

9. Kornak A., *Nowy system kierowania w turystyce*, Wrocław 1992
10. Kotler P., *Marketing. Analiza planowanie, wdrożenie i kontrola*, Warszawa 1994
11. Medlik S., *Leksykon podróży, turystyki, hotelarstwa*, Warszawa 1995
12. Middleton V. T., *Marketing w turystyce*, Warszawa 1996
13. Nickels W., *Zrozumieć biznes*, Warszawa 1995
14. Otto J., *Marketing bezpośredni*, Wrocław 1994
15. Somorowska A., *Polska Agencja Rozwoju Turystyki SA, V Forum Turystyki*, Częstochowa 2001
16. Sztucki T., *Promocja, sztuka pozyskiwania nabywców*, Warszawa 1995
17. Ustawa z dnia 25 czerwca 1999 r. *O Polskiej Organizacji Turystycznej* (Dz. U. nr 62 poz. 689)
18. Walasek J., *Polska Organizacja Turystyczna - dlaczego jest potrzebna*, Aktualności Turystyczne nr 2 (128)
19. *Zarządzanie turystyką* pod red. Kornaka A., Warszawa 1999
20. Żurawik B., Żurawik W., *Zarządzanie marketingiem w przedsiębiorstwie*, Warszawa 1996

OFERTY UBEZPIECZENIOWE DLA RYNKU TURYSTYCZNEGO ORAZ TENDENCJE I KIERUNKI ROZWOJU TEGO RYNKU

Regina Dyjak

Politechnika Częstochowska, Polska

Wstęp. Ubezpieczenia w różnej formie towarzyszą turystyce od czasów, kiedy chęć poznania świata zaczęła towarzyszyć wszelkim wyprawom. Wielu historyków umiejscawia początek ubezpieczeń w czasach wypraw handlowych starożytnych Fenicjan, czy Wenecji, inni za kolebkę ubezpieczeń uznają Londyn, stolicę angielskiego imperium kolonialnego. Wszyscy są zgodni co do tego, że pierwsze ubezpieczenia związane były z podróżami i ochroną majątku. Korzystając z tych historycznych porównań można i dziś powiedzieć, że rynek ubezpieczeń w dzisiejszym przemyśle turystycznym tworzą ubezpieczenia podrózne, różnorodne ubezpieczenia chroniące majątek uczestników rynku turystycznego oraz ubezpieczenia usług turystycznych i wszelkich stosunków umownych występujących na tym rynku. [Polska Izba Ubezpieczeń: 2001]

Ocena oferty ubezpieczeniowej dla rynku turystycznego

Można dokonać następującego podziału ubezpieczeń:

Ubezpieczenia podrózne:

- ubezpieczenia ochrony (kosztów leczenia),
- ubezpieczenia wypadku,
- ubezpieczenia świadczenia pomocy na korzyść osób, które popadły w trudności w czasie podróży,
- ubezpieczenia rzeczy zabieranych w podróż,
- ubezpieczenia ochrony prawnej,
- ubezpieczenia od kosztów rezygnacji.

Ubezpieczenia majątku:

- ubezpieczenia szkód spowodowanych żywiołami obejmujące szkody rzeczowe,

- ubezpieczenia pozostałych szkód rzeczowych (np. kradzież),
- ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej i casco środków transportu,
- ubezpieczenia przedmiotów w transporcie.

Ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej:

- ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzonej działalności,
- ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej na rzecz klientów,
- inne ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej ogólnej.

Ubezpieczenia na życie – jako oferta dla osób zatrudnionych w podmiotach gospodarczych działających na rynku turystycznym.

Ustawa o usługach turystycznych z 29 sierpnia 1997 roku z późniejszymi zmianami nakłada na organizatora turystyki i pośrednika turystycznego obowiązek posiadania umowy gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej albo umowy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej na rzecz klientów – na zapewnienie pokrycia kosztów powrotu klienta do kraju, a także na pokrycie zwrotu wpłat wniesionych przez klientów, w razie gdy organizator turystyki wbrew obowiązkowi nie zapewnia powrotu do kraju lub w razie niewykonania zobowiązań umownych.

Przepisy tejsze ustawy nakładają jednocześnie no organizatora, który organizuje imprezy turystyczne za granicą, obowiązek zawarcia na rzecz osób uczestniczących w tych imprezach umów ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków i kosztów leczenia.

Rozwój rynku turystycznego, szczególnie w okresie ostatniego dziesięciolecia, ukształtował taki model współistnienia usługi ubezpieczeniowej i turystycznej, w którym profesjonalny uczestnik tego rynku, organizator turystyki lub pośrednik turystyczny decydują o zakresie i sumach ubezpieczenia lub sumach gwarancyjnych ubezpieczeń. Tylko w przypadku ubezpieczeń podróży, kiedy klient sam planuje i organizuje sobie podróż, samodzielnie decyduje także o kształcie umowy ubezpieczenia, którą często zawiera nie tylko w biurze podróży, ale także bezpośrednio u ubezpieczyciela.

Ubezpieczenia podróże są integralnym elementem każdej oferty turystycznej. Najbardziej rozwinięty pakiet ubezpieczeń podróży towarzyszy turystyce zagranicznej wyjazdowej. Oferowany na rynku pakiet ubezpieczeniowy obejmuje w podstawowym układzie ubezpieczenie kosztów leczenia, ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków – co jest realizacją zapisu ustawy o usługach turystycznych – a także ubezpieczenie bagażu podróży. Rozbudowane opcjonalnie *assistance* z centralną alarmową działającą w języku polskim, ubezpieczenie ochrony prawnej i ubezpieczenie od kosztów rezygnacji uzupełniają ten podstawowy pakiet.

Zakłady ubezpieczeń oferują ubezpieczenia podróże dla turystyki wyjazdowej dostosowane do rodzaju wypoczynku (np. związane z uprawianiem narciarstwa), specjalizacji programu (np. związane z pielgrzymkami do miejsc kultu religijnego), częstotliwości wyjazdów (tzw. pakiety *business*), wieku uczestników (np. pakiety dla studentów podróżujących za granicę).

Analizując zakres i sumy ubezpieczenia, szczególnie w odniesieniu do ubezpieczenia kosztów leczenia można stwierdzić, że oferowane zakresy odpowiedzialności w pełni mogą pokryć niezbędne koszty związane z udzieleniem pierwszej pomocy, hospitalizacją i repatriacją osób dotkniętych nagłą chorobą lub nieszczęśliwym wypadkiem.

Występujące incydentalnie sytuacje, kiedy suma ubezpieczenia nie pokrywa niezbędnych kosztów, są konsekwencją niedostosowania zakresu odpowiedzialności ubezpieczyciela od warunków, w jakich realizowana jest usługa turystyczna. W realiach polskiego rynku decyduje o tym organizator turystyki, który dobiera ofertę ubezpieczeniową w zależności od regionu świata, rodzaju programu wyjazdu zagranicznego czy wieku uczestników. Oferowane w tym produkcie sumy ubezpieczenia sięgające 50-60 tysięcy dolarów są na dziś wystarczające. Zróżnicowane są w zależności od kraju wyjazdu minimalne sumy ubezpieczenia oferowane przez zakłady ubezpieczeń. W zasadzie nie proponuje się sum ubezpieczenia niższych niż 10 tysięcy dolarów przy wyjazdach do krajów europejskich oraz 15-20 tysięcy dolarów przy wyjazdach do wszystkich krajów świata.

Osobnym problemem jest niejednokrotnie postawa polskiego klienta – poszkodowanego, który nie zawsze, jak obywatele innych krajów europejskich, chce być możliwe najszybciej przewieziony do miejsca zamieszkania w celu skorzystania z wysoko standardowych usług medycznych zagwarantowanych mu przez obowiązkowe lub prywatne ubezpieczenie zdrowotne. Istotą tego ubezpieczenia jest bowiem udzielenie pierwszej pomocy, łącznie z niezbędną hospitalizacją, w celu takiego ustabilizowania stanu zdrowia, aby możliwy był powrót do miejsca zamieszkania lub do najbliższej temu miejscu placówki służby zdrowia.

Jeśli organizator turystyki dołączy do pakietu ubezpieczeniowego *assistance* wykonywane przez firmy o światowym zakresie działania, możliwe jest całkowite przeniesienie na ubezpieczyciela nie tylko wypłaty odszkodowania, ale i organizacji pierwszej pomocy, nadzorowania hospitalizacji, opieki nad pozostałymi członkami rodziny, a także przewiezienia poszkodowanego do miejsca zamieszkania specjalistycznym środkiem transportu.

Ubezpieczenia podróże w turystyce zagranicznej przyjazdowej są stosowane niezwykle rzadko, co może nie budzić zastrzeżeń, jeśli dotyczy przyjazdów z krajów Europy Zachodniej. Natomiast w odniesieniu do przyjazdów z krajów Europy Wschodniej koszty pomocy medycznej i hospitalizacji obywateli tych krajów ponosi w zasadzie polski podatnik. Problemem są trudności z egzekwowaniem wzajemnych świadczeń usług medycznych w bilateralnych stosunkach Polski z innymi krajami tego regionu lub stosowanie praktyk *de facto* dyskryminujących polskiego obywatela, jak w przypadku wprowadzania jednostronnymi decyzjami innych państw konieczności wykupywania przez polskich obywateli ubezpieczeń kosztów leczenia przy wjeździe do tych krajów.

Oferta ubezpieczeń podróży dla cudzoziemców odwiedzających nasz kraj jest w pełni dostępna na polskim rynku turystycznym.

Ubezpieczenia podróże w turystyce krajowej sprowadzają się do powszechnego stosowania różnego rodzaju ubezpieczeń następstw nieszczęśliwych wypadków. Dotychczasowe regulacje prawne nie nakładają

obowiązku pokrywania np. kosztów akcji ratowniczych w turystyce kwalifikowanej i specjalistycznej.

Zakres i sumy ubezpieczenia, podobnie jak w wypadku turystyki zagranicznej wyjazdowej, kształtowane są przez poziom tego samego rodzaju ubezpieczeń występujących poza rynkiem turystycznym.

W prezentacji ofert ubezpieczeń podróży specjalizuje się kilka polskich zakładów ubezpieczeń. Większość pozostałych zakładów sprzedających ubezpieczenia majątkowe ma w swojej ofercie przynajmniej podstawowe pakiety ubezpieczeń podróży. Można stwierdzić, że nie istnieją po stronie zakładów ubezpieczeń żadne ograniczenia dotyczące zakresu ani sum ubezpieczenia.

Ubezpieczenia majątku dotyczą głównie hoteli, obiektów bazy noclegowej i rekreacyjnej, biur, budynków i różnorodnych środków transportu. Zakres ochrony obejmuje ubezpieczenia od ognia i innych zdarzeń losowych, ubezpieczenia od kradzieży i dewastacji, ubezpieczenia sprzętu elektronicznego itp. Ubezpieczenia samochodów i autokarów to obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności posiadaczy pojazdów za szkody związane z ruchem tych pojazdów oraz ubezpieczenie auto-casco. Tego rodzaju oferta ubezpieczeniowa służy podmiotom gospodarczym i osobom prowadzącym działalność gospodarczą na rynku turystycznym.

Ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej związane są głównie z wykonaniem obowiązku ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej na rzecz klientów, o ile organizator turystyki lub pośrednik turystyczny nie ma gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej zgodnie z zapisami ustawy o usługach turystycznych i odpowiedniego rozporządzenia ministra finansów. Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej i gwarancja ubezpieczeniowa dają w praktyce takie samo zabezpieczenie z punktu widzenia podmiotów turystycznych. Z obserwacji rynku wynika, że częściej stosowane jest ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej niż gwarancja. Po kilku latach od ustanowienia tego niezwykle potrzebnego instrumentu, wprowadzającego elementy bezpieczeństwa i zaufania do rynku turystycznego, można stwierdzić, że sprawdzony został zakres merytoryczny zabezpieczenia, należałoby natomiast podjąć dyskusję na temat ewentualnego podniesienia minimalnej sumy gwarancji ubezpieczeniowej i bankowej oraz minimalnej wysokości sumy gwarancyjnej na rzecz jednego klienta z tytułu umowy ubezpieczenia. Nie ma obecnie przeszkód, aby gwarancje i umowy ubezpieczenia zawierane były na znacznie większe sumy. Czyni tak wiele biur podróży, wprowadzając informację o wysokości gwarancji lub sumy ubezpieczenia do programów reklamy ofert turystycznych.

Coraz częściej stosowane jest także ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej ogólnej, a także z tytułu prowadzenia określonego rodzaju działalności (np. w wypadku turystyki kwalifikowanej i rekreacji). Te ostatnie rodzaje ubezpieczeń rozwijają się w konsekwencji rozwoju rynku turystycznego i wzrostu świadomości ubezpieczeniowej społeczeństwa. Zakres ubezpieczeń i odpowiednie sumy ubezpieczenia są takie same jak w wypadku innych dziedzin gospodarki.

Ubezpieczenia na życie dla rynku turystycznego obejmują ofertę różnorodnych ubezpieczeń dla pracowników podmiotów gospodarczych działających na tym rynku oraz indywidualnych ubezpieczeń dla właścicieli biur

turystycznych, hoteli i innych podmiotów działających na tym rynku. W efekcie rozwoju kontaktów handlowych coraz częściej standardem przy zawieraniu różnorodnych umów z osobami będącymi właścicielami lub zarządzającymi majątkiem jest także konieczność posiadania polisy życiowej jako zabezpieczenia wykonania określonych kontraktów gospodarczych. Jest to szczególnie istotne dla małych i średnich, często rodzinnych przedsiębiorstw. Oferta ubezpieczeniowa w tym zakresie jest bogata i możliwa do zastosowania na każde indywidualne zapotrzebowanie. [Polska Izba Ubezpieczeń: 2001]

Podsumowanie. Oferta ubezpieczeniowa dla rynku turystycznego podlega ewolucyjnym zmianom, które prognozowane są dla całego polskiego rynku ubezpieczeniowego.

W zakresie produktów ubezpieczeniowych przewiduje się znaczny rozwój ubezpieczeń następstw nieszczęśliwych wypadków i ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej szczególnie w zakresie bardzo znaczącego nawet kilku krotnego wzrostu sum ubezpieczenia – do poziomu występującego w krajach Unii Europejskiej. Po wejściu Polski do struktur unijnych proces ten nabierze szybkiego tempa.

Czynnikiem, który już dziś coraz silnie wpływa na ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, są rozwijające się kontakty handlowe między małymi i średnimi partnerami w Polsce i unijnej Europie. Partnerzy zachodni przenoszą na nasz rynek standardy i zwyczaje handlowe stosowane w obrocie gospodarczym w swoich krajach.

Dla rynku turystycznego oznacza to w perspektywie kilku lat zmianę kształtu ubezpieczeń następstw nieszczęśliwych wypadków w pakietach ubezpieczeń podróży, a także podwyższenie sum ubezpieczenia w ubezpieczeniach odpowiedzialności cywilnej ogólnej i z tytułu prowadzenia określonego rodzaju działalności turystycznej.

Bibliografia

1. Alejziak W., *Turystyka w obliczu wyzwań XXI wieku*, Kraków 1999
2. Chudoba T., *Marketing w biurach podróży*, Warszawa 2000
3. Domański R., *Zasady geografii społeczno-ekonomicznej*, Warszawa-Poznań 1998
4. Gaworecki W. W., *Turystyka*, Warszawa 1997
5. Grabowska Z., Raciborski J., *Materiały pomocnicze z zakresu prawa w turystyce*, Kraków 1996
6. Holloway J. C., Robinson C., *Marketing w turystyce*, Warszawa 1997
7. Klisiński J., *Marketing*, Częstochowa 1989
8. Kornak A., *Marketing usług turystycznych*, Warszawa 1991
9. Konieczna-Domańska A., *Biura podróży na rynku turystycznym*, Warszawa 1999
10. Kotler Ph., *Marketing*, Warszawa 1997
11. Kramer T., *Podstawy marketingu*, Warszawa 2000
12. Middleton V.T.C., *Marketing w turystyce*, Warszawa 1996
13. *Organizacja pracy w hotelarstwie*, Praca zbiorowa pod red. Płader D., Kraków 2001

14. *Polska Izba Ubezpieczeń i Związek Banków Polskich, Forum Turystyki Polskiej, Częstochowa 2001*
15. *Przeclawski K., Człowiek a turystyka, Kraków 1997*
16. *Sasin W., Analiza ekonomiczna firmy, Łódź 2001*
17. *Zarządzanie turystyką, Praca zbiorowa pod red. Kornaka A., Warszawa 1999*

ПОКАЗАТЕЛИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ РИСКОВАННОСТИ

М.Т. Козинец

*Брестский государственный технический университет, Республика
Беларусь*

Современная экономическая ситуация в странах Центральной и Восточной Европы диктует субъектам, осуществляющим деятельность по отбору предприятий, в ценные бумаги которых вложение средств является наиболее перспективным, необходимость использовать маркетинговый инструментарий. Последний на данный момент не всегда может дать четкий ответ на вопрос, какие критерии следует использовать при принятии инвестиционных решений.

В ходе проведенных исследований была выявлена необходимость учитывать рискованность, причем количественно последняя может определяться как отрицательная полудисперсия отклонения индексов изменения показателей производственно-хозяйственной деятельности от среднерыночных показателей. В ходе многоступенчатого отбора на основании данных об основных результатах деятельности 1044 белорусских акционерных обществ за 1998 г. среди наиболее значимых характеристик деятельности предприятий были выделены следующие показатели:

- уставный капитал;
- выручка;
- балансовая прибыль (убыток);
- стоимость имущества, приходящегося на 1 акцию;
- выплаченные дивиденды;
- отклонение дебиторской и кредиторской задолженности;
- рентабельность производства.

Действительно, данные показатели существенно влияют на эффективность осуществления инвестиционных операций. Кратко рассмотрим влияние данных показателей на рискованность действий по вложению капитала в акции.

Включение такой характеристики производственно-хозяйственной деятельности продиктовано следующими обстоятельствами. В реальных экономических условиях в некоторых случаях величина уставного фонда не оказывает существенного значения на результаты хозяйственной