. В результаті відбулася структурна поляризація, при якій величезне число дрібних господарств що виробляють продукцію лише для своїх власних потреб не знаходяться під дією сил ринку. При цьому в найгірше становище попадають крупні господарства тобто ті, котрі наростили поголів'я худоби, розширили посівні площі і стали на капіталістичний шлях розвитку. На польському ринку селянин не може одержати вигідну ціну практично ні на жоден продукт.

На селі стали формуватися гібридні форми господарювання і різноманітності соціальних груп. Новим феноменом стало виникнення поміщицьких господарств розміром 200–300 га., на яких приходиться 7% сільгоспугідь. В нинішніх умовах селянські господарства вимушені розвиватися по капіталістичному шляху. Однак вони не мають можливості організувати капіталістичне виробництво, оскільки не в змозі провести модернізацію господарств власними силами. Критичного значення в даній ситуації набирає проблема джерел фінансування. Стає необхідним великий інвестиційний скачок зовні. Відтак, не випадково, концентрація селянського сільського господарства Польщі йде в основному через участь в агробізнесі (роботі по контракту), а не шляхом об'єднання землі.

Суттєву роль в цьому міг би зіграти кооперативний рух на селі, який в соціалістичній Польщі досяг досить високого рівня розвитку. Однак Закон від 1990 року відмінив сільські кооперативні спілки і відкрив шлях до приватизації їх майна.

Таке рішення було прийняте без врахування того, що кооперація – це продукт капіталізму і його основною функцією являється забезпечення конкурентноздатності учасників на ринку (в країнах ЄС 60–65% обороту сільгосппродуктів на ринку приходиться на кооперативи).

В теперішній час селянська проблема знову, як у міжвоєнний період набула загальнонаціонального характеру. Вона має дещо відмінний зміст ніж в інших постсоціалістичних країнах і заключається у трансформації сімейного селянського господарства в нову економічну систему. Невдачі аграрної політики минулого десятиліття вимагають не тільки перегляду доктрини, але й розробки стратегії розвитку і трансформації сільського господарства, виходячи із довгострокової стратегії розвитку народного господарства в цілому.

При її розробці слід виділити три рівні, що визначають роботу системи як такої: а) держава; б) інститути самоуправління; в) ринок, як важливіший інструмент розподілу. Звідси виникає необхідність розробки перспективної програми перебудови сільського господарства.

За нашими прогнозами в посттрансформаційному періоді соціально-економічний устрій польського сільського господарства матиме змішаний характер. Будуть домінувати селянські, однак близькі до фермерських господарств. Тим не менше на порядку дня залишається питання цільової моделі сільського господарства. Для неї є неприйнятною ні американська, ні західноєвропейська, ні близько-східна модель, хоча окремі їх елементи можуть бути використані.

Сільське господарство Польщі, на наш погляд, доцільно повинно паралельно вирішувати три головні завдання: по-перше, створити ринковий економічний механізм, в тому числі механізм ринкового розподілу факторів виробництва і продукції; по-друге, вирішити проблему інтеграції польського сільського господарства в європейський сільськогосподарський ринок; по-третє, провести модернізацію і реконструкцію сільського господарства.

## Література

1. Вернацький М., *Огляд світових товарних ринків*, „АТІС - Партнер”, 2000.
2. Пахомов Ю.М., *Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі*, Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Т., Губський Б.І., Київ: Україна, 1997.
3. Сухарський В.С., *Економічний енциклопедичний словник-довідник*, Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2001.
4. *Світова економіка. Підручник*, А.С. Філоненко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та інші, Київ: Либідь, 2000.
5. *Трансформація світового господарства та перехідні економіки. Навчальний посібник*, Рогач О., Шнирков О., Київ: Видавництво „Київський університет”, 1999.

**Streszczenie**

Na podstawie badań transformacji rynkowej rolnictwa w krajach postsocjalistycznych w artykule ukazano problemy stosunków organizacyjno-gospodarczych na wsi. Przeanalizowano procesy restytucji na różnych etapach reformowania rolnictwa.

ІВАН ГОЛЛЯКА

## Основні причини кризи в сільськогосподарських підприємствах та шляхи її подолання

Реалізація неефективних програм переходу до ринкових відносин супроводжується різким погіршенням економічного стану сільськогосподарських підприємств Рівненської області. Наведемо лише деякі факти. В 2004 р. порівняно з 1990 р. виробництво валової продукції рослинництва і тваринництва на 1 га сільгоспугідь зменшилось в 2,4 рази. При цьому продуктивність праці знизилась в 2,1 рази, а рівень рентабельності – на 36% (з 37,2% до 1,2%). Несприятливі економічні умови в поєднанні з безгосподарністю довели до банкрутства переважну більшість підприємств. Все це є наслідком допущених грубих помилок і прорахунків у економічній політиці.

На загострення ситуації в сільському господарстві вплинуло багато факторів. Одним з них є відсутність науково обґрунтованої програми розвитку агропромислового комплексу. Саме через це підприємства відчули на собі наслідки руйнування економіки, великого спаду виробництва, розвалу матеріально-технічної бази, наростання неплатежів, гіперінфляції, майнового розшарування населення і т.п. Водночас з погіршенням фінансового стану господарств падіння реального заробітку селян досягло такої межі, коли стало не вигідно чесно працювати. Усвідомлення ними цих фактів негативно впливає на їх психологічний стан. Це підриває мотиваційну основу трудової діяльності селян.

Треба чесно визнати, що українські вчені-економісти не зуміли своєчасно розробити власну ефективну модель поступового переходу до ринку держави взагалі, і аграрного сектора – зокрема. Разом з тим необхідність прискорення темпів реформування економіки набувала особливої ваги. Ось за цих обставин Україна наслідувала польський і російський варіант ринкових перетворень. Інакше кажучи, пішла, без оглядки на наслідки, шляхом „шокової терапії”. Початок його був у 1992 році. На цьому шляху пройдено значний відрізок. Тому можна робити певні висновки і виправляти становище.

В процесі реалізації варіанта „шокової терапії” в сільському господарстві допущено чимало помилок, яких можна було уникнути. Загальною і основною

з-посеред них є використання ринкових методів у псевдоринковому середовищі. Найприкріше є те, що реформування економіки розпочалось з хаотичного, безконтрольного, нерегульованого підвищення цін під виглядом їх лібералізації при майже повній відсутності ринкових структур і відносин. Дійсно, лібералізація – важливий елемент перетворень, але не вихідний. Їй повинні були передувати приватизація, демонополізація економіки, фінансова стабілізація, зміцнення курсу власної грошової одиниці, соціальний захист тощо. Отже, безсистемне входження в ринок відбулося не з того кінця. Починати його потрібно було не з сфери обігу, розподілу, а перш за все – з виробництва продукції. За таких умов дійсна лібералізація цін сприяла б нормальному функціонуванню всіх ринкових механізмів. У разі відсутності для неї міцної основи (великої кількості власників-товаровиробників, здорової конкуренції тощо) владні структури зобов'язані стати на шлях державного регулювання ціноутворення. Сказане дає підставу стверджувати, що обраний варіант реформування сільського господарства виявився помилковим, бо не був співзвучний з життям селян. В процесі його реалізації владні структури не змогли забезпечити правильність функціонування ринкових механізмів з урахуванням конкретних умов. Через це більшість сільгосп підприємств не адаптувались до тих відносин, які склались в силу нинішніх реалій. В результаті від „рішучої” реформи залишились лише сильні потрясіння, шок, а терапії немає.

Оздоровлення загальної економічної ситуації в сільськогосподарських підприємствах вимагає усунення негативної дії „ринкового” хаосу. Для цього потрібно розробити науково обґрунтовану програму розвитку агропромислового комплексу. Важко усвідомлювати, що практичних кроків у цьому плані зроблено ще дуже мало. При розробці згаданої програми насамперед необхідно внести докорінні зміни в систему ціноутворення, оподаткування, кредитування. Більше уваги слід приділяти земельній реформі, ліквідації економічної злочинності і т.д.

Особливо ускладнює ситуацію в сільгосп підприємствах відсутність цінового паритету на сільськогосподарську і промислову продукцію. Господарства зазнають величезних втрат із-за хаотичного зростання цін на матеріально-технічні ресурси, будівельні матеріали тощо. Саме через це в підприємствах створюються кризові економічні умови, за яких вони не мають можливості придбати матеріально-технічні ресурси, підвищувати зарплату виробникам продукції.

Для забезпечення еквівалентного обміну сільськогосподарською і промисловою продукцією потрібна докорінна реорганізація ціноутворення. З цієї метою слід детально вивчити зміни рівнів собівартості продукції, її середньореалізаційних цін, прибутків, рентабельності виробництва. Аналіз цих показників дозволяє зробити об'єктивні висновки щодо здійснюваної цінової політики в аграрному секторі.

Зазначимо, що на сьогоднішній день в сільгосп підприємствах Рівненщини найбільш рентабельною галуззю є зернове господарство (28%). Реалізація картоплі приносить мізерні прибутки. В 2004 р. рівень збитковості виробництва льнопро-

дукції становив 26,3%, цукрових буряків – 15,0%, молока – 7,0%, яловичини – 25,7%, свинини – 32,1%, баранини – 41,7%, вовни – 70,0%.

Не секрет, що в умовах штучно створеного за безпосередньою участю держави (2 січня 1992 р.) диспаритету цін сільгоспідприємства, які ще в недалекому минулому були високорентабельними, перетворилися в збиткові і стають банкрутами. Через важке фінансове становище вони не можуть купити необхідні паливно-мастильні матеріали, мінеральні добрива, пестициди, запчастини, своєчасно розрахуватися за електроенергію, газ тощо. Не вистачає грошей на оплату праці. Для покриття реальних витрат господарства змушені брати в банках кредити, сплачуючи за них великі проценти. Іншого виходу в них немає. Таку ситуацію в аграрному секторі без перебільшень можна розцінювати як руйнівну, катастрофічну. Підприємства штучно зроблені банкрутами. Далі так тривати не може. В першу чергу потрібно докорінно змінити цінову політику. Якщо держава не може налагодити паритет цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, то вона повинна дотувати сільгоспвиробництво. Інакше аграрний сектор поглине ще більша розруха. Хвилює в цій ситуації те, що в сільському господарстві формується гіпертрофована структура виробництва: питома вага збиткової і малоприбуткової продукції в товарній масі зменшується, а високорентабельної збільшується. В результаті ринок не буде насичений продовольством необхідного асортименту та потрібною сировиною для переробної промисловості.

Щоб зацікавити сільгоспідприємства у виробництві і реалізації певної кількості продукції потрібного асортименту, економічно обґрунтовані ціни на всі її види повинні відшкодовувати витрати виробництва і забезпечувати необхідний розмір нагромаджень.

Сільгоспідприємства Рівненської області страждають від великих податків. Звідси зрозуміло одне – податковий тягар для господарств необхідно зменшувати. На нашу думку, сума сплаченого ними податку в умовах нормальних ринкових відносин не повинна перевищувати 40% одержаного прибутку. Одночасно також зауважимо, що нинішня кризова ситуація в сільському господарстві змушує державу звільнити цю галузь від оподаткування повністю або частково. Вказаний захід заохочуватиме підприємства до позитивних зрушень в економіці. А при досягненні господарствами відповідного рівня розвитку доцільно буде застосовувати науково обґрунтовані ставки платежів до бюджету. У зв'язку з цим варто згадати, що так діяли ті держави світу, які опинялись в ситуації, подібній до нашої.

Ставить в скрутне становище аграрний сектор і недосконала структура платежів до бюджету. Немає сумніву в тому, що занадто велика питома вага у доходах бюджету припадає на непрямий податок на добавлену вартість (ПДВ). Він включається до ціни на товар, штучно підвищуючи її рівень. Виникає запитання: „на якій підставі?”. Адже вартість продукції і податок – це дві різні економічні категорії. Перша з них відображає затрати виробництва, друга є способом вилу-

чення у сільгоспідприємств частини створеної вартості. Саме тому цей податок не може стати ціноутворюючим фактором.

Окремо слід підкреслити, що з введенням ПДВ при впровадженні ринкового механізму виникла ще одна проблема, яку треба вирішувати. Загальновідомий факт: поява між виробником і споживачем великої кількості посередників дає змогу багато разів додавати до ціни 20% вартості продукції (послуг). Внаслідок цього відбувається підвищення ціни порівняно з стартовою (початковою) в 3–5 разів. Більше того, необачне перетворення ПДВ на фіктивну вартість, поряд з грошовою емісією, призводить до чергового витка інфляції. Все це, в свою чергу, спричиняє зниження життєвого рівня населення, викликаючи його незадоволення. Дана ситуація триватиме доти, доки застосовуватиметься антинауковий метод оподаткування і ціноутворення.

При діючому порядку оподаткування не набули поширення в сільгоспідприємствах прямі податки на землю і на прибуток. Парадокс у тому, що частка їх у доходах бюджету відповідно набагато менша, ніж непрямого податку на добавлену вартість. Питома вага акцизного збору, дивідендів, орендної плати, плати за воду, податку з власників транспортних засобів, місцевих податків і зборів, економічних санкцій в загальній сумі надходжень незначна.

Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок, що в сільському господарстві відсутня науково обґрунтована концепція побудови податкової системи. Щоб вийти з даного становища, необхідно усунути вищевказані та інші недоліки. Назріла потреба уточнити та скоротити діючий перелік доходів до бюджету. Правомірно поставити і вирішити питання про включення до його загального обсягу усіх податків і зборів, які вилучаються і використовуються державою. Пріоритет в їх структурі повинен належати оптимальним за розмірами прямим податкам. Водночас потрібно визначитися щодо єдиного земельного податку.

На наш погляд, доцільним є застосування ресурсного оподаткування. Пропонується при визначенні податків на землю, майно і трудові ресурси враховувати участь названих вище складових ресурсного потенціалу у формуванні продукції. Проведеними нами дослідженнями в поліській і лісостеповій зонах Рівненської області встановлено, що питома вага впливу якості землі становила 36,6%, майна – 42,6%, трудових ресурсів – 20,8%. Настав час ліквідувати подвійне, потрібне, а то і більше оподаткування одного й того самого елемента вартості. Створення дійової податкової системи сприятиме посиленню мотивації підприємств до ефективного господарювання.

Важлива роль у формуванні в необхідних пропорціях основних і оборотних засобів сільгоспідприємств належить кредитам. Однак надаються вони товаровиробникам комерційними банками в недостатніх розмірах і несвоєчасно під високі ставки (20–25%). Заборгованість підприємств по кредитах банків зростає в основному через порушення еквівалентності міжгалузевого обміну, не виваженої



податкової політики, несвоєчасного одержання виручки за реалізовану продукцію. До подорожчання її приводять і надмірно високі процентні ставки за кредити. Все це ускладнює ситуацію в аграрному секторі. За таких умов підприємства не можуть повністю і своєчасно повернути кредитні ресурси і сплатити проценти за їх користування. Банкам стає більш вигідно задовольняти потреби клієнтів інших галузей народного господарства або перепродувати конвертовану валюту, ніж давати позики сільському господарству.

На сьогоднішній день чітко зрозуміло одне – плата за кредит, який комерційні банки надають сільгоспідприємствам, доведена до великих розмірів. Саме із-за цього виникає парадоксальна ситуація: реформовані банки через свій механізм кредитування без особливих зусиль, отримуючи „швидкі” гроші, збагачуються, а товаровиробники, не витримуючи надмірного здирства, розоряються, стають банкрутами. Тому проблема кредитування сільського господарства вимагає термінового і комплексного вирішення. У цьому зв'язку потрібно глибоко вивчити і використати зарубіжний і вітчизняний досвід.

Сьогодні важко заперечувати, що комерційні банки, ставши винятковою сферою приватного бізнесу, не справляються зі своїми функціями щодо кредитування сільського господарства. Адже їх гальмуюча роль в цій галузі стала загальновідомою. Тому надмірно висока ціна банківського кредиту повинна бути кардинально знижена і якомога швидше встановлена в економічно виправданих розмірах. На наш погляд, плату за кредитні ресурси в сучасних умовах треба зменшити мінімум в 2–3 рази.

Для поліпшення фінансового стану сільгоспідприємств доцільно розробити і застосувати на практиці систему пільгового кредитування. Такі гарантії може забезпечити державний бюджет. Необхідно прийняти рішення про тривалу відстрочку або й списання заборгованості по позиках, оскільки вона утворилася не з вини товаровиробників. Зараз виникає потреба створення у великих і середніх населених пунктах кредитних кооперативів. Слід усунути монопольний диктат банківськими установами своїх умов обслуговування підприємств.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що для подолання негативних тенденцій в розвитку аграрного сектора першочергового значення набуває забезпечення паритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, удосконалення кабальної податкової і кредитної системи. Адже саме із-за цього підприємства доведені до глибокої і затяжної кризи. Щоб покласти їй край, потрібно державі активно втрутитися в регулювання системи ціноутворення, оподаткування і кредитування. В результаті даного заходу будуть створені нормальні економічні умови для функціонування виробничих галузей. Без цього всі спроби реформувати організаційні форми і відносини власності, забезпечити впровадження науково обґрунтованих систем ведення господарства, удосконалити матеріальне стимулювання праці, вирішити соціальні та демографічні проблеми не дадуть надійних позитивних результатів.

Безумовно, для виходу аграрного сектора з кризи досить важливим є вибір єдино правильного шляху створювального ринкового реформування, яке б супроводжувалося нарощуванням і здешевленням виробництва продукції, високими темпами економічного зростання. Коли ж цього немає, а відбувається лише трансформація існуючої системи у формі криз і потрясінь, то така реформа є помилковою.

### Література

1. Архангельський Ю., *Про необхідність державного планування ринкової економіки*, „Економіка України” 2004, № 3, с. 47–52.
2. Бойко С., *Реструктуризація підприємства потребує комплексного підходу*, „Економіка, фінанси, право” 2001, № 3, с. 13–15.
3. Варченко О., *До питання поєднання державного і ринкового регулювання продовольчої безпеки*, „Економіка України” 2004, № 7, с. 53–59.
4. Венгер В., *До питання про управління державними підприємствами*, „Економіка України” 2005, № 2, с. 46–52.
5. Кваснюк Б., *Структурна перебудова економіки та її ресурси*, „Економіка України” 2003, № 11, с. 18–28.
6. Романова О., *Регулирование предпринимательской деятельности*, „Бизнес-информ” 1999, № 1–2, с. 26–29.
7. Чечетов М., Жадан І., *Соціально-економічний аспект трансформації відносин власності в Україні*, „Економіка України” 2004, № 10, с. 4–16.

### Streszczenie

W artykule na przykładzie obwodu Rówieńskiego omówiono główne przyczyny kryzysu przedsiębiorstw rolniczych oraz ukazano możliwości jego pokonania w warunkach gospodarki rynkowej.

ОЛЬГА ШИМКО

## Напрямки формування конкурентного середовища у торгівлі текстильними товарами

Формування ефективного конкурентного середовища на ринку споживчих товарів, підтримка та розвиток сумлінної конкуренції, підвищення конкурентоспроможності підприємств названі в числі пріоритетних напрямків державної політики на етапі стабілізації економічних відносин (Указ Президента України „Про основні напрямки конкурентної політики на 2002–2004 роки” від 19.11.01 р., № 1097). На необхідність прискореного розвитку нових форм роздрібно торгівлі за рахунок залучення до торговельної діяльності якомога більшого числа господарюючих суб’єктів і суттєвого розширення типової і видової їх різноманітності, зокрема перспективних організаційних утворень, вказано в Концепції розвитку внутрішньої торгівлі України (1997).

Різноманітні аспекти проблеми розвитку конкурентного середовища, конкуренції, забезпечення конкурентоспроможності підприємств висвітлювались у працях зарубіжних і вітчизняних вчених (Г. Азоева, Н. Голошубової, Ф. Котлера, А. Мазаракі, М. Портера, І. Смоліна, А. Юданова та ін.) [1–7]. Разом з тим, важливі питання формування та розвитку організаційних утворень, зокрема інтеграції підприємств торгівлі, як напрямку формування ефективного конкурентного середовища на споживчому ринку на етапі стабілізації економічних відносин вимагають більш комплексного аналізу та обґрунтування.

Передумовами формування конкурентного середовища в торгівлі стали:

- глибокі зміни функцій торгівлі та в цілому сфери товарного обігу;
- демонополізація, комерціалізація, приватизація торговельних об’єктів, розвиток вільного підприємництва;
- лібералізація комерційної діяльності, формування принципово нової системи економічних відносин і ринкового механізму в торговельній сфері.

При розгляді даного питання в першу чергу необхідно зосередити увагу на організаційно-економічних особливостях торгівлі як галузі.

За своєю організаційно-економічною будовою торгівля належить до фрагментованих галузей, для яких характерна відсутність явно виражених лідерів, що

мають значущу частку на ринку. Такі галузі об'єднують велику кількість малих та середніх підприємств, які не можуть суттєво впливати на ринок галузевої продукції. Найважливішою передумовою є низькі вхідні бар'єри на ринок. Суттєво нижчими є вимоги, які висуваються до рівня кваліфікації основних категорій працівників торгівлі, що практично усуває проблему ресурсозабезпечення підприємств робочою силою.

Для роздрібних торговельних підприємств характерною є достатньо інтенсивна зміна обсягів збуту, що пов'язано з постійною динамікою попиту, який обумовлений дією багатьох факторів. Одні з них можна передбачити, наприклад, сезонні коливання, інші – можуть виникнути зненацька. Успіх торговельного підприємства залежить від того, наскільки оперативного воно здатне реагувати на ці зміни, задовольнити попит при його зростанні або позбутися зайвих товарних ресурсів при зниженні попиту на них. Швидко впоратись з цим завданням можуть переважно невеликі та середні підприємства, які в силу власних обсягів реалізації швидко маневрують товарними ресурсами.

У торгівлі персоніфікація послуги при реалізації окремих груп товарів, текстильних товарів зокрема, вступає в протиріччя з великими розмірами підприємств після досягнення ними певної критичної межі. Крім того, окремі покупці вимагають спеціальних різновидностей товарів і готові платити більше, щоб не купувати стандартний товар. Такий широкий асортимент товарів на внутрішньогруповому рівні мають, як правило, невеликі та середні спеціалізовані торговельні підприємства.

Все це, безумовно, не означає, що крупні торговельні підприємства неефективні взагалі. Але їх доцільність визначається дією інших факторів – наявністю комплексного попиту населення, особливостями територіального характеру тощо.

Аналіз показує, що роздрібно торгівлю текстильними товарами здійснюють переважно незалежні підприємства, які не входять ні в які організаційні структури і мають один магазин. Зарубіжний досвід свідчить, що для роздрібно торгівлі одягом та текстильними виробами характерний високий рівень концентрації капіталу. Так, в Німеччині ще в 90-х роках минулого століття на долю 71 фірми припадало 46% всього роздрібного товарообороту текстильних товарів [8]. Причому протягом багатьох років чітко простежується тенденція до поширення процесу кооперування великих, малих та середніх підприємств, які займаються не лише торгівлею, а й оптом чи виробництвом споживчих товарів. В роздрібній торгівлі поряд з незалежними – „неорганізованими” роздрібними торговцями успішно функціонують різні види об'єднань, зокрема кооперативні торговельні об'єднання, добровільні оптово-роздрібні ланцюги, ланцюгові торговельні фірми. Як стверджує Ф. Котлер, конкуренція стає все більш універсальною – вона ведеться серед магазинів різних типів, особливо гостро між мережами та невеликими приватними магазинами [3]. Концентрація торговельного капіталу та її на-

слідок – збільшення розмірів торговельних підприємств – один з найважливіших процесів, що перетворюють структуру торгівлі розвинутих країн. Укрупнення торговельних підприємств не лише впливає на техніко-економічні показники діяльності галузі, а й трансформує її соціально-економічну структуру, виступаючи матеріальною основою утвердження в галузі панування крупних корпорацій, глобалізації процесів концентрації торгового капіталу, підпорядкування системи ціноутворення завданням максимізації його прибутків. Однак, концентрація виробництва та капіталу в сфері торгівлі, як і в інших галузях економіки, не призводить до повного витіснення конкурентів та монополізації того чи іншого ринку однією компанією. Економічна доцільність існування в торгівлі крупних, середніх та найдрібніших підприємств створює умови для збереження стійкого прошарку дрібного капіталу. Малий бізнес завдяки масовості, динамічності, гнучкості та державній підтримці є живильним середовищем для середнього та великого бізнесу.

Ретельне вивчення зарубіжного досвіду та дослідження вже існуючих організаційних утворень на ринку текстильних товарів є необхідною умовою становлення цивілізованого ринку текстильних товарів в Україні.

В Україні розроблено і прийнято відповідне господарське законодавство, яке регламентує види, порядок створення, діяльності інтегрованих структур в цілому, та в торгівлі зокрема, яке покликане створити сприятливі умови для можливості вибору, пошуку оптимальної організаційно-економічної, правової форми функціонування підприємств.

Інтеграцію торговельних підприємств ми трактуємо як закономірний процес розвитку конкурентного середовища в торгівлі, який може відбуватися на різних засадах, за різним сценарієм, набувати різних організаційних форм і який позитивно впливає на вирішення широкого спектру мікро- і макроекономічних проблем торгівлі.

В соціальному плані інтегрована торговельна система є методом здійснення економічного співробітництва та досягнення соціального компромісу у взаємовідносинах між малим, середнім та крупним підприємництвом на споживчому ринку.

В організаційному плані інтегрована торговельна система є добровільним договірним об'єднанням підприємств різної спеціалізації та сфери діяльності, яке створюється з метою спільного вирішення підприємницьких завдань.

З економічної точки зору розвиток різноманітних форм інтеграції в торгівлі передбачає скоординовану діяльність та погоджений розвиток різних господарсько-правових структур, які беруть участь в інтеграційному процесі, спрямовані на економічну і соціальну зацікавленість кожного учасника з метою більш ефективного використання ресурсів і досягнення високого кінцевого результату їх діяльності на ринку.

Тобто, інтеграція – це процес об'єднання підприємств торгівлі між собою та з підприємствами інших галузей, що забезпечує ефект синергії від свого функ-

ціонування як системи за рахунок створення більш сприятливих можливостей функціонування підприємств на ринку.

Форми інтеграції торговельних підприємств можна класифікувати за різноманітними ознаками:

- залежно від мети діяльності – некомерційні, комерційні;
- за ступенем глобалізації (локальні, інтернаціональні);
- за місцем розміщення і ступенем концентрації – розміщені ізольовано (незалежні магазини та інтегровані структури – торговельні мережі, ланцюги, об'єднання) та групове розміщення (торговельний центр, торговельний комплекс).
- за кількістю галузей, що представлені кооперуючим підприємством: на горизонтальну та вертикальну;
- за особливістю господарських структур, що входять до складу об'єднання: концерни, холдинги, фінансово-промислово-торговельні групи;

Торговельне об'єднання (асоціація) – це добровільне об'єднання, створене торговельними підприємствами, що зберігають свою самостійність та права юридичної особи, для координації підприємницької діяльності, захисту спільних майнових інтересів, є некомерційною організацією. Асоціація не підміняє і не централізує основні види діяльності її членів, а лише сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємств. Основними функціями асоціації є: координація діяльності об'єднаних підприємств, реалізація спільних програм, дослідження ринку, аналіз досвіду, підготовка кадрів, спільний захист інтересів членів асоціації. Можуть створюватися за різноманітними ознаками: регіональному, міжгалузевому (оптова та роздрібна торгівля), видовому (спеціалізованих магазинів). Однак на ринку текстильних товарів вони не отримали поки що належного розвитку.

Горизонтальна інтеграція має місце, коли об'єднуються торговельні підприємства, що перебувають на одному господарському рівні. Горизонтальна інтеграція роздрібних підприємств отримала назву „торговельна мережа”. Торговельні мережі бувають корпоративні та добровільні.

Корпоративні мережі мають одного власника та єдиний контролюючий орган, централізовано здійснюють закупки та пропонують аналогічний асортимент товарів, розробляють та впроваджують єдину комунікаційну політику.

Горизонтальна інтеграція може бути однотипною, тобто складатися з підприємств одного типу, та комбінованою.

Існування торговельних об'єднань у вигляді мереж особливо поширено за кордоном, характерне для тих груп непродовольчих товарів, де невисока активність оптових підприємств (одяг, взуття, тканини).

Вертикальна інтеграція має місце, коли підприємства кількох господарюючих ступенів працюють разом. У відповідності до цього розрізняють інтеграцію:

- роздрібних підприємств з виробниками;
- роздрібних та оптових підприємств;
- змішану.

В залежності від кількості сторін вертикальна інтеграція може бути двогалузеву та багатогалузеву. Прикладом двогалузевої інтеграції роздрібних підприємств з виробниками є фірмова торгівля.

Розвиток фірмової торгової мережі товаровиробників сприяє розвитку виробництва текстильних товарів, збільшенню обсягів їх збуту, зниженню цін на товари та послуги, підвищенню якості торговельного обслуговування населення. Останніми роками, переважно через ускладнення збуту виробленої продукції та необхідність забезпечення прибуткової роботи, товаровиробники почали інтенсивно розвивати свою власну торговельну мережу. Однак, як негативний, слід відмітити факт покладання окремими підприємствами – виробниками на фірмові магазини постачальницько-збутових функцій.

З метою стимулювання розвитку фірмової торговельної мережі Кабінет Міністрів України надав фірмовим магазинам суттєві пільги, установивши для них найнижчу ставку орендної плати за оренду державного майна (Постанова КМУ від 4.10.95 р., № 786).

Разом з тим актуальним залишається питання інтеграції торгового та виробничого капіталів. Мається на увазі не лише створення підприємствами виробничого сектору дочірніх торговельних структур, але й зворотній рух – формування торговельними структурами мережі виробництв, пов'язаних єдиним управлінням, маркетинговою політикою, стратегією розвитку та функціонування. Таке об'єднання виробництва та торгівлі під пріоритетом останньої може стати ефективним напрямком підтримання життєздатності тих та інших, розширити можливості вітчизняних виробників.

Досить актуальною для України є інтеграція роздрібних та оптових підприємств. На західному ринку спостерігається досить давно. Одним з варіантів спрощеної системи збуту є створення власних торговельних точок, як незалежних один від одного, так і об'єднаних в мережу. По суті – це франчайзинг, але власники магазинів не платять за можливість працювати під маркою оптового підприємства. Особливістю діяльності таких магазинів є те, що магазин зобов'язаний забезпечити наявність асортименту оптової бази (наприклад 60–70%), крім асортименту оптового підприємства магазини пропонують споживачам максимальний асортимент супутніх товарів. Об'єднання зусиль оптових підприємств, банків, підприємств торгівлі торговельним обладнанням дозволяє надавати магазинам маркетингову підтримку та фінансування, забезпечувати спеціальним обладнанням на умовах кредиту, оптовикам – забезпечує гарантований збут, банкам – можливість залучити додаткових постійних клієнтів, продавцям обладнання – нових покупців.

Аналіз сучасних тенденцій розвитку інтеграційних процесів на споживчому ринку країни показує, що цей рух буде проходити від простих моногалузевих об'єднань до складних міжгалузевих конструкцій з реалізацією як горизонтальних, так і вертикальних систем господарських взаємовідносин.

Серед господарських структур об'єднання підприємств заслуговує на увагу створення концернів.

Концерн – це статутне об'єднання промислових, торговельних, фінансових підприємств на базі спільних виробничих, торговельно-фінансових інтересів, які пов'язані спільними договорами, фінансовим капіталом, спільними інтересами на ринку та участю у спільних комерційно-підприємницьких програмах. Основні функції концерну: фінансовий контроль за діяльністю підприємств, координація комерційної та господарської діяльності, проведення єдиної асортиментної, закупівельної та торговельної політики, маневрування товарними ресурсами, створення фондів та резервів. Прикладом успішної діяльності на ринку текстильних товарів України, формування ефективної моделі зв'язку „виробництво–споживання” є діяльність торговельно-виробничого концерну „Текстиль-Контакт”. Компанія спеціалізується на виробництві та реалізації всіх видів тканин, трикотажних полотен, прикладних матеріалів, фурнітури, широкого асортименту швейних товарів. До складу об'єднання входять: компанія „Текстиль-Контакт”, „ТК-Стиль”, „ТК-спецодяг”, „ТК-Ресурс”, „ТК-Трикотаж”, „ТК-Фурнітура”, „ТК-Донбас”, „Лико-Мода”. Компанія „Текстиль-Контакт” приймає участь в реалізації міждержавної угоди між Україною та Узбекистаном про постачання бавовни. Бавовна, що надходить за даною угодою, використовується як сировина на Тернопільському, Херсонському, Чернівецькому бавовняних комбінатах. На міжнародному ринку партнерські зв'язки налагоджені більш, ніж з 30 країнами світу. Створена регіональна оптова мережа із 24 філіалів, роздрібна мережа об'єднання включає майже 20 роздрібних торговельних підприємств у всіх регіонах України. Заслуговує на увагу вивчення досвіду діяльності ВАТ „Концерн „Ростекстиль”, зокрема організація виставкової діяльності спільно з АТ „Текстильэкспо”, проведення міжрегіональних виставок, розробка проекту „Российская неделя текстиля”, Національного конкурсу „Лучшая ткань года”, впровадження єдиної інформаційної системи товарів, сировини та устаткування для текстильної промисловості.

Важливе місце серед об'єднань змішаної інтеграції займають фінансово-промислові групи (ФПГ).

Світовий досвід показує, що ФПГ – це багатофункціональні структури, створені шляхом об'єднання матеріальних та фінансових ресурсів підприємств, організацій, фінансово-кредитних установ, інвестиційних організацій з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств та ефективності виробництва, створення раціональних технологічних зв'язків, залучення інвестицій та прискорення науково-технічного прогресу, зростання економічного потенціалу всієї групи у цілому і кожного учасника зокрема. ФПГ, які охоплюють промислові підприємства, торговельні фірми, банки інші структури та засновані на внутрішніх договірних відносинах стали своєрідним каркасом ринкової економіки багатьох країн. Найперспективнішим є ФПГ, які очолюють банки.



Однак, українське законодавство регламентує діяльність промислово-фінансових груп (ПФГ). В Україні промислово-фінансові групи створюються двох типів на підставі об'єднання статутних фондів (статутні групи) та на підставі об'єднання всіх фінансових ресурсів із єдиним управлінням (договірні групи у формі консорціуму). Право діяти від його імені як учасника господарських відносин має виключно одне головне підприємство. Так, згідно Закону України „Про промислово-фінансові групи в Україні”, головним підприємством може бути підприємство, яке виробляє кінцеву продукцію і здійснює її збут. Тобто, головним підприємством не може бути банк, кредитно-фінансова установа чи торговельне підприємство.

Проте, як свідчить досвід Німеччини, досить ефективними є фінансово-торговельні групи, зокрема „Арал”, „Кауфхорф”, „Шикедан”. Так, ФПГ „Шикедан” пішла шляхом підпорядкування промислових підприємств і розвиває своє текстильне, паперове виробництво [10].

З огляду на негативний стан розвитку текстильної промисловості та оптової торгівлі текстильними товарами в Україні, з метою реалізації державної програми підтримки легкої промисловості в цілому та текстильної промисловості як її складової, досить актуальним є питання формування торгово-фінансових-промислових груп на базі оптових підприємств міжрегіонального рівня.

Структуру ФПГ можна зобразити у вигляді блоків:

- кредитно-фінансовий блок (комерційні банки, страхові компанії);
- промисловий блок (текстильні підприємства);
- торговий блок (мережа торгових домів, велика торговельна компанія);
- агропромисловий блок (сільськогосподарський виробник, переробні підприємства);
- науково-дослідний блок (науково-дослідний інститут, лабораторія).

Значного поширення в країнах з розвинутою економікою набули холдингові компанії, досить швидко вони розвиваються і в Росії. Холдингова компанія – це добровільне об'єднання підприємств суб'єктів підприємницької діяльності з метою досягнення спільних корпоративних інтересів на акціонерних засадах. Поширення холдингів зумовлене тим, що вони здатні реально збільшити масштаби господарської діяльності підприємств, є однією з найбільш ефективних форм підприємництва.

Мотивами створення холдингових компаній можуть бути:

- розширення масштабів комерційної діяльності шляхом створення нових фірм і придбання контролю над ними;
- можливість концентрації капіталу, більш вільне їх переливання;
- можливість диверсифікації виробництва, зниження ризику при виході на ринок;
- розподіл господарських ризиків між різноманітними фірмами.

Однак, українське законодавство, зокрема Указ Президента „Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації” (1994 рік), забороняє створення холдингових компаній в торгівлі, що негативно впливає на формування цивілізованого конкурентного середовища, особливо в оптовій торгівлі.

З огляду на те, що роздрібна торгівля на Заході перебуває у стадії стагнації, конкуренція досягла максимального рівня, привабливість українського ринку товарів легкої промисловості в цілому та текстильних товарів зокрема, щороку зростає. Конкурувати з іноземними фірмами, які використовують високу технологію, забезпечують високий рівень торговельного обслуговування при порівняно низьких цінах, досить важко. Тому, створення ефективних інтегрованих структур з врахуванням специфіки ринку текстильних товарів та менталітету українського споживача є необхідною умовою формування ефективного конкурентного середовища та розвитку споживчого ринку текстильних товарів.

Однак, одним з факторів, що стримує розвиток нових організаційних утворень в торгівлі є обмеженість інформації та відсутність належного статистичного обліку цих процесів, що робить неможливим використання його як практичного інструменту розвитку ефективного конкурентного середовища в торгівлі.

Утворення і розвиток нових організаційних утворень у сфері торгівлі означає, фактично, збільшення кількості конкурентів, які прагнуть одержати конкурентні переваги за рахунок знаходження оптимальної та ефективної для себе організаційно-правової форми. У зв'язку з цим, можна зробити висновок, що розвиток інтеграційних процесів у торговельній галузі є базовим фактором, що сприяє інтенсивності формування конкурентного середовища.

## Література

1. Г.Л. Азоев, *Конкуренция: анализ, стратегия и практика*, Москва: Прогресс, 1997, с. 248.
2. Н. Голошубова, *Розвиток торговельних мереж в Україні як чинник становлення цивілізованого бізнесу*, „Підприємництво, господарство, право” 2001, № 10, с. 98–100.
3. Ф. Котлер, *Маркетинг менеджмент*, Пер. с англ., Санкт-Петербург: Питер, 2000, с. 752.
4. А.А. Мазаракі, *Розвиток торгівлі в системі соціальної інфраструктури регіону в умовах становлення ринкових відносин*, Київ: Гравіс, 1994, с. 118.
5. М. Портер, *Стратегія конкуренції*, Пер. з англ., Київ: Основи, 1997, с. 390.
6. І.В. Смолін, *Особливості конкурентного середовища у торгівлі споживчими товарами*, [у:] *Економіка і підприємництво: стан і перспективи (Збірник наукових праць)*, Київ: КНТЕУ, 2002, с. 73–78.
7. А.Ю. Юданов, *Конкуренция: теория и практика: Учебно-практическое пособие*, 2-е изд., Москва: Тандем. Издательство Гном-пресс, 1998, с. 384.

8. „Торговля за рубежом” 1990, № 1, с. 3–4.

9. Г.В. Уманців, *Холдингові компанії та промислово-фінансові групи в сучасній економіці*, Київ: ВІРА-Р, Альтпрес, 2002, с. 55.

### Streszczenie

W artykule przeprowadzono analizę formowania się konkurencyjnego środowiska w handlu oraz wpływające na niego czynniki. Omówiono integrację przedsiębiorstw – jako kierunek formowania się efektywnego środowiska konkurencyjnego w handlu artykułami tekstylnymi.

ВІКТОРІЯ РЕЙНЬСКА

## Філософи стародавньої Греції про інвестиції та інвестування

У макроекономічному аспекті інвестиційна діяльність є процесом закладання майбутнього економіки країни. Чим більші обсяги інвестицій сьогодні, тим більший обсяг валового внутрішнього продукту країни завтра.

На жаль сьогодні в Україні фактично відсутня зважена інвестиційна політика, спрямована на активне стимулювання національного економічного розвитку.

Це свідчить про недостатню увагу з боку уряду, бізнесу, науковців до такого першочергово важливого, ключового елементу економічної теорії та практики як інвестиції.

В цьому контексті на наш погляд цікаво розглянути інвестиції ретроспективно і спробувати використати надбаний досвід історичних попередників у процесі реформування української економіки. Зокрема, це стосується господарсько-економічних розвідок античних філософів.

Провідне місце у філософських поглядах античних мислителів посідає людське буття, його економічна складова, яка в різних аспектах відображається у творах Гесіода, Гомера, Фукидіда, Ксенофонта, Платона, Аристотеля, Плутарха, комедій Аристофана, промов ораторів. Найбільш повно і послідовно економічні питання відображено у творах Платона, Ксенофонта, Аристотеля. Прямого посилення на категорію „інвестиція” в їхніх працях немає, хоча деякі складові інвестиційної діяльності відображено і частково усвідомлено.

Базова умова накопичення багатства – це родючі землі [1, 266]. Капітал формувався тільки через чітку організацію фізичної праці; застосування дешевої робочої сили рабів; впровадження агротехнічних заходів, а головне – природні блага. На думку Гомера, багатство примножується через милість богів, які нагороджують прихильних до них природними благами [2, 48].

Платон примноження багатства вбачав першочергово у природних благах, але тільки для людей справедливих і побожних [2, 48].

Він вказував, що дохід від рільництва можливий за умови вкладання засобів у справу та ефективного управління [3, 232], але доходи від рільництва повинні

бути направлені тільки для душі й тіла [4, 219]. Становлення виробництва вимагає тривалого часу [5, 146]. Тому щедрі дари природи, мудре управління, тривалий період є базовими умовами інвестування, які забезпечують розквіт держави [3, 234].

Платон охарактеризував базові умови для здійснення повноцінної інвестиційної діяльності (одні вірно, інші хибно), хоча саму інвестиційну діяльність і не розрізняв, але водночас наблизився до її розуміння.

Конкретним інвестиційним проектом Платона була ідея створення міста-держави.

Першочергово філософ обґрунтовував необхідність інвестицій у формування колонії [4, 58]. Згодом він називав причини формування нових поселень [4, 179]: виселення роду з племені; чвари та міжусобиці; поразки на війні.

Зазначав при цьому, що найважливішою (з погляду інвестування) причиною формування колоній була перша.

У Греції існували дві основні форми інвестування у формування колоній: торгова та аграрна [6, 322–323]. Обидві форми передбачали попереднє формування тимчасової факторії – емпорії, яка очолювалася керівником експедиції – ойкістом (людина знатна, освічена, яка опиралася на розрахунок, а потім ставала керівником нового міста). Торгова форма передбачала вибір зручних місць для розвитку торгівлі, а аграрна – вибір місця за родючістю землі.

Інвестиційний проект Платона конкретизований і прив'язаний до географічних реалій: чітко вказано розміщення майбутнього міста у 80 стадіях від моря у місцевості, що лишилася незаселеною. Ім'я майбутнього міста – Магnezія [4, 334; 4, 418; 4, 449; 4, 477]. Розроблено і майбутню інфраструктуру міста, яку без значних капіталовкладень неможливо сформувати.

Визначено основне джерело трудових ресурсів у формуванні міста – рабів [4, 235], передбачено, для забезпечення повної господарської діяльності міста-держави, наявність спеціальних людей (найманих робітників), які „продають користь своєї сили і називають її ціною найманої плати” [2, 57].

Визначено необхідну кількість майбутніх городян і майбутню площу держави: „землі необхідно стільки, щоби вона була в змозі прогодувати цю кількість людей, але за умови їхньої розсудливості і не більше” [4, 212].

Звернуто особливу увагу на роль управління фінансами, хоча саму фінансову діяльність не розглянуто [4, 448–451].

Отже, можна сказати, що в працях *Держава* та *Закони* Платон сформулював надзвичайно актуальну інвестиційну ідею – ідею формування нового міста.

У 1980 році у сучасному світі запровадили поняття „технополіс” [7, 92–96], яке поєднувало давньогрецьку ідею „поліса” (міста-держави, рівновага якої базувалася на приватній зайнятості певних верств населення, прийнятті й виконанні суспільних ідей і державної відповідальності) й технологічну ідею (поєднання виробництва, бізнесу, університетів і місцевої влади для розвитку галузей промисловості через формування нових технологій на базі синтезу науки і виробництва).

Із усіх філософів Стародавньої Греції найсерйозніше економічне мислення демонстрував Ксенофонт. Можливо тому, що у період його життя Афіни стояли на межі фінансового краху і це вимагало швидкої та ефективної реакції.

Основна ідея його трактату *Про доходи* полягала в тому, що процвітання держави залежить тільки від інтенсивності торгової діяльності. Держава повинна була проводити політику підтримки ділових людей. Така підтримка стосувалася розвитку ремесла й торгівлі. Застосування податків на метеків і дохід торгівлі мали наповнити державну скарбницю. Накопичені таким чином кошти належало спрямовувати на раціональну експлуатацію рудників у Лаврії [8, 401–402].

Ксенофонт був першим, хто зумів передбачити головну умову інвестування – ефективність інвестицій, зокрема й державних, яка значно підвищується у ринковому середовищі [9, 402].

Для розвитку державних фінансів і збільшення доходів Ксенофонт розробив цілісний комплекс заходів: залучення в країну метеків для розвитку торгівлі, ремесла, банківської справи; розвиток торгівлі й судноплавства; раціональна експлуатація Лаврійських срібних копалень.

Ця програма мала на меті забезпечити існування афінських громадян, не змушуючи їх брати участь у виробничій діяльності, а лише за рахунок спільної експлуатації рабів [9, 211]. Хиба цього погляду Ксенофонта полягала в тому, що він не розумів економічної природи рабства.

Трактат *Економікос* доводить, що рільництво за належного управління забезпечує прибутковість і перетворюється в економічну діяльність. Але це можливо тоді, коли воно буде великим і залучатиме чужу працю. Метою інвестицій у рільництво є отримання товарного прибутку.

Інвестиційний процес, описаний Ксенофонтом, характерний таким вкладанням капіталу: першочергові інвестиції у придбання землі, подальші інвестиції в освоєння та обробіток цієї землі та інвестування в систему управління цими маєтками.

Аристотель інвестиційну діяльність умотивовував через певні категорії. Головна категорія – багатство. Так, у *Великій етиці* він твердив, що багатство – благо зовнішнє [9, 346], річ прекрасна [9, 359]. У праці *Нікомахова етика* багатство подавалося як мета господарювання [9, 54–55] та як засіб господарювання [9, 60].

Аристотель розкрив механізм практичного формування багатства, який пов'язаний з певними умовами і залежить від опанування досвідом у справі придбання предметів володіння [9, 395].

Але для формування статку головною умовою виступали досвід та обізнаність. Саме завдяки досвідові людина матиме на своїй землі рясні врожаї. Обізнаність необхідна в усіх видах господарської діяльності (бджільництві, тваринництві, рибальстві, птахівництві), вона допомагає мати допоміжні та необхідні засоби існування. Навіть більше, такі заняття дають змогу неабияк примножити власні статки. Отже, звідси видно, з яких найпритаманніших і найнеобхідних видів

діяльності набувається статок, а саме – з природних предметів, через які виникло майно [10, 81]. Тож базовою умовою багатства є природні ресурси, які використовуються зі знанням і вмінням.

Він відрізняв науку про багатство (придбання засобів) від науки хатнього господарства (користування засобами) [9, 387]. Наука про хатнє господарство криє в собі науку придбання, яка існує сама собою та заради тих, хто зайнятий накопиченням засобів. Аристотель вирізняв науку придбання і науку наживати статки, але остання відрізнялася від придбання лише тим, що існувала не природно, а за рахунок досвіду й технічного пристосування [9, 390]. Тут філософ передбачав, що невід’ємною частиною інвестицій є інновації, та вказував, що за сутністю інвестування – це природний економічний процес, і формується завдяки певному досвідові та застосуванню пристроїв.

Базовою умовою наживання статку вважав обмін. Міновий обмін – природне явище і спонукає до впровадження дрібної торгівлі, адже він стосується предметів, наданих природою, і не відбувається через гроші [9, 390–391].

Відзначав, що обмін грошима пов’язаний із торгівлею, а грошові обороти розглядав як джерело, звідки людина черпає статок для себе [10, 73].

Наука наживання статку належить до хатнього господарства, а багатство формується торгівлею через обмін майна [9, 392]. Вказував на торгівлю як на діяльність із грошовими знаками, що служать елементом і кінцевою метою будь-якого обміну [9, 392].

Межі існують тільки для науки хатнього господарства, а для наживи багатства межі не існує, адже через грошові обороти намагаються збільшити кількість грошей до безконечності [9, 392]. Хатнє господарство за природою направлено на добування засобів до життя та має певні обмеження, а формування багатства – процедура безмежна [9, 394].

Міркування філософа стосовно економічних процесів обмежені, але, розкриваючи науку хатнього господарства і надбання статку, він чудово розумів, що економіка має інвестиційну складову та забезпечує збагачення.

Характеризуючи інвестиційну складову господарської діяльності Стародавньої Греції та погляди філософів на економіку, слід відзначити, що всі інвестиції мали споживчий характер. Це дуже яскраво висловив Фукидід словами Перикла на похоронах воїнів, що полягли в Пелопоннеській війні: „До нас із усієї землі стікається все; так що ми насолоджуємося благами всіх інших народів із такою ж певністю, начебто це – плоди нашої власної землі” [1, 181].

Державні інвестиції було спрямовано на підтримку вільних громадян Аттики. Тому й Плутарх писав: „Перикл не хотів, щоби чернь, яка не воювала, а займалася ремісництвом, лишалася без державної підтримки. Тому він вносив один за одним до народних зборів проекти великих споруд; висунуті ним плани вимагали застосування праці найрізноманітніших ремісників, причому протягом тривалого часу.

Через це громадяни, що лишалися на батьківщині, отримали не менше прав на користування часткою казенних засобів, ніж ті, що плавали на кораблях, що перебували в гарнізонах, або брали участь у бойових діях” [1, 178–179].

Серед античних філософів домінувала споживча точка зору на розгляд інвестиційних тенденцій тогочасної системи господарювання. Вони виокремили, кожен по своєму, економічну сутність інвестицій, але зробили не чітко, у загальних аморфних формах.

### Література

1. *Антология мировой философии*: В 4 томах, т. 1, ч. 1, Москва: Мысль, 1969, с. 936.
2. Платон, *Держава*, Пер. з давньогр. Д. Коваль, Київ: Основи, 2000, с. 355.
3. З. Кукол, *Великие загадки Земли*, Пер. с чеш.; Ред. и предисловие В.И. Войтова, Москва: Прогресс, 1989, с. 396.
4. Платон, *Сочинения*: В 3 томах, Пер. с древнегреч.; Под общей ред. А.Ф. Лосева и В.Ф. Асмуса, т. 3, ч. 2, Москва: Мысль, 1972, с. 678.
5. Платон. *Сочинения*: В 3 томах, Пер. с древнегреч.; Под общей ред. А.Ф. Лосева и В.Ф. Асмуса; Вступительная статья А.Ф. Лосева, Москва: Мысль, 1970, с. 564.
6. *История древнего мира*, Под ред. И.М. Дьяконова, В.Д. Нероновой, И.С. Свенцицкой, Книга 1: *Ранняя древность*, Отв. ред. И.М. Дьяконов, Москва: Главная редакция восточной литературы издательства „Наука”, 1982, с. 390.
7. Ш. Тацуно, *Стратегия – технополисы*, Пер. с англ.; Общая ред. и вступительная статья д-ра экон. наук В.И. Данилова-Данильяна, Москва: Прогресс, 1983, с. 344.
8. Э.Д. Фролов, *Огни Диоскуров: Античные теории переустройства общества и государства*, Ленинград: Издательство Ленинградского университета, 1984, с. 192.
9. Э.Д. Фролов, *Факел Прометей: Очерки античной общественной мысли*, 2-е изд., исправл. и дополн., Ленинград: Издательство Ленинградского университета, 1991, с. 440.
10. *История Древней Греции. Учебник*, Под ред. В.И. Авдиева, А.Г. Бокшанина и Н.Н. Пикуса, Москва: Высшая школа, 1972, с. 424.
11. Аристотель, *Сочинения*: в 4 томах, Пер. с древнегреч.; Общая ред. А.И. Довагура, т. 4, Москва: Мысль, 1983, с. 830.
12. Тома Аквінський, *Коментарі до Аристотелевої „Політики”*, Пер. з латини О. Кислюка, передмова В. Котусенка, Київ: Основи, 2000, с. 794.

### Streszczenie

W artykule przeprowadzono analizę poglądów myślicieli starożytnych Platona, Ksenofonta, Arystotelesa na inwestycje i inwestowanie.



ВІКТОРІЯ КОЗАКЕВИЧ

## Напрямки діяльності підприємств та їх активізація

**I. Вступ.** Різні види людської діяльності в ринкових умовах проявляються як сукупність економічних взаємовідносин і зв'язків між фізичними особами, суб'єктами підприємництва та державними інституціями. Ця діяльність людей, що пов'язана зі створенням матеріальних і нематеріальних благ та послуг, координується і впорядковується на соціально-економічних засадах. Вона направлена на досягнення поставленої мети шляхом найкращого використання капіталу і ресурсів економічно відокремленими суб'єктами господарювання.

**II. Постановка завдання.** Актуальність даної теми полягає в тому, що об'єктивна необхідність вимагає визначення теоретичних і практичних проблем діяльності підприємств, обґрунтуванню напрямків розвитку підприємства та визначенню основних етапів активізації напрямків діяльності підприємств в сучасній економіці України.

**III. Результати.** Як організуюча сила ринкової економіки, підприємництво потребує відповідної інфраструктури у вигляді державних і недержавних інституцій; виробників матеріальних і нематеріальних благ, продавців, покупців, споживачів з відповідним економічним та правовим статусом (рис. 1).

Таким чином структура економічної системи визначається наявністю таких агентів ринку:

- підприємство – економічна ланка, що функціонує з метою отримання доходу або досягнення інших цілей, яких прагнуть його власники;
- домашнє господарство – економічна ланка, що забезпечує виробництво і відтворення людського фактора економіки в межах однієї сім'ї.
- індивідуальні підприємці.
- державні установи та громадські неприбуткові організації – особлива ланка економічної системи, що виконує суспільно корисну діяльність.
- фінансово-кредитні установи, які забезпечують рух грошової маси, формують кредитні і фінансові ресурси, необхідні для ефективного функціонування економіки.

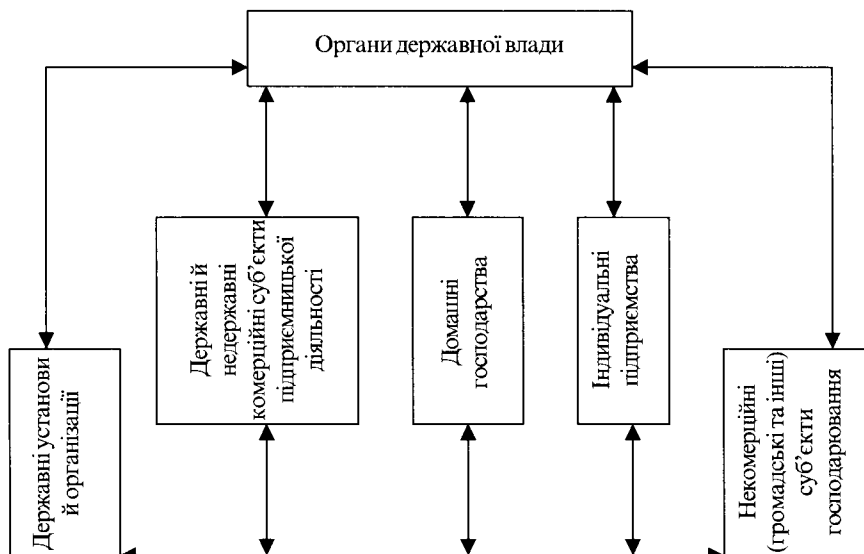


Рис. 1. Суб'єктна структура економічної системи

– держава – урядові установи, які забезпечують ефективне функціонування економіки і репрезентують державу в усіх сферах суспільного життя.

Серед наявних агентів ринку поняття „підприємство” є узагальнюючим. Воно визначає підприємства як суб'єкти господарювання стосовно всіх форм власності і видів власності, а також є загально галузевим. Кожне підприємство як суб'єкт господарювання бере участь у господарському обігу, створюється у певній організаційно-правовій формі і діє в рамках норм чинного законодавства, що регулюють його ділові взаємини з контрагентами і державою. У сучасному світі підприємство є організаційно відокремленою і економічно самостійною основною ланкою виробничої сфери народного господарства, що виготовляє продукцію (виконує роботу або надає платні послуги) з метою одержання прибутку і задоволення суспільних потреб. Як первинна ланка народного господарства, воно зосереджує певну сукупність продуктивних сил і відносин власності. Підприємство є відкритою системою, яка може існувати лише за умови активної взаємодії з навколишнім середовищем. Вибираючи із проміжного та загального зовнішнього середовища основні фактори виробництва, і перетворюючи їх на продукцію, підприємство передає їх знову у зовнішнє середовище.

У практиці господарювання кожне підприємство, що є складною виробничо-економічною системою, здійснює багато конкретних видів діяльності. У нормативних актах, науково-практичній літературі, безпосередньо в контексті фінансово-господарської діяльності підприємств розрізняють фінансову діяльність, інвестиційну діяльність та операційну діяльність суб'єктів господарювання. Згідно

з П(С)БО, інвестиційна діяльність відображає придбання та реалізацію тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою еквівалентів грошових коштів. Отже, ця діяльність пов'язана з ефективним вкладенням залученого капіталу. Операційна діяльність є основною діяльністю підприємства, яка пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечує основну частку його доходу, а також інші види діяльності, які не підпадають під категорію інвестиційної чи фінансової діяльності.

Успішна інвестиційна та операційна підприємницька діяльність можлива лише за наявності надійного фінансового фундаменту, тобто достатнього обсягу капіталу. Згідно з П(С)БО фінансова діяльність є діяльністю, яка веде до змін розміру і складу власного та позичкового капіталу підприємства (який не є результатом операційної діяльності). Вона має вирішальний вплив на процеси генерування вартості підприємства. Так, оптимізація структури капіталу веде до зменшення затрат на його залучення і створює фінансову базу для успішної операційної та інвестиційної діяльності [1].

Види діяльності за ознакою спорідненості можна об'єднати в окремі головні напрямки. Відповідно до логіки й послідовності стадій відтворювального процесу визначальним напрямком діяльності кожного підприємства за умов ринкових відносин є вивчення ринку товарів, або ситуаційний аналіз. Такий аналіз повинен передбачати комплексне дослідження ринку, рівня конкурентоспроможності й цін на продукцію, інших вимог покупців товару, методів формування попиту та каналів товарообігу, зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Результати вивчення ринку товарів служать вихідною базою для обґрунтування конкретних шляхів удосконалення і розвитку інноваційної діяльності підприємства на перспективний період.

Наступним найбільш складним за обсягом і вирішенням організаційно-технічних завдань напрямком є виробнича діяльність підприємства, її організація та оперативне регулювання в просторі й часі. З усієї сукупності постійно здійснюваних заходів, що з них складається виробнича діяльність, найважливішими треба вважати: обґрунтування обсягу виготовлення продукції певної номенклатури та асортименту відповідно до потреб ринку; формування маркетингових програм для окремих ринків і кожного виду продукції, їхню оптимізацію відносно виробничих можливостей підприємства; збалансування виробничої потужності та програми випуску продукції на поточний і кожний наступний рік прогнозного періоду; забезпечення виробництва необхідними матеріально-технічними ресурсами; розробку й дотримання узгоджених у часі оперативно-календарних графіків випуску продукції.

Ефективність інноваційно-виробничих процесів, постійно здійснюваних на кожному підприємстві, визначається рівнем його комерційної діяльності. Це оче-

видно, оскільки від масштабів та якості саме цього напрямку діяльності підприємства найбільшою мірою залежить фінансова результативність виробництва. Необхідною умовою досягнення бажаного успіху комерційної діяльності є дієва реклама і безпосередня організація збуту своєї продукції, розвиток системи товарних бірж, належне стимулювання покупуців.

Ще одним важливим напрямком діяльності підприємства, який завершує послідовний цикл відтворювального процесу, слід вважати післяпродажний сервіс багатьох видів товарів машин та устаткування, автомобілів, комп'ютерної, розмножувальної, медичної, складної побутової техніки, інших виробів виробничо-технічного й споживчого призначення.

До інтегрованого напрямку, що охоплює багато конкретних видів, належить економічна діяльність підприємства. Зокрема вона включає: стратегічне та точне планування, облік і звітність, ціноутворення, систему оплати праці, ресурсне забезпечення виробництва, зовнішньоекономічну та фінансову діяльність тощо. Цей напрямок є визначальним для оцінки й регулювання всіх елементів системи господарювання на підприємстві.

Непересічне значення має соціальна діяльність, оскільки вона істотно впливає на ефективність усіх інших напрямків і конкретних видів діяльності (інноваційної, виробничої, комерційної, економічної), результативність яких безпосередньо залежить від рівня професійної підготовки й компетентності всіх категорій працівників, дійовості застосовуваного мотиваційного механізму, постійно підтримуваних на належному рівні умов праці та життя трудового колективу. Тому ефективне управління персоналом має бути пріоритетним і найважливішим напрямком діяльності кожного підприємства за умов соціально орієнтованої ринкової економіки [2].

На сучасному етапі розвитку діяльності підприємств існують реальні передумови для активізації діяльності, які необхідно використовувати шляхом розробки і реалізації загальної стратегії підприємства, що враховує зовнішні і внутрішні фактори підвищення ефективності операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства.

До основних етапів активізації діяльності підприємств відносять:

- стабілізація економічної ситуації і створення стартових умов для активізації розвитку діяльності підприємств;
- розвиток процесів активізації діяльності, спрямований на розширення масштабів виробництва і здійснення його горизонтальної і вертикальної диверсифікованості, використання НТП, перехід від екстенсивного до інтенсивного розвитку діяльності на основі технічного і технологічного переснащення виробництва;
- розвиток процесів активізації діяльності, що забезпечує входження господарської структури України в систему світогосподарських зв'язків на паритетних умовах, збільшення масштабів, поглиблення диверсифікованості виробництва, використання високого науково-виробничого і кадрового потенціалу.

**IV. Висновки.** Розвиток процесів активізації діяльності повинен бути тісно взаємопов'язаний з програмними етапами структурних перетворень. Необхідно враховувати часові параметри, що визначають тривалість етапів розвитку процесів активізації діяльності, ув'язувати їх з етапами структурних перетворень. Практична реалізація стратегічних і тактичних цілей кожного етапу в розвитку процесів активізації діяльності дозволить забезпечити об'єктивні умови для залучення й ефективного використання ресурсів підприємства.

### Література

1. *Бухгалтерський облік за національними стандартами. Практичний посібник*, Мельник Р.О., Тернопіль: Економічна думка, 2000.
2. Терещенко О.О., *Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. Навчальний посібник*, Київ: КНЕУ, 2003.

### Streszczenie

W artykule ukazano socjalno-gospodarczą istotę działalności przedsiębiorstw, scharakteryzowano główne rodzaje działalności w przedsiębiorstwie. Uzasadniono główne kierunki działalności w celu ich aktywizacji.

ЛАРИСА КОВАЛЬ

## Аналіз існуючого досвіду дослідження гендерної проблематики у соціально-економічній сфері

**Постановка проблеми.** В Конституції України зазначено, що „Не може бути обмежень за ознаками статі... Рівність прав жінки і чоловіка забезпечується... у праці та винагороді за неї...”

Загально визнано, що економічна база є підґрунтям рівності жінок і чоловіків, а економічні права є базою для реалізації прав людини.

Необхідно відзначити, що захист трудових прав жінок, гуманізація їхньої праці передбачені в законодавчій базі України. Так, Україна як член ООН ще у 1980 році, ратифікувала Конвенцію ООН „Про ліквідацію усіх форм дискримінації у відношенні жінок”, тим самим узявши на себе зобов’язання забезпечити жінкам у країні право на охорону здоров’я і безпечні умови праці, включаючи захист репродуктивної функції.

Домініканський монах Тома Аквінський (1225–1274) вважав, що усі люди рівні перед богом, тому потрібно забезпечувати своє існування власною працею. Поділ людей на багатих і бідних він пояснював (як і Аристотель) відмінностями природних здібностей людей, а прагнення піднятися над своїм соціальним станом вважав гріхом.

Не існувало і не існує жодного суспільства, в якому всі його члени були б рівними. Соціальне розшарування має прояви в різних формах. Традиційні уявлення про первісне суспільство як перші прояви комуністичного життя є хибними. Адже в цьому суспільстві нерівність проявлялася в розподілі за статтю та віком з різними привілеями й обов’язками кожної групи, різних рівнях життя (економічна нерівність).

У найбільш загальному вигляді нерівність означає, що у певних умовах суспільства існує нерівний доступ до обмежених ресурсів матеріального і духовного споживання. Для аналізу системи нерівності між групами застосовується поняття „соціальна стратифікація”. Стратифікація передбачає, що певні соціальні відмінності між людьми набувають характеру ієрархічного ранжування. Найважливішим критерієм соціальної диференціації є позиція у владній структурі, в сфері зайнятості,

доход, власність. Таким чином, соціальна стратифікація – це система, за якою люди розподіляються на страти відповідно до їхнього ставлення до влади, власності і престижу. Тобто, кожне суспільство стратифіковане і відрізняється одне від одного залежно від типу стратифікації. Але є універсальна модель стратифікації, притаманна усім суспільствам. Це – розподіл людей за статтю, тобто на чоловіків та жінок. Аналогічно до класу, клану, стать створює значимі відмінності між людьми. Незалежно від розподілу людей на різні страти при будь-якій суспільній системі, істотним елементом такого розподілу в середині кожної страти є стать.

**Мета дослідження.** На різних етапах історичного розвитку соціальні стосунки між статями не обумовлювалися тільки їхніми біологічними особливостями. Поняття „гендер” підкреслює, що чоловічі і жіночі ролі в суспільстві конструюються і визнаються соціально. Тому їх зміна в більш справедливого розподілу ресурсів і доходів, прав і обов’язків та інше зовсім не підриває основ людського суспільства, є способом досягнення справжньої гармонії і забезпечення прав людини.

Американський історик Джоан В. Скотт в 1986 р. в статті *Гендер: значима категорія історичного аналізу* вперше ввів термін „гендер”. Тобто, це певний соціально-рольовий статус, який визначає соціальні можливості кожної статі в усіх сферах життєдіяльності - освіти, професійній діяльності, доступі до влади, сімейній ролі та репродуктивній поведінці, і є одним з базових вимірів соціальної структури суспільства.

На відміну від статі, гендер зазнає динамічного розвитку і тому змінюється залежно від культури, країни, соціально-економічного статусу, етичності, вікових груп, релігій тощо. Оскільки гендерна концепція будується суспільством, останнє залишає за собою її право її періодично змінювати, що ми і можемо спостерігати протягом деякого періоду (наприклад, сучасні жінки мають більше прав та свобод, ніж мали їх бабусі). Сприйняття суспільством допустимих для жінок норм поведінки з того часу змінилось.

Гендерні відносини тісно пов’язані з владою, про що свідчить те, що жінки мають обмежений доступ до неї, а тому й менше можливостей контролювати та змінювати своє життя. Але оскільки поняття „гендер” стосується як чоловіків, так і жінок, їх потреб та можливостей, під час розгляду даного питання неодмінно враховуються тенденції та нові можливості для всіх.

Термін „гендерна рівність” у контексті суспільних соціально-економічних перетворень трактується як умова рівності перед законом, рівності можливостей, включаючи рівність в отриманні роботи, отриманні рівної винагороди за рівноцінну працю, а також рівність в доступі до ресурсів незалежно від статі. Правова держава забезпечує лише юридичну, формальну можливість рівності між людьми у наданні рівних стартових можливостей. З метою усунення правової дискримінації на ринку праці повинен бути закріплений принцип гендерної рівноправності. З розширенням масштабів участі жінок в економічній діяльності виникають гострі проблеми подолання перешкод у їх просуванні та прийнятті економічних рішень.

**Виклад основного матеріалу.** Вперше питання забезпечення рівноправності жінок та чоловіками у політичному та економічному житті було порушено Організацією Об'єднаних Націй (ООН) у 1975 р., що був проголошений Міжнародним роком жінки, і став поворотним у вирішенні цих проблем. Нині міжнародно-правові норми та рекомендації ООН з питань гендеру становлять важливий інструментарій для міжнародних і національних гендерних перетворень.

ООН розглядає гендерні принципи й гендерний підхід як основоположні при вирішенні всіх проблем світового співтовариства. Серед комплексу міжнародних стратегій, стандартів і програм ООН визначає як пріоритетне завдання забезпечення рівності прав і можливостей жінок і чоловіків, утвердження якої передбачає прийняття гендерного законодавства, впровадження міжнародних гендерних стандартів, створення національних механізмів забезпечення гендерної рівності, збирання й аналіз гендерної статистики, сприяння розвитку гендерного руху, допомогу жіночим організаціям, проведення гендерних досліджень тощо.

У таблиці 1 наведено динаміку історичного розвитку міжнародних подій та прийняття документів, що визначають забезпечення рівних прав жінок в суспільстві.

Таблиця 1. Динаміка історичного розвитку міжнародних подій та прийняття документів, що визначають забезпечення рівних прав жінок в суспільстві

№ п/п	Дата, період	Інститут, організація, документ	Подія
1.	1935 р.	Конвенція МОП № 45	„Про застосування праці жінок на підземних роботах у шахтах будь-якого роду”
2.	1948 р.		Прийнято Загальну декларацію прав людини
3.	4 листопада 1950 р.	Європейська конвенція про захист прав людини та фундаментальних свобод (Рим)	Розроблено ефективний механізм міжнародно-правового захисту й реалізації прав людини, особливо жінок
4.	1951 р.	Конвенція МОП № 100	„Про рівну винагороду чоловіків і жінок за працю рівної цінності”
5.	1952 р.	Конвенція МОП № 103	„Про охорону материнства”
6.	1958 р.	Конвенція МОП № 111	„Про дискримінацію в області праці і занять”
7.	1964 р.	Конвенція МОП № 122	„Про політику в області зайнятості”
8.	1966 р.	Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права	Норма про рівноправність статей закріплена як базове поняття щодо користування всіма громадянськими, політичними, економічними, соціальними і культурними правами.
9.	1966 р.	Міжнародний пакт про громадянські і політичні права	



10.	1975 р.	Організація Об'єднаних Націй (ООН)	Проголошено Міжнародний рік жінки
11.	18.12.1979 р. (вступила в дію 3.09.1981 р.)	Генеральна Асамблея ООН	Конвенція ООН „Про ліквідацію усіх форм дискримінації у відношенні до жінок”
12.	19 грудня 1980 р.	Україна	Ратифіковано Конвенцію про ліквідацію всіх форм дискримінації жінок
13.	1981 р. (ратифікована в 1997 р.)	Конвенція МОП № 156	„Про рівні права і рівні можливості для працюючих чоловіків і жінок: працюючих із сімейними обов'язками”
14.	1985 р.	Найробійські стратегії	Вирішенні питання про рівноправність жінок та чоловіків
15.	16 листопада 1988 р.	Декларація щодо рівності жінок і чоловіків	Визнається, що рівноправність між жінками і чоловіками служить інтересам всього суспільства.
16.	1993 р.	Всесвітня конференція з прав людини під егідою ООН у Відні	Прийнято Декларацію і Програму дій для забезпечення гендерної рівності у глобальному масштабі (Віденська декларація з прав людини)
17.	1995 р.	Четверта Всесвітня конференція зі становища жінок в Пекіні	Про розширення можливостей і самостійності жінок
18.	1995 р.	Пекінська Декларація та Платформа дій	Визначають стратегічні цілі захисту жінок від насильства і забезпеченні їх рівноправної участі в різних сферах громадського життя
19.	1995 р.	Декларації ООН «Про соціальний прогрес» (Копенгаген)	Активізація соціального розвитку у світовому масштабі з метою розширення прав, доступу до ресурсів, повноцінного життя особливо бідного населення
20.	1995 р.	Верховна Рада України	Прийнята постанова Верховної Ради України „Про рекомендації учасників парламентських слухань щодо реалізації в Україні Конвенції ООН «Про ліквідацію всіх форм дискримінації щодо жінок»”
21.	1995 р.	Верховна Рада України	Ухвалила „Засади державної політики України в галузі прав людини”
22.	1995 р.	Верховна Рада України	Ухвалила „Декларацію про загальні засади державної політики України стосовно сім'ї та жінок”
23.	1995 р.	Верховна Рада України	Ухвалила „Концепцію державної сімейної політики”
24.	1995 р.	Уряд України КМУ	Затвердив „Національний план дій на 2000–2005 роки щодо поліпшення становища жінок та сприяння впровадженню гендерної рівності у суспільстві на 2001–2005 роки”
25.	11 вересня 1997 р.	Україна	Ратифіковано Європейську конвенцію про захист прав людини та фундаментальних свобод
26.	25 квітня 2001 р.	Президент України	Підписано Указ „Про підвищення соціального статусу жінок в Україні”

**Основні дослідження і публікації.** Іноземні дослідження гендерної проблематики розроблялися Дж. Скоттом, Г. Будде, Д. Лорбером, К. Хольмбергом, М. Кімелом, І. Блум, К. Холл, Б. Барон, Г. Беккер. Серед основних питань їх роботи - аналітичні та методологічні аспекти різних сфер прояву гендерної нерівності, ретроспективний аналіз національних особливостей становища жінок в суспільстві. Проте ці дослідження переважно були лише гуманітарного спрямування. Так, нобелівський лауреат 1992 року, американський дослідник Г. Беккер (нар. 1930 р.) у праці *Економіка расової дискримінації* (1957 р.) робить спробу узгодити конкурентну модель ринку праці із фактами неоднакової оплати праці білих і чорних американців, вводячи у функцію корисності працедавців „пристрасть” до дискримінації. Зрештою цей аналіз дав поштовх до широких досліджень проблем стійкої різниці у заробітках в залежності від статі і раси. Також, заслуговує уваги новаторство Беккера в економічній теорії у книгах *Економічний підхід до сімейної поведінки* (1976 р.), *Трактат про сім'ю* (1981 р.) зовсім по-новому трактує роль сім'ї в економіці, відкриваючи мотиви поділу праці між її членами, розглядає сім'ю як виробничу одиницю, яка буквально виробляє „спільну корисність” за допомогою ресурсів часу, знань і вміння різних її членів.

Вагомий вплив в розвиток досліджень рівних прав жінок в суспільстві у 90-х роках зробили радянські вчені А. Установа, І. Кон, Е. Іванова І. Жеребкіна, Н. Пушкарєва, С. Голод. Проте вони обмежувалися рамками історичних, психологічних, біографічних досліджень окремих історичних особистостей, їх впливу на суспільство, громадську думку.

Громадську діяльність жінок, історичні проблеми вітчизняних та міжнародних рухів вивчали Е. Плісовська, Л. Смоляр, Н. Лаврінченко.

С. Айвазова, О. Хасбулатова, М. Малишева, С. Поленіна, Т. Мельник зосереджують свої дослідження у сфері правового виміру гендерної рівності та проблем гендерної рівноправності в політичному житті.

У працях А. Олійник, З. Ромовської, І. Лаврінчук, Н. Б. Болотіної, С. Хрісанової, Л. Кобелянської проведено експертизу українського законодавства.

Так, гендерний аналіз соціального законодавства України вперше проведено Н. Б. Болотіною в рамках проекту „Гендерна експертиза українського законодавства”. В роботі охарактеризовано становище соціального права України як права соціального захисту людини і зосереджено увагу на положеннях, які відповідно до міжнародно-правових стандартів вимагають удосконалення у напрямі забезпечення гендерного паритету [4].

І. Лаврінчук [19] дослідила трудове законодавство України в розрізі гендерної експертизи. Вона висвітлила забезпечення рівних прав та можливостей чоловіків та жінок у трудових правовідносинах визначила дієвість правового впливу трудового законодавства України в цьому напрямі, розкрила процеси утвердження гендерного компонента основних прав і свобод людини при застосуванні найманої

праці з огляду на демократизацію і гуманізацію правових засад життєдіяльності українського суспільства.

Л. Кобелянська у своїх дослідженнях показує фактичну гендерну дискримінацію, яка торкнулася багатьох сфер суспільних соціально-економічних перетворень в країні і пропонує на основі міжнародного досвіду шляхи подолання цих проблем.

Забезпечення в суспільстві гендерного паритету, розширення масштабів участі жінок в економічній діяльності та гостра необхідність подолання існуючих перешкод у їх просуванні на рівень прийняття управлінських рішень – цим основним питанням надають перевагу у своїх дослідженнях О. Руднева, Н. Грицяк.

Дослідженню джерел, масштабів та механізмів виявлення економічних відмінностей між чоловіками та жінками, аналізу гендерних особливостей системи економічних відносин, формуванню на основі різних підходів нового наукового напрямку „гендерної економіки” присвячені статті Т. Журженко, Е. Мезенцевої, Ю. Галустян, М. Малишевої, Н. Римашевської.

І. Курило [17], аналізуючи деякі демографічні передумови формування економічної активності та соціальної стратифікації населення України, зазначає, що статеві-вікова структура населення є вихідними умовами формування трудово-ресурсної ситуації в Україні, а усі моделі соціальної стратифікації незмінно накладаються на універсальний розподіл населення на жінок і чоловіків. Тому, саме гендерний аспект є одним з найважливіших аспектів формування соціально-економічного складу населення нового типу.

Е. М. Лібанова [20–24], О. А. Грішнова [6], А. Г. Горілий, В. М. Новіков, О. В. Макарова, М. Е. Баксакова, М. Ю. Ліборакіна досліджують ознаки гендерної дискримінації, її різні форми та прояви у соціально-економічній сфері.

Вагомий внесок зроблено Е. Лібановою [20–24] в дослідження проблем жінок на ринку праці в аспекті економічної дискримінації, що проявляється в нижчому рівні оплати праці, отриманні неprestижної, низькооплачуваної роботи, високому ступеню ризику безробіття, гендерній диференціації пенсійного віку. На думку автора, саме Е. Лібанова висвітлює не лише соціальні аспекти гендерних проблем на ринку праці України, а відзначає, що наслідками гендерної дискримінації є обмеження прав жінок на працю і, як наслідок, нераціональне використання трудових ресурсів України. Тобто, гострота економічних питань сьогодення примушують відноситися до безробітних жінок не, як до проблеми, а як до невикористаних ресурсів.

Окрім соціальні аспекти впровадження пенсійної реформи та можливі прояви дискримінації по відношенню жінок досліджують Ю. Куліков, Н. Михайленко [16]. Вони зазначають, що за Законом „Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” пенсія жінки в солідарній системі становитиме близько 60% пенсії чоловіків. А при запровадженні накопичувальної системи жінка втрачатиме

ще більше. Також, аргументовано доводиться, що для деяких категорій працівників існують чіткі обмеження щодо продовження можливості працювати в разі досягнення пенсійного віку. Тому жінка вимушена вийти на пенсію і закінчити свою трудову кар'єру, оскільки, наприклад, для жінок – державних службовців, у пенсійному віці майже не існує альтернатив подальшої самореалізації.

Проблемам демографії, здоров'я, тривалості життя, смертності, сімейним стосункам присвячені роботи В. Стешенко, Н. Гойди, Т. Ніколаєнко, О. Тимченко, Н. Числовської, Л. Чуйко, О. Балакіревої, Ю. Галустьян та інших.

Проблемам жіночого підприємництва, аналізу визначення місця жінок на ринку праці та у бізнесі в епоху трансформацій, дослідженню факторів впливу на ріст самозайнятих жінок присвячені роботи О. Кисельової, Н. Лавриненко, Н. Ісакової, Л. Кавуненко, О. Красовської, В. Бондаровської [9–11, 13]. На основі соціологічного опитування жінок-підприємців вони аргументовано доводять, що жінки в бізнесі роблять внесок у зростання малого бізнесу і регіональної економіки. Проте жіноче підприємництво в Україні потребує спеціальних досліджень для формування політики державної підтримки за умови недопущення жодної дискримінації у сфері бізнесу.

Особливий погляд на жіноче підприємництво має В. Суковата [34]. Вона вважає, що існують деякі моменти культурно-ідеологічного змісту, які обмежують розвиток жіночого підприємництва у пострадянських державах: не сформований образ „позитивної жінки”, відсутня модель в суспільстві „успішної жінки”, в українській культурі немає традицій егалітарної сім'ї, які передбачають право на особистісну, професійну (фінансову, політичну) самостійність для жінки, високу оцінку жіночої значимості незалежно від її сімейного стану. Успішність жінок в бізнесі (до речі, як і в будь-якій іншій сфері діяльності) В. Суковата пов'язує з налаштованістю жінок на успіх. Для багатьох жінок реалізація себе в бізнесі може бути формою „культурної трансгресії”, подолання гендерних меж і, в такій формі, утвердження свого права на гендерну свободу.

Проблемам самозайнятості присвячують свої публікації М. Долішній, Е. Лібанова, В. Онікієнко, С. Злупка, В. Мікловда, А. Нікіфорова, М. Пітюлич [20–24, 28–29]. Вони вважають, що її активна підтримка з боку регіональних органів управління здатна значною мірою стабілізувати ситуацію на локальних ринках праці, нівелювати безробіття, особливо на депресивних територіях, де переважають безробітні жінки, відкрити простір для самореалізації економічно активного населення.

В. Покришук, В. Ковальський, О. Пазюк досліджуючи сучасні тенденції зайнятості на ринку праці зосереджують свою увагу на поширення на ринку праці явища нерегламентованої діяльності, що супроводжує тіньову економіку, неконтрольоване суспільством виробництво, розподіл, обмін і споживання товарно-матеріальних цінностей та послуг. Нерегламентована зайнятість розглядається як

самозайнятість, але „випадає” зі сфери цивілізованих соціально-трудова відносин і норм. Особливу категорію зайнятих нерегламентованою діяльністю складають жінки, які перебуваючи у тимчасових відпустках для догляду за дітьми, як й інші групи населення, і надалі після працевлаштування збираються цим займатися.

На думку В. Покришука, В. Ковальського, О. Пазюка спонукає до цього нерегулярна виплата заробітної плати, важке фінансове становище підприємств, що вимушені надавати працівникам неоплачувані відпустки, низький рівень стипендій та соціальної допомоги, збільшення різниці середньої заробітної плати і реальної вартості споживчого кошика.

О. Позняк, досліджуючи ринок праці, доводить, що одним із видів нестандартної зайнятості є самозайнятість, тобто самостійна трудова діяльність носіїв робочої сили. Нині в Україні зростає інтерес до самозайнятості, що зумовлено такими обставинами, як економічна криза, зниження рівня виробництва, наслідком яких стало зростання рівня безробіття і звуження можливостей працевлаштування, а завдяки розвитку самозайнятості знижується напруженість на ринку праці. Особливо це стосується безробітних жінок, які складають переважну більшість зареєстрованих безробітних в Україні.

Регіональні особливості на ринку праці жінок Подільського регіону України ґрунтовно досліджує Т. Плішка, виділяючи загальнонаціональні і регіональні проблеми жіночого безробіття [30].

Дослідженню розбіжностей між статтями законодавства про гендерну рівноправність та реаліями суспільства, аналізу державної політики з гендерних позицій надає перевагу у своїй роботі О. Апатенко [1]. Вона зазначає, що в суспільстві існує „...фактична відсутність жінок, як активних агентів у сфері політики, відсторонення їх від прийняття державно важливих рішень; досить швидка «фемінізація» бідності й офіційно зареєстрованого безробіття; зниження рівня кваліфікації жінок і рівня оплати їхньої праці порівняно з чоловіками, що мають такий самий рівень освіти; різні форми насильства над жінками”.

Особливої уваги заслуговують дослідження ролі і місця жінки у системі трудових відносин в Україні у роботах С. Вегери [5]. Вагоме місце в дослідженнях належить розробці пропозицій щодо покращення становища жінок на ринку праці шляхом необхідного підвищення їх конкурентоспроможності. З метою поліпшення перспектив працевлаштування жінок, на думку С. Вегери, важливого значення набувають програми сприяння зайнятості: створення робочих місць, субсидована зайнятість (особливо для жінок – інвалідів, матерів – одначок, матерів неповнолітніх дітей та багатодітних, дівчат – випускників навчальних закладів), а також особливого значення набувають програми сприяння самозайнятості жінок.

В. Приймак характеризує ринок праці Західного регіону України, наводить найважливіші напрями його регулювання, зазначає, що частка жінок, серед тих, хто щорічно звертається за допомогою до служби працевлаштування, складає

більше 50%, а рівень жіночого безробіття майже у 1,5 рази вищий від середнього рівня безробіття працездатного населення працездатного віку. Основна причина, на думку В. Приймак, низька конкурентоспроможність на ринку робочої сили Західного регіону працівників жіночої статі, особливо сільського населення. Головні напрями регулювання ринку праці з врахуванням регіональних та гендерних особливостей вбачаються такі: окреме субсидування працевлаштування слабо захищених категорій безробітних, особливо жінок та молоді, сприяння розвитку самостійної зайнятості, збільшення видатків на проведення активних заходів на ринку праці та інші [32].

Аналізує проблеми безробіття найуразливіших верств населення жінок та молоді та пропонує заходи активної трудозберігаючої політики для підвищення конкурентноздатності їх на ринку праці О. Дяків [7]. Серед них особливу увагу зосереджено на організації професійної підготовки кадрів, професійній орієнтації працівників та учнів, сприянні самозайнятості, організації оплачуваних громадських робіт, регулюванню трудових міграцій та інші.

Розділяє думку О. Дяківа, щодо особливостей зайнятості окремих слабо захищених категорій населення (жінок та молоді) на ринку праці України і Т. Черниш, зазначаючи, що саме за рахунок жінок суттєво формується ринок праці, і саме їх працевлаштування становить найбільшу складність.

М. Гуць серед дослідження проблем безробіття та рівня життя населення України також торкається особливої ситуації на ринку праці жінок та молоді, зазначаючи, що зниження життєвого рівня негативно позначилось на сукупному попиті внутрішнього ринку. Окрім того, низька адаптованість значної частини населення, що звикла працювати в умовах відносної стабільності, відсутність або низька трудова мобільність призвели до зниження ефективності використання трудового потенціалу, зростання чисельності незайнятого населення, зростання соціальної напруженості в суспільстві і т.ін. Вкрай важливим напрямом державної політики в нинішніх умовах, вважає М. Гуць, є підтримка рівня життя соціально вразливих верств населення [2].

Висвітленню особливостей диференціації населення України під впливом глибоких кризових явищ в економіці, теоретичним аспектам дослідження проблем маргіналізації<sup>1</sup> населення, аналізу специфіки впливу безробіття на процеси маргіналізації присвячено роботи В. Мандибури та І. Гнибіденко [25]. Зазначено, що виникнення масових і постійно зростаючих маргінальних груп (серед яких – безробітні жінки, особливо в сільській місцевості), а також маргіналізації, що відбувається в межах суспільства, можуть спричинити істотні перекоси у розстановці

<sup>1</sup> Маргіналії – громадяни, що залишили свою традиційну сферу зайнятості але не здатні адаптуватися до нової для себе сфери діяльності.

соціально-політичних сил у суспільстві. Вони наголошують на тому, що бездіяльність по відношенню до покращення стану зайнятості таких груп стає однією з найбільш реальних загроз економічній безпеці держави та її соціальної стабільності.

В. Пузирний, досліджуючи питання правового захисту жінок при працевлаштуванні і прийнятті на роботу, зазначає, що формально законодавство проголосило рівність, але практично приймається велика кількість актів, які залишають можливість для дискримінації при прийнятті на роботу [33]. При вирішенні принципових проблем, пов'язаних з ліквідацією всіх форм дискримінації жінок необхідно, щоб практично забезпечувалася рівноправність з урахуванням особливостей жіночого організму. Держава повинна домогтися втілення у життя вже чинних законів (природно, за необхідності вносячи потрібні зміни й доповнення), якими передбачено спеціальні правила охорони праці жінок, пільги і додаткові гарантії їх трудових прав. Останні мають діяти з самого початку трудової діяльності жінок – при працевлаштуванні та прийнятті на роботу.

В. Прокопенко дотримувався думки, що при обранні трудової діяльності робота жінки повинна бути гідною, добре оплачуваною, а не будь-якою, що дає якусь оплату та пільговий стаж. Пільги та переваги, передбачені законодавством про працю, підірвали конкурентну здатність жіночої робочої сили на ринку праці. Утримувати працівників, які мають багато пільг, власнику або уповноваженому ним органу не вигідно, а змусити підприємців брати жінок на роботу в сучасних умовах практично неможливо.

Також, на думку В. Прокопенка, живучим залишається стереотип, що склався здавна та приписує жінці, перш за все, піклування про родину (дітей, чоловіка); оманливою є і поширена теорія гармонійного поєднання виробничої праці з материнством, оскільки за нею, приховується експлуатація жінок, жінка і сьогодні зазнає експлуатації з боку люблячих її чоловіків, суспільства (життя, здоров'я та існування яких великою мірою залежить від життя і здоров'я жінки), а також з боку дітей, що інколи не бажають утримувати себе самостійно.

Н. Шептуліна поділяє думку В. Прокопенка про те, що законодавство про заборону застосування праці жінок на важких роботах та роботах із шкідливими умовами праці спрямоване на запобігання впливу несприятливих виробничих факторів на здоров'я жінок та їх потомства [37]. Досліджуючи питання використання жіночої праці в шкідливих умовах, В. Кокіна дійшла висновку: нині у більшості галузей та виробництв відсутні обмеження і заборони для використання праці жінок [14].

На думку О. Абрамової, забороняючи необгрунтовану відмову в прийнятті на роботу, законодавство встановлює обов'язок власника або уповноваженого ним органу, який відмовляє будь-кому в укладенні трудового договору, пояснити причину відмови. Причина відмови та її мотиви повинні відповідати вимогам законодавства і принципам добору кадрів за діловими ознаками [1].

Деякі науковці, зокрема О. Цепін, розглядають право на інформацію про умови праці як одну з правомочності права на здорові і безпечні умови праці [7]. Законодавець в імперативному порядку встановив для власника обов'язок роз'яснити майбутній працівниці її права й обов'язки.

Як зазначає В. Толкунова, влаштовуючись на роботу, жінка не завжди знає, наскільки шкідливі або важкі для її організму умови конкретної роботи. Тому, підкреслює вчена, закон допомагає жінці уникнути важких і шкідливих для неї умов праці. Забезпечуючи всім працівникам безпечні і здорові умови праці, власник або уповноважений ним орган зобов'язаний приділяти особливу увагу жінкам: виконувати вимоги законодавства, враховуючи специфіку їх праці.

На думку Л. Чубар [36] треба брати до уваги біологічні фактори, пов'язані з вагітністю, годуванням грудної дитини тощо, що також ж погіршує шанси жінки на ринку праці. У такому разі, якщо держава зацікавлена у появі нових поколінь, її завдання - створити стимули для роботодавців приймати на роботу вагітних жінок, жінок з малими дітьми.

**Висновки.** Таким чином, гендерні дослідження торкаються усіх сфер суспільства і проводяться сьогодні в різних галузевих науках – історії, філософії, психології, соціології, економіці, політології тощо. Проте, існує потреба у наукових розробках і дослідженнях питань економічної активності жінок на ринку праці і проведення регуляторної політики держави для забезпечення повної жіночої зайнятості, доступу жінок до ресурсів.

## Література

1. Абрамова А. А., *Труд женщин*, Москва 1987, с. 20.
2. Апатенко О., *Гендерна політика в Україні*, „Банківська справа” 2001, № 4, с. 13–17.
3. Бабаева Л., Чирикова А., *Женщины в бизнесе*, „Социологические исследования” 1996, № 4, с. 78–80.
4. Болотіна Н. Б., *Соціальне законодавство України. Гендерна експертиза*. Відп. ред. Т. М. Мельник, Київ: Логос, 2001, сс. 82.
5. Вегера С., *Жінки у сфері соціально-трудоових відносин в Україні*, „Україна: аспекти праці” 2000, № 8, с. 27–32.
6. Грішнова О., *Гендерні особливості конкурентоспроможності громадян на українському ринку праці*, „Україна: аспекти праці” 2001, № 4, с. 3–8.
7. Дяків О., *Формування механізмів регулювання зайнятості населення*, „Україна: аспекти праці” 1998, № 5, с. 20–23.
8. Иващенко О., *О развитии женского предпринимательства в Украине*, „Философская и социологическая мысль” 1994, № 1/2, с. 250–253.
9. Ісакова Н., *Гендерні збіги та відмінності в діяльності й оцінках українських підприємців*, „Соціологія: теорія, методи, маркетинг” 2002, № 2, с. 144–153.



10. Ісакова Н., Кавуненко Л., Вельтер Ф., Смоллбоун Д., *Підприємці - жінки в Україні: шлях у бізнес*, „Соціологія: теорія, методи, маркетинг” 2004, № 2, с. 146–155.
11. Ісакова Н., Красовська О., Вельтер Ф., Смоллбоун Д., *Жінки - підприємці в Україні: внесок у регіональний розвиток*, „Регіональна економіка” 2004, № 1, с. 98–107.
12. Качан Л., *Гендерна рівність і суспільний прогрес або чи стануть сучасні попелюшки принцесами*, „Соціальний захист” 2005, № 3, с. 41–42.
13. Кисельова О.О., *Жінки в сфері економіки в Україні*.
14. Кокіна В., *Жінка — не лише берегиня роду*, „Урядовий кур’єр” 1998, 26 травня.
15. Костицький В., *Соціально-економічна визначеність правового статусу жінки (рівність чи рівноправність)*, „Право України” 1996, № 1, с. 41.
16. Куліков Ю., Михайленко Н., *Окремі соціальні аспекти впровадження пенсійної реформи*, „Україна: аспекти праці” 2004, № 8, с. 29–31.
17. Курило І., *Деякі демографічні передумови формування економічної активності та соціальної стратифікації населення України*, „Україна: аспекти праці” 1998, № 5, с. 19–25.
18. Лавриненко Н.В., *Женщина: самореалізація в семье и обществе (гендерний аспект)*, Київ 1999.
19. Лаврінчук І.П., *Трудове законодавство України. Гендерна експертиза*, Відп. ред. Т.М. Мельник, Київ: Логос, 2001, сс. 70.
20. Лібанова Е., Макарова О.В., *Економічне становище жінок в Україні*, „Економіка, фінанси, право” 1999, № 3.
21. Лібанова Е., Малиш Н.М., *Проблеми жінки на ринку праці*, „Україна: аспекти праці” 1995, № 5–6.
22. Лібанова Е.М., *Бідність зайнятого населення (феномен України)*, „Зайнятість та ринок праці”, вип. 6, Київ 1998, с. 90–106.
23. Лібанова Е.М., *Формування інформативного забезпечення аналізу ситуації на ринку праці та соціального захисту населення України: проблеми та шляхи вирішення*, „Зайнятість та ринок праці”, вип. 8, Київ 1998, с. 79–88.
24. Лібанова Е.М., Іванкевич В., Бевз В., *Досвід соціальної політики в країнах розвинутої ринкової економіки і можливості його використання в Україні*, „Україна: аспекти праці” 1997, № 1, с. 36–41.
25. Мандибура В., *Теоретичні аспекти дослідження проблеми маргіналізації населення*, „Україна: аспекти праці” 1998, № 5, с. 33–37.
26. Мірошніченко О., *Жінки та ринок праці в Україні [у:] Національна тристороння конференція „Жінки на ринку праці України”*, Київ 1998, с. 33.
27. Павшук О.Г., *Законодавство про працю жінок*, Київ 1977, с. 15.
28. Пітюлич М., *Теоретичні основи розвитку самостійної зайнятості населення*, „Регіональна економіка” 2003, № 3, с. 89–95.
29. Пітюлич М., Пітюлич М. (мол.), *Фінансово-економічні механізми стимулювання розвитку самостійної зайнятості населення*, „Регіональна економіка” 2003, № 4, с. 88–93.
30. Плішкка Т., *Жінки на ринку праці Подільського регіону України*, „Україна: аспекти праці” 2003, № 2, с. 7.
31. Позняк О., *Теоретико-методичні основи дослідження самозайнятості в Україні*, „Україна: аспекти праці” 2000, № 8, с. 3–7.

32. Приймак В., *Характеристика ринку праці західного регіону України і найважливіші напрями його регулювання*, „Україна: аспекти праці” 1998, № 5, с. 9–15.
33. Пузирний В., *Правовий захист жінок при працевлаштуванні і прийнятті на роботу*, „Право України” 2004, № 1, с. 9–15.
34. Суковата В., *Стереотипи підприємництва у масовій свідомості: гендерний аналіз*, „Соціологія: теорія, методи, маркетинг” 2001, № 2, с. 131–143.
35. Черниш Т., *Особливості зайнятості окремих слабо захищених категорій населення на ринку праці України*, „Україна: аспекти праці”, № 6, с. 8–14.
36. Чубар Л., *Права жінок в Україні як об’єкт правового захисту*, „Право України” 2000, № 5, с. 13.
37. Шептулина Н.Н., *Правовое регулирование условий труда женщины*, Москва 1978, с. 14.

### Streszczenie

W artykule zbadano rozwój myśli naukowej skierowanej na poszukiwania odmienności gospodarczych między mężczyznami i kobietami, przeprowadzono analizę cech gender w systemie stosunków gospodarczych.

АНТОНІНА КОЗАКЕВИЧ

## Праксеологічні методи і прийоми в активізації управлінської діяльності жінок на підприємствах

**I. Вступ.** Сучасні умови нашої життєдіяльності пред'являють якісно нові вимоги до керівників, викликаючи більш високу напруженість їхньої праці, вимагають уміння цінувати час, володіти комплексом організаційних і психологічних якостей; зростає елемент творчості в їхній роботі. У цьому зв'язку особливу актуальність здобувають якісні параметри діяльності керівників, які варто враховувати, так як їхня робота – це не тільки сама складна сфера діяльності, що вимагає широких пізнань економіки, техніки, технології, організації виробництва, фізіології, психології, права і цілого ряду інших наук, але і найдорожча сфера діяльності. Так недостатньо ефективна і не якісна робота керівника може не тільки привести до банкрутства чи зниження економічної ефективності на підприємстві, невиконання завдання, але і завдати шкоди державі в цілому.

**II. Постановка завдання.** Враховуючи те, що останнім часом намітилась тенденція до зростання активності і ролі жінок у здійсненні економічних реформ і деякі специфічні особливості їх діяльності, виникла необхідність розгляду питання діяльності жінки у сфері менеджменту.

**III. Результати.** Встановлено, що для успішної управлінської діяльності потрібні особливі якості, властивості і здібності людини. Структура особистості, здатної до управлінської діяльності повинна складатися з трьох необхідних компонентів: загальних здібностей (вони необхідні, але недостатні), специфічних властивостей (без них немає організатора) і індивідуальних розходжень, що дозволяють окреслити типи організаторів. Тільки разом ці три характеристики складуть узагальнений портрет жінки-керівника, так як вони пов'язані зі спрямованістю жінки, підготовленістю її до управлінської діяльності і особистими якостями, які можна назвати загальними якостями.

Як показала практика, для жінки-керівника дуже важливо володіти специфічною організаторською властивістю, яку можна представити, як організаторське чуття. Під цим розуміють здатність швидко організувати і глибоко вникати

в психологію іншої людини, уміло змінюючи тон і форму звертання, засоби і мотиви дії. Керівник, що володіє організаторським чуттям легко визначає, на що здатний той чи інший працівник, легко уловлює зміни взаємин у колективі, уміло групує працівників у залежності від їхніх симпатій і антипатій, що є проявом психологічної вибірковості керівника. А тому жінкам-керівникам необхідно опанувати ідеями емпатії, тобто розвивати у своїй діяльності здатність до співпереживання, уміння поставити себе на місце іншого і пережити його стан. Емпатія є одним з показників психологічної вибірковості особистості. Організаторське чуття дозволяє жінці-керівнику знайти для кожного працівника місце в загальному строю, відповідно до індивідуальних особливостей характеру психологічному складу і т.п.

Дуже важливим для жінки-керівника є практично-психологічний розум, так як чим напруженіша робота, чим сильніша втоменість, чим складніша ситуація, тим більш потрібна практично-психологічна підготовка керівника, його уміння реально оцінити можливості з поставленими задачами, привести їх у відповідність один з одним. Здібний керівник точно визначає стимули інтересу до роботи. Одного він може пожурити, іншого посварити наодинці, третього похвалити всенародно, а в іншому випадку, де, здавалося, потрібно реагувати дуже бурхливо, він промовчить.

Не менш важливо жінці-керівнику розвивати властивість практично-психологічного розуму для того, щоб міцно засвоювати і творчо застосовувати передовий досвід діяльності, легко і вільно переносити колишній досвід працюючи з індивідуальностями і конкретними особистостями, кожна з яких є визначеним діячем.

У структурі індивідуального підходу в управлінській діяльності жінки-керівника важливим представляється вироблення психологічного такту. Зокрема, він виражається в здатності знайти підхід до людей, в уважності, чуйності, умінні вибрати єдино вірний спосіб відносин із працівником, тонкості сприйняття суб'єктивних особливостей людей. Якщо жінка-керівник виявила психологічний такт, знайшла потрібний тон, удалася до відомої частки іронії, щоб збити, погасити спалах, що зароджувався, і це була не обміркована заздалегідь форма поведіння, а моментальна реакція, обумовлена цілим комплексом мотивів, то саме така жінка-керівник може забезпечити єдність управлінської діяльності в різних складних і непередбачених виробничих умовах підприємства. Психологічний такт для жінки-керівника – це уміння завжди залишатися самій собою, зберегти якости, завдяки яким її розуміють і їй довіряють. А тому завдання жінки у сфері менеджменту полягає в тому, щоб інтуїтивно зробити усвідомленим. І чималу роль тут відіграє емоційно-вольовий вплив, що виражається в здатності впливати на інших людей, поєднуючи їх своєю волею, думками, почуттями, мобілізуючи і направляючи їхню енергію. В управлінській діяльності жінка впливає і власним прикладом, і словом, і переконанням, розкриваючи причинний зв'язок явищ, доводячи їхню логічну послідовність, пояснюючи і роз'яснюючи, що і як потрібно робити.

Жінкам-керівникам варто враховувати, що здатність впливу на інших виражається у вимогливості керівника. При цьому під вимогливістю керівника ми маємо на увазі не випадкові, епізодично виникаючі вимоги, а постійну стабільну вимогливість. Варто враховувати також, що індивідуальні особливості жінки як організатора, визначають індивідуальний діапазон діяльності даної людини – діапазон діловий, віковий, динамічний. До того ж у структурі організаторської діяльності дуже важливо уточнити конкретну ділянку організаторської роботи у майбутній справі.

Щоб свідомо опанувати соціально-трудовими й економічними відносинами жінок-керівників, одержати можливість передбачати хід їхнього розвитку і доцільно впливати на них, нами розроблено модель сучасної жінки-керівника, яка визначає вимоги до знань керівника та особистих і ділових її якостей, із врахуванням того, чим вона повинна володіти і що вміти [Додаток А]. Така модель являє собою істотне поглиблення знань про жінку-керівника і її життєдіяльність, забезпечує поглиблення знань про жінку-керівника в напрямку кращого розуміння її „з середини”, власне кажучи – її волі і свідомості. Такий підхід виражає сутність жінки і суспільства, умови їхнього існування і внутрішній зміст діяльності, саморозуміння „життя в діяльності”, суспільно-соціальні зв'язки, вихідний початок і єдину реальність жіночої суті. Ведучою тут виступає праця необхідна для життя жінки, її засоби і компоненти, знаряддя, якими вона оперує в управлінській діяльності, усі складові її трудової діяльності.

Головний акцент робиться на те, що трудова діяльність жінки відзначається саме тим, що первинним виступає думка, загальне суспільне знання, духовне освоєння і перетворення людини і природи, а вже потім її матеріально-речове освоєння. Основна суть цієї моделі – це поєднання теоретичних знань і практичної дії, які і визначають потенціал головної продуктивної сили, що виявляються в реальному життєвому процесі у вигляді наростаючої працездатності, творчої діяльності, активності, рівня знань, виробничого досвіду, працьовитості, діловитості і раціональної цілеспрямованої діяльності в системі особистих і предметних елементів у процесі виробництва, що органічно сполучається зі спрямованістю до великих цілей. Разом з тим, це є припущеннями праксеологічних досліджень з кумулятивними властивостями, що підсумовують і концентрують досягнення і результати пізнання діяльності і життєдіяльності жінки, переосмислюючи, уточнюючи і спонукаючи до пошуку нових, інтенсивних шляхів свого розвитку й удосконалення.

**IV. Висновок.** Для забезпечення якісної організації управління на підприємстві, визначення стилю керівництва доцільно проводити комплексну оцінку праці керівника. Стиль і характер керівництва, властивий конкретному керівнику на базі проведеного аналізу його індивідуальних психофізіологічних особливостей визначається як середня арифметична величина всіх експертних оцінок, одержаних по даному конкретному якісному критерію. В загальному вигляді це можна представити наступною формулою:

$$I_R = \frac{\sum_{n=1}^n Y_n * a_n}{\sum_{n=1}^n a_n}$$

де  $I_R$  – інтегрований показник оцінки керівника;

$1, \dots, 2n$  – порядкові номери характеристик;

$Y_n$  – показник, що відповідає обраній характеристиці;

$a_n$  – коефіцієнт значимості  $n$ -ої характеристики, що визначається за експертною оцінкою.

Така комплексна оцінка визначення стилю керівництва керівника виробляється шляхом виявлення і вивчення методів і стилю його роботи. При цьому розглядають як позитивні, так і негативні сторони його діяльності. Виконуючи цю роботу, необхідно враховувати, що оцінка повинна спиратися на глибоко обгрунтовані, характерні й об'єктивні зведення про діяльність керівника. Необхідно абстрагуватися від його окремих, випадкових помилок. Оцінюючи дії жінки-керівника, потрібно виходити з основних показників виконання виробничих задач, що стоять перед колективом, турботи про подальше підвищення кваліфікації, потенційних можливостей його подальшого росту, підвищенні ділової кваліфікації членів колективу й оволодіння ними суміжними професіями, рівня проведеної нею виховної роботи і т.п.

#### Додаток А. Модель жінки-керівника

Загальні вимоги	Волюдіє	Вміє
<u>Морально-психологічні якості:</u> - високі життєві ідеали; - чесність і правдивість; - справедливість та об'єктивність; - розсудлива воля та мужність; - упевненість у собі; - розвинуте почуття обов'язку; - відповідальність; - інтелігентність; - тактовність; - толерантність; - порядність і скромність; - самокритичність; - дружелюбність; - чуйне ставлення до людей; - гуманність.	- мистецтвом керівника; - навичками роботи з людьми; - комплексним, системним підходом до роботи; - здатністю інтегрувати ідеї, трансформувати їх у практичні дії; - кмітливостю, творчим уявленням; - поширеними іноземними мовами.	- мислити масштабно, вирішувати стратегічні проблеми; - діагностувати організаційну систему, інтерпретувати ситуацію і робити правильні висновки; - оперативно приймати і реалізувати нестандартні рішення; - спрацьовуватися з людьми та мобілізувати їх на високопродуктивну працю; - раціонально організувати свою працю і працю підлеглих, забезпечувати високу трудову дисципліну;

<p><u>Ділові якості:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- висока ерудиція;</li> <li>- професійна компетентність;</li> <li>- схильність до організаторської роботи та лідерства у колективі;</li> <li>- підприємливість;</li> <li>- здатність діяти в умовах ризику;</li> <li>- практичний розум;</li> <li>- здоровий глузд;</li> <li>- комунікабельність;</li> <li>- заповзятливість;</li> <li>- дисциплінованість;</li> <li>- принциповість;</li> <li>- відповідальність;</li> <li>- аналітичність;</li> <li>- працездатність;</li> <li>- єдність слова і справи;</li> <li>- старанність;</li> <li>- організованість;</li> <li>- зібраність;</li> <li>- високий рівень загальної культури;</li> <li>- вольові якості та цілеспрямованість;</li> <li>- вимогливість;</li> <li>- твердість;</li> <li>- рішучість;</li> <li>- наполегливість;</li> <li>- витримка;</li> <li>- самостійність.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- об'єктивно підбирати, оцінювати і розставляти кадри;</li> <li>- орієнтуватися в людях, розуміти їх характери, здібності і психологічний стан;</li> <li>- забезпечувати самоорганізацію трудового колективу, створювати сприятливий психологічний клімат;</li> <li>- встановлювати ділові відносини з іншими керівниками;</li> <li>- володіти собою у будь-якій ситуації;</li> <li>- виступати, вести розмову, переговори (красномовність, виразність, переконливість, аргументованість, почуття гумору, акуратний зовнішній вигляд);</li> <li>- користуватися владою і наданими повноваженнями.</li> </ul>
---	--	---

### Streszczenie

W artykule zaproponowano nowe podejście do formowania efektywnego mechanizmu organizacyjno-gospodarczego podwyższenia aktywności zawodowej kobiet w dziedzinie zarządzania przedsiębiorstwem, wyznaczono główne kierunki aktywizacji zachowań zawodowych kobiety-kierownika w warunkach gospodarki rynkowej. Opracowano model kobiety-kierownika.

В'ячеслав Борисов

## Соціально-педагогічні аспекти підготовки майбутніх менеджерів

**Вступ.** Дослідження закономірностей формування, функціонування і розвитку персоналу, у тому числі кадрів керування, облік ступеня його впливу на здійснення суспільного прогресу завжди займали чільне місце в соціально-економічній теорії. У закордонній економічній науці давно доведено, що без людського фактора у виробництві неможливо створити будь-які цінності. „Все хозяйственные операции, – писав Л. Якокка, – можно в конечном счете свести к обозначению тремя словами: люди, продукт, прибыль. На первом месте стоят люди. Если у вас нет надежной команды, то из остальных факторов мало что удастся сделать” [7]. В умовах становлення нових економічних відносин в Україні, одним з вирішальних факторів, що забезпечують цей процес, найважливішою соціальною потребою стає підготовка нового типу управлінських працівників – керівників фірм, підприємств, керуючих, директорів великих компаній, а також менеджерів у початковій і середній ланці керування. Створення єдиної системи підготовки таких кадрів у країні – найважливіше завдання, розв'язання якої об'єктивно припускає комплексність, безперервність, послідовність, а, отже і пошуково-творчу діяльність по розвитку ефективних форм професійної орієнтації, підготовки управлінських кадрів нового типу. Розв'язання її, за нашим переконанням, буде значно ефективніше, якщо пошук майбутніх менеджерів і їх економічна, психологічна і професійна підготовка буде проводитися на основі чіткої професіограми менеджера і її широкому використанні в навчально-виховному процесі.

Справа підготовки молодого покоління до праці в нових соціальних умовах сьогодні має велику значимість, а тим більше підготовка до праці управлінської, що пред'являє свої вимоги до знань, професійних і ділових якостей. Ринку, що складається, украй потрібні менеджери з числа молодих людей – енергійних, ініціативних, економічно підготовлених, налаштованих на творчий пошук, що володіють навичками ефективного керування виробничими і технологічними процесами, налагодження комунікативних зв'язків у колективі. Професійних керівників



почали готувати в багатьох вищих навчальних закладах, різного роду бізнесах-ліццях, школах, однак виваженої, чітко налагодженої системи професійної орієнтації, добору, навчання й ефективного використання менеджерів на ринку праці в Україні ще не створено. Така робота повинна вестися по багатьом напрямкам і на різних рівнях, де необхідно: активне включення відповідних структур в обласних, міських і районних державних адміністраціях; посилення цієї роботи в загальноосвітніх школах, в освітніх структурах нового типу; розширення підготовки до навчання у вищих навчальних закладах.

Хід навчання, практика підготовки студентів в Краматорському економіко-гуманітарному інституті показує, що в навчальний заклад управлінського профілю необхідно приймати студентів попередньо професійно орієнтованих, проводити якісний добір у вищий навчальний заклад на основі вивчення особистості кандидата за допомогою різних психологічних методик.

Підготовка до вступу у вищі навчальні заклади майбутніх менеджерів, стаючи важливою складовою частиною системи безперервної професійної підготовки кадрів керування – одна з тих наукових проблем, увага до якої повинна помітно підсилитися. Це обумовлено наступними обставинами.

1. З розширенням масштабів і ускладненням завдань остаточного переходу України від адміністративно-розпорядницької системи до саморегульованої, цивілізованої ринкової економіки, ефективного використання накопиченого соціально-економічного потенціалу, інфраструктури, репрофілювання нерентабельних підприємств, розвитку нових галузей і виробництв, проведення в повному обсязі роздержавлення економіки, приватизації, розвитку усіх форм власності і підвищення в підсумку рівня життя – усе більш впливовим компонентом творчо-перетворюючої діяльності людей стає суб'єктивний фактор, у першу чергу свідомість, нове економічне мислення і професійний рівень людей.

Дослідження проблеми економічної освіти всього населення і насамперед молоді, пошук і реалізація якісно інших підходів до її професійної підготовки – одна з основних умов успішного розв'язання названих завдань.

2. Формування системи нових суспільних цінностей (політичних, ідеологічних, духовно-культурних, релігійних і ін.), що так важливо нині для нашої країни, можливо лише на основі розвитку соціально-економічних підвалин. Однак першість економічних проблем і зв'язаних з ними завдань по економічному навчанню і професійній підготовці молоді не суперечить завданням її культурно-морального виховання, а, навпаки, дозволяють ставити і вирішувати їх більш якісно. У цьому зв'язку необхідно перебороти абсолютизацію економічних факторів і прийти до розуміння того, що економічний успіх як суспільного виробництва в цілому, так і окремого підприємства у вирішальній мірі залежить не тільки від загальноосвітньої професійної підготовки працівників, але і від загального рівня їхньої культури, вихованості.

Чим раніш до процесу цілеспрямованого виховання будуть залучені майбутні менеджери, тим більше шансів на розвиток їх розумово-пізнавальних, емоційних якостей, що багато в чому визначають нестандартність наукових, технологічних, організаційних рішень. Тому проблема виховання молоді в цілому і, особливо, її частини, що визначається в професійному управлінському плані, здобуває в наш час надзвичайну актуальність і є разом з гуманізацією освіти однією з провідних стратегій відновлення всієї педагогічної роботи.

3. Особливу значимість проблема підготовки до вступу у вищі навчальні заклади та попередньої освіти здобуває в зв'язку з удосконалюванням усієї системи професійної підготовки молоді, що передбачає значне поліпшення діяльності вищих навчальних закладів з урахуванням вимог часу. Відповідно до рішень Верховної Ради України по вищій школі, зокрема, Законом України „Про освіту” вища освіта повинна бути орієнтована на інтереси соціально-економічного розвитку, потреби ринку праці.

Розвиток ефективних форм економічної освіти, удосконалення навчально-виховного процесу, що відповідає сучасним міжнародним стандартам підготовки менеджерів, формування високого рівня їхніх знань і професійних навичок – ці й інші завдання, що постали нині перед вищим навчальним закладом економіко-управлінського профілю будуть розв'язуватися тим успішніше, чим цілеспрямованіше буде проводитися попередня професійна підготовка, розвиток, виховання в системі підготовки до вступу у вищі навчальні заклади, а також здійснюватися якісний добір у вищій навчальний заклад на основі професіограми, тестування, індивідуальних бесід, використання інших методів.

4. Необхідність дослідження умов і шляхів попередньої підготовки майбутніх студентів управлінських факультетів обумовлено тим, що рівень освіти школярів по економічній, підприємницькій проблематиці не відповідає вимогам сьогодення, а намічені заходи для базової економічної підготовки в школі впроваджуються в життя вкрай повільно в силу визначених причин (відсутність учителів, які мають відповідну підготовку, підручників, програм і т.ін.). Наявність же невеликої кількості профільних економічних класів у загальноосвітніх школах, ліцеях, коледжах проблему не вирішують. Ще гірше обстоїть справа з базовою (початковою) освітою з менеджменту. В Україні, за нашими даними, існує не більше 20 навчальних і позашкільних закладів (шкіл, відділень, факультетів, центрів), що якісно озброюють майбутніх студентів вищих навчальних закладів первинними знаннями в сфері менеджменту (Київська академія дитячого підприємництва „Ділові діти України”, Кіровоградська школа юного менеджера при обласному дитячо-юнацькому центрі, відділення довузівської підготовки Краматорського економіко-гуманітарного інституту, відділення Малої академії наук при центрі позашкільної роботи м. Краматорська) [2, 3, 5]. З урахуванням цих обставин науковий аналіз наявної практики підготовки до вступу у вищі навчальні заклади і пошук

раціональних форм економіко-управлінської освіти учнівської молоді стає найважливішою вимогою до дослідження можливостей створення ефективної системи підготовки майбутніх менеджерів.

5. **Управлінська підготовка**, як складова загальної підготовки до вступу у вищі навчальні заклади виступає актуальною науковою проблемою в єдиному контакті з профорієнтаційною роботою, вимоги до якої в останні роки значно зростають. На необхідність розширення такої роботи о націлює Кабінет міністрів України, що схвалив „Конвенцію державної системи професійної орієнтації населення”. На жаль, така робота тільки починається і учнівська молодь охоплена недостатньо. Зазначимо, що зараз вищі навчальні заклади підійшли до розуміння того, що профорієнтація повинна включати і маркетингові дослідження ринку праці та ринку потенційних абітурієнтів.

Тому потрібно вивчення різних напрямків і рівнів профорієнтаційної роботи, і насамперед у системі підготовки до вступу у вищі навчальні заклади з конкретною орієнтацією і добором у вищий навчальний заклад у суворій відповідності до паспорту професії і моделлю діяльності випускника – майбутнього економіста-менеджера.

Отже, необхідність теоретичного й емпіричного аналізу проблем формування і розвитку системи підготовки майбутніх менеджерів до вступу у вищі навчальні заклади викликана як потребами підвищення ролі людського фактора в проведенні глибоких соціально-економічних перетворень у країні, так і необхідністю створення умов для всебічного розвитку кадрового управлінського потенціалу ринкової економіки.

**1. Теоретичні і методологічні основи дослідження процесу підготовки майбутніх менеджерів.** Ефективність навчання значною мірою залежить від усієї сукупності методів викладання і виховання.

Для ефективної організації системи підготовки необхідно чітко визначити:

– зміст поняття „суб’єкт” і „об’єкт” навчання і виховання;

– зміст поняття „пропедевтична підготовка менеджерів”;

– рівні і змістовно-організаційні форми системи підготовки до вступу у вищі навчальні заклади.

Пропедевтична підготовка менеджерів у загальному виді є одна з нових форм підготовчої роботи, що забезпечує досягнення оптимального рівня загальноосвітніх, економічних соціально-психологічних і управлінських знань особистості, розвиток інтересів, потреб і нахилів її діяльності в сфері менеджменту.

У силу своєї багатоплановості, складності, специфічності підготовка до вступу у вищі навчальні заклади вимагає системного підходу, усебічного соціально-економічного обґрунтування, високої організації в її створенні і розвитку. Пропедевтична підготовка майбутніх менеджерів зможе відігравати позитивну роль

за умови максимального використання переваг нових економічних відносин, що складаються, ринку праці, а також досить високого інтелектуального, творчого потенціалу молоді, позитивних у цілому традицій системи освіти, механізму взаємодії середньої і вищої школи.

1. Високий освітній і первинний професійний рівень, що досягається в системі підготовки до вступу у вищі навчальні заклади, свідомий вибір професії менеджера, адаптованість до неї дає можливість молоді підвищити свою конкурентноздатність, мобільність на ринку праці, зменшити ризик стати безробітним, домогтися успіху в сфері суспільного виробництва, приватного підприємництва і сфері послуг.

2. Розкрити теоретичні і методологічні підходи до дослідження проблеми пропедевтичної підготовки і професійної підготовки майбутніх менеджерів.

3. Дати аналіз кількісних і якісних показників існуючої практики роботи з молоддю по формуванню кадрового потенціалу ринкових реформ.

4. Виявити і розкрити основні напрямки і методіку дослідження системи пропедевтичної підготовки менеджерів і виховання майбутніх керівників.

5. Розкрити умови і передумови створення системи підготовки до вступу у вищі навчальні заклади за фахом менеджер-еконміст.

6. Визначити роль, місце й ефективність пропедевтичної підготовки менеджерів в безперервній системі підготовки менеджерів.

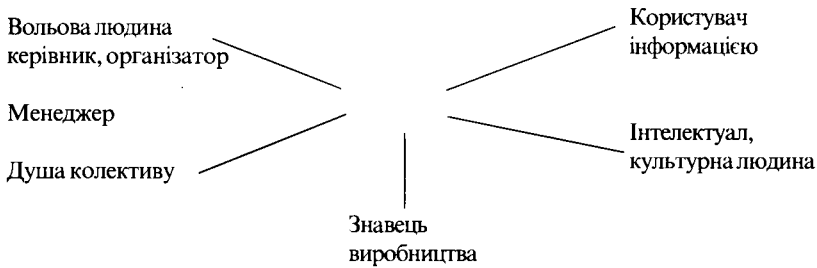
7. Розкрити основні напрямки і шляхи удосконалення керування системою підготовки до вступу у вищі навчальні заклади.

8. Розробити практичні рекомендації з професійної орієнтації, добору, адаптації і розвитку управлінських здібностей у процесі початкової економіко-управлінської освіти і виховання.

**2. Рівні і змістовно-організаційні форми системи пропедевтичної підготовка менеджерів.** Підбор навчальних дисциплін повинен відповідати тим основним уявленням про діяльність менеджера, на які йде орієнтація при доборі слухачів на факультети. Крім того, він повинен сприяти створенню ділової і творчої атмосфери, де поряд з удосконаленням і придбанням нових знань і навичок, повинне затвердитися рішення про правильно зроблений життєвий вибір. Накопичений нами досвід дозволив виділити основні складові цього процесу. По-перше, це чітке з'ясування і побудова моделі діяльності менеджера. По-друге, раціональна організація предметних напрямків і реалізація міжпредметних зв'язків.

Таким чином, щоб реалізувати ці вимоги, упорядкуємо наші уявлення про професію менеджера, використовуючи схему І. Вінокурова (1994, с. 6), а потім, міркуючи про призначення і суть основних навчальних курсів, визначимо їх необхідність для теоретичної підготовки майбутніх керівників.

Схематично, діяльність менеджера можна показати таким чином:



Відповідно до зазначених напрямків і ведеться підготовка менеджерів.

Перший напрямок включає групу предметів, що знайомлять з основами економіки: основи ринкової економіки, вступ в мікро- і макроекономіку, основи економічних знань, основи бухгалтерського обліку й аудита, основи економіки фірми, міжнародна система бухобліку й аудита, основи маркетингу, основи менеджменту, основи реклами.

Другий напрямок полягає в навчанні майбутніх менеджерів прийомам одержання і використання інформації. Сюди віднесемо такі предмети як: користування персональним комп'ютером і документування управлінської діяльності, стенографія.

Третя група предметів поєднує вступ до спеціальності виробничого і невиробничого менеджменту, менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств, адміністративного і природоохоронного менеджменту, маркетингу, фінансів і кредиту.

Четвертий напрямок навчальної діяльності факультету повинен сформувати культурний шар менеджера. Тому серед предметів цього циклу – іноземна мова, українська мова, основи права, вступ в культурологію.

П'ятий цикл предметів повинен допомогти менеджеру в створенні свого особистого іміджу. Тому до нього відносяться такі предмети, як основи ораторської майстерності, основи психологічних знань, спілкування й етикет, загальна фізична підготовка.

### 3. Розвиток форм і методів профорієнтації майбутніх менеджерів.

Специфіка професійної орієнтації на спеціальність „менеджмент” визначається вже особливостями самої професії. Адже не існує менеджера взагалі, він працює в конкретній сфері по організації виробництва, наданню послуг, організації дозвілля і побуту і т.д. Тому учні, які обирають професію менеджера, беруть на себе завдання не тільки вивчати діяльність по керуванню певною сферою господарського життя, але і, насамперед, – все, що зв'язане з виконанням функцій керівника,

організатора, працівника, що ставить цілі та окреслює ближні, середні та дальні перспективи перед колективом і забезпечує їхнє досягнення, мотивує ефективну роботу інших і контролює її.

Специфіка профорієнтації в стінах вищого навчального закладу полягає в тому, що до нас приходять абітурієнти, що загалом визначилися з майбутньою спеціальністю (майбутній лікар не йде на підготовчі курси, чи до класу з економічним профілем навчання, щоб готуватися до вступу у вищий навчальний заклад за спеціальністю економіка, а майбутній вчитель трудового навчання до класу з гуманітарним профілем навчання). Не зупиняючись докладно на хрестоматійних завданнях професійної орієнтації, відзначимо, що концептуально завдання підготовки до вступу у вищі навчальні заклади полягає не в доборі найкращих абітурієнтів у число студентів, а в створенні адекватних умов для розкриття творчого потенціалу і талантів кожної особистості. Тобто важливим є не стільки відповідність учня, що прийшов на підготовчі курси чи факультет, на якому реалізується пропедевтична підготовка менеджерів, вимогам професіограми менеджера чи юриста, скільки його здатність до навчання за пропонованими програмами, а також ступінь зацікавленості в подальшому навчанні в обраному вищому навчальному закладі.

Деякі дослідники оцінюють таку роботу як створення мотиваційного середовища і попереджають про небезпеку одержання учнями неадекватного враження про вищий навчальний заклад, якщо в процесі мотивування замовчуються недоліки якості викладання чи організації навчального процесу.

На нашу думку, одним зі шляхів розв'язання цієї проблеми з можливістю одержання початкової економічної освіти можна вважати діяльність Малої академії наук та факультету пропедевтичної підготовки менеджерів Краматорського економіко-гуманітарного інституту.

Викладачі і співробітники факультету вирішують наступні завдання: виявлення і розвиток спеціальних якостей і схильностей для роботи в управлінській сфері; організація навчально-виховного процесу для одержання первинних знань і практичних навичок у сфері менеджменту і маркетингу; забезпечення цільової підготовки найбільш обдарованих дітей для вступу до інституту на пільгових умовах.

Першим етапом знайомства з майбутніми слухачами стає співбесіда. Однак якщо у виробничій чи комерційній фірмі співбесіда використовується як інструмент добору персоналу, що допомагає значною мірою оцінити такі важливі якості претендента як компетентність, заповзятливість, самоорганізованість, особистісні параметри, потенційну корисність для фірми, то співбесіда в системі пропедевтичної підготовки менеджерів має за мету виявити основні психічні характеристики особистості і спрогнозувати їх динаміку до появи лідерських якостей чи навпаки.

Здатності і схильності до управлінської діяльності виявляються також за допомогою системи психологічних і освітніх тестів. На відміну від співбесіди,

результати тестів не відбивають перспективу розвитку здібностей і схильностей дитини, але дозволяють визначити його „стартовий” потенціал. Насамперед, діагностуються такі характеристики особистості як умотивованість, спрямованість, а також динамічні психічні якості (увага, пам'ять, мислення, мова, здатність до саморегуляції). Уміння і навички слухачів пропедевтичної підготовки менеджерів оцінюються за трьома компонентами: за результатами індивідуального тестування, за результатами самооцінки слухача, за результатами характеристики класних керівників. Щороку результати тестів підтверджують незначні розбіжності між загальною оцінкою, зробленою на факультеті й у загальноосвітній школі; і значні відхилення (убік збільшення) між названими оцінками і самооцінкою учня. Перша розбіжність пояснюється нерівномірністю викладання і нерівнозначністю вимог у сучасних школах. Друга – неадекватним сприйняттям власної особистості і власних можливостей, що насамперед зв'язано з віком і недостатньою досвідченістю школярів.

Далі впливає робота, спрямована на розвиток визначених груп якостей: професійно-ділових, адміністративно-організаторських, соціально-психологічних, моральних. Цьому сприяє особливим образом організована програма підготовки, що, крім загальноосвітніх і економічних дисциплін включає практичний менеджмент, участь у науково-дослідній діяльності, дійсному бізнесі.

Практичний менеджмент („Рольова практика”) базується на імітаційній моделі поведінки менеджера, формально вираженої в переліку ролей, які пропонуються учню для виконання протягом визначеного часу. При цьому його задача як учасника „Рольової практики” полягає в тому, щоб познайомитися, „примірити” на себе і вибрати роль, психологічно найбільш комфортну і перспективну. Це дає можливість отримати певний соціально-психологічний статус, що потім надовго закріплюється за особистістю і визначає її подальші вчинки. В процесі опанування різними менеджерськими ролями (менеджер по науці, менеджер по культурі, адміністратор по етиці і культурі поведінки, менеджер-координатор бізнесу-практики) і т.д. Майбутні студенти учаться завойовувати увагу аудиторії, виконувати посильні завдання по організації вечорів, ділових зустрічей, конкурсів, екскурсій, набувають первинних навичок професійної управлінської діяльності.

Надалі, під час навчання в інституті, отриманий соціально-психологічний статус, як правило, засвоюється і закріплюється, а студент, що пройшов рольову практику на етапі пропедевтичної підготовки менеджерів, витрачає значно менше зусиль для його підтримки, що дозволяє направити активність на професійну підготовку.

На економічному факультеті КЕГІ також створені сприятливі умови для залучення потенційних абітурієнтів до процесу наукового пошуку. Ефективними формами цієї роботи є підготовка рефератів і участь у міських та міжрегіональних конкурсах, а також у конкурсах-захистах науково-дослідних робіт, що проводяться

в рамках Малої академії наук школярів. Під керівництвом викладачів учні готують роботи з економіки, маркетингу, менеджменту, де не тільки глибоко аналізують загальнотеоретичні положення, але представляють досвід практичної діяльності фірм і підприємств.

Конкурси, турніри, конференції по економіці, менеджменту, іншим дисциплінам вищого навчального закладу доповнюються виставками творчих робіт, випусками факультетської газети, святковими вечорами і концертами. Розв'язання цих питань з організації роботи на факультеті сприяє розвитку в майбутніх студентів творчого мислення, бажання займатися науковою працею, стимулює активність науково-пізнавальної і практичної діяльності.

Освоєння перерахованих видів робіт вимагає значних емоційних і інтелектуальних витрат, що веде до різкого збільшення психологічного навантаження на школярів. Тому тренування і розвиток таких якостей як емоційна стійкість у стресових ситуаціях, здатність до саморегуляції можуть і повинні забезпечуватися в процесі виховання юних менеджерів. Програми економічних і управлінських дисциплін, пропорованих на факультеті, припускають обов'язкове програвання й аналіз проблемних ситуацій у процесі ділових ігор, а також психологічну корекцію особистості з установкою на формування стереотипів управлінської поведінки. З метою дослідження формування здатності до саморегуляції в Краматорському економіко-гуманітарному інституті створено лабораторію інженерної психології, яка має можливості для реалізації певних цілей в рамках профорієнтаційної роботи.

Специфіка професії менеджера полягає в умінні реалізовувати управлінські ситуації з метою підвищення прибутків організації, інтереси якої він представляє. І ефективність його роботи буде тим вище, а особисте задоволення від роботи тим повніше, чим більша кількість стереотипів управлінської поведінки в ньому закладено й успішно реалізується в процесі професійної діяльності.

**Висновок.** Необхідність корінного реформування освіти відповідно до нових економічних відносин актуалізує необхідність практичних досліджень в галузі підготовки фахівців для тієї чи іншої професійної сфери діяльності. Одним з таких досліджень є аналіз системи підготовки до вступу у вищі навчальні заклади, як етапу в становленні особистості школяра й адаптації до майбутньої професії. У цьому зв'язку стає необхідною розробка соціально-педагогічного аспекту підготовки майбутніх керівників, з урахуванням того, що практика пропедевтичної підготовки менеджерів випереджає теорію.

Важливим є також питання визначення методології пропедевтичної підготовки менеджерів.

У цій роботі зроблена спроба теоретичного обґрунтування концепції пропедевтичної підготовки менеджерів, а також визначення подальшої її перспективи через розвиток нових форм і методів профорієнтаційної роботи зі школярами.



Незабаром, відчутні переваги перед конкурентами будуть мати ті навчальні заклади, що зараз зробили внесок в створення підготовчих структур, що допоможуть не тільки правильно визначити найбільш придатну сферу діяльності, але й адаптувати майбутніх студентів до вимог і програм підготовки фахівців. Перспективними щодо подальшого дослідження є питання маркетингу освіти.

### Література

1. Борисова Е.М., Логинова Г.П., Мдивани М.О., *Диагностика управленческих способностей*, „Вопросы психологии” 1997, № 2, с. 112–121.
2. Бурега В.В., Костина Л.Н., Можаровский В.А., Симченко Г.В., *Факультет довузовской подготовки: становление, развитие, перспективы*, Донецк: ДонГАУ, 1998. сс. 40.
3. Гамаюнов В.Г., Можаровский В.А., *Дидактика и формирование менеджера*, [в:] *Материалы международной научной конференции. 30–31 октября 1997 года*, Донецк 1997, с. 126–127.
4. Конева Е., Кукушкин В., Плаксина О., *Абитуриент и профессиональная ориентация*, „Высшее образование в России” 1996, № 4, с. 47–51.
5. *Концепція профорієнтації учнівської молоді*, „Психолого-педагогічні новини” 1994, липень–серпень, с. 5, 7.
6. Розанов В.В., *Психология управления*, Москва: „Бизнес-Школа «Интел-Синтез»”, 1997, с. 97–109.
7. Якокка Л., *Карьера менеджера*, Минск 1996.
8. <http://enbv.narod.ru/text/Econom/maslov/index.html>

### Streszczenie

Artykuł poświęcony problematyce socjalnej i pedagogicznej w procesie kształcenia przyszłych menedżerów.

Тетяна Лапіна

## Активізація економічної освіти за умов інтеграції в європейський освітній простір

**Вступ.** Впродовж років незалежності відбувалося формування ринкової економіки України. В процесі такого розвитку виник ряд проблемних питань: організаційного, культурного, професійного характеру. Немало приділено уваги і в плані освіти, зокрема формуванню сучасної економічної культури населення та її переорієнтації, а також поглибленню економічної освіти. Але з часом виникають нові проблеми пов'язані інтеграцією України в Європейський Союз, а разом з тим і в європейський освітній простір, створення умов для входження України в Болонський процес.

Впровадження і розвиток ринкових відносин в нашій державі, інтеграція її до Європейського Союзу вимагають підготовки фахівців відповідно світовим стандартам. Підготовка досвідчених спеціалістів економічного профілю має на меті забезпечити такий якісний рівень надання знань фахівцям, який дозволить їм виконувати нові ускладнені функції, обумовлені об'єктивними соціально-економічними потребами суспільства.

**Постановка завдання.** Економічні процеси супроводжують особистість впродовж усього життя як у професійній діяльності, так і у повсякденному житті. Тому важливим завданням економічної освіти є надання гарантованого рівня знань для того, щоб кожний індивідуум брав активну участь в суспільному житті. Ситуація, що склалася на сьогодні в державі, координальні зміни в політичному апараті, наближення України до європейського освітнього простору, спонукали до вибору теми подальшого дослідження. Метою дослідження є аналіз сучасного стану економічної освіти в Україні та визначення шляхів її активізації.

**Методи дослідження:** порівняння, узагальнення офіційних статистичних даних; економіко-педагогічний, філософський, соціологічний аналіз досліджень.

**Результати.** В умовах становлення інформаційного суспільства та якісних перетворень в економіці, освіта в єдності форм і видів спричиняє безпосередній вплив на всі сфери життєдіяльності, визначає перспективи їх розвитку, що зумовлено зростанням продуктивності значущості освіти як галузі економіки. Тому

враховуючи те, що нині наука починає відігравати провідну роль у економічному зростанні держави ми потребуємо високоосвічених та висококваліфікованих фахівців, які здатні до сприйняття не адекватних ситуацій і не стандартного мислення.

Перехід до Болонського процесу породжує фундаментальні зміни в економічній системі України і є головною причиною, що зумовлює необхідність негайного реформування освіти та є визначальним рушієм її активізації. В зв'язку із зміною влади та ґрунтовними перемінами, що відбулися у політиці держави природно – розпочинається нова сторінка у розвитку освітньої сфери.

Слід зазначити, що така система освіти є новою філософією освітньої діяльності, новими принципами організації навчального процесу, новим типом відносин між викладачем і студентом, новими методами опанування знань, унеможливлення репродуктивного навчання, прозорості навчального процесу.

Україна, у процесі інтеграції у єдиний економічний простір, зіштовхується з багатьма проблемами. Одна із них – нетотожність предметів навчальної та професійної діяльності. Подолати таке протиріччя можна реалізацією знаково-контекстного типу навчання, за якого основною одиницею роботи викладачів і студентів стає професійна ситуація у своїй предметній і соціальній визначеності. У ході роботи з відповідними ситуаціями діяльність студентів набуває рис, які відповідають особливостям і навчальної, і професійної спрямованості.

Серед основних проблем освіти сьогодні – недостатньо забезпечені методи навчання, які в основному ґрунтуються на пасивному сприйнятті інформації, у той час як активне вивчення, з використанням нещодавно отриманих знань на практиці, залишається поза увагою. Існує також проблема протиріччя між надто широкою загальнотеоретичною базою студентів та надто вузькою економічною спеціалізацією професійної підготовки.

Вагомою проблемою також є особистісна орієнтація професійної підготовки майбутніх спеціалістів, спрямована не тільки на засвоєння студентами знань, умінь, навичок і форм поведінки, а й на формування певної структури особистісних якостей. Важливо, щоб уже в процесі навчання студенти оволоділи системним баченням майбутньої професії, сприймали події як компоненти єдиної системи діяльності, яка включає пов'язані між собою напрямки роботи. Це положення визначає актуальність пошуку шляхів інтеграції змісту і форм професійної освіти, завдяки яким забезпечується формування інтегративних професійних якостей студентів – майбутніх фахівців.

Формування практичного та психологічного компонентів залучення студентів до професійної діяльності повинне ґрунтуватися на взаємообумовлених змінах в емоційно-вольовій, операційно-технічній та інтелектуальній сферах особистості, які стимулюють розвиток самосвідомості, що у свою чергу впливає на розвиток усіх інших сфер, здійснюючи регулятивну функцію процесу формування особистості та її професійної компетентності.

За традиційних форм вивчення фахових дисциплін у процесі підготовки студентів переважають виконавчі функції, немає реальних можливостей проявити свої здібності, реалізовувати особистісні потреби, їх пригнічує колективний егоїзм, коли потреби особи майже або повністю ігноруються. Праця студентів за традиційних форм її організації має певні ознаки примусу. Вона поєднується з одноманітними, спрощеними за змістом навчальними операціями, а тому не може пробудити ні нових, більш значущих соціальних мотивів, ні потягу до знань, ні вияву творчості.

Людина, є носієм економічної культури та виявляє її через вчинки. Економіка є творчою й поведінковою наукою, тому її вивчення покликане сприяти розвитку вмінь осмислювати, аналізувати й систематизувати безліч процесів, відношень, подій, фактів, явищ, спостережень економічного життя, а також приймати відповідні рішення.

Незалежно від профілю освіти кожна доросла людина протягом життя вирішує безліч економічних завдань. Наслідки цих рішень відображаються в її повсякденному житті, роботі, участі в громадських організаціях, у соціальному аспекті, на її діяльності як суб'єкта економічних відносин. Розважливе й осмислене ставлення до явищ економічного середовища передбачає не лише розуміння основних концепцій у даній економічній системі, а й здатність до самовираження й оволодіння економічними навичками для розв'язання економічних завдань, уміння пристосовуватися до конкретних життєвих ситуацій, розуміти економічний зміст власної праці, пізнати своє місце в економічному середовищі.

На даному етапі розвитку українського суспільства економічна освіта сприяє формуванню особистості, яка свої дії може коригувати відповідно до існуючих ринкових законів. Головне завдання економічної освіти – формувати активних економічних суб'єктів (індивідів, здатних на мікрорівні впливати на економічні процеси, і на макрорівні – адекватно оцінювати дії держави), а не тільки пасивних споживачів і виробників продукції.

Структурні зміни в національній економіці викликають ще одну неоднозначну проблему – незадоволену потребу в кваліфікованих працівниках на ринку праці. Процес інтеграції поставив нову закономірну проблему пов'язану з різними кваліфікаційними рівнями підготовки фахівців, відмінністю дипломів про вищу освіту та розбіжністю в трудових законодавствах країн, що не дає змоги переміщенню українських трудових ресурсів в межах Європи та їх працевлаштуванню.

Серйозні проблеми стосуються підготовки працівників для малих і середніх підприємств, особливо не виробничого спрямування. У сучасних умовах реформування економіки України до фахівців висувають певні вимоги, оскільки за недосконалого законодавства робота підприємств та організацій дуже ускладнюється об'єктивними економічними законами та недосконалістю роботи підприємства. Фірми функціонують для отримання прибутку, і тому від фахівця вимагають висококваліфікованих професійних дій, які базуються на чіткому розрахунку,

глибоких знаннях та аналізі економічної ситуації, що принесуть підприємству жаданий економічний ефект.

Тяжкі ринкові умови діяльності підприємств та організацій спонукають випускників відповідної професійної спеціалізації до боротьби в жорстких конкурентних умовах на ринку праці. Щоб досягти успіху, вони повинні мати високу професійну підготовку та вміти виявляти свої професійні якості під час проходження виробничої практики чи стажування. Тільки в такий спосіб, викликавши зацікавлення з боку роботодавця до себе як до прекрасного майбутнього працівника, молодий фахівець може отримати хорошу роботу за спеціальністю.

Аналіз статистичних джерел свідчать про те, що сьогодні в Україні є значний потенціал людських ресурсів. Населення має високий рівень освіти: близько 800 чоловік із 1000 у віці від 15 років і більше мають середню або вищу освіту. У кінці ХХ ст. в Україні з усіх працюючих 38,5% мали середню загальну освіту, 20,9% – середню професійну, 29,6% – вищу. Частка шукачів роботи з вищою освітою становила 36,4%, з повною середньою – 30,5%, загальною середньою – 27,6%, неповною середньою освітою – 5,5%. Однак зміни в попиті на знання зроблять більшість видів освіти й навчання застарілими, і тому виникає необхідність навчати людей іншій професії або підвищувати їхню кваліфікацію. Значна частина тих, хто навчається, – жінки та молодь.

Зростання попиту на висококваліфікованих фахівців підвищує вимоги до якості професійної підготовки, чинить тиск на систему економічної освіти та є потужним фактором активізації їхніх змін та адаптації до нового ускладненого інтеграцією ритму життя країни.

**Висновок.** Введення освіти в систему економічних відносин вимагає оновлення її змісту та вдосконалення методик. Основні напрями таких трансформацій вищої та середньої спеціальної освіти в галузі економіки та бізнесу передбачають інтеграцію освіти у єдиний європейський освітній простір.

Постає ключове завдання – підвищення ефективності навчального процесу для професійної підготовки нової генерації економістів. Потреба у фахівцях в економічній сфері активізує попит на економічну освіту, а інтеграційний процес сприяє підвищенню якості освіти та її переорієнтації.

В процесі формування економічних знань необхідно орієнтуватися на вміння та навички, певний досвід практичної діяльності, соціально-економічне спілкування. У комплексі це стимулюватиме самоосвіту особистості та вміння використовувати набуті знання в нових неадекватних ситуаціях.

Таким чином, у процесі пошуку нових форм та методів професійної підготовки фахівця слід поставити його у позицію активного суб'єкта навчального процесу. Саме тоді будуть створені передумови для цілеспрямованого впливу викладача на формування та розвиток економічних знань та умінь студента, які б допомогли йому в майбутній практичній діяльності.

Для вирішення проблемних питань, що постали при дослідженні даної теми необхідно застосувати наступні концептуальні принципи активізації економічної освіти в Україні:

- Удосконалення економічної освіти у школі.
- Удосконалення якості навчального процесу шляхом застосування нових методик навчання.
- Застосування альтернативних форм навчання в процесі професійної підготовки студентів.
- Грунтування педагогічного процесу на чіткому усвідомленні тих форм навчальної діяльності, які максимально забезпечать потреби студентів у самореалізації, сприятимуть розвиткові їхніх особистісних якостей.
- Застосовування нетрадиційних форм навчання, зважання на індивідуальний підхід у стосунках зі студентами.
- Поєднання колективних та індивідуальних форм роботи, управління та самоуправління, врахування процесів самоорганізації в студентських групах.
- Інтеграція вищої економічної освіти у міжнародний освітній простір.

Впровадження даних принципів оновить зміст економічної освіти, який спираючись на інтеграційні процеси, має спрямовуватися на забезпечення високої якості економічної освіти. Тому економічна освіта стала потребою сьогодення. Вона покликана сформувані в громадян України не тільки знання, діловитість, підприємливість, а й найголовніше – економічну культуру. Економічна освіта сприяє формуванню економічного мислення та, як наслідок, глибокого розуміння економічних процесів, що є підставою для аналізу фактів і явищ економічних процесів, виявлення засобів вирішення економічних завдань.

Економіка є живою системою, особливим простором, у якому постійно перебуває кожен із нас. Саме це й зумовлює необхідність активізації до формування економічного мислення й культури, що досягається в процесі здобування економічної освіти.

## Література

1. Вітренко Ю., *Економічний механізм системи вищої освіти: напрями удосконалення*, „Вища школа: Науково-практичне видання”, Київ 2003, № 1, с. 37–50.
2. Колот А., *Реалізація основних принципів Болонської декларації при підготовці фахівців економічного профілю*, „Вища школа: Науково-практичне видання”, Київ 2004, № 2–3, с. 20–33.
3. Садовий М., *Новаторство – запорука високої якості економічної освіти*, „Банківська справа” Київ 2004, № 2, с. 3–6.

**Streszczenie**

Zachodzące obecnie zmiany globalne nie omijają także edukacji gospodarczej. Odbywają się niejednoznaczne procesy, które pobudzają Ukrainę do integrowania w jedną gospodarczą przestrzeń, a wraz z tym zachodzi konieczność przejścia do systemu międzynarodowej edukacji gospodarczej.

YU. P. TADDEEV

## The optimal trajectory of the interfield model of ecological and economic development

The interfield ecological and model as the generalization of the classic model of the interfield balance was proposed first by V. Leontjev and D. Ford [1]:

$$\begin{aligned}x_1 &= A_{11}x_1 + A_{12}x_2 + y_1 \\x_2 &= A_{21}x_1 + A_{22}x_2 - y_2\end{aligned}\quad (1)$$

where is  $x_1$  the vector of out put production,  $x_2$  is the vector of destruction polluter,  $y_1$  is the vector of final production,  $y_2$  is the vector of the troop landing the polluter to the environment,  $A_{11}$  and  $A_{12}$  – the matrix of material expenditure,  $A_{21}$  and  $A_{22}$  – the matrix of polluters out put.

The proper diversified model of ecological and economic development is connected with great dimension of optimization the task, that is the obstacle for practical use. Similar tasks can be successfully solved with the help of qualitative methods of researching the optimal trajectory.

It is shown by Dorfman, Samuelson and Solow in the theory of growing economy, that the effective trajectory of the economy growing has a long-term tendency to approach to Neyman's way of the proof balanced growth (magisterial).

Let's show the basic concepts and conclusions of magisterial theory on the example of optimization task for the Neyman's model [3, 4]:

$$\begin{aligned}C_T x_T &\rightarrow \max \\Ax_t &\leq Bx_{t-1}, \quad t = 1, 2, \dots, T,\end{aligned}\quad (2)$$

where  $A$  and  $B$  are inalienable rectangular matrixes of expenditure and out put,  $C_T$  is the set positive vector,  $x_t$  is the vector of intensities of technological processes in the period of time  $t$ .

The stationary balanced trajectory for a model (2) is determined by the rate of growth  $\bar{\lambda}^{-1}$  and  $\bar{x}$  and looks, as  $x_t = \bar{\lambda}^{-t} \bar{x}$ , where  $\bar{\lambda} > 0$ ,  $\bar{x} > 0$  is unique solution of the system of inequations



$$A\bar{x} \leq \bar{\lambda} B\bar{x}. \quad (3)$$

It appears that the (main magistal)  $\bar{x}$  is not sensitive to the changes of coefficients of having a special purpose functional  $C_\tau$  and task (2) is taken to such Neyman's task

$$\lambda \rightarrow \min, \quad Ax \leq \lambda Bx, \quad x \geq 0. \quad (4)$$

A basic result in relation to the Neiman's model (4) confirms [3, 4]:

**Assertion 1.** *Lets integral matrices are such, that issued matrix has not zeroing lines, but the matrix of charges  $A$  does not have zeroing columns. Then the irresolvable productive Neiman's model (4) has the unique rate of growth  $\bar{\lambda} < 1$  and way  $\bar{x} > 0$ .*

A model indecomposability means here, that the Frobenius' number of model is simple, and Frobenius' vector is strictly positive. Model productivity means that Frobenius' number less than 1.

One of the most known charts of dynamic interfiled balance is so-called the model developed by Yu.P. Ivanilov and O.O. Petrov [5]:

$$\begin{aligned} Ax_t + D\eta_t + L_t c &\leq x_t, \\ x_t &\leq \xi_{t-1}, \quad \xi_t \leq \xi_{t-1} + \eta_t, \\ lx_t &\leq L_t, \\ (x_t, \xi_t, \eta_t, L_t) &\geq 0, \quad t = 1, 2, \dots, T, \end{aligned} \quad (5)$$

where  $\xi_t$  – is the vector of powers from the production issue,  $\eta_t$  – is the vector of increase of powers,  $D$  – is the integral matrix of financial charges,  $l$  – is the vector of production issue intensiveness,  $L_t$  – is the common amount of workers,  $c$  – is the vector of consumption (wages of worker).

To the model (5) the different criteria of the optimal economy functioning are added, in particular terminal criterion

$$c_\tau x_\tau \rightarrow \max, \quad (6)$$

where  $c_\tau > 0$  deals with the maximal rate of economy growth.

The main results according to existence of way for a task (5) – (6) is formulated [3]:

**Assertion 2.** *Lets  $\xi_0 > 0$ , matrix  $R = (c_i l_j)_1^n$ , \ matrix  $A+R$  is irresolvable and productive, matrix  $Q(\lambda) = \lambda(A+R) + (1-\lambda)D$  is primitive. Then the vector  $(\bar{x}, \bar{\xi}, \bar{\eta}, \bar{L})$ , where  $\lambda = \bar{\lambda} < 1$  and  $\bar{x} > 0$  correspond to the Frobenius' number and the Frobenius' vector corresponds to matrix  $Q(\lambda)$ , is the way for a model (5) – (6).*

For today the problem of the model  $\pi(4)$  expansion is unsolved in case of the ecological and economical system and the way of development of such ecological and economical system establishment. So this problem is considered in the article.

One can offer such model:

$$\begin{aligned}
 & c_1^T x_1(T) + c_2^T x_2(T) \rightarrow \max, \\
 & A_{11}x_1(t) + A_{12}x_2(t) + D_{11}\eta_1(t) + D_{12}\eta_2(t) + c_1L(t) \leq x_1(t), \\
 & A_{21}x_1(t) + A_{22}x_2(t) + D_{21}\eta_1(t) + D_{22}\eta_2(t) + c_2L(t) \leq x_2(t) + y_2(t), \\
 & x_1(t) \leq \xi_1(t-1), \quad x_2(t) \leq \xi_2(t-1), \\
 & \xi_1(t) \leq \xi_1(t-1) + \eta_1(t), \quad \xi_2(t) \leq \xi_2(t-1) + \eta_2(t), \\
 & l_1x_1(t) + l_2x_2(t) \leq L(t), \\
 & y_2(t) \leq H_1x_1(t) + H_2x_2(t), \\
 & x_1(t) \geq 0, \quad x_2(t) \geq 0, \quad \xi_1(t) \geq 0, \quad \xi_2(t) \geq 0, \quad \eta_1(t) \geq 0, \quad \eta_2(t) \geq 0, \\
 & L(t) \geq 0, \quad y_2(t) \geq 0, \quad t = 1, 2, \dots, T, \\
 & \xi_1(0) > 0, \quad \xi_2(0) > 0 \text{ are set.}
 \end{aligned} \tag{7}$$

Here, in addition to a model (1),  $\xi_1(t)$  is vector of power from the issue of products,  $\xi_2(t)$  is vector of power from elimination of polluters,  $\eta_1(t)$  is vector of increases of powers of producing industries,  $\eta_2(t)$  is vector of increases of powers of cleansing buildings,  $D_{11}, D_{12}$  are inalienable matrixes of financial charges,  $D_{21}, D_{22}$  are inalienable matrixes of issue of polluters at building of basic production and cleansing buildings,  $c_1 > 0$  is vector of natural pay-envelope of one producer,  $c_2 > 0$  is vector of issue of domestic contaminations on one producer,  $l_1 > 0$  is vector of labour intensiveness of issue of products,  $l_2 > 0$  is vector of labour intensiveness of elimination of polluters, is common amount of workers,  $H_1, H_2$  are inalienable matrixes of the technological troop landings of polluters in an environment by basic production and cleansing buildings.

We will explore the state of equilibrium of the system (7). The proper stationary trajectory of intensities is determined by the rate of growth  $\lambda^{-1} > 1$ , by the Neyman's ray  $X = (x_1, x_2, \xi_1, \xi_2, \eta_1, \eta_2, y_2, L)$  and looks like

$$\begin{aligned}
 x_1(t) &= \lambda^{-t} x_1, \quad x_2(t) = \lambda^{-t} x_2, \quad \xi_1(t) = \lambda^{-t} \xi_1, \quad \xi_2(t) = \lambda^{-t} \xi_2, \\
 \eta_1(t) &= \lambda^{-t} \eta_1, \quad \eta_2(t) = \lambda^{-t} \eta_2, \quad y_2(t) = \lambda^{-t} y_2, \quad L(t) = \lambda^{-t} L.
 \end{aligned} \tag{8}$$

If to put correlation (8) in (7), for the state of equilibrium  $(\lambda, x_1, x_2, \xi_1, \xi_2, \eta_1, \eta_2, y_2, L)$  at large  $T$  will get an optimization task

$$\begin{aligned}
 & \lambda \rightarrow \min, \\
 & x_1 \geq A_{11}x_1 + A_{12}x_2 + D_{11}\eta_1 + D_{12}\eta_2 + Lc_1, \\
 & x_2 \geq A_{21}x_1 + A_{22}x_2 + D_{21}\eta_1 + D_{22}\eta_2 + Lc_2 - y_2, \\
 & x_1 \leq \lambda\xi_1, \quad x_2 \leq \lambda\xi_2, \quad (1-\lambda)\xi_1 \leq \eta_1, \quad (1-\lambda)\xi_2 \leq \eta_2, \\
 & l_1x_1 + l_2x_2 \leq L, \\
 & y_2 \leq H_1x_1 + H_2x_2, \\
 & x_1 \geq 0, \quad x_2 \geq 0, \quad \xi_1 \geq 0, \quad \xi_2 \geq 0, \quad \eta_1 \geq 0, \quad \eta_2 \geq 0, \quad L \geq 0, \quad y_2 \geq 0.
 \end{aligned} \tag{9}$$

We will enter to consideration of matrix

$$R_{11} = (c_i^1 l_j^1), \quad R_{12} = (c_i^1 l_j^2), \quad R_{21} = (c_i^2 l_j^1), \quad R_{22} = (c_i^2 l_j^2),$$

As at  $0 < \lambda < 1$  we have

$$x_1 \leq \lambda \xi_1 \leq \frac{\lambda}{1-\lambda} \eta_1, \quad x_2 \leq \lambda \xi_2 \leq \frac{\lambda}{1-\lambda} \eta_2,$$

and consequently

$$\eta_1 \geq \frac{\lambda}{1-\lambda} x_1, \quad \eta_2 \geq \frac{\lambda}{1-\lambda} x_2,$$

with an account, that  $D_{11} \geq 0, \quad D_{12} \geq 0, \quad D_{21} \geq 0, \quad D_{22} \geq 0,$  we get

$$D_{11} \eta_1 \geq \frac{1-\lambda}{\lambda} D_{11} x_1, \quad D_{12} \eta_2 \geq \frac{1-\lambda}{\lambda} D_{12} x_2,$$

$$D_{21} \eta_1 \geq \frac{1-\lambda}{\lambda} D_{21} x_1, \quad D_{22} \eta_2 \geq \frac{1-\lambda}{\lambda} D_{22} x_2.$$

As

$$(l_1 x_1) c_1 = R_{11} x_1, \quad (l_2 x_2) c_1 = R_{12} x_2,$$

$$(l_1 x_1) c_2 = R_{21} x_1, \quad (l_2 x_2) c_2 = R_{22} x_2,$$

taking into account inalienability of matrices  $H_1$  and  $H_2$ , we come to such inequalities

$$x_1 \geq A_{11} x_1 + A_{12} x_2 + D_{11} \eta_1 + D_{12} \eta_2 + Lc_1 \geq \left( A_{11} + \frac{1-\lambda}{\lambda} D_{11} \right) x_1 + \left( A_{12} + \frac{1-\lambda}{\lambda} D_{12} \right) x_2 +$$

$$+ (l_1 x_1 + l_2 x_2) c_1 \geq \left( A_{11} + R_{11} + \frac{1-\lambda}{\lambda} D_{11} \right) x_1 + \left( A_{12} + R_{12} + \frac{1-\lambda}{\lambda} D_{12} \right) x_2,$$

$$x_2 \geq A_{21} x_1 + A_{22} x_2 + D_{21} \eta_1 + D_{22} \eta_2 + Lc_2 - y_2 \geq$$

$$\geq \left( A_{21} + R_{21} + \frac{1-\lambda}{\lambda} D_{21} \right) x_1 + \left( A_{22} + R_{22} + \frac{1-\lambda}{\lambda} D_{22} \right) x_2 - H_1 x_1 - H_2 x_2.$$

The one is possible to be written down as the following

$$x_2 + H_1 x_1 + H_2 x_2 \geq \left( A_{21} + R_{21} + \frac{1-\lambda}{\lambda} D_{21} \right) x_1 + \left( A_{22} + R_{22} + \frac{1-\lambda}{\lambda} D_{22} \right) x_2.$$

After the multiplication of both parts of the got inequalities on  $\lambda > 0$  we get

$$\lambda(E + H)X \geq [\lambda(A + R) + (1 - \lambda)D]X, \tag{10}$$

where  $A = \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix}$ ,  $R = \begin{pmatrix} R_{11} & R_{12} \\ R_{21} & R_{22} \end{pmatrix}$ ,  $D = \begin{pmatrix} D_{11} & D_{12} \\ D_{21} & D_{22} \end{pmatrix}$ ,  $H = \begin{pmatrix} 0 & 0 \\ H_1 & H_2 \end{pmatrix}$  are inalienable square matrices,  $E$  is the single matrix,  $X = (X_1, X_2)^T$  is column of vector.

Thus, the problem of maximization of growth rate is taken to the such generalized Neyman's model

$$\lambda \rightarrow \min, \quad Q(\lambda)x \leq \lambda Bx, \quad x \geq 0, \tag{11}$$

where

$$Q(\lambda) = \lambda(A + R) + (1 - \lambda)D, \quad B = E + H. \tag{12}$$

Build for (11) dual task

$$pQ(\lambda) \geq \lambda pB, \quad p \geq 0, \tag{13}$$

where  $p = (p_1, p_2)$  is column of vector of dual estimates. As we are interested in the case  $x > 0$ , it's possible only then, when

$$pQ(\lambda) = \lambda pB. \tag{14}$$

The system of linear algebraic equation (14) has the non-trivial  $p \neq 0$  decision only on condition

$$\det(Q(\lambda) - \lambda B) = 0, \tag{15}$$

that means

$$\det[(1 - \lambda)D - \lambda(E - A - R + H)] = 0. \tag{16}$$

Let matrix  $A + R$  be productive, then [3, 4] exists  $(E - A - R)^{-1} \geq 0$ .

Lets matrix  $H$  is so small, that  $H \leq A + R$  (as a rule, it is executed, as  $A \geq 0, R > 0$ ). Then matrix  $\bar{A} = A + R - H \geq 0$  remains productive, it exists  $(E - \bar{A})^{-1} = (E - A - R + H)^{-1} \geq 0$ .

Equation (16) can be rewritten as the following

$$\det[(E - A - R + H)^{-1}D - \mu E] = 0, \tag{17}$$

where  $\mu = \frac{\lambda}{1-\lambda} = \frac{1}{1-\lambda} - 1 > 0$  at  $0 < \lambda < 1$ . To the least value  $\lambda$  largest value  $\mu$  answers.

Matrix  $(E - A - R + H)^{-1} \geq 0$ . Then in accordance with the Perron and Frobenius theorem [4] there is the Frobenius' number and  $\bar{\mu} > 0$  the corresponding Frobenius' vector  $\bar{z} \geq 0$  is such, that

$$(E - A - R + H)^{-1} D \bar{z} = \bar{\mu} \bar{z} \tag{18}$$

We will mark here, that

$$(E - A - R + H)^{-1} D \leq (E - A - R)^{-1} D$$

and that is why,  $\bar{\mu} \leq \mu^*$ , where  $\mu^*$  is the Frobenius' number correspond to the matrix  $(E - A - R)^{-1} D$ .

We will get back now to the task (11), which we will rewrite in a kind

$$\mu \rightarrow \min, (E - A - R + H)^{-1} x \leq \mu x, x \geq 0. \tag{19}$$

The decision of this task is achieved at  $\mu = \bar{\mu}, x = \bar{z}$ . Thus rate of growth  $\bar{\lambda}^{-1} = 1 + \frac{1}{\bar{\mu}} \geq 1 + \frac{1}{\mu^*} > 1$ , and also the structure of issue  $\bar{x} \geq 0$ .

Now we can consider finding of the state of the ecological and economical model (7) equilibrium. The equilibrium trajectory of intensities is determined by the rate of growth  $\lambda^{-1}$  and Neiman's ray  $X = (x_1, x_2, \xi_1, \xi_2, \eta_1, \eta_2, y_2, L)$ . In order to provide existence of unusual decision of set of inequalities (9), it is necessary to impose some terms on the model's parameters.

We will say that matrix  $A$  is integral and irresolvable,  $l > 0, c > 0$  and the matrix  $A + R$  is productive, that its Frobenius' number less than 1. Richly in content this limitation consists in that existent technology  $(A, l)$  allows to every worker to feed himself, carrying out a productive process (producing goods and depriving of pollution).

In addition, we will consider, that  $D \geq 0$  and if  $\eta = 0$ , that  $\eta = 0$ . Such supposition means that any increase of production powers and cleansing buildings requires financial expenses. In other words, we suppose that there are no zeroing columns in the matrix  $D$ .

The basic result of this article is formulated as such assertion.

**Assertion 3.** *If a matrix  $A + R$  is productive, matrix  $H \leq A + R$ , and the matrix  $D$  does not have zeroing columns, that in a model (7) there is the state of equilibrium with the rate of growth  $\bar{\lambda}^{-1} = 1 + \frac{1}{\bar{\mu}}$ , to which correspond the unique Neiman's ray, thus*

1)  $\bar{\mu}$  – it is the Frobenius’ number,  $\bar{x}$  – is the Frobenius’ vector corresponds to the matrix  $(E - A - R + H)^{-1} D$ ;

$$2) \bar{\xi} = \bar{\lambda}^{-1} \bar{x}, \quad \bar{\eta} = \frac{1 - \bar{\lambda}}{\bar{\lambda}} \bar{x}, \quad \bar{y}_2 = H_1 \bar{x}_1 + H_2 \bar{x}_2, \quad \bar{L} = \bar{\lambda} \bar{x}. \quad (20)$$

**Demonstration.** We will consider a task

$$\lambda \rightarrow \min, \quad (\lambda(A + R - H) + (1 - \lambda)D)x \leq \lambda x, \quad ex = 1, \quad x \geq 0, \quad (21)$$

where  $e7 = (1, 1, \dots, 1)$ .

The Frobenius’ number for a matrix  $A + R$  strictly less than 1. As  $H \leq A + R$ , then Frobenius’ number for a matrix  $A + R - H$  less than 1 too. According to the condition for matrix  $D$  follows that Frobenius’ number for a matrix  $D$  is more then 0. The problem (21) has a solution  $(\bar{x}, \bar{\lambda})$ , where  $0 < \bar{\lambda} < 1$ . Let’s show that a number  $\bar{\lambda}^{-1}$  is the rate of growth for a model (7), its corresponds to the Neyman’s ray. A vector  $(\bar{x}, \bar{\xi}, \bar{\eta}, \bar{y}_2, \bar{L})$ , which determined with equation (20), is the solution of system of inequations (9).

Now  $(x, \xi, \eta, y_2, L)$  is arbitrary not zero vector, that satisfies the system of inequations (9), is the solution of this system at  $\lambda = \bar{\lambda}$ . From condition  $0 < \bar{\lambda} < 1$  and  $(x, \xi, \eta, y_2, L) \neq 0$  follows that  $x \neq 0$ . From the system (9) we have inequations

$$\frac{1 - \bar{\lambda}}{\bar{\lambda}} x \leq (1 - \bar{\lambda}) \xi \leq \eta, \quad (22)$$

if  $D \geq 0$  we get

$$\frac{1 - \bar{\lambda}}{\bar{\lambda}} D x \leq D \eta \quad (23)$$

As,  $Rx = Lx$  than from (9) and (23) we have

$$\left( A + R - H + \frac{1 - \bar{\lambda}}{\bar{\lambda}} D \right) x \leq x \quad (24)$$

or

$$(E - A - R + H)^{-1} D x \geq \bar{\mu} x. \quad (25)$$

As  $\bar{\mu}$  is a number for a matrix  $(E - A - R + H)^{-1} D$ , it is clear that (25) is right in that case, when  $x$  is a vector of Frobenius. It’s means that in (25) and in (23) inequations transform in equations. From here we get

$$\begin{aligned} \left( R_{11} + \frac{1 - \bar{\lambda}}{\bar{\lambda}} D_{11} \right) x_1 + \left( R_{12} + \frac{1 - \bar{\lambda}}{\bar{\lambda}} D_{12} \right) x_2 &= Lc_1 + D_{11} \eta_1 + D_{12} \eta_2, \\ \left( R_{21} - H_1 + \frac{1 - \bar{\lambda}}{\bar{\lambda}} D_{21} \right) x_1 + \left( R_{22} - H_2 + \frac{1 - \bar{\lambda}}{\bar{\lambda}} D_{22} \right) x_2 &= Lc_2 + D_{21} \eta_1 + D_{22} \eta_2 - y_2. \end{aligned}$$

As

$$\begin{aligned} R_{11}x_1 + R_{12}x_2 = lxc_1 \leq Lc_1, \quad R_{21}x_1 + R_{22}x_2 = lxc_2 \leq Lc_2, \\ \frac{1-\bar{\lambda}}{\bar{\lambda}}(D_{11}x_1 + D_{12}x_2) \leq D_{11}\eta_1 + D_{12}\eta_2, \quad \frac{1-\bar{\lambda}}{\bar{\lambda}}(D_{21}x_1 + D_{22}x_2) \leq D_{21}\eta_1 + D_{22}\eta_2, \\ H_1x_1 + H_2x_2 \geq y_2, \end{aligned}$$

here inequations is right in that case when

$$lx = L, \quad \frac{1-\bar{\lambda}}{\bar{\lambda}}Dx = D\eta, \quad H_1x_1 + H_2x_2 = y_2.$$

As

$$\eta - \frac{1-\bar{\lambda}}{\bar{\lambda}}x \geq 0, \quad D\left(\eta - \frac{1-\bar{\lambda}}{\bar{\lambda}}x\right) = 0,$$

from condition on the matrix  $D$  we get

$$\eta = \frac{1-\bar{\lambda}}{\bar{\lambda}}x.$$

In such case we have  $\zeta = \lambda^{-1}x$ . It's prove unity of Neyman's ray for a model (7), that corresponds to the rate of growth  $\lambda^{-1} > 1$ . The assertion is proved.

*In future it is planned to conduct concrete numerical calculations on the real information of Ukraine.*

## Literature

1. Леонтьев В.В., Форд Д., *Межотраслевой анализ воздействия структуры экономики на окружающую среду*, „Экономика и математические методы”, т. VIII, вып. 3, 1972, с. 370–400.
2. Dorfman R., Samuelson P.A., Solow R.M., *Linear Programming and Economic Analysis*, New York: Mc Graw–Hill, 1958.
3. Ашманов С.А., *Введение в математическую экономику*, Москва: Наука. Гл. ред. физ.-мат. лит., 1984, сс. 296.
4. Пономаренко О.І., Перестюк М.О., Бурим В.М., *Основи математичної економіки*, Київ: Інформатика, 1995, сс. 320.
5. Иванилов Ю.П., Петров А.А., *Динамическая модель расширения и перестройки производства ( $\pi$ - модель)*, [в:] *Кибернетика на службу коммунизму*, т. 6, Москва: Энергия, 1971, с. 23.



## Інформація про авторів

Мальчик Мар'яна – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів

Пелех Анна – асистент кафедри фінансів

Гринюк Тетяна – старший викладач кафедри природничих наук та екології

Гринюк Денис – викладач кафедри природничих наук та екології

Ткачук Микола – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту

Голляка Іван – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства

Шимко Ольга – старший викладач кафедри менеджменту

Рейнська Вікторія – старший викладач кафедри економічної теорії

Козакевич Вікторія – викладач-магістр кафедри економіки підприємства

Коваль Лариса – старший викладач кафедри фінансів, пошукувач НУВГП

Козакевич Антоніна – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки підприємства

Борисов В'ячеслав – кандидат педагогічних наук, доцент, проректор Краматорського економіко-гуманітарного інституту

Лаліна Тетяна – викладач кафедри економіки підприємства, аспірант МЕНУ ім. акад. С.Дем'янчука