ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

SCIENTIFIC JOURNALS

Warsaw University of Life Sciences – SGGW

POLITYKI EUROPEJSKIE, FINANSE i MARKETING

NR 19 (68) 2018

EUROPEAN POLICIES, FINANCE AND MARKETING

NO 19 (68) 2018

**Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2018**

**Warsaw University of Life Sciences – SGGW Press
Warsaw 2018**

RADA PROGRAMOWA
Bogdan Klepacki (SGGW) – prof. dr hab., Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie – Przewodniczący
Mieczysław Adamowicz – prof. dr hab. dr h.c., Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie – Wiceprzewodniczący
Marian Podstawka – prof. dr hab., Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Janusz Żmija – prof. dr hab. dr h.c., Uniwersytet Rolniczy w Krakowie
Andrzej P. Wiatrak – prof. dr hab., Uniwersytet Warszawski
Lubica Bartova – prof., Slovak Agricultural University in Nitra, Słowacja
Julian Briz – prof., Universidad Politecnica de Madrid, Hiszpania
Francęsco Sotte – prof., Universita Politecnica delle Marche Ancona, Włochy
Sandra Krtalic, Full Professor – Academic Unit for Finance, Department of Economics and Tourism, Juraj Dobrali University of Pula, Chorwacja

KOMITET REDAKCYJNY
Marian Podstawka, prof. dr hab. – Redaktor Naczelny
Aleksandra Wicka, dr inż. – Redaktor Prowadzący

Janina Sawicka, prof. dr hab.
Agnieszka Biernat-Jarka, dr
Marzena Lemanowicz, dr
Halina Powęska, dr hab.
Eugeniusz Pudełkiewicz, prof. SGGW dr hab., redaktor tematyczny (marketing)
Aleksandra Wicka, dr inż. – redaktor tematyczny (ubezpieczenia)
Agnieszka Parlińska, dr inż. – redaktor tematyczny (finanse)
Agata Kropiwiec, mgr – redaktor językowy, język polski
Christian Richter, dr – redaktor językowy, język angielski
Wiesław Szczesny – prof. SGGW dr hab., redaktor statystyczny

Tomasz Jaroszewski, mgr – sekretarz redakcji

PROJEKT OKŁADKI – Tomasz Tabor
REDAKCJA TECHNICZNA – Krystyna Piotrowska

ADRES KORESPONDENCYJNY
Szkoła Głowna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel./fax: 22 593 40 77; e-mail: aleksandra_wicka@sggw.pl

ISSN 2081-3430

Wydawnictwo SGGW
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel. (22) 593 55 20 (-22, -25 – sprzedaż), fax (22) 593 55 21
e-mail: wydawnictwo@sggw.pl, www.wydawnictwosggw.pl

Druk: ZAPOL sp.j., al. Piastów 42, 71-062 Szczecin

SPIS TREŚCI

Jacek Dziwulski
Wpływ poziomu i jakości wiedzy pracowników na zarządzanie kapitałem ludzkim w organizacji usługowej na wybranym przykładzie
IMPACT OF THE LEVEL AND QUALITY OF EMPLOYEES' KNOWLEDGE ON HUMAN CAPITAL MANAGEMENT IN A SERVICE ORGANIZATION ON A SELECTED EXAMPLE 7

Justyna Franc-Dąbrowska, Małgorzata Porada-Rochoń, Beata Świecka
Niewypłacalność przedsiębiorstw i gospodarstw domowych – Analiza porównawcza
INSOLVENCY OF ENTERPRISES AND HOUSEHOLDS – COMPARATIVE ANALYSIS .. 19

Marzena Ganc
Ryzyko utraty płynności a możliwość ubezpieczenia należności w spółdzielniach mleczarskich
THE RISK OF LOSS OF LIQUIDITY AND THE POSSIBILITY OF INSURANCE CLAIMS IN DAIRY COOPERATIVES 32

Sławomir Juszczyk
LISTING OF SHARES OF SOME COMMERCIAL BANKS AND FINANCIAL SERVICES COMPANIES IN POLAND 43

Anna Kasprzak-Czelej
Metale szlachetne jako klasa aktywów
PRECIOUS METALS AS AN ASSETS CLASS 52

Ryszard Kata
Mikroekonomiczny model działalności banków spółdzielczych w Polsce – dylematy wyboru
MICROECONOMIC MODEL OF COOPERATIVE BANKS ACTIVITY IN POLAND – DILEMMAS OF CHOICE 62

Alina Klonowska
Analiza zmienności makroekonomicznych wielkości finansowych na przykładzie wybranych krajów Unii Europejskiej
ANALYSIS OF THE VARIABILITY OF MACROECONOMIC FINANCIAL QUANTITIES WITH THE EXAMPLE OF SELECTED EUROPEAN UNION COUNTRIES 73

Iwona Kowalska
Projektowane zmiany w finansowaniu jednostek samorządu terytorialnego – ocena kierunkowych założeń
PROPOSED CHANGES IN THE FINANCING OF LOCAL GOVERNMENT UNITS0– EVALUATION OF DIRECTIONAL ASSUMPTIONS 83

Agnieszka Kozera
Własny potencjał dochodowy gmin wiejskich w Polsce
OWN INCOME POTENTIAL OF RURAL COMMUNES IN POLAND 95

Gabriela Łukasik, Joanna Błach
Polityka dywidendy spółek kapitałowych w warunkach konfliktowych oczekiwań interesariuszy
DIVIDEND POLICY AND STAKEHOLDERS' CONFLICTING EXPECTATIONS 107

Agata Marcysiak, Adam Marcysiak
Efektywność wykorzystania zasobów w różnych typach gospodarstwach
EFFECTIVENESS OF RESOURCE USE IN VARIOUS TYPES OF FARMS 122

Grażyna Michalczuk, Urszula Konarzewska
Komunikowanie działań CSR w procesie społecznie odpowiedzialnego inwestowania
COMMUNICATION OF CSR ACRIVITIES IN THE PROCESS OF SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTING 132

Robert Nowacki
Percepcja reklamy artykułów żywnościowych i jej znaczenie w procesach decyzyjnych konsumentów
PERCEPTION OF ADVERTISING OF FOOD PRODUCTS AND ITS IMPORTANCE IN CONSUMER DECISION-MAKING PROCESSES 143

Marian Oliński , Piotr Szamrowski
Wykorzystanie Twittera w działalności organizacji pożytku publicznego
THE USE OF TWITTER IN THE ACTIVITIES OF PUBLIC BENEFIT ORGANIZATIONS 155

Irena Ozimek
Ochrona konsumentów na wybranych rynkach usług w świetle regulacji prawnych i możliwości pozasądowego rozwiązywania sporów konsumenckich
CONSUMER PROTECTION IN SELECTED SERVICE MARKETS IN THE LIGHT OF LEGAL REGULATIONS AND THE POSSIBILITY OF OUT-OF-COURT RESOLUTION OF CONSUMER DISPUTES 173

Grzegorz Paluszak, Joanna Wiśniewska-Paluszak
Hipoteza efektywnego rynku *versus* analiza techniczna rynku finansowego
THE EFFICIENT MARKET HYPOTHESIS *VERSUS* TECHNICAL ANALYSIS OF FINANCIAL MARKET 187

Tomasz Pawlonka, Joanna Bereżnicka
Zarządzanie oparte na wartości – filozofia i wyzwanie w zarządzaniu finansami współczesnego przedsiębiorstwa
VALUE-BASED MANAGEMENT – PHILOSOPHY OR THE CHALLENGE OF MANAGING THE FINANCES OF TODAY'S BUSINESS 199

Maciej Pawłowski
Modele dyskryminacyjne w ocenie ryzyka upadłości emitenta obligacji korporacyjnych
DISCRIMINATORY MODELS AS AN EVALUATION METHOD OF CORPORATE BOND ISSUERS BANKRUPTCY RISK 211

Agnieszka Siedlecka, Mateusz Kuszneruk
Zrównoważona konsumpcja a marnotrawstwo żywności w opinii kierowników gospodarstw domowych
SUSTAINABLE CONSUMPTION AND WASTE OF FOOD IN THE OPINION OF HOUSEHOLD MANAGERS 223

Nina Siemieniuk,Tomasz Siemieniuk, Łukasz Siemieniuk
Wybrane aspekty wykorzystania teorii chaosu do wspierania decyzji finansowych
SELECTED ASPECTS OF THE USE OF CHAOS THEORY TO SUPPORT FINANCIAL DECISIONS 237

Aldona Standar
Realizacja wydatków inwestycyjnych a kondycja finansowa JST. Przykład gmin wiejskich województwa wielkopolskiego
IMPLEMENTATION OF INVESTMENT EXPENDITURES VERSUS FINANCIAL CONDITION OF LOCAL GOVERNMENTS AN EXAMPLE OF RURAL COMMUNES IN THE WIELKOPOLSKA PROVINCE 248

Dariusz Strzębicki
Rola postów facebookowych w komunikacji marketingowej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego
THE ROLE OF FACEBOOK POSTS IN MARKETING COMMUNICATION OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES 262

Natalia Wasilewska, Nadiia Davydenko
FINANCIAL MANAGEMENT MODELING FOR ENTERPRISES 272

Mirosław Wasilewski, Anna Bischoff
Współpraca w zakresie wymiany informacji podatkowej między Polską a krajami UE
THE COOPERATION IN THE EXCHANGE OF TAX INFORMATION BETWEEN POLAND AND OTHER EU COUNTRIES 286

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.1

Jacek Dziwulski
Politechnika Lubelska

Wpływ poziomu i jakości wiedzy pracowników na zarządzanie kapitałem ludzkim w organizacji usługowej na wybranym przykładzie

IMPACT OF THE LEVEL AND QUALITY OF EMPLOYEES' KNOWLEDGE ON HUMAN CAPITAL MANAGEMENT IN A SERVICE ORGANIZATION ON A SELECTED EXAMPLE

W artykule przedstawiono wybrane koncepcje definiowania i strukturalizacji wiedzy. Zidentyfikowano składowe kapitału ludzkiego najbardziej istotne dla obszaru zarządzania wiedzą. Wskazano najistotniejsze elementy zarządzania organizacjami w przyszłości, ze szczególnym uwzględnieniem zasobów niematerialnych.

Słowa kluczowe: pracownik wiedzy, zarzadzanie kapitałem ludzkim, organizacja usługowa.

Wprowadzenie

W XXI wieku wiedza stanowi najważniejszy element rozwoju gospodarki każdego kraju. Nadrzędną cechą gospodarki opartej na wiedzy jest nadanie priorytetowej roli wiedzy w procesie wzrostu gospodarczego. B. Mikuła twierdzi, że w gospodarce opartej na wiedzy „zasadniczym źródłem wartości staje się wiedza, dlatego też organizacje chcące w tych warunkach odnosić sukcesy, muszą skoncentrować uwagę na procesach z udziałem wiedzy, a w szczególności jej pozyskiwania, tworzenia, transferu, ochrony, udostępniania i wykorzystania."[1] Zatem gospodarka oparta na wiedzy wymusza na organizacjach konieczność dostosowania funkcjonujących modeli rozwiązań do zarządzania wiedzą w sposób efektywny i racjonalny. Wymaga to zastosowania odpowiednich metod i narzędzi zarządzania, co niejednokrotnie przejawia się w postaci dużych oporów wobec zmian wśród pracowników. Podejmowane w tej materii działania wyrażają się przede wszystkim w nacisku na ciągłe doskonalenie umiejętności, kompetencji teoretycznych i praktycznych posiadanych przez pracowników.

Oparcie gospodarki na wiedzy wymaga zmiany podejścia w organizacji przez pracowników do wykonywanych zadań i realizacji celów strategicznych. Istotna w tym zakresie jest również zmiana podejścia do zasobów przedsiębiorstwa, gdyż jak stwierdza L. Żabiński, w gospodarce opartej na wiedzy „relatywne znaczenie takich czynników tradycyjnych, jak ziemia, praca i kapitał zmniejsza się, a rola wymienionego czwartego

1 Mikuła B., *Organizacje oparte na wiedzy,* Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006, s. 11.

czynnika rośnie."[2] Odchodzenie od tradycyjnego postrzegania zasobów jest wymuszane przez zmiany organizacyjne oraz sposób myślenia o organizacji w kontekście osiągania założonych celów strategicznych oraz kształtowania nowych wyzwań.

A.L. Platonoff, S. Syska-Romańczuk i B. Moszoro wskazują na pewne kluczowe dla zrozumienia zagadnienia cechy gospodarki opartej na wiedzy, są to:

- wzrost gospodarki usług i inwestycje w aktywa niematerialne,
- potrzeba nowej technologii informacyjnej i łącznościowej oraz nowego społeczeństwa informacyjnego, nowe wymagania i podejście do wiedzy w uczących się organizacjach.[3]

Metodyczne aspekty opracowania

W ramach przeprowadzonych badań empirycznych przyjęto następujące założenia badawcze:

- celem badania jest pozyskanie opinii pracowników dotyczących wybranych elementów zarządzania kapitałem ludzkim w wybranym sklepie sieci Tesco Polska,
- problemem badawczym jest odpowiedź na pytanie, w jaki sposób pracownicy oceniają wybrane elementy zarządzania kapitałem ludzkim w wybranym sklepie sieci Tesco Polska,
- przedmiotem badania są wybrane elementy zarządzania kapitałem ludzkim w wybranym sklepie sieci Tesco Polska.

Założono następującą tezę badawczą, że pracownicy w różny sposób oceniają wybrane elementy zarządzania kapitałem ludzkim w wybranym sklepie sieci Tesco Polska.

Wiedza jako kluczowy zasób organizacji

Wiedza stanowi jeden z najważniejszych elementów rozwoju współczesnych organizacji. Stanowi ona podstawę funkcjonowania zarówno organizacji produkcyjnych, jak i usługowych oraz handlowych. Wiedza jest głównym czynnikiem determinującym możliwości rozwoju społeczeństw i gospodarek. Przyjmuje się, że wiedza jest jednym z podstawowych zasobów przedsiębiorstwa.[4] W dobie gospodarki opartej na konkurencyjności, wiedza nabiera szczególnego znaczenia w kontekście walki konkurencyjnej pomiędzy organizacjami prowadzącymi działalność o podobnym profilu.

Wiedza, którą dysponują organizacje składa się dwóch poziomów, tj. wiedzy jawnej oraz wiedzy ukrytej.[5] Hierarchię wiedzy w oparciu o wskazany podział obrazuje rysunek 1.

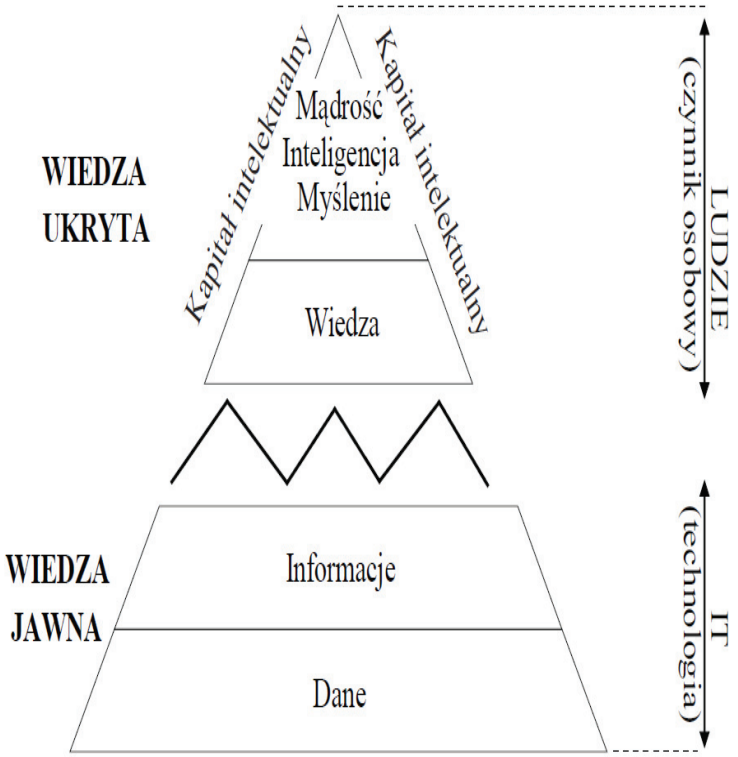
---

2 Żabiński L., *Marketing: koncepcje, badania, zarządzanie,* Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice 2002, s. 45 – 46.

[3] Mikuła B., Organizacje oparte na wiedzy, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006, s. 22.

[4] Kłak M., *Zarządzanie wiedzą we współczesnym przedsiębiorstwie,* Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa, Kielce 2010, s. 15.

[5] Brdulak J.J., *Zarządzanie wiedzą a proces innowacji produktu. Budowanie przewagi konkurencyjnej firmy,* Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005, s. 14.



Rysunek 1. Hierarchia wiedzy w organizacji.
Źródło: Kłak M., *Zarządzanie wiedzą we współczesnym przedsiębiorstwie,* Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa, Kielce 2010, s. 15.

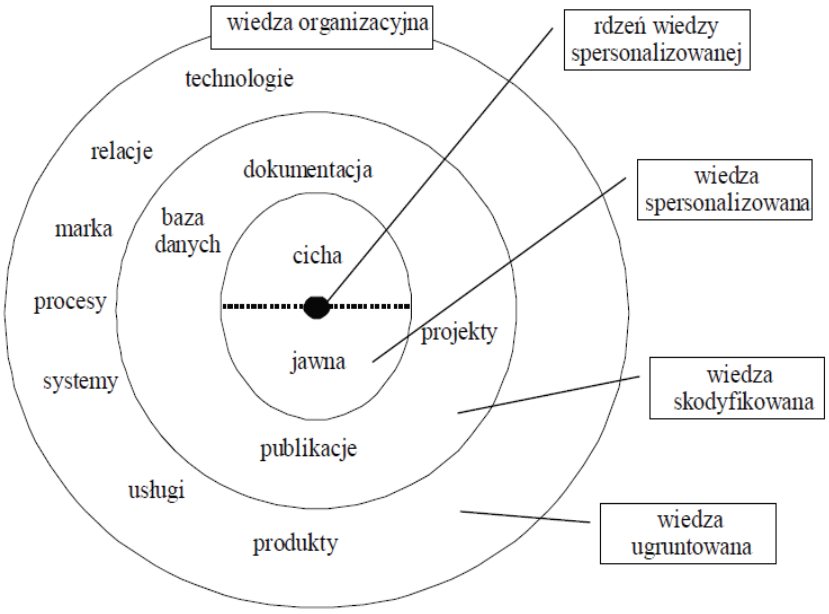
Na wiedzę jawną składają się dane oraz informacje. Dane to elementy składowe informacji, które reprezentowane są przez surowe i niepoddane analizie fakty, jak również liczby i zdarzenia.[6] A informacje stanowią zbiór uporządkowanych danych.[7]

Wiedza jest pojęciem niezwykle szerokim i trudnym do jednoznacznego zdefiniowania. P. Drucker stwierdził, że wiedza to „efektywne wykorzystanie informacji w działaniu."[8] A. Tiwana wiedzę określa jako „płynną mieszaninę kontekstowych doświadczeń, wartości, informacji i umiejętności tworzącą ramy dla oceny, rozumienia i przyswajania nowych doświadczeń i informacji."[9] Ciekawy sposób zdefiniowania wie-

[6] Grudzewski W.M., Hejduk I.K., *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwach,* Difin, Warszawa 2004, s. 75.
[7] Galata S., *Strategiczne zarządzanie organizacjami. Wiedza, intuicja, strategie, etyka,* Difin, Warszawa 2004, s. 59.
[8] Drucker P, *Społeczeństwo prokapitalistyczne,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 43.
[9] Tiwana A., *Przewodnik po zarządzaniu wiedzą. E-biznes i zastosowania CRM,* Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2003, s. 60.

dzy wprowadza E. Turban, który używa kategorii takich jak „prawda przekonania, przewidywania, pomysły, osądy, oczekiwania, metodologię oraz know-how."[10]

W literaturze przedmiotu istnieją również inne klasyfikacje, np. może być podział wiedzy na wiedzę organizacyjną, spersonalizowaną, skodyfikowaną oraz ugruntowaną.[11] Klasyfikację tą zaprezentowano na rysunku 2.



Rysunek 2. Główne kategorie wiedzy organizacyjnej.
Źródło: Perechuda K., *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 16.

W gospodarce opartej na wiedzy istotnym działaniem jest zwiększenie udziału usług oraz inwestycji w globalnej produkcji. Oznacza to zmianę proporcji pomiędzy produkcją oraz sektorem usług, na korzyść usług. Tradycyjna gospodarka opierała się głównie na produkcji, natomiast gospodarka oparta na wiedzy kierunkuje swoją uwagę przede wszystkim na zwiększenie udziału w zakresie usług oraz inwestycji. Ponadto rozwój gospodarki opartej na wiedzy wymusza rozwijanie nowych technologii informacyjnych, jak również i łącznościowych. To z kolei implikuje powstawanie społeczeństwa informacyjnego nowej generacji, o wyższym poziomie posiadanych umiejętności i kompetencji.

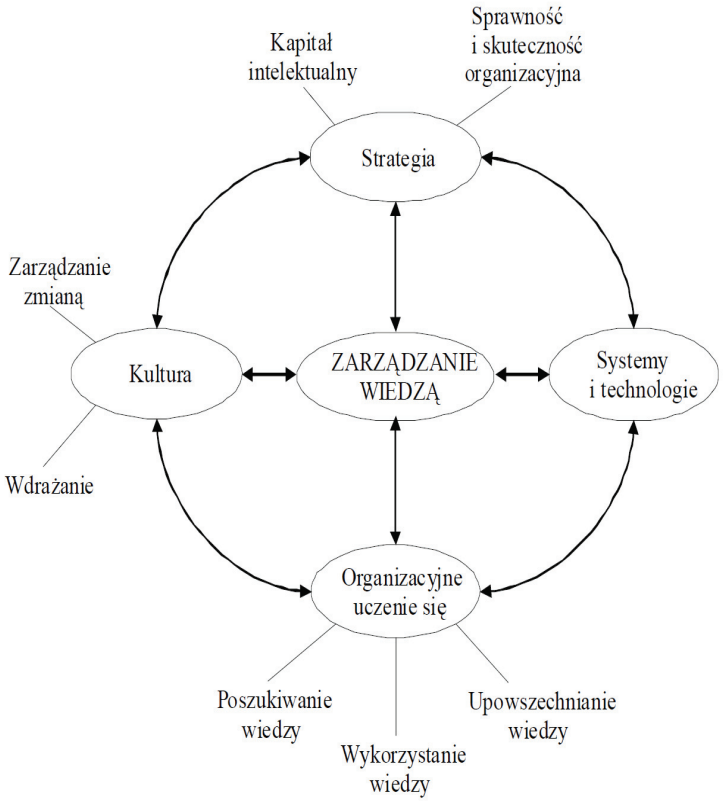
[10] Tiwana A., *Przewodnik po zarządzaniu wiedzą. E-biznes i zastosowania CRM,* Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2003, s. 61.
[11] Perechuda K., *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 16.

W literaturze przedmiotu wskazać można również inne podejście do wyodrębnienia cech gospodarki opartej na wiedzy. Wśród nich E. Skrzypek wymienia następujące cechy gospodarki opartej na wiedzy:

- gospodarka świadczeń, większość pracowników zatrudniona jest w sektorze usług,
- głównym potencjałem jest wiedza,
- gospodarka nadmiaru czy raczej nadmożliwości,
- bezpośrednio oparta na generowaniu, dystrybucji i zastosowaniu informacji i wiedzy,
- przeważająca większość firm opiera swoją przewagę konkurencyjną na wiedzy.[12]

Wyżej przedstawiona koncepcja opiera się na tym, że gospodarka oparta na wiedzy stanowi z jednej strony wyzwanie dla tradycyjnych organizacji, a z drugiej strony szansę na rozwój, pozyskiwanie nowych klientów, a także uzyskanie korzystniejszej niż konkurenci rynkowi pozycji konkurencyjnej. Zarządzanie wiedzą w organizacji oznacza „wytworzenie w przedsiębiorstwie odpowiednich procedur i umiejętności ukierunkowanych na osiągnięcie celów jego działania dotyczących różnego rodzaju działań informacyjnych."[13] Jednocześnie należy stwierdzić, że zarządzanie wiedzą jest „procesem ciągłych realizacji funkcji zarządzania, skoncentrowanym na zasobach wiedzopochodnych (wewnętrznych i zewnętrznych, istniejących i nieistniejących, znanych i ukrytych) oraz zadaniach i instrumentach organizowania i komunikowania."[14] Podstawowe aspekty zarządzania wiedzą w organizacji obrazuje rysunek 3.

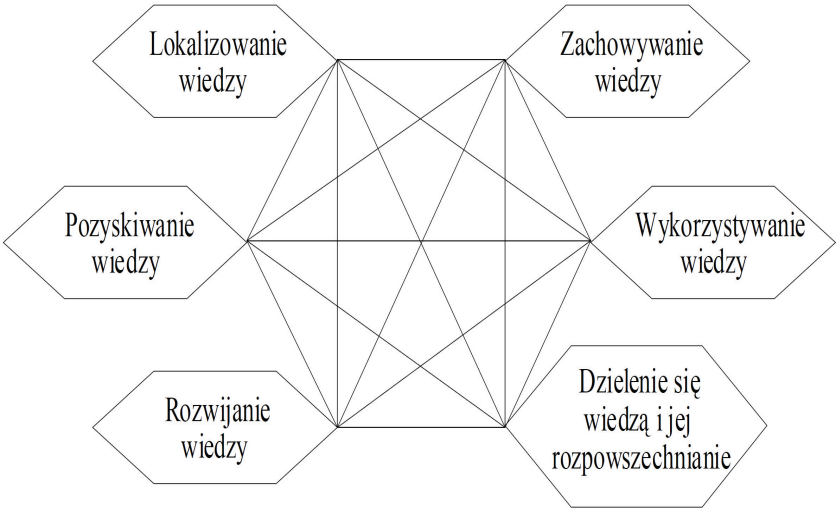
[12] Mikuła B., Organizacje oparte na wiedzy, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006, s. 22.
[13] Forlicz S., *Informacja w biznesie,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 39.
[14] Perechuda K., *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 219.



Rysunek 3. Główne kategorie wiedzy w organizacji.
Źródło: Jashapara A., *Zarządzanie wiedzą. Zintegrowane podejście,* PWE, Warszawa 2006, s. 28.

Punktem wyjścia do zarządzania wiedzą w organizacji jest przyjęta strategia działania organizacji, w której powinny znaleźć się podstawowe kwestie odnoszące się do założeń zarządzania wiedzą. Strategia i wizja organizacji powinny odzwierciedlać możliwości przedsiębiorstwa w zakresie kapitału intelektualnego oraz sprawności i skuteczności organizacyjnej. W zarządzaniu wiedzą ważne jest także organizacyjne uczenie się, które odnosi się do poszukiwania wiedzy, jej wykorzystania i upowszechniania. Ponadto zarządzanie wiedza obejmuje systemy i technologię oraz kulturę organizacyjną odnoszącą się do zarządzania zmianą oraz wdrażania.

Proces zarządzania wiedzą jest wieloaspektowy i charakteryzuje się wieloma wzajemnymi elementami kształtującymi go. Schemat zarządzania wiedzą przedstawiono na rysunku 4.



Rysunek 4. Schemat zarządzania wiedzą.
Źródło: Probst G., Raub S., Romhardt K., *Zarządzanie wiedzą w organizacji,* Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002, s. 42.

Struktura procesu zarządzania wiedzą obejmuje przede wszystkim lokalizowanie wiedzy, pozyskiwanie wiedzy, rozwijanie wiedzy, dzielenie się wiedzą i jej rozpowszechnianie, wykorzystywanie wiedzy oraz jej zachowywanie. Każdy z elementów procesu powiązany jest z pozostałymi. Co oznacza, że jeden element wpływa na pozostałe i odwrotnie, pozostałe elementy wpływają na analizowany składnik procesu zarządzania wiedzą.

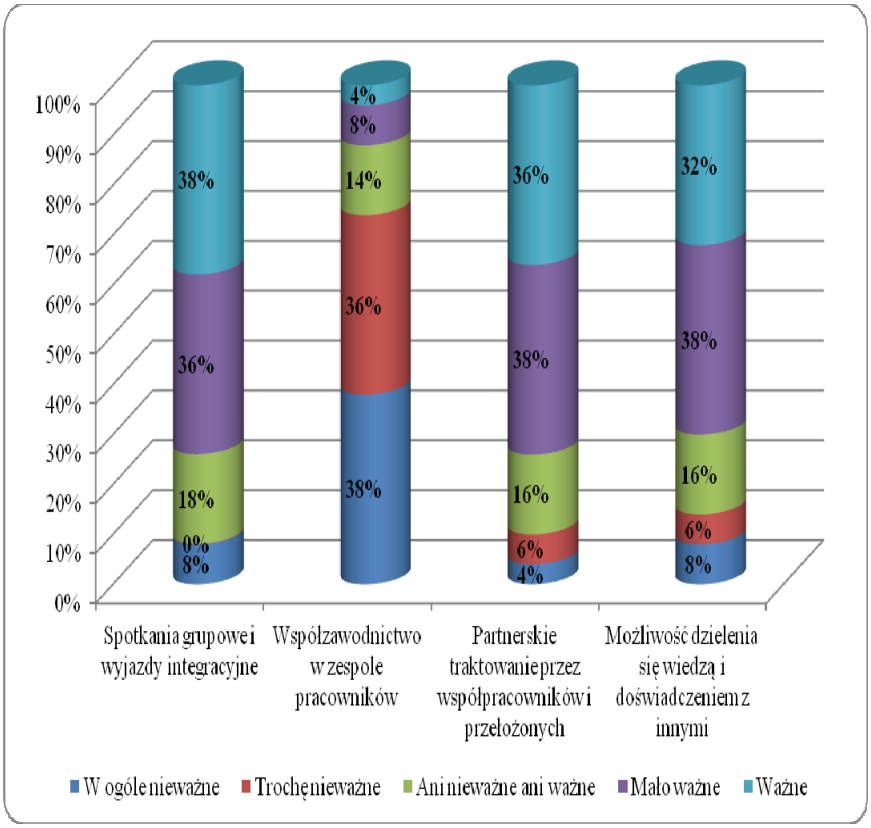
Zarządzanie wiedzą związane jest z powstawaniem różnego rodzaju barier, które należy pokonać celem kompleksowego wdrożenia rozwiązania. M. Żemigała wskazuje następujące bariery zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwie:

- system zarządzania, który nie nagradza wysiłków pracowników w poszukiwaniu wiedzą i dzielenia się nią,
- niewystarczająca motywacja przełożonych do dzielenia się wiedzą,
- brak czasu na przekazywanie swojej wiedzy pozostałym,
- niewiedza pracowników, kto posiada poszukiwane przez nich informacje,
- struktura organizacyjna sprzyjająca jedynie wymianie informacji wewnątrz działów przedsiębiorstwa,
- kultura firmy promująca wyniki jednostki i jej wiedzę zamiast dzielenia się nią,
- ograniczone środki na wdrażanie nowych rozwiązań,
- nieprzyjazny system informatyczny,
- nieświadomość pracowników, że ich wiedza może się przydać innym.[15]

[15] Żemigała M., *Jakość w systemie zarządzania przedsiębiorstwem,* Placet, Warszawa 2008, s. 168.

Analiza i ocena wybranych elementów kapitału ludzkiego na przykładzie organizacji usługowej

W badaniu udział wzięło 50 pracowników sklepu Tesco Polska, którego siedziba mieści się w Stalowej Woli. Wśród respondentów przeważającą grupą były kobiety, które stanowiły 84% ogółu badanych (42 osoby). Udział mężczyzn w próbie badawczej wynosił 16% (8 osób).



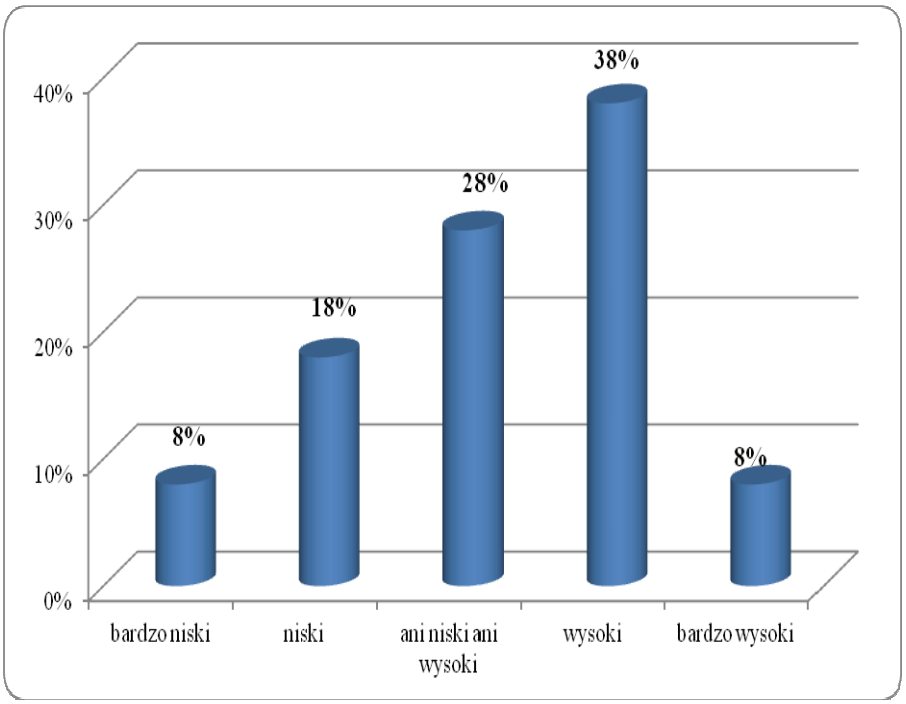
Rysunek 5. Ocena ważności wybranych czynników w pracy.
Źródło: Stec A., *Wybrane elementy zarządzania kapitałem ludzkim na przykładzie Tesco,* praca magisterska napisana pod kierunkiem dr inż. Jacka Dziwulskiego, Politechnika Lubelska, Wydział Zarzadzania, Lublin 2017.

Odnosząc się do spotkań grupowych i wyjazdów integracyjnych w kontekście ważności w pracy należy wskazać, że zdaniem 38% badanych czynnik ten jest ważny w pracy. W opinii 36% respondentów spotkania grupowe i wyjazdy integracyjne są mało ważne w pracy, a dla 18% ani nieważne ani ważne. Dodatkowo dla 8% czynnik ten jest w ogóle nieważny w pracy. Ciekawie prezentują się uzyskane opinie w zakresie ważności współzawodnictwa w zespole pracowników. Jedynie dla 4% czynnik ten jest ważny, a dla 8% mało ważny w pra-

cy. Ponadto dla 14% ankietowanych współzawodnictwo w zespole pracowników nie jest ani nieważne ani ważne, dla 36% – trochę nieważne, a dla 38% badanych w ogóle nieważne. Partnerskie traktowanie przez współpracowników i przełożonych jest ważne dla 36% badanych, a mało ważne dla 38% z nich. Jednocześnie ani nieważne ani ważne partnerskie traktowanie przez współpracowników i przełożonych jest dla 16% ankietowanych. Dodatkowo czynnik ten jest trochę nieważny dla 6% badanych, a w ogóle nieważny dla 4% z nich. Możliwość dzielenia się wiedzą i doświadczeniem z innymi jest ważna dla 32% respondentów, a mało ważna dla 38% z nich. Ani nieważna ani ważna możliwość dzielenia się wiedzą i doświadczeniem z innymi jest dla 16% badanych. Ponadto dla 6% badanych czynnik ten jest trochę nieważny, a dla 8% z nich w ogóle nieważny.

Największą grupę pośród ankietowanych stanowią osoby, które często dzielą się posiadaną wiedzą oraz doświadczeniem. Grupa ta obejmuje 38% badanych. Ani rzadko ani często posiadaną wiedzą oraz doświadczeniem dzieli się 36% respondentów. Ponadto zawsze wiedza i doświadczeniem dzieli się 8% badanych. Podobny rozkład odpowiedzi odnotowano w przypadku rzadkiego dzielenia się wiedzą i doświadczeniem. Dopełnieniem powyższych informacji jest fakt, że co dziesiąty badany nigdy nie dzieli się posiadaną wiedzą oraz doświadczeniem.

W kontekście posiadanej wiedzy oraz doświadczenia istotnym wydaje się określenie stopnia wykorzystania wiedzy i doświadczenia w pracy. Dane w tym zakresie prezentuje rysunek 6.



Rysunek 6. Stopień wykorzystania wiedzy i doświadczenia w pracy.
Źródło: Stec A., *Wybrane elementy zarządzania kapitałem ludzkim na przykładzie Tesco,* praca magisterska napisana pod kierunkiem dr inż. Jacka Dziwulskiego, Politechnika Lubelska, Wydział Zarzadzania, Lublin 2017.

Największą grupę pośród badanych stanowią osoby wykorzystują w wysokim stopniu posiadaną wiedzę oraz doświadczenie w pracy. Grupa ta obejmuje 38% respondentów. W stopniu bardzo wysokim posiadaną wiedzę oraz doświadczenie w pracy wykorzystuje 8% ankietowanych. Dodatkowo wskazać należy, że ani w stopniu wysokim ani niskim posiadanej wiedzy oraz doświadczenia w pracy nie wykorzystuje 28% badanych. Jednocześnie dopełnieniem powyższego jest informacja, że w stopniu niskim posiadaną wiedzę oraz doświadczenie w pracy wykorzystuje 18% badanych, a w stopniu bardzo niskim – 8% ankietowanych.

Wnioski

Zarządzanie kapitałem ludzkim stanowi istotne wyzwanie z punktu widzenia funkcjonowania całej organizacji, przede wszystkim aspekcie poziomu wiedzy pracowników. Staje się on wówczas strategicznym zasobem przedsiębiorstwa, bez którego sprawnego i efektywnego wykorzystania niemożliwe będzie osiągnięcie założonych celów strategicznych.

Z przeprowadzonych badań płyną następujące wnioski:

- Odnosząc się do spotkań grupowych i wyjazdów integracyjnych w kontekście ważności w pracy należy wskazać, że zdaniem 38% badanych czynnik ten jest ważny w pracy. W opinii 36% respondentów spotkania grupowe i wyjazdy integracyjne są mało ważne w pracy, a dla 18% ani nieważne ani ważne. Dodatkowo dla 8% czynnik ten jest w ogóle nieważny w pracy. Ciekawie prezentują się uzyskane opinie w zakresie ważności współzawodnictwa w zespole pracowników. Jedynie dla 4% czynnik ten jest ważny, a dla 8% mało ważny w pracy. Ponadto dla 14% ankietowanych współzawodnictwo w zespole pracowników nie jest ani nieważne ani ważne, dla 36% – trochę nieważne, a dla 38% badanych w ogóle nieważne. Partnerskie traktowanie przez współpracowników i przełożonych jest ważne dla 36% badanych, a mało ważne dla 38% z nich. Jednocześnie ani nieważne ani ważne partnerskie traktowanie przez współpracowników i przełożonych jest dla 16% ankietowanych. Dodatkowo czynnik ten jest trochę nieważny dla 6% badanych, a w ogóle nieważny dla 4% z nich. Możliwość dzielenia się wiedzą i doświadczeniem z innymi jest ważna dla 32% respondentów, a mało ważna dla 38% z nich. Ani nieważna ani ważna możliwość dzielenia się wiedzą i doświadczeniem z innymi jest dla 16% badanych. Ponadto dla 6% badanych czynnik ten jest trochę nieważny, a dla 8% z nich w ogóle nieważny.
- 38% badanych często bierze udział w szkoleniach organizowanych przez Tesco Polska dla pracowników. Ponadto zawsze w szkoleniach udział bierze 4% ankietowanych. Z kolei rzadki udział w szkoleniach jest domeną 32% respondentów. Nigdy w szkoleniach udziału nie brało 18% ankietowanych. Ani rzadko ani często w szkoleniach udział bierze 8% badanych.
- W ocenie 48% badanych, szkolenia wpływają przede wszystkim na zwiększenie efektywności pracowników. Nieco mniejsza grupa respondentów, bo 26% jest zdania, że szkolenia umożliwiają podnoszenie kwalifikacji zawodowych. Ponadto dla 18% ankietowanych szkolenia oznaczają wzrost zaangażowania pracowników, a dla 8% – wzrost motywacji pracowników.

- Prawie połowa badanych (44%) spodziewa się po udziale w szkoleniu awansu. Dla 22% ankietowanych udział w szkoleniach związany jest ze spodziewanym zwiększeniem kompetencji niezbędnych na zajmowanym stanowisku, a dla 18% z nich – zaspokojeniem własnych ambicji. Ponadto 16% respondentów po udziale w szkoleniu spodziewa się zdobycia wiedzy.
- Dla 54% badanych najważniejszym elementem szkolenia są kompetencje osoby prowadzącej szkolenie. Ponadto 28% ankietowanych jest zdania, że program jest najważniejszym elementem szkolenia, a 14% wskazało na atmosferę. Ponadto 4% respondentów, że najważniejszym elementem szkoleń jest miejsce przeprowadzenia szkolenia.
- Największą grupę pośród ankietowanych stanowią osoby, które często dzielą się posiadaną wiedzą oraz doświadczeniem. Grupa ta obejmuje 38% badanych. Ani rzadko ani często posiadaną wiedzą oraz doświadczeniem dzieli się 36% respondentów. Ponadto zawsze wiedza i doświadczeniem dzieli się 8% badanych. Podobny rozkład odpowiedzi odnotowano w przypadku rzadkiego dzielenia się wiedzą i doświadczeniem. Dopełnieniem powyższych informacji jest fakt, że co dziesiąty badany nigdy nie dzieli się posiadaną wiedzą oraz doświadczeniem.
- Największą grupę pośród badanych stanowią osoby wykorzystują w wysokim stopniu posiadaną wiedzę oraz doświadczenie w pracy. Grupa ta obejmuje 38% respondentów. W stopniu bardzo wysokim posiadaną wiedzę oraz doświadczenie w pracy wykorzystuje 8% ankietowanych.

Literatura

Brdulak J.J., *Zarządzanie wiedzą a proces innowacji produktu. Budowanie przewagi konkurencyjnej firmy,* Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005.

Drucker P, *Społeczeństwo prokapitalistyczne,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.

Forlicz S., *Informacja w biznesie,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.

Galata S., *Strategiczne zarządzanie organizacjami. Wiedza, intuicja, strategie, etyka,* Difin, Warszawa 2004.

Grudzewski W.M., Hejduk I.K., *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwach,* Difin, Warszawa 2004.

Harasim W., Dziwulski J., *Zarządzanie twórcze,* Wyższa Szkoła Promocji Mediów i Show Businessu, Warszawa 2015.

Jashapara A., *Zarządzanie wiedzą. Zintegrowane podejście,* PWE, Warszawa 2006.

Kłak M., *Zarządzanie wiedzą we współczesnym przedsiębiorstwie,* Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa, Kielce 2010.

Mikuła B., *Organizacje oparte na wiedzy,* Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006.

Perechuda K., *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.

Probst G., Raub S., Romhardt K., *Zarządzanie wiedzą w organizacji,* Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.

Stec A., *Wybrane elementy zarządzania kapitałem ludzkim na przykładzie Tesco,* praca magisterska napisana pod kierunkiem dr inż. Jacka Dziwulskiego, Politechnika Lubelska, Wydział Zarzadzania, Lublin 2017.

Tiwana A., *Przewodnik po zarządzaniu wiedzą. E-biznes i zastosowania CRM,* Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2003.
Żabiński L., *Marketing: koncepcje, badania, zarządzanie,* Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice 2002.
Żemigała M., *Jakość w systemie zarządzania przedsiębiorstwem,* Placet, Warszawa 2008.

Summary

The article presents selected concepts of defining and structuring knowledge. The components of human capital most important for the area of knowledge management have been identified. The most important elements of managing organizations in the future were indicated, with particular emphasis on intangible assets.

Key words: knowledge worker, human capital management, service organization.

Informacje o autorze:

dr inż. Jacek Dziwulski
Politechnika Lubelska
Wydział Zarządzania,
Katedra Strategii i Projektowania Biznesu
e-mail: j.dziwulski@pollub.pl

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.2

Justyna Franc - Dąbrowska
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Małgorzata Porada - Rochoń
Uniwersytet Szczeciński

Beata Świecka
Uniwersytet Szczeciński

Niewypłacalność przedsiębiorstw i gospodarstw domowych - Analiza porównawcza

INSOLVENCY OF ENTERPRISES AND HOUSEHOLDS - COMPARATIVE ANALYSIS

Celem badań było zebranie badań dotyczących niewypłacalności przedsiębiorstw i gospodarstw domowych na podstawie literatury krajowej i międzynarodowej. Stwierdzono, że gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa łączy podatność na zjawisko niewypłacalności. Mimo, że różnią się od siebie w sensie podmiotowości, to jednak funkcjonują w tym samym otoczeniu. Gospodarstwa domowe, są bardzo zróżnicowane, rozdrobnione i jest ich znacznie więcej niż przedsiębiorstw. W obu wypadkach niewypłacalność jest determinowana wieloma zmiennymi, a nie jest tylko funkcją dochodu. Ponadto niewypłacalność jest zjawiskiem stopniowalnym, nie pojawia się od razu i nagle, dlatego też, rozwój badań i dopracowanie metodyki pozwala na predykcję tego zjawiska i rozpoznanie czynników sygnalizujących o pojawiającym się niebezpieczeństwie. Wśród determinant niewypłacalności wspólnych dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych należy zaliczyć problem z terminowym regulowaniem zobowiązań. Jest to skutek innych problemów finansowych tych podmiotów, a szczególnie poziomu i struktury zadłużenia, które nie zawsze jest dopasowane do możliwości płatniczych przedsiębiorcy, czy przeciętnego człowieka. Problem nadmiernego zadłużenia i złej jego struktury współcześnie wydaje się problemem ogólnoświatowym, dotyczącym w szczególności państw wysoko rozwiniętych, cechujących się wysokim poziomem dobrobytu mieszkańców i przedsiębiorców.

Słowa kluczowe: niewypłacalność, gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa

Wprowadzenie

Badania zarówno przedsiębiorstw, jak i gospodarstw domowych, obejmują: analizy wtórne i pierwotne polegające na gromadzeniu, opracowaniu i analizie uzyskanego materiału empirycznego. Analiza ma charakter analizy złożonej ze względu na ilościowy i jakościowy charakter zgromadzonego materiału. Ze względu na poprawność metodyczną całego procesu badawczego przebiega on według rozbudowanego schematu postępowania badawczego. W opracowaniu zebrano wyniki badań niewypłacalności na podstawie literatury krajowej i światowej. Dokonując analizy porównawczej w zakresie metodyki badań niewypłacalności przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, proponuje się stworzenie jednolitego instrumentarium pozwalającego na komparatystykę danych i

uniknięcie rozbieżności między informacjami zestawionymi w poszczególnych źródłach i umożliwiających wyciagnięcie wniosków oddających rzeczywiste tendencje rynkowe. Za konieczne uważa się sprecyzowanie podmiotu, respondentów oraz badanych (przedsiębiorstw, gospodarstw domowych). Intencją autorek było połączenie dwóch obszarów podmiotowych: przedsiębiorstw i gospodarstw domowych z perspektywy niewypłacalności. Znana jest ona od wielu lat w przedsiębiorstwach, jednakże ma znacznie dłuższą historię w gospodarstwach domowych. Prawdą jest, że już w czasach starożytnych problem niewypłacalności był znany, w szczególności podczas kryzysu w Grecji w VI wieku za urzędowania archonta Solona (w 594 roku p.n.e). Jedną z jego reform była Sejsachteja – jednorazowe anulowanie długów (strząśnięcie ciężarów). W wyniku zmiennego powodzenia podczas działań wojennych dopływ niewolników był nieregularny, co powodowało zachwianie gospodarki Aten. W związku z tym wprowadzono zwyczaj zapożyczania się pod zastaw własnej wolności. Doprowadziło to do powstania licznej rzeszy ludzi, którzy popadli w niewolnictwo za długi. Solon pozwolił na jednorazowe ich wyzwolenie. Ziemie zajęte z powodu długów nie zostały oddane starym właścicielom. Solon uwolnił ludzi raz na zawsze, przez zakazywanie użyczania pożyczek na zabezpieczeniu osoby dłużnika [Świecka, 2009, s. 102].

Celem badań było zebranie badań dotyczących niewypłacalności przedsiębiorstw i gospodarstw domowych na podstawie literatury krajowej i międzynarodowej. Postawiono następującą hipotezę badawczą: Niewypłacalność przedsiębiorstw, jak i gospodarstw domowych ma wiele cech wspólnych.

Aby zrealizować cel badań, zastosowano metodę studiów literatury, porównawczą i opisową.

Przegląd badań w zakresie niewypłacalności przedsiębiorstw

Problematyka niewypłacalności jest szeroko podejmowania tak na poziomie badań literaturowych jak i empirycznych, zarówno w Polsce, jak i na świecie. Fakt rosnącego zainteresowania niewypłacalnością jest szczególnie odnotowywany w okresach niestabilności gospodarczej, kryzysów, czy recesji. Analiza literatury przedmiotu wskazuje co najmniej kilka głównych kierunków badań nad zjawiskiem niewypłacalności przedsiębiorstw, które ogniskują się w obszarach identyfikacji: determinant, przebiegu, skutków i możliwości zapobiegania mu. Najwięcej badań odnosi się do ryzyka wystąpienia niewypłacalności w przedsiębiorstwach. Jednocześnie należy podkreślić, że szereg badań nad niewypłacalnością podejmowanych jest z uwzględnieniem problematyki bankructwa przedsiębiorstw. Ponadto w prezentowanych badaniach niewypłacalność traktowana jest pośrednio lub bezpośrednio. Aby możliwe było zaprezentowanie zakresu i specyfiki badań nad niewypłacalnością przedsiębiorstw, dokonano ich syntezy. W tabeli 1 zestawiono wyniki badań dotyczących identyfikacji głównych determinant niewypłacalności.

Tabela 1. Synteza wyników badań dotyczących identyfikacji determinant niewypłacalności

Lp.	Autor/ Autorzy	Okres badania	Próba badawcza/ Zakres badania	Wnioski
1.	R. M. Antala, I. Sumandea-Simionescub	2008 i 2012	Próba: 45 przedsiębiorstw z branży ubezpieczeniowej. Cel: identyfikacja czynników zwiększających ekspozycję przedsiębiorstw na wystąpienie niewypłacalności	M.in. wzrost wielkości przedsiębiorstwa wpływa na wzrost ryzyka jego niewypłacalności. Dywersyfikacja działalności redukuje ryzyko niewypłacalności. Istnieje pozytywny związek pomiędzy ryzykiem biznesowym a poziomem ekspozycji na niewypłacalność a negatywny pomiędzy poziomem płynności i poziomem niewypłacalności
2.	M. Mironiuc, A. Taran	2009-2013	Próba: 20 przedsiębiorstw notowanych na giełdzie papierów wartościowych w Rumunii Cel: identyfikacja najbardziej reprezentatywnych symptomów trudności finansowych napotykanych przez przedsiębiorstwa w Rumunii. Weryfikacja hipotezy: Ustanowienie niewypłacalności można przewidywać na podstawie analizy informacji finansowych i niefinansowych o istotnym znaczeniu dla tej sytuacji	Zidentyfikowano przewagę wskaźników finansowych nad informacjami niefinansowymi w zakresie przewidywania niewypłacalności. Kluczowymi parametrami są te, które odnoszą się do polityki kredytowania komercyjnego. Dodatkowo stwierdzono, że podmioty na skraju niewypłacalności, czy niewypłacalne, mają określony profil finansowy
3.	J. Carson, R. Hoyt	1989-1991, 1986-1992	Próba: 54 amerykańskie przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe, które były niewypłacalne od 1989 do 1991 oraz 274 amerykańskie przedsiębiorstwa wypłacalne od 1986 do 1992 roku. Cel: ustalenie kluczowych zmiennych w procesie wczesnej identyfikacji zaburzonych finansowo ubezpieczycieli oraz rozważenie istotności tych zmiennych w ocenie ryzyka niewypłacalności ubezpieczycieli	Zarówno poziom, jak i względna zmienność kapitału i nadwyżki finansowej znacząco zależały od prawdopodobieństwa niewypłacalności ubezpieczyciela
4.	D. Gajda, T. Jurkiewicz	2007-2010	Próba: 1308 przedsiębiorstw w 2007 roku, 1326 w 2008 roku, 1346 w 2009 roku, 1812 w 2010 roku. Cel: Ocena występowania zagrożeń i posiadanych	Niewypłacalność dłużników jest jednym z zagrożeń funkcjonowania przedsiębiorstw

			zabezpieczeń	
5.	J. Franc-Dąbrowska, M. Porada-Rochoń, R. Suwała	2007-2011	Próba: 265 małych i 176 średnich przedsiębiorstw. Cel: opracowanie modeli identyfikacji czynników wpływających na niewypłacalność przedsiębiorstw, z podziałem na przedsiębiorstwa zagrożone niewypłacalnością i niezagrożone niewypłacalnością	Szczególną zmienną w grupie małych przedsiębiorstw zagrożonych niewypłacalnością jest EBITDA-Margin z okresu poprzedniego. W grupie przedsiębiorstw średnich zagrożonych niewypłacalnością taką cechą charakterystyczną są koszty materiałowe Do determinant które umożliwiają określenie pozytywnego wpływu na sytuację finansową przedsiębiorstw dla małych przedsiębiorstw zaliczono ROS, natomiast dla średnich przedsiębiorstw ROA. Za chroniące przed niewypłacalnością ustalono wartość cash flow z poprzedniego okresu, czyli swoisty bufor zabezpieczający przedsiębiorstwa przed utratą płynności w krótkim czasie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie:

Wyniki analizy prowadzone przez wielu autorów w różnych krajach wskazują, że istnieje pewna grupa zmiennych determinujących niewypłacalność, które można uznać za wspólne, niezależnie od typu działalności przedsiębiorstwa, czasu, czy miejsca jego funkcjonowania. Bez wątpienia podstawowym czynnikiem, który wpływa na zagrożenie niewypłacalnością jest poziom ryzyka podejmowany przez przedsiębiorców. Zagrożenia bowiem mają swoje źródło, tak w typie prowadzonej działalności (czemu przeciwdziałać można dywersyfikując ją), jak i w poziomie zadłużenia i zdolności do terminowego regulowania zobowiązań. Można przyjąć, że czynnikami wyznaczającymi zagrożenie niewypłacalnością jest poziom kapitału własnego (poziom zadłużenia i jego struktura), stan środków pieniężnych i zobowiązań bieżących, a także zdolność przedsiębiorstwa do generowania dodatniej nadwyżki finansowej, a szerzej dodatniego cash flow. Nie bez znaczenia także pozostaje umiejętność generowania zysku operacyjnego, przy czym niezbędne jest jednoczesne zadbanie o dodatni przepływ środków pieniężnych z prowadzonej działalności. Z tym z kolei, wiąże się odpowiednia polityka w zakresie zarządzania kapitałem obrotowym. Generalizując wydaje się więc, że problematyka niewypłacalności i identyfikacji jej determinant jest związana z harmonijnym, całościowym funkcjonowaniem przedsiębiorstwa. Konieczne jest ograniczanie ryzyka jego funkcjonowania, a szczególnie ryzyka finansowego, co przekłada się na wybór źródeł finansowania, a następnie na zdolność do terminowego regulowania zobowiązań i w dłuższym czasie do wypłacalności (lub niewypłacalności przedsiębiorstwa). W tabeli 2 zebrano wyniki badań, w których analizowano związki miedzy płynnością finansową, zadłużeniem i niewypłacalnością.

Tabela 2. Synteza wyników badań dotyczących identyfikacji zależności między płynnością finansową, zadłużeniem a niewypłacalnością

Lp.	Autor/ Autorzy	Okres badania	Próba badawcza/ Zakres badania	Wnioski
1.	R. Fabling, A. Grimes	1989-2003	Cel: zweryfikowanie hipotezy, czy uzasadnione jest rozróżnianie niewypłacalności przymusowej i niewymuszonej	Działalność gospodarcza jest ważnym wyznacznikiem niewypłacalności (zarówno osobistych bankructw, jak i wymuszonych likwidacji przedsiębiorstw). Podkreślono ważną rolę, jaką spełniają ceny nieruchomości, stanowiące zabezpieczenie pożyczek. Interakcje między działaniem gospodarczym, dźwignią finansową i wstrząsami cenowymi (hipoteką) dotyczącą cen nieruchomości i wskazują, że wstrząsy specyficzne dla poszczególnych regionów mogą wiązać się z cyklem koniunkturalnym
2.	I. Georgescua, E. C. Baciub	2003 (badanie pilotażowe), 2004-2006	Próba: 344 prawników, 34 sędziów z 88 krajów (kraje, w których dochód na mieszkańca przewyższa 1000$ i populacja jest większa niż 1,5 mln, mieszkańców). Cel: identyfikacja specyfiki postępowań upadłościowych	Procedury/postępowania są bardzo czasochłonne, kosztowne i nieefektywne. Ponadto różne specyficzne reguły gospodarcze i prawne wiążą się z różnicami w skuteczności procedur egzekwowania długu w różnych krajach
3.	M. Campello, E. Giambona, J. R. Graham, C. R. Harvey	2008-2009 2009-2010	Próba: Ok. 800 przedsiębiorstw z 31 krajów. Cel: zweryfikowanie jak przedsiębiorstwa zarządzają płynnością finansową podczas kryzysu oraz oddziaływanie pomiędzy wewnętrzną płynnością, zewnętrznymi źródłami finansowania a decyzjami, takimi jak: inwestycje czy zatrudnienie	Z punktu widzenia zarządzania finansami dowiedziono, że opcja dostępu do płynności poprzez linię kredytową staje się mniej intratna, gdy występuje wewnętrzna duża płynność. Przedsiębiorstwa zastępują oszczędności gotówkowe na inwestycje niewielkim poziomem linii kredytowych. Kryzys finansowy ogranicza, ale nie wyklucza dostępu do linii kredytowych. Linie kredytowe łagodzą wpływ kryzysu finansowego na inwestycje kapitałowe i inne decyzje, takie jak wydatki na nowe technologie i zatrudnienie
4.	A. Bruinshoof d, C. Kool	1986-1997	Próba: 473 duże, holenderskie przedsiębiorstwa, w tym 197 produkcyjne i 182 usługowe. Cel: identyfikacja sił napędowych płynności finansowej. Weryfikacja hipotezy, że cele płynności w przedsiębiorstwach wynikają z argumentów statycznej teorii trade-off	Rola problemów informacyjnych w ostrożnym popycie na płynność wydaje się znaczna. Determinanty długoterminowych celów płynnościowych są nie tylko ważne w wyjaśnianiu poziomu płynności, ale również wyróżniają się w wyjaśnieniu dynamicznej płynności w ramach korekty błędów

5.	F. Bancel, U. R. Mittoo	2009	Próba: 8000 francuskich przedsiębiorstw Cel: wpływ kryzysu na bezpieczeństwo/elastyczność finansową z uwzględnieniem finansowania zewnętrznego, jak i wewnętrznego	Przedsiębiorstwa o wysokim poziomie wewnętrznego finansowania odczuwają znacznie mniejszy wpływ kryzysu. Bardziej prawdopodobne jest, że będą wykazywać niższy poziom dźwigni finansowej, wyższe wskaźniki gotówki do aktywów i będą identyfikowały mniej trudności w spłacie zadłużenia, nawet w okresie kryzysu. Przedsiębiorstwa o wysokim poziomie zadłużenia krótkoterminowego mają większe problemy z płynnością i kapitałem obrotowym. Kryzys ma większy wpływ na ich strategię korporacyjną niż w firmach o wysokim poziomie zadłużenia długoterminowego
6.	P. Antonowicz	2003-2010	Próba: 128 przedsiębiorstw, 4 lata poprzedzające upadłość Cel: wyznaczenie wartości brzegowych wskaźników z grupy płynności finansowej, charakterystycznych dla przedsiębiorstw upadających	Z uwagi na pogłębiające się trudności finansowe bankrutujących podmiotów gospodarczych, wraz ze zbliżaniem się do upadłości we wszystkich grupach analizowanych przedsiębiorstw maleje średnia wartość wskaźnika PWP. Najbardziej radykalne pogorszenie poziomu płynności następuje na rok przed ogłoszeniem upadłości
7.	P. Kupis	2004-2010	Próba: Akta 43 likwidacyjnych postępowań upadłościowych spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, które toczyły się w latach 2004–2010 w Sądzie Rejonowym w Krakowie. Cel m.in. odpowiedź na pytanie dlaczego rośnie rola prawa upadłościowego jako narzędzia nakierowanego na łagodzenie skutków niewypłacalności przedsiębiorcy	Zidentyfikowano liczne dysfunkcje prawa upadłościowego z perspektywy wierzycieli, takie jak niska aktywność wśród wierzycieli w zakresie sięgania po instrumentarium prawa upadłościowego w celu dochodzenia roszczeń od niewypłacalnych dłużników, wydłużony czas trwania postępowań upadłościowych, który jest skorelowany ze stopniem zaspokojenia wierzycieli czy występowanie zjawiska łańcuchów niewypłacalności (które obrazują problem zarażania się bankructwem i świadczą o występowaniu dysfunkcji prawa i postępowań upadłościowych)
8.	P. Masiukiewicz	2004-2012	Cel: Analiza przyczyn zatorów oraz systemu wczesnego ostrzegania w zakresie zjawiska opóźnień płatności w transakcjach handlowych na tle regulacji unijnych i krajowych przy wykorzystaniu syntetycznych indeksów	Najczęstszą bezpośrednią przyczyną powstawania przeterminowanych należności są: okresowa niewypłacalność kontrahentów (utrata płynności), celowa nieuczciwość płatnicza kontrahenta oraz zatory płatnicze (przejściowa niewypłacalność wielu kontrahentów, wzajemne nieregulowanie należności i in.)

9.	J. Franc-Dąbrowska, M. Porada-Rochoń, R. Suwała	2007-2011	Próba: 265 małych przedsiębiorstw i 176 średnich przedsiębiorstw Cel: identyfikacja czynników ryzyka niewypłacalności, dla zmiennej objaśnianej w postaci relacji kapitału własnego do aktywów trwałych (w zależności od poziomu bezpieczeństwa finansowego)	Stwierdzono, że przedsiębiorstwa, które spełniają warunek finansowania aktywów trwałych kapitałem własnym, mają bardzo bezpieczną sytuację finansową - w długiej perspektywie czasu - a zatem nie są zagrożone wzrostem ryzyka niewypłacalności nawet w sytuacji przejściowych problemów z płynnością finansową. Z kolei te podmioty, które nie posiadają kapitału własnego na sfinansowanie aktywów o najwolniejszej zastępowalności na gotówkę, są znacznie bardziej zagrożone niewypłacalnością. Dwa czynniki postrzegane są przez przedsiębiorców jako ważne i są to złe zarządzanie długiem (zbyt długie terminy spłaty zobowiązań niedostosowanych do terminów wpływu należności). Dodatkowym problemem był odpływ młodych, aktywnych pracowników, którzy poszukują szansy rozwoju zawodowego w większych miastach lub poza granicami kraju

Źródło: Opracowanie własne na podstawie:

Wyniki badań potwierdzają wcześniejsze spostrzeżenia, że problematyka niewypłacalności jest ściśle związana ze zdolnością do terminowego regulowania zobowiązań. Pierwszym i podstawowym wyznacznikiem możliwości funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku jest bowiem prawidłowa płynność finansowa (czyli taka, która umożliwia terminowe rozliczanie się z kontrahentami). Zaufanie kontrahentów do przedsiębiorcy, jako solidnego płatnika wydaje się kluczowym czynnikiem w badaniu problemu niewypłacalności. Oczywiście na zdolność płatniczą przedsiębiorstwa wpływa wiele czynników, z których część ma charakter zewnętrzny – i wynika ze zdolności kontrahentów rynkowych do terminowego regulowania zobowiązań. Zarówno w Polsce, jak i w wielu krajach, problematyczną kwestią są zatory płatnicze, nękające szczególnie małych i średnich przedsiębiorców. Z kolei do czynników wpływających na płynność do zasadniczych należy zaliczyć poziom zadłużenia przedsiębiorstwa i strukturę tego zadłużenia. Z wyników badań wynika także, że czynnikami wpływającymi na niewypłacalność są dysfunkcje prawa (a także jego niestabilność), nieuczciwość kontrahentów oraz odpływ dobrze przygotowanych, młodych pracowników.

Globalny kryzys finansowy w sposób znaczący wpłynął na wzrost zjawiska niewypłacalności w przedsiębiorstwach i gospodarstwach domowych na świecie, uwypuklając tym samym istotność zjawiska i konsekwencji dla interesariuszy oraz gospodarki. Jakkolwiek można mówić o wzrostowym trendzie w obu grupach, to jednak identyfikuje się wyraźne zróżnicowanie co do intensywności wzrostu. W odniesieniu do średniej zmiany procentowej w okresie 2009-2011 zdecydowanie większy przyrost niewypłacalności wykazały przedsiębiorstwa, w Grecji, Włoszech, Hiszpanii, Bułgarii,

Czechach i na Węgrzech - odnotowano podwójny przyrost. W przypadku tylko kilku krajów tj. Austrii, Estonii, Rosji i Rumunii odnotowano procentowy spadek niewypłacalności. W odniesieniu do gospodarstw domowych największa procentową zmianę odnotowano we Francji 19%, Holandii 18% i minimalnie mniej w Stanach Zjednoczonych, a ujemny przyrost w Szwajcarii. Niewątpliwie wyniki tych badań mogły być odmienne, gdyby zostały przeprowadzone w latach kolejnych. W przypadku procedur sądowych należy uwzględnić czas jej rozpatrywania, co nie rzadko stanowi od kilku miesięcy do kilku lat. W efekcie dalszych analiz, zapewne wyniki dotyczące wielu krajów uległyby diametralnemu zwiększeniu.

Stwierdzono, że problematyka niewypłacalności przedsiębiorstw badana jest wielowątkowo. Z jednej strony umożliwia to rozpoznanie szerszego spektrum problemu funkcjonowania podmiotów gospodarczych i identyfikację wielu czynników wpływających na pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw. Z drugiej strony utrudnione jest, a nawet niemożliwe bezpośrednie porównanie poszczególnych wyników badań. Pokazuje to, jak trudną w operacjonalizacji i interpretacji jest problematyka badania niewypłacalności przedsiębiorstw. Tak wiele zmiennych determinuje ten proces, że konieczne jest holistyczne podejście do problemu zagrożenia niewypłacalnością w przedsiębiorstwach.

Przegląd badań w zakresie niewypłacalności gospodarstw domowych

Dane charakteryzujące niewypłacalne gospodarstwa domowe można podzielić na cztery kategorie: makro, mikro, mezzo i prawne.

Istnieje kilka sposobów mierzenia niewypłacalności gospodarstw domowych. W badaniach przeprowadzonych przez Komisję Europejską były trzy różne modele służące do zmierzenia nadmiernego zadłużenia/niewypłacalności gospodarstw domowych [Betti, Dourmashkin, Rossi, Verma, Yin 2001, s. 62]::

1. model administracyjny: miara nadmiernego zadłużenia jest podana przez oficjalne (urzędowe) statystyki dotyczące formalnych procedur postępowania z takimi przypadkami (sprawami).
2. model subiektywny oparty na poglądach osób indywidualnych bądź rodzin o swojej (ich) wypłacalności finansowej.
3. model obiektywny traktuje sytuację ekonomiczną i finansową gospodarstw domowych jako miarę niezdolności do zapłaty.

Sullivan i R.M. Fisher[1] na podstawie danych *Survey of Consumer Finances*" (SCF) zbadali zależność między zbiorem zmiennych społeczno-ekonomicznych, a ryzykiem kredytowym konsumenta przez zastosowanie analizy jednowymiarowej, z której wynikało, że dochód i ryzyko związane z kredytem są tylko marginalnie ze sobą powiązane. Z badań wynikało, że: a) niezależnie od poziomu dochodu kwota środków płynnych była związana w sposób ujemny z trudnościami płatniczymi; b) stosunek całkowitego długu do dochodu był odwrotnie proporcjonalny do trudności ze spłatą długu; c) stosunek długu konsumenta do dochodu, comiesięcznej płatności hipoteki do dochodu, i miesięcznej spłaty długu konsumenckiego do dochodu były

[1] C. Sullivan, R.M. Fisher, *Consumer Credit Delinquency Risk. Characteristic of Consumers who Fall Behind*, „Journal of Retail Banking" 1988, nr 10 (3), s. 53–64.

dodatnio powiązane z trudnościami w spłacie zadłużenia; d) liczba kart kredytowych była w sposób odwrotnie proporcjonalny związana z trudnościami w spłacie zadłużenia [Sullivan, Fisher, 1988, s. 53–64].

Canner i Luckett, uznając, że analiza jednowymiarowa nie jest w stanie w pełni wyjaśnić wzajemnych powiązań między zmiennymi społeczno-ekonomicznymi, takimi jak dochód, wiek i wykształcenie, zastosowali technikę wielowymiarową z wykorzystaniem wielu zmiennych. W efekcie przeprowadzenia analizy wielowymiarowej niektóre spośród zmiennych, które były istotne w analizie jednowymiarowej, okazały się nieistotne. Ważny wynik tego badania stanowiło to, że historia odrzucenia kredytu była najistotniejszym prognostykiem trudności w spłacie zadłużenia; a także wielkość rodziny była dodatnio powiązana z trudnościami w spłacie zadłużenia. U ludzi rasy białej istniało mniejsze prawdopodobieństwo wystąpienia trudności w spłacie zadłużenia niż w przypadku grup innej rasy. Ale, w przeciwieństwie do poprzednich badań, dochód gospodarstwa domowego, kwota środków płynnych i stosunek spłaty długu do dochodu, nie były zmiennymi istotnymi statystycznie[2] [Canner, Luckett, 1990, s. 55–62.].

Interesującym uzupełnieniem badań niewypłacalności gospodarstw domowych są wyniki analiz Lea, Webley i C. Walker, którzy uwzględnili wpływ czynników psychologicznych, w tym nastawienia konsumentów do długu, na problemy ze spłatą zadłużenia. Stwierdzili oni, że istniało większe prawdopodobieństwo problemów ze spłatą zobowiązań u dłużników, którzy sądzili, że mają mniej pieniędzy niż ich przyjaciele, krewni i ludzie w pracy, oraz większe prawdopodobieństwo, że będą mieli mniejsze umiejętności zarządzania pieniędzmi, oraz mniejsze prawdopodobieństwo, że będą posiadali trwałe dobra. Jednakże nastawienie konsumentów do długu nie różniło się w sposób istotny pomiędzy grupami konsumentów o różnych modelach spłaty, co było sprzeczne z wynikami uzyskanymi w ich poprzednich badaniach oraz w badaniach wykonanych przez innych naukowców[3] [Lea, Webley, Walker, 1995, s. 681-701].

Analiza zagadnień związanych z problemami spłaty długów została również poruszona przez De Vaneya, Lyttona (1995) w badaniach, które nieco różnią się od poprzednich tym, że nie uwzględniono historii kredytowej kredytobiorcy, gdyż trudności ze spłatą zadłużenia potraktowano jako skutek, a nie przyczynę. Poprzednicy traktowali historię kredytową, a dokładnie czynnik, jakim jest niespłacanie kredytu, jako zwyczaj regulowania zobowiązań. De Vaney i Lytton uznali: po pierwsze, że nie jest rzeczą odpowiednią używanie historii kredytowych konsumentów w celu przewidywania ich zwyczaju płacenia. Po drugie, nastawienie konsumentów do kredytu zostało zmierzone w nieco odmienny sposób, niż miało to miejsce u poprzedników. W wielu badaniach stosowano sumę pytań na temat konkretnych nastawień do kredytu, jednakże w sprawozdaniu nie ujęto żadnej informacji na temat wiarygodności i ważności tej skali. Z tego powodu w badaniu De Vaneya i Lyttona zastosowano jedynie ogólne nastawienie respondentów do kredytu. Na koniec,

---

[2] G.B. Canner, C.A. Luckett, *Consumer Debt Repayment Woes. Insights from Household Survey*, „Journal of Retail Banking" 1990, nr 12 (1), s. 55–62.

[3] S. Lea, P. Webley, C. Walker, *Economic Socialization and Credit Use,* "Journal of Economic Psychology" 1995, vol. 16, Iss. 4, s. 681-701.

mierząc obciążenie długiem konsumentów, w niektórych badaniach wykorzystywano całkowity dług, wartość środków pieniężnych, i całkowite aktywa. De Vaney i Lytton uznali, że wielkość długu nie odzwierciedla w pełni obciążenia gospodarstwa domowego, gdyż wyższa kwota długu niekoniecznie musi wskazywać na większe obciążenie finansowe dla gospodarstwa domowego. Konsument może bowiem mieć wyższy dochód lub większą kwotę aktywów. Aby dokładniej zmierzyć obciążenie długiem konsumentów, De Vaney i Lytton rozważyli zarówno dług konsumentów, jak i ich sytuację finansową, taką jak wartość netto gospodarstw domowych i wszystkie typy wskaźników finansowych. Argumentowali oni, że niewłaściwe jest patrzenie na stosunek całkowitego długu do dochodu rocznego, oceniając zdolność spłaty długu przez konsumenta, ponieważ osoba indywidualna nie spłaca całego długu w ciągu jednego roku. Do pomiaru obciążęnia długu respondentów zastosowano trzy zmienne: całkowite aktywa minus całkowite pasywa, stosunek środków płynnych do całkowitego długu i stosunek całkowitego długu do całkowitych aktywów[4] [De Vaney, Lytton, 1995, s. 137–156].

Problematyka niewypłacalności, spłaty zadłużenia i czynników na nie wpływających była zgłębiana przez naukowców z wykorzystaniem zarówno metod jedno-, jak i wielowymiarowych. Wyniki badań jednak nie są spójne i nie pozwalają na wyciągnięcie jednoznacznych wniosków, co zresztą zostało również zauważone przez De Vaneya i Lyttona. Ponadto w żadnym z badań nie uwzględniono wszystkich możliwych istotnych zmiennych losowych jednocześnie. Co więcej, niektóre z poprzednich badań wykorzystywały dane uzyskane z *Survey of Consumer Finances*, podczas gdy inne przeprowadzane były samodzielnie. Wpływało to negatywnie na porównywalność i zmienność w danych wyjściowych. Różnice te mogły być jedną z przyczyn, dla których ich wyniki nie były zawsze spójne. Owy brak spójności widoczny w badaniach, wskazuje na potrzebę ich kontynuacji [Świecka, 2009, s. 102]..

W Polsce cykliczne badania dotyczące osób podwyższonego ryzyka, mających trudności w regulowaniu swoich zobowiązań z tytułu spłaty kredytu badania prowadzi InfoMonitor Biuro Informacji Gospodarczej SA, który realizuje badania od 2007 roku w Ogólnopolskim Raporcie InfoDług, które mogą stanowić dane wyjściowe do badań pogłębionych, które można uzupełnić o dane z Kompleksowego Raportu o Długach powstały przy wykorzystaniu informacji gromadzonych przez Narodowy Bank Polski, Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji oraz danych pochodzących z Krajowego Rejestru Długów.

Pierwotne badania w zakresie niewypłacalności gospodarstw domowych (jako pierwszy i na ten moment jedyne) zostały przeprowadzone na próbie 581 respondentów z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu. Stanowią one element interdyscyplinarnych badań przeprowadzonych w ramach grantu Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego pt. *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczno-społeczna,* pod kierunkiem B. Świeckiej. Bazując na doświadczeniach zachodnich i lukach, które wskazywały na większą zasadność rozbudowania badań, w celu szukania czynników bankructwo-twórczych starano się uwzględnić jak najszersze spektrum, dlatego też w kwestionariuszu wywiadu zastosowano 79 pytań. Badanie było

[4] S.A. De Vaney, R.H. Lytton, *Household Insolvency*: *a Review of Household Debt Repayment, Delinquency and Bankruptcy*, „Financial Service Review" 1995, nr 4 (2), s. 137–156.

bardzo złożone, gdyż obejmowało zarówno badanie struktury, jak i zależności z uwzględnieniem: budżetu i statusu materialnego gospodarstwa domowego świadomości ekonomicznej (finansowej) decyzji finansowych postaw lub nastawienia (lub szerzej stylu życia), strategii zaradczych stosowanych przez gospodarstwa domowe (SZ), a także zmiennych obiektywnych. W wyniku przeprowadzonych badań uzyskano wyniki, z których wynika, że zagrożenie niewypłacalnością gospodarstw domowych jest zjawiskiem stopniowalnym, w którym brak zabezpieczenia finansowego, przy jednoczesnym wystąpieniu zdarzeń prowadzących do spadku dochodu do dyspozycji zwiększa to zagrożenie w sposób istotny. Ponadto udowodniono, że zagrożeniem niewypłacalnością objęte są wszystkie gospodarstwa domowe, niezależnie od poziomu dochodu, jednakże poziom zagrożenia jest zróżnicowany, a także udowodniono, że wzrost świadomości ekonomicznej gospodarstwa domowego powoduje obiektywną poprawę bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego i tym samym ogranicza zagrożenie niewypłacalnością gospodarstw domowych. Szerzej ujmując, że inwestycje w kapitał ludzki wpływają obniżająco na poziom zagrożenia niewypłacalnością gospodarstw domowych.

Wydaje się, iż niewypłacalność przedsiębiorstw i gospodarstw domowych ma wiele cech wspólnych, na co zwrócili uwagę Monokroussos, Gortsos analizując niewypłacalność przedsiębiorstw i gospodarstw domowych w Grecji. Dokonują oni charakterystyki greckiej struktury upadłościowej, koncentrując się na jej słabościach i interakcji z wymogami ostrożnościowymi dla banków. Ukazują oni niewypłacalność jako efekt stosowania zachęt kredytobiorców do ubiegania się o restrukturyzacje i zachęty dla wierzycieli do restrukturyzacji przeterminowanych długów, niezależnie od przyszłej zdolności obsługi zadłużenia kredytobiorców. Zachęty wierzycieli do restrukturyzacji wynikały z konieczności oszczędzania na kapitale bankowym i obniżenia rachunku kapitałowego przed rekapitalizacją na dużą skalę greckiego sektora bankowego. [Monokroussos, Gortsos 2017, s. 337-362].

Zakończenie i wnioski

Na podstawie badań wtórnych i pierwotnych niewypłacalności przedsiębiorstw i gospodarstw domowych można stwierdzić, iż mają one wiele elementów wspólnych. To co je łączy, to fakt podatności na zjawisko niewypłacalności. Mimo, że różnią się od siebie w sensie podmiotowości, to jednak funkcjonują w tym samym otoczeniu. Gospodarstwa domowe, są bardzo zróżnicowane, rozdrobnione i jest ich znacznie więcej niż przedsiębiorstw. Nie mniej jednak, to co ich łączy to fakt, iż niewypłacalność w obu przypadkach jest wypadkową wielu czynników, a nie jest tylko funkcją dochodu. Ponadto niewypłacalność jest zjawiskiem stopniowalnym, nie pojawia się od razu i nagle, dlatego też, rozwój badań i dopracowanie metodyki pozwala na predykcję tego zjawiska i rozpoznanie czynników sygnalizujących o pojawiającym się niebezpieczeństwie.

Wśród determinant niewypłacalności wspólnych dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych należy zaliczyć problem z terminowym regulowaniem zobowiązań. Jest to skutek innych problemów finansowych tych podmiotów, a szczególnie poziomu i struktury zadłużenia, które nie zawsze jest dopasowane do możliwości płatniczych przedsiębiorcy, czy przeciętnego człowieka. Problem nadmiernego zadłużenia i złej jego struktury współcześnie wydaje się problemem ogólnoświatowym, dotyczącym w szczególności państw wysoko

rozwiniętych, cechujących się wysokim poziomem dobrobytu mieszkańców i przedsiębiorców. Niewypłacalność w wielu wypadkach można uznać za zjawisko pozytywne, jeśli eliminuje z rynku podmioty nie umiejące dostosować się do gry rynkowej, a także prowadzi do bankructwa te gospodarstwa domowe, w których zadłużano się w stopniu nadmiernym do możliwości zgromadzenia środków na uregulowanie zobowiązań.

Bibliografia

Antala R. M., Sumandea-Simionescu I. (2015) Possible solutions to the question of insolvency – empirical analysis regarding the degree of exposure of the solvency of Romanian insurance companies. Procedia Economics and Finance 32 pp. 376 – 382

Antonowicz P. (2011) Kształtowanie wartości brzegowych wskaźnika płynności finansowej i stopnia w przedsiębiorstwach w okresie trzech lat przed ogłoszeniem upadłości, ZESZYTY NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO NR 637 EKONOMICZNE PROBLEMY USŁUG NR 62.

Bancel F., Mittoo U. R., [2010] Financial Flexibility and the Impact of Global Financial Crisis: Evidence from France. Dostęp: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1587302 z dnia 10.11.2017

Bruinshoofd A., Kool C., (2002)*The Determinants of Corporate Liquidity in the Netherlands. Long run targets and short run buffer stock dynamics in an error correction framework.* Dostęp*: http://digitalarchive.maastrichtuniversity.nl/fedora/get/guid%3Acefed64c-9ac7-4396-abe9-393b10fb812f/ASSET1/* z dnia 11.11.2017

Campello M., Giambona E., Graham J. R., Harvey C.R., *Liquidity Management and Corporate Investment During a Financial Crisis*

Canner G.B., Luckett C.A., Consumer Debt Repayment Woes. Insights from Household Survey, „Journal of Retail Banking" 1990, nr 12 (1), s. 55–62.

Carson J., Hoyt R. (2000) Evaluating the risk of life insurer insolvency: implications from the US for the European Union. Journal of Multinational Financial Management 10 pp. 297–314

De Vaney S.A., Lytton R.H., Household Insolvency: a Review of Household Debt Repayment, Delinquency and Bankruptcy, „Financial Service Review" 1995, nr 4 (2), s. 137–156.

Fabling R. Grimes A. (2005) Insolvency and economic development: Regional variation and adjustment. Journal of Economics and Business 57 (4), pp. 339-359

Gajda T., Jurkiewicz D., (2010) Ubezpieczenia w sektorze MSP w latach 2007-2010 (wyniki badań ankietowych) Ubezpieczenia w sektorze MSP 2007-2010, Wiadomości ubezpieczeniowe.

Georgescua I., Baciub E. (2014) The effect of economic crisis on eastern european insolvency. The effect of economic crisis on eastern european insolvency. Procedia Economics and Finance 15, pp. 784 – 791 dostęp: www.sciencedirect.com z dnia 08.11.2017

Kupis P. Dysfunkcje postępowań upadłościowych - perspektywa wierzycieli. Ochrona rzeczywistego poziomu praw wierzycieli. Biuletyn PTE 2/2017

Lea S., Webley P., Walker C., Economic Socialization and Credit Use, "Journal of Economic Psychology" 1995, vol. 16, Iss. 4, s. 681-701.

Mironiuc M., Taran A. (2015) The significance of financial and non-financial information in insolvency risk detection 4th World Conference on Business, Economics and Management, WCBEM Procedia Economics and Finance 26 pp. 750 – 756 dostęp: www.sciencedirect.com z dnia 09.11.2017

Masiukiewicz P. (2016)Modele pomiaru i skala zatorów płatniczych w Europie. *Ochrona praw wierzycieli*. Biuletyn PTE, 4/2016

Monokroussos P., Gortsos Ch. (ed), (2017), *Existing Corporate and Household Insolvency Frameworks: Characteristics, Weaknesses and Necessary Reforms*, w: Pagratis S., Lolou Ch., Nikolaos Vettas N., *Non-Performing Loans and Resolving Private Sector Insolvency*, Palgrave Macmillan.

Porada-Rochoń M., Franc-Dąbrowska J., Suwała R. (2017) Eliminating the Effects of the Companies Insolvency Risk: A Model Approach, *World Journal of Applied Economics* 2017, 3(1), s. 21-37.
Sullivan C., Fisher R.M., Consumer Credit Delinquency Risk. Characteristic of Consumers who Fall Behind, „Journal of Retail Banking" 1988, nr 10 (3), s. 53–64.
Świecka B. (2009), *Bankructwa gospodarstw domowych. Przyczyny-skutki-przeciwdziałanie,* Difin, Warszawa.
Świecka B. (red.) (2008), *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczno-społeczna,* Difin, Warszawa
Zajączkowski S., Żochowski D., *Obciążenie gospodarstw domowych spłata długu – rozkłady i stress testy*, [w:] J. Osiński, D. Tymoczko, P. Wyczański (red.), *Raport o stabilności systemu finansowego 2006*,.), NBP, Warszawa, maj 2007.

Summary

The aim of the research was to collect research on insolvency of enterprises and households based on national and international literature. It was found that households and enterprises combine vulnerability to the phenomenon of insolvency. Although they differ from each other in the sense of subjectivity, they function in the same environment. Households are very diverse, fragmented and there are many more than enterprises. In both cases, insolvency is determined by many variables, and is not just a function of income. In addition, insolvency is a gradual phenomenon, does not appear immediately and suddenly, therefore, the development of research and refinement of the methodology allows the prediction of this phenomenon and identification of signaling factors about the emerging danger. Among the insolvency determinants common for enterprises and households, the problem of timely payment of liabilities should be included. This is the result of other financial problems of these entities, especially the level and structure of debt, which is not always matched to the payment options of the entrepreneur or the average person. The problem of over-indebtedness and its poor structure currently seems to be a global problem, in particular for highly developed countries characterized by a high level of welfare of residents and entrepreneurs.

Key words: insolvency households, enterprises

Informacja o autorach:

dr hab. Justyna Franc-Dąbrowska, prof. SGGW
Wydział Nauk Ekonomicznych SGGW w Warszawie
orcid.org/0000-0002-5881-0343
OPI ID: 112083
justyna_franc_dabrowska@sggw.pl
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa

dr hab. Małgorzata Porada-Rochoń, prof. US
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, US
malgorzata.rochon@wzieu.pl
ul. Cukrowa 8
71-004 Szczecin

dr hab. Beata Świecka, prof. US
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, US
beata.swiecka@wzieu.pl
ul. Cukrowa 8
71-004 Szczecin

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.3

Marzena Ganc
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Ryzyko utraty płynności a możliwość ubezpieczenia należności w spółdzielniach mleczarskich

THE RISK OF LOSS OF LIQUIDITY AND THE POSSIBILITY OF INSURANCE CLAIMS IN DAIRY COOPERATIVES

Celem pracy było określenie ryzyka utraty płynności finansowej spółdzielni mleczarskich z punktu widzenia możliwości uzyskania ubezpieczenia kredytu kupieckiego. Dla ukazania istotności informacji finansowej dla procesu decyzyjnego ubezpieczyciela przeprowadzono badanie 40 największych spółdzielni mleczarskich. Okres badawczy obejmował lata 2011 – 2014. Zastosowanie odpowiednich narzędzi diagnostycznych, polegających na wnikliwym badaniu podmiotów pod względem płynności finansowej pozwoliło na skuteczną ocenę możliwości ubezpieczenia kredytu kupieckiego. Spółdzielnie mleczarskie o niskich aktywach trwałych, zainteresowane zewnętrzną formą ograniczania ryzyka finansowego poprzez ubezpieczenie wierzytelności handlowych, w większości przypadków zostały negatywnie ocenione z punktu widzenia możliwości otrzymania takiego ubezpieczenia. Ilość spółdzielni o nienagannej płynności finansowej, które zostały pozytywnie ocenione w procesie przyznania limitu kredytowego przez zakład ubezpieczeń wahała się od 9 do 13 w zależności od badanego roku.

Słowa kluczowe: spółdzielnia mleczarska, aktywa trwałe, ubezpieczenie należności handlowych.

Wprowadzenie

Spółdzielnie mleczarskie odgrywają ważną rolę gospodarczą na rynku nie tylko Polski, ale również w Ameryce Północnej i Europie Zachodniej. Sukcesem zarządzających tymi podmiotami według Chaddada i Cooka jest umiejętność generowania i utrzymywania kapitału wewnętrznego oraz elastyczność płatności na rzecz członków spółdzielni [1]. Integracja spółdzielczego celu działalności i zyskowności ma zasadniczy wpływ na kształtowanie się płynności finansowej tej grupy prawnej podmiotów[2].

Płynność finansową kształtuje wiele czynników, zarówno mikroekonomicznych, jak i makroekonomicznych oraz branżowych. Na czynniki te, z wyjątkiem mikroekonomicznych, przedsiębiorstwo nie ma wpływu, musi je jednak uwzględniać w zarządzaniu finansami, aby zachować zdolność do wywiązywania się z bieżących zobowiązań. To tłumaczy fakt rozpatrywania płynności przede wszystkim w ujęciu

[1] Chaddad F. R., Cook M.L. (2010) Understanding New cooperative models: an ownership-control rights typology. Rewiew of Agricultural Economics, vol 26, no. 3, p. 348.
[2] Akridge, J. T., Hertel T. W. (1992) Cooperative and Investor-Oriented Firm Efficiency: A Multiproduct Analysis, Journal of Agricultural Cooperation, vol. 7, p. 1-14.

mikroekonomicznym. Głównymi czynnikami, które zależą od sposobu działania przedsiębiorstwa, a warunkują utrzymanie płynności finansowej, są technologia i organizacja procesu produkcji – wpływające na płynność majątku obrotowego. Te mikroekonomiczne uwarunkowania trudno jednak rozpatrywać w oderwaniu od specyfiki branżowej, w której działa przedsiębiorstwo, ponieważ wyznacza ona zarówno płynność aktywów obrotowych, jak i źródeł finansowania, a także przyjętą strategię finansową, zmienność przepływów pieniężnych oraz stopy dochodowości[3].

Jednym z podstawowych warunków kontynuacji i rozwoju działalności przedsiębiorstwa na konkurencyjnym rynku jest zapewnienie bezpieczeństwa finansowego[4]. Bez niego dana jednostka gospodarcza nie stanowi wiarygodnego podmiotu wypełniającego swoje cele wobec interesariuszy, tj. właścicieli, zarządzających, wierzycieli, pracowników, klientów, dostawców, partnerów strategicznych oraz społeczności lokalnej. Ma to szczególne znaczenie w ocenie podmiotów spółdzielczych, których celem działalności nie jest maksymalny wynik finansowy, a korzyści dla rolników, dostawców mleka (Wasilewski, Chmielewska 2006: 112)[5].

W celu określenia istoty należności można przyjąć interpretację rachunkowości, zgodnie z którą należność jest zagwarantowanym umową świadczeniem dłużnika na rzecz wierzyciela w określonym terminie oraz w określonej kwocie. Według Bienia, należności firmy są głównie rezultatem sprzedaży produktów i towarów, jeśli zapłata dokonywana jest przez odbiorcę w okresie późniejszym niż data odbioru świadczenia i dostarczenia rachunku klienta[6]. Ujęcie prawne definiuje należność jako wierzytelność pieniężną, która wymaga prawnego zabezpieczenia majątkowego lub osobistego. Natomiast w ujęciu finansowym należność można uznawać jako kredyt kupiecki udzielony przez podmiot swoim odbiorcom. Literatura ekonomiczna z kolei znajduje dla pojęcia należność synonim niezapłaconej części sprzedaży - wierzytelność[7].

Dla spółdzielni mleczarskiej celem działalności nie jest wyłącznie utrzymanie się na rynku, ale przede wszystkim ekspansja firmy, wzrost wartości rynkowej oraz bezpieczny poziom płynności finansowej. Żeby to osiągnąć przedsiębiorca musi wdrożyć odpowiedni system zarządzania należnościami. Metoda zarządzania należnościami wynika z przyjętej przez przedsiębiorstwo polityki kredytowej, która pojmowana jest jako zespół decyzji dotyczących okresu kredytowania, standardów kredytowych, udzielanych opustów i procedur ściągania należności[8].

Każde przedsiębiorstwo codziennie boryka się z problemami pozyskania odpowiednich źródeł finansowania. W celu ekspansji rynkowej oraz wzrostu sprzedaży musi stosować coraz atrakcyjniejsze metody zarządzania należnościami mając na uwadze działania konkurencji. Jedną z takich metod jest zgoda podmiotu na

---

[3] Pestoff V. (1992) Third Sector and Co-Operative Services — An Alternative to Privatization. Journal of Consumer Policy", vol. 15, nr 1.

[4] Manfredo M., Richards T. J.: Cooperative risk management, rationale, and effectiveness: the case of dairy cooperatives, Agricultural Finance Review, Vol. 67 Issue 2, 2007, p. 311-326.

[5] Wasilewski M., Chmielewska M.: Strategie zarządzania kapitałem obrotowym a sytuacja finansowa spółdzielni mleczarskich, Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, t. 93, z. 1, 2006, s. 112.

[6] Bień W., Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa, DIFIN, Warszawa 2002r., s.222.

[7] Davies D., Sztuka zarządzania finansami, PWN, Warszawa 1993, s.16.

[8] Brigham E.F., Podstawy zarządzania finansami, PWE, Warszawa 1997, s.157.

uregulowanie płatności przez odbiorcę w terminie późniejszym od terminu dostarczenia towarów lub usług. Niestety jakość praktyk płatniczych w Polsce ulega pogorszeniu. W 2013 roku przeciętny okres odroczenia terminu płatności wzrósł do 26 dni z około 22 w roku poprzednim. Polskie przedsiębiorstwa średnio czekały 69 dni na płatność (51 dni w 2012 roku), podczas gdy w Europie Wschodniej wynik ten wyniósł 49 dni, a 57 dni w Europie Zachodniej[9]. Choć ustawa z 2003 roku o terminach zapłaty w transakcjach handlowych zapewnia podmiotowi udzielającemu kredytu kupieckiego zapłatę za dostarczony towar lub wykonaną usługę, wielu rodzimych przedsiębiorców w celu uniknięcia narastającego ryzyka utraty należności decyduje się na ubezpieczenie wierzytelności handlowych[10].

Przedmiotem ubezpieczenia ryzyka kredytu kupieckiego są przysługujące ubezpieczającemu bezsporne należności z tytułu udzielonych kredytów kupieckich. Należą do nich wierzytelności wynikające z faktur wystawionych przez sprzedawcę (ubezpieczającego) w okresie obowiązywania polisy, a niezapłaconych przez kontrahenta bądź zapłaconych jedynie częściowo w określonym na fakturze terminie płatności[11]. Ubezpieczyciel przed zawarciem umowy ubezpieczenia ocenia ryzyko związane z tą transakcją na podstawie danych otrzymanych bezpośrednio od ubezpieczającego, dotyczących zarówno jego przedsiębiorstwa oraz sytuacji odbiorców. Takimi informacjami są np. wysokości krajowych i zagranicznych obrotów przedsiębiorstwa, historie współpracy między kontrahentami, terminowość płatności faktur, suma oraz czas dotychczasowych zaległości z płatnościami zobowiązań. Wszystkie te informacje w sposób znaczący determinują, zaproponowaną przez ubezpieczyciela, stopę składki ubezpieczeniowej oraz możliwość wykupu takiej polisy. Po zawarciu umowy ubezpieczenia wierzytelności handlowych ubezpieczyciel dokonuje oceny ryzyka każdego ze zgłoszonych przez ubezpieczającego wniosków kredytowych. Pozytywną decyzją jest wyznaczenie limitu kredytowego oraz czasu jego obowiązywania. Limit kredytowy interpretuje się jako górna granica odpowiedzialności ubezpieczyciela z tytułu ubezpieczenia kredytu kupieckiego w stosunku do konkretnego kontrahenta. Kwota przekraczająca ustalony limit obciąża ryzyko ubezpieczającego, a ubezpieczyciel nie będzie odpowiadał w przyszłości za jej ewentualne pokrycie. Spłata wcześniejszych należności, które były objęte limitem, umożliwia włączenie do ochrony ubezpieczeniowej kolejnych transakcji. Zgodnie z tą definicją limit kredytowy ma charakter odnawialny. Wysokość limitu kredytowego wpływa na decyzję przedsiębiorcy w zakresie maksymalnego dopuszczalnego terminu płatności, wolumenu sprzedaży oraz pozwala określić wewnętrzne akceptowalne saldo otwartych należności partnera transakcji.

Oprócz ogromnego wpływu na wyniki finansowe ubezpieczającego, ubezpieczenie kredytu kupieckiego pozwala również na prawidłową i rzetelną selekcję portfolio odbiorców podmiotu. Podmiot poprzez składanie wniosków kredytowych oraz po ich pozytywnym rozpatrzeniu jest informowany o bieżącej sytuacji finansowej swoich

[9] Gazeta Ubezpieczeniowa, Atradius: Rośnie liczba nieściągalnych należności w Polsce, 28.06.2013
[10] Ustawa z dnia 12 czerwca 2003r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, Dz. U. Nr 139, poz. 1323. z późn. zm.
[11] Gazeta MSP, Ubezpieczenie kredytów kupieckich i innych należności firmy, 01.10.2012.

kontrahentów[12]. W przypadku braku nabycia polisy ubezpieczeniowej firma samodzielnie musiałaby monitorować wiarygodność odbiorców. Podmiot, który zawarł polisę eksportową z ubezpieczycielem, otrzymuje również bezpieczeństwo ekspansji na zagraniczne rynki zbytu w celu poszukiwania nowych klientów. Ubezpieczenie wierzytelności handlowych ma również istotny wpływ na proces zarządzania należnościami w przedsiębiorstwie. Dzięki takiej polisie możliwa jest wewnętrzna poprawa procedur związanych z monitorowaniem spływu należności.

Oprócz korzyści finansowych oraz organizacyjnych ubezpieczenie kredytu kupieckiego pozwala podmiotowi w przyszłości na uzyskanie lepszych warunków finansowania u dostawców oraz w instytucjach kredytowych. W ekstremalnych sytuacjach banki lub inni pożyczkodawcy mogą zwrócić się z prośbą o przedłożenie ubezpieczenia należności w celu rozpatrzenia wniosku o kredyt. Zdecydowanie poprawia to wiarygodność podmiotu wobec instytucji finansowych. Dzięki posiadaniu polisy ubezpieczeń wierzytelności handlowych firma może podnieść swoją reputację i wykazać się większymi możliwościami w zakresie pozyskania dodatkowego kapitału.

Podsumowując, ryzyko utraty należności w branży spożywczej wzrasta ze względu na bardzo silną konkurencję na tym rynku, która wymusza stosowanie narzędzia kredytu kupieckiego co przez niektórych kontrahentów może być nadużywane jako darmowe finansowanie i tym samym opóźniają oni swoje płatności. Ogromnie istotne jest pozyskiwanie solidnych, stałych kontrahentów oraz eliminowanie odbiorców o złej wiarygodności płatniczej[13].

Cel i metody badań

Celem opracowania jest określenie możliwości pozyskania ubezpieczenia należności przez spółdzielni mleczarskie w zależności od wartości aktywów ogółem. Do badania zakwalifikowano 40 spółdzielni mleczarskich, które w latach 2011-2014 nieprzerwanie prowadziły działalność gospodarczą oraz podlegały badaniu sprawozdań finansowych. Reprezentowana próba spółdzielni skupywała w badanych latach 50% surowca mleczarskiego w Polsce. Określono możliwość ubezpieczenia wierzytelności analizując płynność finansową spółdzielni mleczarskich. Dokonano analizy każdego podmiotu osobno, biorąc jednocześnie pod uwagę wielkość aktywów trwałych. Dokonano podziału spółdzielni pod względem poziomu majątku na małe, średnie i duże metodą kwartyli[14]. Ponadto oceny możliwości pozyskania ubezpieczenia należności handlowych dokonano przy udziale eksperta ubezpieczeniowego, który z punktu widzenia praktyki i doświadczenia pod tym względem udzielił Autorce niezbędnych informacji.

---

[12] Rzeczpospolita, Ubezpieczenie należności handlowych jako składowa strategii finansowej przedsiębiorstw, 26.09.2013.

[13] Holly R.: (red.), Ubezpieczenia finansowe i gwarancje ubezpieczeniowe, Poltext, Warszawa 2003 s.145.

[14] Metoda ta polega na podzieleniu, uporządkowanej rosnąco według danego kryterium, zbiorowości na cztery równe części. Istnieją tylko trzy kwartyle, z których pierwszy dzieli populację na ¼, w której wszystkie jednostki mają wartość cechy największą, a pozostałe ¾ populacji obejmuje elementy o niższych wartościach cechy. Kwartyl drugi, dzieli populację na dwie równe części. Trzeci z kwartyli oddziela ¾ populacji o mniejszych wartościach cechy od ¼ populacji o największych jej wartościach.

Wyniki badań

Wskaźnik płynności bieżącej finansowej jest obliczany w celu uzyskania informacji ile razy aktywa obrotowe pokrywają zobowiązania krótkoterminowe. Według J. Ostaszewskiego[15]"wartość wskaźnika powinna mieścić się w przedziale 1,6-1,9 ponieważ wyższa wartość wskaźnika mogłaby świadczyć o nadmiernym zamrożeniu w majątku obrotowym środków, które mogłyby być przeznaczone na inne inwestycje. L. Bednarski twierdzi, iż optymalnym przedziałem dla wskaźników płynności jest 1,5-2,0, a wartości wskaźnika wyższe od 2,0 wskazują na realne zabezpieczenie zobowiązań bieżących[16]. Niemniej jednak najbardziej popularna w literaturze oraz przyjęta przez banki wzorcowa wartość tego wskaźnika zawiera się w przedziale między 1,3 a 2,0[17]. Taką też wartość przyjmują analitycy w celu ustalenia możliwości ubezpieczenia należności handlowych. Nie stosują standardów płynności finansowej odpowiednich dla danej branży, czy sektora, tym samym nie uwzględniają specyfiki działalności spółdzielczych form gospodarowania.

Wskaźnik płynności szybkiej informuje o stopniu pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami o dużym stopniu płynności. Za wzorcową wartość tego wskaźnika uznaje się 1,0. Taka wielkość tego wskaźnika pokazuje, że podmiot może szybko regulować zobowiązania bieżące.

Wskaźnik płynności gotówkowej pokazuje "jaką część swych zobowiązań firma pokrywa aktywami o najwyższym stopniu płynności"[18]. Za normatywną wartość tego wskaźnika uznaje się 0,2.

W badanym okresie średnie wskaźniki płynności bieżącej spółdzielni mleczarskich mieściły się w przedziale uznanym za optymalny (tabela 1). W roku 2011 pięć spółdzielni mleczarskich miało niewystarczającą płynność finansową, natomiast dwie spółdzielnie charakteryzowały się znaczącym przekroczeniem optymalnej wartości wskaźnika, co może świadczyć o nadpłynności finansowej[19]. W 2012 roku sześć spółdzielni mleczarskich było pozytywnie ocenianych przez analityka ubezpieczeń kredytów kupieckich pod względem płynności finansowej. Rok 2013 był najlepszy pod względem płynności finansowej dla spółdzielni mleczarskich o najmniejszych aktywach trwałych i tylko dwie z nich mogły mieć problem z bieżącym regulowaniem zobowiązań. Natomiast w roku następnym zauważono nieznaczne pogorszenie się płynności finansowej mleczarni i wśród badanych przedsiębiorstw były takie o nadpłynności, w których wskaźnik ten wynosił 2,53 oraz o krytycznej płynności - 0,69. Podsumowując, wśród badanych jednostek w latach 2011-2014 o najmniejszych aktywach trwałych, tylko nieco połowa podmiotów miałaby szansę na ubezpieczenie kredytu kupieckiego biorąc pod uwagę kryterium wskaźnika płynności bieżącej.

---

[15] Ostaszewski J., Ocena efektywności przedsiębiorstwa według standardów EWG, CIM, Warszawa 1991, s.54-55.

[16] Bednarski L., Analiza finansowa w przedsiębiorstwie, PWE, Warszawa 1994 s. 66.

[17] Bień W., Ocena efektywności finansowej spółek kapitałowych, Difin, 2005, s. 24.

[18] Sieniawska K., Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem, Promar International, 1998, s. 76.

[19] Jednocześnie Autorka chce podkreślić, iż przyjęte wskaźniki literaturowe dotyczące optimum płynności finansowej są brane pod uwagę w przedsiębiorstwach ubezpieczeniowych niezależnie od formy prawnej przedsiębiorstwa.

Tabela 1. Wskaźniki płynności bieżącej spółdzielni o najniższym poziomie aktywów trwałych

Lp.	Województwo	2011	Województwo	2012	Województwo	2013	Województwo	2014
1	mazowieckie	2,38	Podlaskie	1,54	świętokrzyskie	2,17	mazowieckie	2,53
2	mazowieckie	1,43	świętokrzyskie	1,63	podlaskie	1,53	śląskie	1,40
3	mazowieckie	1,05	śląskie	1,73	świętokrzyskie	1,73	świętokrzyskie	1,83
4	lubelskie	1,10	śląskie	1,22	świętokrzyskie	1,14	mazowieckie	0,88
5	Śląskie	1,14	podlaskie	1,80	opolskie	1,28	mazowieckie	1,25
6	warmińsko-mazurskie	1,17	mazowieckie	0,95	śląskie	1,83	świętokrzyskie	1,45
7	mazowieckie	2,13	mazowieckie	1,77	wielkopolskie	1,48	opolskie	1,24
8	mazowieckie	1,77	mazowieckie	1,60	mazowieckie	1,31	mazowieckie	1,39
9	warmińsko-mazurskie	1,50	opolskie	1,13	warmińsko-mazurskie	1,57	mazowieckie	0,69
10	mazowieckie	0,82	warmińsko-mazurskie	1,24	śląskie	0,92	wielkopolskie	1,48
X	1,45		1,46		1,50		1,41	

Źródło: opracowanie własne.

W spółdzielniach mleczarskich o średniej wielkości aktywów trwałych przeciętne wartości wskaźnika płynności bieżącej wykazywały tendencje malejącą (tabela 2). W 2014 roku średnia wartość tego wskaźnika była poniżej zalecanego optimum literaturowego i wyniosła 1,23. W 2011 roku połowa spółdzielni mleczarskich odznaczała się poprawną płynnością finansową. Identyczna liczba pozytywnie ocenianych mleczarni przez analityków ubezpieczeń wierzytelności handlowych była w kolejnym roku. W 2013 roku 8 spółdzielni mleczarskich miałoby szansę na ubezpieczenie kredytu kupieckiego, biorąc pod uwagę kryterium płynności bieżącej. Najmniej szans na ubezpieczenie kredytu kupieckiego było w 2014 roku, gdyż tylko 7 spółdzielni spełniało warunki poprawnej płynności finansowej, który gwarantuje możliwość pozyskania ubezpieczenia należności handlowych.

Tabela 2. Wskaźniki płynności bieżącej spółdzielni o średniej wielkości aktywów trwałych

Lp.	Województwo	2011	Województwo	2012	Województwo	2013	Województwo	2014
1	Opolskie	1,31	mazowieckie	0,61	opolskie	0,87	warmińsko-mazurskie	1,32
2	Mazowieckie	1,26	mazowieckie	1,47	warmińsko-mazurskie	1,10	opolskie	0,85
3	Mazowieckie	1,95	warmińsko-mazurskie	1,43	podkarpackie	1,81	mazowieckie	0,91
4	Podlaskie	1,28	opolskie	1,19	mazowieckie	1,20	warmińsko-mazurskie	1,13
5	Świętokrzyskie	2,64	świętokrzyskie	2,65	pomorskie	1,30	śląskie	0,63
6	warmińsko-mazurskie	1,66	warmińsko-mazurskie	1,57	mazowieckie	1,04	pomorskie	1,50
7	Lubelskie	0,98	lubelskie	0,89	warmińsko-mazurskie	1,16	podkarpackie	1,90
8	Mazowieckie	0,40	mazowieckie	0,71	małopolskie	1,88	wielkopolskie	0,54
9	Mazowieckie	1,20	podkarpackie	1,72	podlaskie	1,81	mazowieckie	1,90
10	Podlaskie	2,03	pomorskie	1,52	kujawsko-pomorskie	1,25	warmińsko-mazurskie	1,14
11	Mazowieckie	0,58	mazowieckie	1,52	mazowieckie	0,98	śląskie	1,15
12	Pomorskie	1,68	kujawsko-pomorskie	1,50	małopolskie	1,35	kujawsko-pomorskie	1,23
13	kujawsko-pomorskie	1,59	mazowieckie	1,19	mazowieckie	0,92	mazowieckie	1,00
14	Mazowieckie	1,07	podlaskie	2,01	mazowieckie	1,49	mazowieckie	1,01
15	Mazowieckie	1,48	lubuskie	1,28	lubelskie	0,82	mazowieckie	1,92
16	Mazowieckie	1,83	lubelskie	0,75	wielkopolskie	1,56	mazowieckie	0,59
17	Małopolskie	1,94	mazowieckie	1,79	mazowieckie	1,04	wielkopolskie	1,56
18	Lubuskie	1,27	mazowieckie	1,74	lubelskie	1,08	mazowieckie	2,00
19	Mazowieckie	0,81	mazowieckie	1,01	mazowieckie	1,64	podlaskie	1,16
20	Mazowieckie	1,63	świętokrzyskie	2,48	świętokrzyskie	1,96	lubelskie	1,09
X		1,43		1,45		1,31		1,23

Źródło: opracowanie własne.

Średnie wartości wskaźnika płynności bieżącej w latach 2011-2014 w spółdzielniach mleczarskich o najwyższych aktywach trwałych kształtowały się w granicach zalecanych optimów literaturowych. Liczba pozytywnie ocenionych podmiotów pod względem płynności bieżącej wynosiła: w 2011 i 2012 roku 3 spółdzielnie, w 2013 oraz 2014 roku 5 mleczarni.

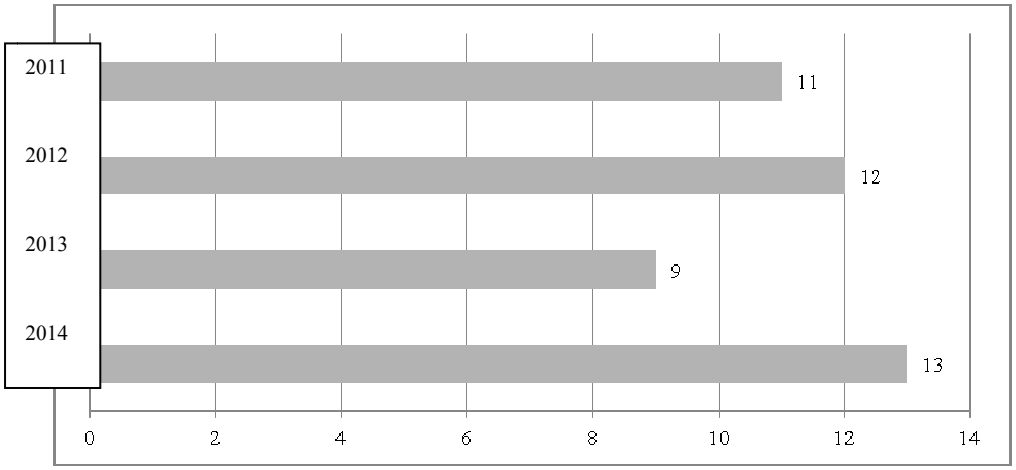
Wszystkie spółdzielnie, które odznaczały się poprawną wielkością wskaźnika płynności bieżącej zostały poddane dalszej ocenie przy wykorzystaniu wskaźników: płynności szybkiej i płynności gotówkowej.

Tabela 1
Wskaźniki płynności bieżącej spółdzielni o największej wielkości aktywów trwałych

Lp.	Województwo	2011	Województwo	2012	Województwo	2013	Województwo	2014
1	mazowieckie	0,93	mazowieckie	0,60	wielkopolskie	3,38	świętokrzyskie	2,05
2	wielkopolskie	1,62	mazowieckie	0,85	wielkopolskie	0,90	wielkopolskie	1,12
3	mazowieckie	1,06	lubelskie	0,92	łódzkie	1,54	mazowieckie	0,91
4	wielkopolskie	2,80	wielkopolskie	2,79	łódzkie	1,68	wielkopolskie	3,18
5	wielkopolskie	0,92	wielkopolskie	0,96	podlaskie	1,19	mazowieckie	1,32
6	mazowieckie	1,10	mazowieckie	1,48	wielkopolskie	0,80	mazowieckie	1,51
7	mazowieckie	1,25	wielkopolskie	2,30	wielkopolskie	2,00	wielkopolskie	0,82
8	wielkopolskie	2,27	mazowieckie	1,75	śląskie	1,80	wielkopolskie	2,04
9	mazowieckie	1,76	mazowieckie	1,08	wielkopolskie	1,08	wielkopolskie	1,05
10	Podlaskie	1,78	podlaskie	1,37	podlaskie	1,51	podlaskie	1,81
Średnio		1,55		1,41		1,59		1,58

Źródło: opracowanie własne.

Dzięki restrykcyjnemu podejściu i wyznaczeniu granicznej wartości wskaźnika płynności szybkiej na poziomie 1,0 oraz wskaźnika płynności gotówkowej w granicach 0,2, dokonano selekcji spółdzielni o wzorowej płynności finansowej pod względem oceny możliwości ubezpieczenia kredytu kupieckiego. Wyniki analiz zostały przedstawione na rysunku 1.



Rysunek 1. Liczba spółdzielni mleczarskich pozytywnie ocenionych pod względem polityki płynności finansowej w zakresie płynności szybkiej i gotówkowej
Źródło: opracowanie własne.

Reasumując, niewiele ponad 25% przedsiębiorstw spożywczych, biorących udział w badaniu posiadało na tyle dobrze prowadzoną politykę płynności finansowej, by w pełni pozytywnie zostać ocenionym przez ubezpieczyciela w procesie oceny możliwości ubezpieczenia wierzytelności handlowych.

Wnioski

Celem niniejszej pracy było określenie ryzyka finansowego utraty płynności finansowej spółdzielni mleczarskich z punktu widzenia możliwości uzyskania ubezpieczenia kredytu kupieckiego.

Dla ukazania istotności informacji finansowej dla procesu decyzyjnego ubezpieczyciela przeprowadzono badanie spółdzielni mleczarskich. Zastosowanie odpowiednich narzędzi diagnostycznych, polegających na wnikliwym badaniu podmiotów pod względem płynności finansowej pozwoliło na skuteczną ocenę możliwości ubezpieczenia kredytu kupieckiego.

1. Spółdzielnie mleczarskie o niskich aktywach trwałych, zainteresowane zewnętrzną formą ograniczania ryzyka finansowego poprzez ubezpieczenie wierzytelności handlowych, w większości przypadków zostały negatywnie ocenione z punktu widzenia możliwości otrzymania takiego ubezpieczenia. Wielkość majątku trwałego ma ogromne znaczenie, gdyż informuje o skali działalności danej spółdzielni.
2. Zachowanie płynności finansowej jest kluczowym elementem w pozytywnej współpracy między kontrahentami. Nawet chwilowa utrata płynności finansowej może spowodować długie opóźnienia w płatnościach. W tym celu w procesie oceny możliwości otrzymania ubezpieczenia kredytu kupieckiego bardzo ważna jest ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa. Ilość spółdzielni o nienagannej płynności finansowej, które zostały pozytywnie ocenione w procesie przyznania

limitu kredytowego przez zakład ubezpieczeń wahała się od 9 do 13 w zależności od badanego roku.

3. W ocenie możliwości uzyskania polisy ubezpieczenia należności handlowych przedsiębiorstwa oferujące tego typu usługi, powinny zwrócić szczególną uwagę na specyfikę spółdzielczej formy gospodarowania. Spółdzielnie bowiem charakteryzują się zasadniczo wysokimi wskaźnikami płynności finansowej, natomiast niską zyskownością. Zakłady ubezpieczeń dokonują oceny spółdzielni wykorzystując zalecane w literaturze optima płynności finansowej. W ocenie Autorki zasadne byłoby w tym zakresie rozpatrywać spółdzielcze przedsiębiorstwa z uwzględnieniem specyfiki ich działalności szczególnie pod względem interpretacji wskaźników finansowych.

Bibliografia

Akridge, J. T., Hertel T. W.: Cooperative and Investor-Oriented Firm Efficiency: A Multiproduct Analysis, Journal of Agricultural Cooperation, vol. 7,1992.

Chaddad F. R., Cook M.L.: Understanding New cooperative models: an ownership-control rights typology. Rewiew of Agricultural Economics, vol 26, no. 3, 2010.

Bednarski L., Analiza finansowa w przedsiębiorstwie, PWE, Warszawa 1994.

Bień W., Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa, DIFIN, Warszawa 2002.

Bień W., Ocena efektywności finansowej spółek kapitałowych, Difin, 2005.

Brigham E.F., Podstawy zarządzania finansami, PWE, Warszawa 1997.

Davies D., Sztuka zarządzania finansami, PWN, Warszawa 1993.

Dworniak J., Ekonomiczno-finansowe skutki zmian funduszu udziałowego w spółdzielniach mleczarskich, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2010.

Holly R.: (red.), Ubezpieczenia finansowe i gwarancje ubezpieczeniowe, Poltext, Warszawa 2003.

Ostaszewski J., Ocena efektywności przedsiębiorstwa według standardów EWG, CIM, Warszawa 1991.

Manfredo M., Richards T. J.: Cooperative risk management, rationale, and effectiveness: the case of dairy cooperatives, Agricultural Finance Review, Vol. 67 Issue 2, 2007, p. 311-326.

Pestoff V.: Third Sector and Co-Operative Services — An Alternative to Privatization. Journal of Consumer Policy", vol. 15, nr 1, 1993.

Sieniawska K., Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem, Promar International, 1998.

Wasilewski M., Chmielewska M.: Strategie zarządzania kapitałem obrotowym a sytuacja finansowa spółdzielni mleczarskich, Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, t. 93, z. 1, 2006, s. 112.

Rzeczpospolita, Ubezpieczenie należności handlowych jako składowa strategii finansowej przedsiębiorstw, 26.09.2017.

Gazeta MSP, Ubezpieczenie kredytów kupieckich i innych należności firmy, 01.10.2015.

Gazeta Ubezpieczeniowa, Atradius: Rośnie liczba nieściągalnych należności w Polsce, 28.06.2015.

Ustawa z dnia 12 czerwca 2003r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, Dz. U. Nr 139, poz. 1323. z późn. zm.

Summary

The aim of the work was to determine the risk of liquidity loss dairy cooperative society from the point of view of the possibility of obtaining trade credit insurance. To show the relevance of financial information for the decision-making process of the insurer's largest dairy cooperative, 40 study was carried out. Research period covered the years 2011-2014. The use of appropriate

diagnostic tools, consisting of careful study of operators on liquidity effective assessment of the possibilities for trade credit insurance. Dairy cooperatives with low non-current assets, interested in the external form of reducing financial risk through insurance claims, most of the cases have been negatively evaluated from the point of view of the possibility of such insurance. The number of cooperatives of unimpaired liquidity, which have been positively evaluated in the process of granting the credit limit by the insurance company ranged from 9 to 13, depending on the test of the year

Key words: dairy cooperatives, fixed assets, insurance claims.

Informacja o autorze:

Dr Marzena Ganc
Katedra Finansów
Wydział Nauk Ekonomicznych,
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
e-mail: marzena_ganc@sggw.pl

Polityki Europejskie,
Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.4

Sławomir Juszczyk
Warsaw University of Life Sciences

LISTING OF SHARES OF SOME COMMERCIAL BANKS AND FINANCIAL SERVICES COMPANIES IN POLAND

The purpose of the research was to identify the volatilities of daily quotes of banks and financial services companies listed on Warsaw Stock Exchange in the six-year period ie 2011-2016. It was found that the volatility of the stock price of the eCard was the strongest correlated with BPH stock price volatility, while the volatility of KREDYTIN stock prices was strongly correlated with the volatility of BZ WBK shares, ING and PKO BP. The strongest correlation between the stock prices of banks and the surveyed financial services companies was on the day of their listing. Unlike banks, financial services companies are highly diversified.

Key words: share price, correlation, econometric modeling

Introduction

Recognition of factors influencing the formation of stock quotes is an important objective not only for investors, but also for quoted entities. In practice, changes can be made to individual companies and entire industries or groups. They react to the same factor, but they can also go in the opposite direction. However, homogeneous groups of companies may react to external variations in a given period not always immediately and in the same way. Therefore, the area of this issue may also be interesting. Bank quotes are often a benchmark for other quotes, including those of financial services companies. However, there are no regularities in this regard. Therefore, studying these relationships are complex, interesting and potentially useful.

The purpose of the study was to identify the volatilities of daily quotes of banks and companies in the financial services sector listed on the Warsaw Stock Exchange in the six-year period, ie 2011-2016. The indirect objective was to determine the similarities and differences between stock prices of selected entities. In the research process, the following hypothesis is established: *the correlation between changes in share prices of banks and companies in the financial services sector is at least significant.*

In order to verify the hypothesis and to achieve the objective, the values of daily stock quotes of banks and financial companies quoted on the Warsaw Stock Exchange in 2011-2016 were used. The main criterion for selecting companies was the length of their listing on the stock exchange, so that each of them was quoted uninterruptedly from the beginning of 2011 to the end of 2016, the only exception was ECARD, whose listing was terminated in February 2016. The banks and financial companies included in the study are:

1. PKO BP – Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski- Polish universal bank founded in 1929 as a state commercial bank, since 1998 a joint stock company listed on the WSE,

2. BANK ZACHODNI WBK S.A. - a universal bank with registered office in Wrocław. One of the largest banks in Poland in terms of asset value and in terms of number of outlets, listed on the stock exchange since 2001,
3. ING - Bank Śląski S.A. - universal bank, has been operating since 1989. On the stock exchange listed since 1994,
4. BPH - Bank BPH - present on the Polish market for more than 20 years. Its shares were listed on the Warsaw Stock Exchange until December 14, 2016.
5. RUBICON PARTNERS S.A. - an investment banking services company listed on the stock exchange since 1997. The peak moment for company listing is 2005,
6. ECARD S.A. - a company was established in Gdańsk on March 20, 2000. Cooperates with banks such as BZ WBK, PKO BP and others. It covers over 70% of online payment cards. Debut on the stock market in 2006, closing in February 2016,
7. KREDYT INKASO S.A. - a company based in Warsaw, dealing with collection of receivables. It has been operating since 2001, while on the stock market has been listed since 2007,
8. PRAGMA FAKTORING S.A. - the company has been operating on the market since 1996, but as a joint stock company only since 2007. In the same year for the first time listed on the Warsaw Stock Exchange. The Company deals with receivables and loans. It is part of the Pragma Inkaso Group.

WSE publications, financial statements of banks and audited financial companies were used. According to the Starzyńska division [2009, p. 41], it is assumed that the strength of the correlation between the two features is:

• unclear when $| rxy | \leq 0,2$
• distinct but low when $0.2 < | rxy | \leq 0.4$
• moderate when $0.4 < | rxy | \leq 0.7$
• significant when $0.7 < | rxy | \leq 0.9$
• very strong when $rxy > 0.9$.

The above division was used to evaluate the strength of correlations between the tested variables. In the course of the research, traditional statistical methods for econometric modeling were used as well.

Bearing in mind the volatility of stock prices on the stock market, it is worth emphasizing that the appearance of unpredictable information results generally stronger investor reactions than in the case of expected information. So, whether the information will influence the quotes is determined, among other things, by the degree of investor surprise [Sławiński 2006, p. Łon 2006, p. 21-29]. The key is that the changing economic climate, investors assess according to indicators, which are usually divided into three groups [Yamarone 2006, p. 21; Reilly F.K., Brown K. K. 2001, p. 622-623]:

• ahead (forecasting) - reflecting investor expectations, such as new order information;

• current (convergent) - reflecting the current state of the economy (data on the pace of production, growth of national income, employment);

• delayed (responding to a delay) - confirming or not confirming that a downturn has already occurred, preceded by pre-emptive indicators (for example data on the development of investments and wages).

There are many factors that determine changes in stock prices, they are outside of GDP, budget deficit, current account deficit, inflation, unemployment and interest rates, taxes and others [Tarczyński, Mojsewicz 2008, pp. 61-63]. The rise in unemployment is often a reason for stock selling, while the decline in unemployment generally encourages investors to buy securities [Yamarone 2006, pp. 86-87]. In the situation of a higher budget deficit than the 3% of GDP allowed by the European Economic and Monetary Union, there is usually a slow outflow of investors from a given country, which generally leads to a weakening of the national currency. Similarly, in the situation of public debt, which is 60% of GDP acceptable by the European Economic and Monetary Union [Jajuga 2007 a, p. 125]. The empirical findings on the impact of GDP on the volatility of stock quotes, most point to a positive correlation between them. This is not a constant rule. In many cases, the researchers also say that investors are also influencing future economic conditions and thus indirectly affecting the rate of GDP growth.

High inflation also generally has a negative impact on share prices. It is assumed that the relationship between stock prices and small inflation should have a positive sign.

Shears should, however, play a protective role. However, some of the results of the study lead to different conclusions, indicating in this regard the correlation with the negative sign. According to Sharpe, an increase in inflation may lead to a decline in stock prices as it is accompanied by an increase in expected returns but also higher expected rates of return. Another factor influencing stock price changes is interest rates. As their level grows, stock prices are usually falling and vice versa, so a decrease in interest rates is most likely to increase stock prices. It is known that stocks and bonds can be competitive in terms of investment opportunities. Therefore, a reduction in interest rates may affect the price of bonds and the shares may be overestimated [Jajuga 2007 b, p. 120].

Shaping volatility of stock prices is also linked to the situation on international exchanges. The world economy is a multidimensional system of connected vessels, which enables rapid spread of positive trends as well as financial crises [Ostaszewski 2013, p. 78]. Prokopowicz defines the stock market as a component of a syndicate of vessels, where vessels are highly interconnected financial markets [2010, p. 308]. One example is the financial crisis, launched in 2008 on the US subprime mortgage market. According to Kozak [2013, p.101] the global financial crisis has indirectly affected the pace of economic growth in Poland and also increased risk aversion among investors. The consequences of this crisis were also felt by countries unrelated to its source, including Poland. European markets, especially in the euro zone, are strongly correlated, so that one of them affects the other.

In literature, the topic of linking return rates of various stock indices is often discussed. However, correlation coefficients are unstable over time. This makes it difficult to manage of the investment portfolio. It is also difficult to estimate the return on shares. The asymmetry of information also has an impact on the correlation between volatility on financial markets. Volatility usually increases as uncertainty about future

market conditions and country policy increases. Polish investors often rely on publications from the United States economy. If the situation on the financial markets is calm, data from the Polish market are more important and vice versa. However, changes on the US stock exchange have a strong impact on stock price movements on the WSE.

Aranowski and Hozer [2002, pp. 170-174] have shown a strong and positive correlation between the values of the Polish WIG20 index and the Dow Jones Industrial Average, one of the most important stock indices listed on the New York Stock Exchange and the NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotations). A strong correlation between the indices on the US and Polish stock exchanges was revealed by Przekota. High correlation showed that the investors of the WSE in 2006-2008 reacted quickly to the changes of the Dow Jones index.

Findings

In the years 2011-2016, listed banks did not undergo significant organizational and legal changes. The exception was BZ WBK, which merged with the smaller Kredyt Bank. This event had an impact on BZ WBK's financial results, but it did not significantly affect its stock ratings [Sobolewska 2016 p. 45]. BPH and PKO BP's share prices did not exceed 50 Polish New Zloty (PNZ), and ING recorded a slight increase, remaining in this trend until the end of the research period. More detailed econometric analysis is presented in table 1.

Table 1. Econometric results of banks quotations for the years 2011-2016

Items	Banks			
	BPH	PKO BP	ING	BZ WBK
Average	49,93816	37,33637	95,79949	278,7869
Standard error	0,351657	0,126244	0,642876	2,165728
Standard deviation	10,73018	3,786782	19,47577	65,63375
Sample variation	112,0008	14,42555	379,6962	4306,486
Minimum	29,82	29,32	66,6	210
Maximum	86	47,3	143,9	434

Source: Own calculations.

The stock price quotations for 2011-1016 are shown in Figure 1.

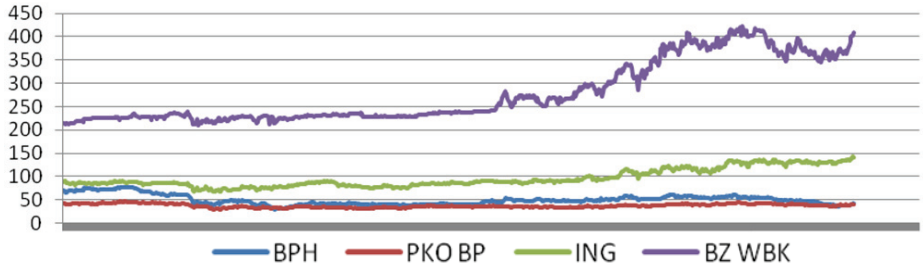


Figure 1. Daily quotes of shares of the surveyed banks in 2011-2016
Source: Own study based on WSE data

The stock prices of the surveyed banks were generally upward trend, but the financial results of individual banks were not the most important factor in the changes in stock price quotes. Companies surveyed in the financial services sector in 2011-2014 did not undergo significant administrative and legal changes affecting their share prices. The eCard and Rubicon shares did not trade 1 PNZ / share, whereas KredytIn and Pragma Factoring shares were respectively PNZ 15.24 and PNZ 16.68 respectively. A more detailed statistical analysis are presented in table 2.

Table 2. Econometric results of listed companies for the years 2011-2016

Items	Companies from the financial services sector			
	eCARD	KREDYTIN	PRAGMA FA	RUBICON
Average	0,292708	15,2469	16,67634	0,729414
Standard error	0,002333	0,117563	0,052463	0,026647
Standard deviation	0,074865	3,560896	1,587381	0,807526
Sample variation	0,005703	12,67981	2,51971	0,653065
Minimum	0,16	9,57	12,47	0,07
Maximum	0,48	25,66	24	3,72

Source: Own calculations.

Listing of shares of KredytIn S.A. and PragmaFa S.A. In particular, the fluctuations and average values were around 10-25 PNZ per share. Rubicon and eCard stock were characterized by low levels. The only significant increase was in 2014 on Rubicon's stock, due to changes in management. Stock quotes are shown in Figure 2.

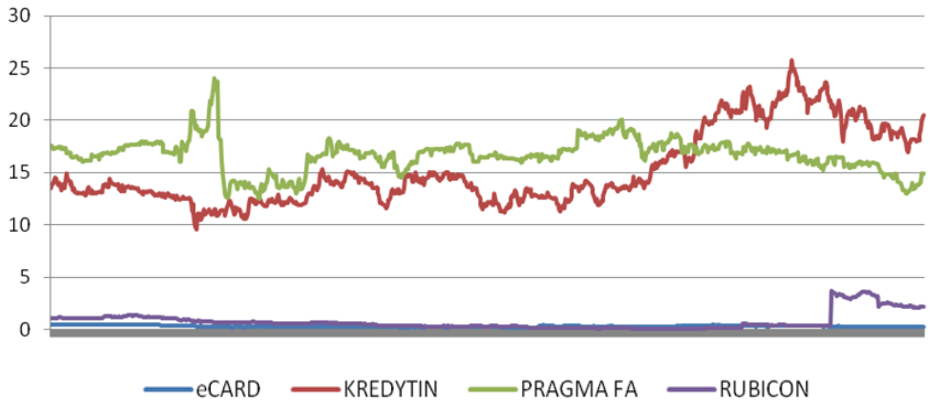


Figure 2. Daily quotations of shares of the audited financial companies in 2011-2016
Source: Own study based on WSE data

It can be assumed that share prices of banks and companies in the financial services sector depend on many factors both external and internal. Starting from 2011, the situation on the markets has stabilized, resulting in better investor sentiment. Equally important for stock quotes of companies in the financial services industry, their financial results were more important than overall market situation . Table 3 presents the strength of correlation between the surveyed entities.

Table 3. Correlation between share prices of banks and financial services companies in the years 2011-2016

Entities	BPH	PKO BP	ING	BZ WBK	eCARD	KREDYTIN	PRAGMA FA	RUBICON
BPH	1,00	**0,82**	0,16	0,12	**0,88**	0,19	0,27	0,12
PKO BP	**0,82**	1,00	0,51	0,42	0,72	0,49	0,12	0,38
ING	0,16	0,51	1,00	**0,95**	0,11	0,90	-0,12	0,45
BZ WBK	0,12	0,42	**0,95**	1,00	0,07	**0,93**	-0,07	0,26

Source: Own research.

Taking into account the results of the studies presented in table 3., the hypothesis that *the correlation between changes in share prices of the surveyed banks and companies in the financial services sector is at least significant* - only partially confirmed.

So BPH quotes were used to study the volatility of stock quotes of eCard in the years 2011-2016. Final results for the analysis conducted with BPH quotations are presented in table 4.

Table 4. Regression model of eCard listing for 2011-2016

Parameter	Coefficients	Student's t-test values
Constant value	-0,0186	-3,3219
BPH	0,0062	56,8259

T critical value = 1,9625 dla α=0,05
Source: Own research.

In the first stage of modeling, the value of t-statistics for PKO BP was lower than the critical value. In the second stage on the basis of the determined values a model with a determination coefficient of 0.7744 was constructed, indicating that in the years 2011-2016, the volatility of stock prices of eCard resulted from the volatility of share prices quoted by BPH. The econometric model describing the price level of eCard shares could be written for the analyzing period was as follows:

eCard share price = -0.0186 + 0.0062 × BPH share price

The impact of BPH's listing on eCard S.A. in the years 2011-2016 was positive as indicated by the plus sign of the regression coefficient. Thus, the increase in the price of BPH shares, for example by 10 PNZ, was associated with the average increase in the price of eCard shares by 6.2 pennies.

In view of the correlation coefficient for econometric modeling, it was possible to use the valuation of KredytIn shares, taking into account stock quotes of three banks, namely BZ WBK, ING and PKO BP. Regression analysis was performed, and results are presented in table 5.

Table 5. KREDYTIN regression model for the years 2011-2016

Parameter	Coefficients	Student's t-test values
Constant value	-2,514888168	-6,22485403
PKO BP	0,112402863	8,68685456
ING	0,011709313	1,99729699
BZ WBK	0,044600814	21,746495

T critical value = 1.9625 for α = 0.05
Source: Own study.

Based on the analysis data, a model describing the price level of KredytIn shares was established, as follows:

KREDYTIN share price = -2,514888168 + 0,111402863 × PKO BP share price + 0.012709313 × ING share price + 0.044600814 × BZ WBK share price

The increase in stock price quotations of PKO BP, ING and BZ WBK banks had a positive impact on stock prices of KredytIn S.A. Thus, for example, increases in stock quotes of these banks, for example by 10 PNZ, were accompanied by increases in

KredytIn quotations respectively by: over 1.11 PNZ ; nearly 0.13 PNZ and almost 0.45 PNZ.

Conclusions

The research is fragmentary. They were based on the daily quotes of shares of selected banks and financial services companies listed on the Warsaw Stock Exchange. The results can not therefore be generalized to all banks and financial companies in the financial services sector. They may have only an auxiliary character. Based on the research, the following conclusions were made:

1. The volatility of stock prices of eCard shares was most strongly correlated with the volatility of BPH and PKO BP shares, while the volatility of KREDYTIN stock prices was most strongly correlated with the volatility of BZ WBK, ING and PKO BP shares.

2. The strongest correlation between share price quotations of banks and the surveyed financial services companies was on the day of their quotation. Thus, changes in stock price quotes of companies with respect to stock quotes of banks were followed with a slight delay, usually less than one day. It is possible that the time span of subsequent listing changes was several hours, but this would require further detailed research in this regard.

3. The surveyed banks showed a stronger correlation among themselves than with financial services companies, especially PRAGMA FAKTORING and RUBICON. This could have been due to the different specializations of those companies concerned. Financial services companies are strongly diversified as to the scope of their business and their relationship with the results of commercial banks.

Bibliography

Aranowski A, Hozer M., *Polski rynek kapitałowy na tle rynków zagranicznych. Rynek kapitałowy. Skuteczne inwestowanie,* Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2002.

Jajuga K., *Elementy nauki o finansach*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2007 a.

Jajuga K., *Podstawy inwestowania na rynku papierów wartościowych*, Wyd. GPW, Warszawa 2007 b.

Kozak S., *Konkurencja w sektorze bankowym i sektorze ubezpieczeń oraz jej uwarunkowania i pomiar*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2013.

Łon E., *Rynek akcji - barometr sytuacji makroekonomicznej. Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 5, 2006.

Ostaszewski J., Finanse, Difin, Warszawa 2013.

Prokopowicz D., *Rynki Finansowe*, Difin, Warszawa 2010.

Pytkowski W., *Organizacja badań i ocena prac naukowych,* PWN, Warszawa 1981.

Reilly F.K., Brown K.C., *Analiza inwestycji i zarządzanie portfelem*, PWE, Warszawa 2001.

Sławiński A., *Rynki finansowe*, PWE, Warszawa 2006.

Sobolewska U., *Zmienność notowań akcji banków i spółek z sektora usług finansowych… ,* Warszawa 2016.

Starzyńska W., *Podstawy statystyki*, Difin, Warszawa 2009.

Tarczyński W., Mojsewicz M., *Zarządzanie ryzykiem. Podstawowe zagadnienia*, PWE, Warszawa 2008.
Yamarone R., *Wskaźniki ekonomiczne. Przewodnik inwestora*. Helion, Gliwice 2006.

Other sources:

Stock Exchange, Official Publication of the Warsaw Stock Exchange.
Financial statements of BZ WBK SA
Financial statements of PKO BP SA
Financial statements of ING Bank Śląski S.A.
Financial statements of BPH S.A.
Financial statements of Rubicon Partners S.A.
Financial statements of eCard S.A.
Financial statements of KredytIn S.A.
Financial statements of Pragma Factoring S.A.
www.gpw.pl
www.bzwbk.pl
www.pkobp.pl
www.ingbank.pl
www.bph.pl
www.rubiconpartners.pl
www.ecard.pl
www.kredytinkaso.pl
www.pragmafaktoring.pl

Streszczenie

Celem badań było rozpoznanie zmienności dziennych notowań cen akcji banków oraz spółek z sektora usług finansowych notowanych na GPW w Warszawie w sześcioletnim okresie badawczym tj. w latach 2011-2016. Ustalono m.in., że zmienność notowań cen akcji spółki eCard najsilniej była skorelowana ze zmiennością cen akcji BPH, zmienność zaś cen akcji KREDYTIN najsilniej była skorelowana ze zmiennością cenami akcji BZ WBK, ING i PKO BP. Najsilniejsza związek między notowaniami cen akcji banków i badanych spółek usług finansowych występowała w dniu ich notowania. W przeciwieństwie do banków, przedsiębiorstwa sektora usług finansowych są silnie zróżnicowane.

Słowa kluczowe: ceny akcji, związek korelacyjny, modelowanie ekonometryczne

Informacje o autorze:

Prof. dr hab. Sławomir Juszczyk
Warsaw University of Life Sciences
Faculty of Economic Sciences,
Department of Finance
e-mail: slawomir_juszczyk@sggw.pl

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.5

Anna Kasprzak-Czelej
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej

Metale szlachetne jako klasa aktywów

PRECIOUS METALS AS AN ASSETS CLASS

W niniejszym artykule, celem stwierdzenia czy metale szlachetne mogą stanowić oddzielną klasę aktywów dla inwestora lokującego środki w PLN, przeprowadzono analizę korelacji oraz rozkładu stóp zwrotu. Uzyskane wyniki sugerują w szczególności brak wystarczającej homogeniczności wśród badanych metali szlachetnych oraz zauważalny podział na dwie grupy: złoto i srebro z jednej strony oraz pallad i platynę z drugiej.

Słowa kluczowe: metale szlachetne, klasy aktywów, ryzyko walutowe, inwestowanie

Wstęp

Jednym z kluczowych etapów zarządzania portfelem inwestycyjnym jest strategiczna alokacja aktywów. Polega ona na wyznaczeniu, z uwzględnieniem celów inwestycyjnych oraz stosunku inwestora do ryzyka, struktury portfela określającej rodzaje i względną wielkość zaangażowania w poszczególne klasy aktywów[1]. Jest ona kluczowa dla poprawy efektywności portfela i uzyskania relacji stopy zwrotu do ryzyka zgodnego z profilem inwestora.

W literaturze przedmiotu nie istnieje jednoznaczna definicja klasy aktywów. Zgodnie z pierwszym podejściem klasę aktywów tworzą instrumenty, które jako przedmioty inwestycji posiadają wspólne cechy charakterystyczne, dotyczące zbioru głównych czynników ekonomicznych determinujących ich wartość, relacji ryzyka i stopy zwrotu oraz regulacji prawnych[2]. Najczęściej mają też dedykowany indeks (benchmark) pozwalający ocenić powyższe parametry dla całej klasy. W nurt ten wpisuje się też bardziej ogólna definicja, zgodnie z którą klasę aktywów tworzy grupa aktywów mająca istotne ekonomiczne cechy wspólne i charakteryzująca się cechami odróżniającymi je od aktywów należących do innych klas[3]. Drugie podejście zwraca uwagę na praktyczny aspekt definicji. W tym kontekście wskazuje się, że klasę aktywów stanowią te instrumenty czy nawet strategie inwestycyjne, które są tak traktowane w praktyce przez zarządzających funduszami i jako takie, często w celach marketingowych, są komunikowane do inwestorów[4]. M. Kritzman bazując w znacznej mierze na klasycznej teorii portfela i celu jaki przyświeca wyodrębnieniu klas aktywów

[1] K. Jajuga,T. Jajuga: Inwestycje. Instrumenty finansowe. Aktywa niefinansowe. Ryzyko finansowe. Inżynieria Finansowa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 254-255.
[2] J. W. Wilcox, F. J. Fabozzi: Financial Advice and Investment Decisions: A Manifesto for Change, Jon Wiley & Sons, Inc. 2013, s. 275.
[3] J. Tomaszewski J.: Instrumenty towarowe jako forma inwestycji alternatywnych w portfelach inwestorów finansowych, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2013, s. 39.
[4] M. Kritzman: Toward Defining an Asset Class, "Journal of Alternative Investments" 1/1999, s. 79.

proponuje cztery kluczowe warunki, jakie powinny być spełnione, aby grupa aktywów mogła być uznawana za klasę aktywów[5]. Po pierwsze, powinna cechować się niską korelacją z innymi aktywami, tak by włączenie danej klasy do portfela inwestycyjnego niosło za sobą korzyści w postaci dywersyfikacji ryzyka. Po drugie, uwzględnienie tej klasy aktywów w portfelu powinno zwiększać oczekiwaną użyteczność portfela bez konieczności dokonywania selekcji najlepszych aktywów w ramach danej klasy. Może się to odbywać albo w związku z oferowaniem wyższej stopy zwrotu, albo ograniczeniem wariancji stóp zwrotu portfela. Po trzecie, aktywa w ramach danej klasy powinny być na tyle homogeniczne, by nie było możliwości osiągnięcia korzyści z dywersyfikacji portfela w ramach tylko tej klasy aktywów oraz po czwarte, rynek danych aktywów musi być relatywnie płynny.

Biorąc pod uwagę powyższe definicje można wyróżnić cztery główne tradycyjne klasy aktywów: akcje, obligacje, nieruchomości i ekwiwalenty gotówki oraz dodatkowo surowce, zaliczane do inwestycji alternatywnych[6].

Metale szlachetne z jednej strony są ujmowane jako element klasy surowców, z drugiej zaś wskazuje się na ich wyróżniające cechy związane z inwestycyjnym zastosowaniem. Zalicza się do nich złoto i srebro, klasyfikowane do metali z grupy miedziowców oraz platynę, pallad, rod, osm, iryd, ruten, klasyfikowane do grupy platynowców. Metale szlachetne słabo reagują z innymi substancjami chemicznymi, przez co są m.in. odporne na działanie czynników atmosferycznych, korozji czy większości kwasów i zasad. Poza tymi specyficznymi właściwościami chemicznymi, świadczącymi o ich trwałości, dodatkowo cechuje je rzadkość występowania w przyrodzie. Przedmiotem inwestycji finansowych są pierwsze cztery z wyżej wymienionych metali szlachetnych. Są one postrzegane jako tzw. „bezpieczna przystań" (*safe haven*) w okresach niestabilności na rynkach finansowych czy wzrostu niepewności w gospodarce światowej. Inwestorzy traktują bowiem ich wartość jako bardziej stabilną w porównaniu do akcji lub innych surowców. Cechuje je niezniszczalność, ponadnarodowość i ponadczasowość[7]. Dodatkowo zwraca się uwagę na ich niską korelację z rynkami akcji i tym samym relatywnie większą możliwość dywersyfikacji ryzyka portfela. Pojawia się zatem pytanie czy specyficzne cechy metali szlachetnych sygnalizowane w literaturze są wystarczające by tworzyły one odrębną klasę aktywów.

Celem niniejszego opracowania jest odpowiedź na powyższe pytanie z punktu widzenia inwestora dokonującego inwestycji w PLN w długim horyzoncie czasu. Zagadnienie to według wiedzy Autorki jak dotąd nie było przedmiotem badań. W literaturze istnieją opracowania dotyczące metali szlachetnych, analizujące poszczególne aspekty charakterystyczne dla klasy aktywów, ale na ogół pomijają one wpływ kursu walutowego na uzyskane wyniki. Przyjęte w niniejszym artykule ujęcie zbiorcze z uwzględnieniem kursu USDPLN będzie uzupełnieniem istniejącej luki.

---

[5] Ibidem, s. 79-82.

[6] J. W. Wilcox, F. J. Fabozzi: Financial …, s. 275, 285, M. Kritzman: Asset Allocation, Windham Investment Review, November 2007, s. 2.

[7] U. Gierałtowska: Możliwość wykorzystania instrumentów rynku metali szlachetnych do dywersyfikacji równoległej, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 26/2012, s. 100.

Przegląd literatury

Większość badań dotyczących metali szlachetnych skupia się na złocie jako najbardziej popularnej formie inwestycji. Jest ono analizowane w wielu aspektach, począwszy od form inwestycji w złoto i behawioralnych aspektów inwestycji w złoto, poprzez czynniki determinującego zmienność jego cen i efektywność rynku złota, a skończywszy na właściwościach złota jako zabezpieczenia przed inflacją, niekorzystnymi zamianami kursu walutowego czy kryzysem na rynkach finansowych oraz jego związkami z pozostałymi metalami szlachetnymi[8]. Szereg badań poszczególnych metali szlachetnych jest też dokonywana w ramach analiz szeroko rozumianej atrakcyjności inwestycji alternatywnych, w tym pod kątem dywersyfikacji ryzyka portfela[9].

W badaniach metali szlachetnych jako grupy można wyróżnić trzy główne nurty. Pierwszy obejmuje analizy w kontekście włączania metali szlachetnych do portfela tradycyjnych instrumentów finansowych, drugi związany jest z próbami określenia ich wzajemnych zależności przyczynowo - skutkowych w kształtowaniu cen i stóp zwrotu, a trzeci koncentruje się na badaniach zmienności stóp zwrotu metali szlachetnych, czynnikach ją determinujących, włączając wzajemne zależności w grupie tych metali.

Przykładem badań pierwszego nurtu są analizy U. Gierałtowskiej bazujące na danych z okresu 2000-2010. Wskazują one w długim okresie na niską lub ujemną korelację cen i stóp zwrotu złota, srebra i platyny z indeksami giełd amerykańskich (NASDAQ, Dow Jones, S&P 500), umiarkowaną zależność złota z indeksami giełd europejskich (FTSE, DAX, WIG) i wyraźną w przypadku srebra i platyny. Uwagę zwraca odmienne zachowanie palladu, co wyjaśniono uzależnieniem wielkości podaży tego surowca od sytuacji polityczno-gospodarczej głównych producentów tego surowca, tj. Rosji i RPA. W okresach stagnacji na rynkach giełdowych ceny metali szlachetnych są silnie i ujemnie skorelowane z indeksami giełdowymi, w okresach hossy jest ona silna i dodatnia, a bessy ujemna tylko w przypadku złota[10]. W odniesieniu do Polski, w oparciu o dane z lat 2008-2011 stwierdzono, że tylko korelacja stóp zwrotu ze złota ze stopami zwrotu z WIG i WIG20 na poziomie 0,131 i 0,123 jest zadawalająca z punktu widzenia możliwości dywersyfikacji ryzyka. W przypadku pozostałych metali szlachetnych wielkości te były niemal trzykrotnie wyższe. Jednocześnie jednak stwierdzono, że portfele o najmniejszym ryzyku z uwzględnieniem metali szlachetnych cechują się mniejszym ryzykiem i wyższą stopą zwrotu w porównaniu do wariantu bazującego tylko na instrumentach tradycyjnych[11].

Badania zależności przyczynowo-skutkowych (w sensie Grangera) w odniesieniu do metali szlachetnych, na danych dziennych z okresu 2008-2013, wykazały, że występuje dwukierunkowa zależność pomiędzy stopami zwrotu srebra i platyny oraz jednokierunkowy wpływ stóp zwrotu ze złota, platyny i palladu na stopy zwrotu ze

---

[8] F. A. O'Connor, B. M. Lucey, J. A. Batten, D. G. Baur: The financial economics of gold – a survey, "International Review of Financial Analysis" 41/2015, s. 186-205.

[9] A. Kasprzak-Czelej: Możliwości dywersyfikacji ryzyka z wykorzystaniem inwestycji alternatywnych, „Zarządzanie i Finanse" 2/2013, s. 255-266.

[10] U. Gierałtowska: Możliwość …, s. 115-116.

[11] M. Walczak: Efektywność zdywersyfikowania portfela rynkowego GPW przy użyciu inwestycji w metale szlachetne, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia, 1/2012, s. 390, 393.

srebra. Dodatkowo stwierdzono, że rozkłady stóp zwrotu z metali szlachetnych są negatywnie skośne z dodatnią, relatywnie wysoką wartością kurtozy, co wskazuje na bardziej smukły rozkład w porównaniu do normalnego. Pomiędzy stopami zwrotu metali szlachetnych występuje dodatnia, statystycznie istotna korelacja, najsilniejsza w relacji pallad-platyna, co może wynikać z substytucyjności pomiędzy tymi metalami w zastosowaniach przemysłowych, a najsłabsza w relacji złoto-pallad[12]. Rozkład leptokurtyczny oraz asymetryczny z tzw. grubymi ogonami (cięższym lewym ogonem) w przypadku stóp zwrotu z metali szlachetnych został również wskazany w badaniu D. Krężołka[13].

Z badań A. Sensoy, będących przykładem badań trzeciego nurtu, na danych dziennych z okresu 1999-2013 wynika, że od około 2004-2005 r. metale szlachetne stają się silnie skorelowane, mimo relatywnie niskich wzajemnych korelacji w latach 90., co sugeruje konwergencję w kierunku jednej klasy aktywów. Fakt wzrostu zależności w tym okresie zaobserwowano również w badaniu S. Wanat, M. Papież, S. Śmiech[14]. Stwierdzono, że złoto wywołuje tzw. efekt domina jeśli chodzi o przebieg zmienność stóp zwrotu z innych metali szlachetnych, a srebro ma podobny wpływ na platynę i pallad. Wynika stąd, że inwestor posiadający w portfelu metale szlachetne powinien skupić się na kontroli zmienności złota i srebra. Dodatkowo w okresach zwiększonej zmienności korelacja pomiędzy metalami szlachetnymi wzrasta[15]. Do odmiennych wniosków prowadzą badania J. A. Batten, C. Ciner, B. M. Lucey, którzy stwierdzili, iż poszczególne metale szlachetne są zbyt różne by stanowić jednolitą klasę aktywów. Bazując na miesięcznych danych z okresu 1986-2006 dowiedziono, że zmienność stóp zwrotu ze złota pozostaje pod wpływem zmiennych monetarnych, stóp zwrotu z platyny i palladu oraz dodatkowo również pod wpływem innych badanych zmiennych finansowych, a zmienność stóp zwrotu ze srebra nie podlega wpływom zmiennych makroekonomicznych. Jednakże to zmienność stóp zwrotu ze srebra reaguje na zmienność stóp zwrotu z pozostałych metali szlachetnych[16].

Dane i metody badań

Badanie właściwości metali szlachetnych jako odrębnej klasy aktywów z punktu widzenia inwestora lokującego długoterminowo środki w PLN przeprowadzono na miesięcznych danych z okresu 01.2006-08.2016[17]. Przyjęcie tego okresu zostało podyktowane z jednej strony chęcią zapewniania wystarczająco dużej liczby obserwacji, a z drugiej uwzględnienia wcześniej wymienionych wyników analiz, wskazujących na

[12] M. Krawiec M.,A. Górska: Granger causality tests for precious metals returns, "Quantitative Methods in Economics" 2/2015, s. 17, 19.

[13] D. Krężołek: Analiza porównawcza ryzyka ekstremalnego na rynkach metali nieżelaznych i szlachetnych, „Metody Ilościowe w Badaniach Ekonomicznych" 3/2015, s. 212.

[14] S. Wanat, M. Papież, S. Śmiech: The Conditional Dependence Structure between Precious Metals : a Copula-GARCH Approach, Zeszyty Naukowe Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie 4/ 2015, s. 19-33.

[15] A. Sensoy: Dynamic relationship between precious metals, "Resources Policy" 38/2013, s. 510-511.

[16] J. A. Batten, C. Ciner, B. M. Lucey: The macroeconomic determinants of volatility in precious metals markets, "Resources Policy" 35/2010, s. 69.

[17] Ze względu na dostępność danych analizy z wykorzystaniem indeksu TBSP oraz IFGL zostały przeprowadzone na danych z okresu odpowiednio 03.2011-08.2016 oraz 12.2007-08.2016.

zmianę siły zależności pomiędzy stopami zwrotu z metali szlachetnych w pierwszych latach XXI wieku.

Do badań wykorzystano miesięczne ceny złota, srebra i platyny, wyrażone w USD, pobrane z bazy danych Banku Światowego oraz miesięczne ceny palladu kalkulowane w USD na podstawie dziennych popołudniowych cen rynku londyńskiego, pochodzące z bazy London Platinum & Palladium Market. Jako zmienną reprezentującą rynek nieruchomości wykorzystano fundusz typu ETF: iShares FTSE EPRA/NAREIT Global Real Estate ex-U.S. Index Fund (IFGL), a do określenia stóp zwrotu z surowców w podziale na energetyczne, rolne i metale przemysłowe wykorzystano indeksy obliczane przez Bank Światowy. Stopy zwrotu z zagranicznego rynku akcji określono na podstawie indeksu S&P 500, a zagranicznego rynku obligacji - indeksu PIMCO Global Advantage Bond Index. Przeliczeń na wartości w PLN dokonano z wykorzystaniem średnioważonego miesięcznego kursu USDPLN ustalanego przez NBP. Dane dotyczące polskiego rynku giełdowego akcji i obligacji skarbowych (WIG, TBSP) pobrano z bazy GPWInfostrefa, a średnie miesięczne oprocentowanie stanów umów depozytowych złotowych (określanych dalej jako stopy procentowe) z NBP.

Schemat przeprowadzonych badań wynika z przyjętej definicji klasy aktywów, bazującej na wcześniej przedstawionym ujęciu J. W. Wilcoxa i F. J. Fabozziego oraz M. Kritzmana. Punktem wyjścia było przy tym sprawdzenie czy rozpatrywane zmienne są stacjonarne za pomocą rozszerzonego testu pierwiastka jednostkowego Dickey'a-Fullera (ADF). Badania przeprowadzano z wykorzystaniem programu Gretl dla stóp zwrotu kalkulowanych na podstawie danych w PLN oraz USD. Korekty stóp zwrotu z aktywów denominowanych w USD (r_{USD}) o wpływ kursu walutowego USDPLN dokonano według następującego wzoru[18]: $r_{PLN}=r_{USD}+r_{USDPLN}+r_{USD}r_{USDPLN}$, gdzie: r_{PLN} - stopa zwrotu z aktywów zagranicznych uzyskiwana przez inwestora lokującego środki w PLN, r_{USDPLN} - względna zmiana kursu walutowego.

Porównanie uzyskanych wyników w walucie krajowej oraz USD powinno pozwolić na wyciągnięcie wniosków odnośnie do wpływu kursu USDPLN na uzyskane rezultaty.

Pierwszym etapem badań było określenie zależności między stopami zwrotu z metali szlachetnych. W tym celu przeprowadzono analizę korelacji liniowej Pearsona oraz zweryfikowano statystyczną istotność uzyskanych wskaźników korelacji przy poziomie istotności 0,05. Przyjęto, że wskaźnik korelacji liniowej Pearsona na poziomie do 0,3 oznacza korelację niewyraźną, na poziomie powyżej 0,3 do 0,5 włącznie - średnią i powyżej 0,5 wyraźną[19]. Drugi etap badań koncentrował się na analizie rozkładu stóp zwrotu w oparciu o statystyki opisowe. Podobnie jak w etapie pierwszym, badania przeprowadzono najpierw dla stóp zwrotu z metali szlachetnych bazujących na cenach w PLN, a następnie w USD. W trzecim etapie, na podstawie obliczonych współczynników korelacji liniowej Pearsona, zweryfikowanych pod kątem statystycznej istotności, analizowano związki stóp zwrotu z metali szlachetnych ze stopami zwrotu z innych aktywów.

[18] E. J. Elton, M. J. Gruber: Nowoczesna teoria portfelowa i analiza papierów wartościowych, WIGPRESS, Warszawa 1998, s. 315.
[19] M. Sobczyk: Statystyka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 239.

Wyniki badań

Wyniki testu ADF dla stóp zwrotu z metali szlachetnych obliczonych na podstawie ich cen w PLN wskazują, iż należy odrzucić hipotezę zerową zakładającą istnienie pierwiastka jednostkowego na rzecz hipotezy alternatywnej zakładającej stacjonarność badanego szeregu. Analogiczne wyniki uzyskano w przypadku stóp zwrotu liczonych na podstawie cen wyrażonych w USD. Podobnie wszystkie zmienne wykorzystywane w badaniu, reprezentujące pozostałe klasy aktywów, za wyjątkiem stóp procentowych, jak wynika z przeprowadzonych testów ADF, są stacjonarne[20]. Cecha stacjonarności szeregów czasowych pozwala na badanie zależności między nimi bez obaw, że będą one miały charakter pozorny.

Tabela 1. Macierz współczynników korelacji liniowej dla stóp zwrotu z metali szlachetnych kalkulowanych na podstawie cen w PLN i USD

Wyszczególnienie		Złoto	Platyna	Srebro	Pallad
PLN	Złoto	1,0000	0,5636	0,7472	0,3660
	Platyna		1,0000	0,6444	0,7376
	Srebro			1,0000	0,5809
USD	Złoto	1,0000	0,6054	0,8017	0,4120
	Platyna		1,0000	0,6598	0,7684
	Srebro			1,0000	0,6060

Uwaga: Wszystkie obliczone współczynniki korelacji są statystycznie istotne na poziomie 0,05.
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Banku Światowego, London Platinum & Palladium Market, NBP.

Z obliczonych współczynników korelacji liniowej Pearsona pomiędzy stopami zwrotu z metali szlachetnych (Tabela 1.) wynika, że występuje pomiędzy nimi dodatnia, wyraźna i statystycznie istotna korelacja. Wyjątkiem jest jedynie nieco słabsza - średnia zależność pomiędzy stopami zwrotu z palladu i złota. Najsilniejsze związki zaobserwowano pomiędzy stopami zwrotu ze złota i srebra oraz palladu i platyny. Przedstawione wyniki dotyczą zarówno obliczeń bazujących na wyjściowych cenach wyrażonych w PLN, jak i USD. Siła zależności korelacyjnej dla stóp zwrotu bazujących na cenach w USD jest jednak nieznacznie większa. Różnice te są największe w odniesieniu do związków stóp zwrotu ze złota ze stopami zwrotu z pozostałych metali szlachetnych, w szczególności relacji stopy zwrotu ze złota-srebra. Uzyskane wyniki w tym zakresie są spójne z omówionymi wcześniej analizami przeprowadzanymi na danych dziennych denominowanych w USD[21].

Statystki opisujące rozkłady stóp zwrotu z metali szlachetnych kalkulowanych na podstawie cen w PLN (Tabela 2.) wskazują na różnice w grupie badanych metali oraz ewidentny wpływ kursu USDPLN na ich wartości. Jedynie kierunek skośności oraz wartość kurtozy w porównaniu do rozkładu normalnego są takie same dla wszystkich analizowanych stóp zwrotu. Badane rozkłady są prawostronnie skośne, co jest korzystne dla inwestorów, gdyż oznacza większe prawdopodobieństwo uzyskania stóp zwrotu większych niż średnia i jedocześnie relatywnie niskie prawdopodobieństwo spadku stóp

[20] Ze względu na rozmiary niniejszego opracowania zrezygnowano z prezentacji szczegółowych obliczeń testu ADF. Wyniki dostępne są na życzenie.
[21] M. Krawiec M.,A. Górska: Granger …, s. 17.

zwrotu poniżej tej wartości[22]. Obserwacja ta jest przeciwna do wcześniej wymienionych wyników, uzyskanych na podstawie dziennych stóp zwrotu i wskazujących na lewostronną skośność[23]. Jednocześnie wszystkie rozkłady cechują się wysoką w porównaniu do rozkładu normalnego koncentracją stóp zwrotu wokół średniej, co oznacza rozkład leptokurtyczny (wysmukły). Wynik ten jest zgodny z wcześniejszymi badaniami[24].

Najmniejsza wartość współczynnika skośności, zdecydowanie odbiegająca od pozostałych dotyczy palladu. Metal ten oraz srebro cechuje się również zauważanie niższym poziomem kurtozy w porównaniu do złota i platyny. W przypadku średniej arytmetycznej uwagę zwraca stosunkowo niski poziom średniej stopy zwrotu z platyny, ponad dwa i pół razy niższy od pozostałych, a w odniesieniu do mediany relatywnie bardzo wysoki poziom obliczony dla stóp zwrotu z palladu. O ile zakres zmienności stóp zwrotu z badanych metali szlachetnych jest porównywalny (najmniejszy przy złocie), to uwagę zwracają wyróżniające się niskie minimalne stopy zwrotu dla palladu i wysokie maksymalne wartości stóp zwrotu dla srebra. Poziom ryzyka inwestycji w metale szlachetne, mierzony odchyleniem standardowym stóp zwrotu można uznać za porównywalny, ale widoczny jest podział na srebro i pallad cechujące się jego wyższymi wartościami w porównaniu do złota i platyny. Zmienność stóp zwrotu mierzona współczynnikiem zmienności dla badanych metali szlachetnych jest bardzo duża, ale zdecydowanie najwyższym poziomem, odbiegającym od pozostałych cechuje się platyna.

Tabela 2. Statystyka opisowa stóp zwrotu z metali szlachetnych kalkulowanych na podstawie cen w PLN i USD

Wyszczególnienie		Złoto	Platyna	Srebro	Pallad
PLN	Średnia	0,00984	0,00397	0,01049	0,01172
	Mediana	0,00153	-0,0014	0,00352	0,01303
	Minimum	-0,1003	-0,1727	-0,1606	-0,2141
	Maksimum	0,25735	0,25103	0,36282	0,25311
	Odch. standard.	0,05175	0,06012	0,07846	0,07536
	Wsp. Zmienności	5,25687	15,1501	7,48156	6,42809
	Skośność	1,28309	0,93617	0,82933	0,35983
	Kurtoza	3,90553	4,30906	2,42548	1,32499
USD	Średnia	0,00795	0,002793	0,009143	0,010576
	Mediana	0,00612	0,004683	-0,00027	0,012667
	Minimum	-0,1173	-0,25394	-0,19293	-0,25897
	Maksimum	0,11843	0,262976	0,214815	0,25302
	Odch. standard.	0,04298	0,064158	0,079548	0,078688
	Wsp. Zmienności	5,40674	22,9686	8,70016	7,4401
	Skośność	0,08449	-0,31109	0,076022	-0,46451
	Kurtoza	0,18603	3,94076	0,024975	1,62888

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Banku Światowego, London Platinum & Palladium Market, NBP.

Z porównania wartości obliczonych statystyk dla stóp zwrotu liczonych w oparciu o ceny w PLN i USD (Tabela 2.) wynika, że w analizowanym okresie kurs USDPLN

[22] E. Ostrowska: Portfel inwestycyjny klasyczny i alternatywny, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 100.
[23] M. Krawiec M.,A. Górska: Granger …, s. 15.
[24] M. Krawiec M.,A. Górska: Granger …, D. Krężołek, Analiza …, s. 212.

wpłyną przede wszystkim na powstanie (platyna, pallad) lub wzmocnienie (złoto, srebro) prawostronnej skośności rozkładu stóp zwrotu, zmniejszenie zmienności mierzonej wskaźnikiem zmienności oraz zwiększenie średnich i minimalnych stóp zwrotu z metali szlachetnych liczonych w PLN. Również w większości przypadków przyczynił się do wzrostu maksymalnych stóp zwrotu (za wyjątkiem platyny), zmniejszenia ryzyka mierzonego odchyleniem standardowym (za wyjątkiem złota) i zwiększenia kurtozy (za wyjątkiem palladu). Oddziaływanie takie wynika w szczególności z występującej w przyjętym okresie tendencji do spadku wartości PLN.

Stopy zwrotu z metali szlachetnych są na ogół dodatnio skorelowane ze stopami zwrotu ze zmiennych reprezentujących inne klasy aktywów (Tabela 3.). Statystycznie istotnym wyjątkiem od tej zasady jest złoto oraz polski rynek akcji. Myląc się w 5 przypadkach na 100 można stwierdzić, że inwestowanie w złoto przyniesie korzyści w postaci dywersyfikacji ryzyka dla inwestora dokonującego inwestycji w PLN i posiadającego rynkowy portfel akcji notowanych na GPW. Ze względu na nieistotność współczynników korelacji, takiego wniosku nie można wysnuć dla pozostałych metali szlachetnych i amerykańskiego rynku akcji. Biorąc pod uwagę siłę badanej zależności korelacyjnej uwagę zwraca podział metali szlachetnych na dwie grupy: pierwszej obejmującej złoto i srebro oraz drugiej, zawierającej pallad i platynę. Niezależnie od waluty na podstawie której kalkulowano stopy zwrotu, druga grupa odznacza się relatywnie większą zależnością ze stopami zwrotu z pozostałych klas aktywów. Jednocześnie zauważalna jest na ogół wyraźna statystycznie istotna korelacja z pozostałymi grupami surowców, co sugeruje brak możliwości dywersyfikacji ryzyka portfela złożonego z tych aktywów poprzez ujęcie w nim metali szlachetnych. Poziom oraz statystyczna istotność badanych współczynników korelacji pozwalają również stwierdzić, iż metale szlachetne ze względu na poziom korelacji nie mogą być wykorzystywane do obniżenia ryzyka portfela złożonego z obligacji, a nawet nieruchomości (w przypadku obliczania stóp zwrotu na podstawie danych w USD).

Tabela 3. Współczynniki korelacji stóp zwrotu z metali szlachetnych i innych wybranych aktywów kalkulowanych na podstawie cen w PLN i USD.

Wyszczególnienie		Złoto	Platyna	Srebro	Pallad
PLN	WIG	**-0,2824**	-0,0834	-0,0586	-0,0475
	Stopa procentowa	0,1501	0,1461	0,1367	0,1581
	TBSP	0,0694	**0,2392**	0,0441	**0,2507**
	S&P 500	0,0746	**0,2119**	0,0734	**0,2621**
	Global Bond Index	**0,6222**	0,1901	**0,3016**	0,1300
	IFGL (PLN)	0,0436	0,2146	0,0130	0,1196
	Surowce energetyczne	0,0319	**0,2918**	**0,2574**	**0,3151**
	Surowce rolne	**0,6028**	**0,5445**	**0,4774**	**0,4610**
	Metale i minerały	0,1435	**0,5488**	**0,3586**	**0,6075**
USD	WIG	-0,0038	0,1473	0,1195	0,1573
	S&P 500	-0,1624	**0,3342**	0,1236	**0,3713**
	Global Bond Index	**0,2462**	**0,2846**	**0,3312**	**0,2355**
	IFGL (USD)	-0,0227	**0,3141**	0,1219	**0,2724**
	Surowce energetyczne	0,1553	**0,4720**	**0,3795**	**0,4789**
	Surowce rolne	**0,3522**	**0,6459**	**0,5048**	**0,5913**
	Metale i minerały	**0,2633**	**0,6656**	**0,4678**	**0,6834**

Uwaga: Pogrubieniem zaznaczono współczynniki korelacji statystycznie istotne na poziomie 0,05.
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Banku Światowego, London Platinum & Palladium Market, NBP, GPW, FED, Nasdaq, www.pimcoindex.com (06.10.2016).

Analiza badanych zależności, które są statystycznie istotne w podziale na walutę będącą podstawą kalkulowania stóp zwrotu sugeruje, że uwzględnienie kursu USDPLN w badanym okresie przyczyniało się do zmniejszenia siły zależności korelacyjnej. Z punktu widzenia portfela aktywów oznacza to możliwość osiągnięcia relatywnie większych korzyści z inwestowania w metale szlachetne dysponując kapitałem w PLN niż USD.

Wnioski

Niniejszy artykuł wkomponowuje się w badania nad parametrami metali szlachetnych jako inwestycji finansowych. Podjęto w nim próbę określenia czy z punktu widzenia inwestora dysponującego środkami denominowanymi w PLN metale szlachetne mogą być traktowane jako oddzielna klasa aktywów. Wyniki przeprowadzonych badań sugerują, że nie mogą być one uważane za substytucyjne aktywa. Stopy zwrotu kalkulowane na podstawie ich cen wyrażonych w PLN są co prawda ze sobą pozytywnie skorelowane w stopniu co najmniej średnim, ich rozkład ma wspólne cechy charakterystyczne, w szczególności wysokie współczynniki zmienności i prawostronną skośność oraz podobny jest kierunek zależności z innymi klasami aktywów, ale siła zależności z innymi klasami aktywów przeczy odrębności metali szlachetnych jako klasy aktywów. Stopy zwrotu z metali szlachetnych są silnie skorelowane ze stopami zwrotu z pozostałych surowców. Zauważalne jest podobieństwo zachowania stóp zwrotu ze złota i srebra z jednej strony oraz palladu i platyny z drugiej strony, co może wynikać z dominującego przemysłowego zastosowania palladu i platyny oraz istotnego inwestycyjnego zastosowania złota i srebra. Występujące w Polsce regulacje podatkowe dotyczące obrotu metalami szlachetnymi również nie są jednolite. Obrót złotem inwestycyjnym w przeciwieństwie do pozostałych metali szlachetnych jest zwolniony z podatku od towarów i usług. Przytoczone obserwacje i fakty w świetle definicji klasy aktywów sugerują, że metale szlachetne nie powinny być traktowane jako samodzielna klasa aktywów dla inwestora lokującego długoterminowo środki w PLN.

Badania zawarte w niniejszym artykule potwierdzają znany w literaturze pozytywny wpływ deprecjacji waluty krajowej na całkowity efekt inwestycji w walucie obcej. Może to mieć miejsce poprzez pozytywny wpływ na stopy zwrotu, na prawostronną skośność rozkładu czy też mniejszą zależność ze stopami zwrotu z innych aktywów.

Bibliografia

Batten J. A., C. Ciner, B. M. Lucey: The macroeconomic determinants of volatility in precious metals markets, "Resources Policy" 35/2010, s. 65–71.

Elton E. J., Gruber M. J.: Nowoczesna teoria portfelowa i analiza papierów wartościowych, WIGPRESS, Warszawa 1998.

Gierałtowska U.: Możliwość wykorzystania instrumentów rynku metali szlachetnych do dywersyfikacji równoległej, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 26/2012, s. 99-120.

Jajuga K., Jajuga T.: Inwestycje. Instrumenty finansowe. Aktywa niefinansowe. Ryzyko finansowe. Inżynieria Finansowa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

Kasprzak-Czelej A.: Możliwości dywersyfikacji ryzyka z wykorzystaniem inwestycji alternatywnych, „Zarządzanie i Finanse" 2/2013, s. 255-266.
Krawiec M., Górska A.: Granger causality tests for precious metals returns, "Quantitative Methods in Economics" 2/2015, s. 13-22.
Krężołek D.: Analiza porównawcza ryzyka ekstremalnego na rynkach metali nieżelaznych i szlachetnych, „Metody Ilościowe w Badaniach Ekonomicznych" 3/2015, s. 202-213.
Kritzman M.: Toward Defining an Asset Class, "Journal of Alternative Investments" 1/1999, s. 79-82.
Kritzman M.: Asset Allocation, Windham Investment Review, November 2007.
O'Connor F. A., B. M. Lucey, J. A. Batten, D. G. Baur: The financial economics of gold – a survey, "International Review of Financial Analysis" 41/2015, s. 186-205.
Ostrowska E.: Portfel inwestycyjny klasyczny i alternatywny, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2011.
Sensoy A.: Dynamic relationship between precious metals, "Resources Policy" 38/2013, s. 504-511.
Sobczyk M.: Statystyka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
Tomaszewski J.: Instrumenty towarowe jako forma inwestycji alternatywnych w portfelach inwestorów finansowych, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2013.
Walczak M.: Efektywność zdywersyfikowania portfela rynkowego GPW przy użyciu inwestycji w metale szlachetne, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia, 1/2012, s. 383-393.
Wanat S., M. Papież, S. Śmiech: The Conditional Dependence Structure between Precious Metals: a Copula-GARCH Approach, Zeszyty Naukowe Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie 4/ 2015, s. 19-33.
Wilcox J. W., Fabozzi F. J.: Financial Advice and Investment Decisions: A Manifesto for Change, Jon Wiley & Sons, Inc. 2013.

Summary

The aim of the paper was to determine whether the precious metals may be considered as an separate asset class for an investor investing in PLN. The analysis of the correlation and the distribution of returns were conducted. The results suggest in particular the lack of sufficient homogeneity among the investigated metals to form an asset class, and noticed similarities between gold and silver and palladium and platinum.

Key word: precious metals, assets class, currency risk, investment

Informacje o Autorze

dr Anna Kasprzak-Czelej
Zakład Rynków Finansowych
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie
Pl. M. Curie-Skłodowskiej 5
20-031 Lublin
e-mail: anna.kasprzak-czelej@umcs.pl

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.6

Ryszard Kata
Uniwersytet Rzeszowski

Mikroekonomiczny model działalności banków spółdzielczych w Polsce – dylematy wyboru

MICROECONOMIC MODEL OF COOPERATIVE BANKS ACTIVITY IN POLAND - DILEMMAS OF CHOICE

W opracowaniu dokonano oceny kondycji ekonomiczno-finansowej oraz problemów strukturalnych banków spółdzielczych w Polsce w latach 2012-2016 jako przesłanek zmiany mikroekonomicznego modelu funkcjonowania banków spółdzielczych. W kontekście skali i zakresu działalności bankowej oraz rodzaju relacji z klientami, wyodrębniono trzy modele działania banków: konserwatywny, zrównoważony oraz ekspansywny. Dalej opisano atuty i słabości tych modeli, w kontekście rozwoju banków spółdzielczych.

Słowa kluczowe: banki spółdzielcze, model działania banków, bankowość relacyjna

Wstęp

Na Forum Liderów Bankowości Spółdzielczej, które miało miejsce w we wrześniu 2017 r. w Warszawie padło znamienne pytanie: *Czym jest dziś bank spółdzielczy i komu jest potrzebny?* Niniejszy artykuł jest głosem w dyskusji na ten temat, odnoszącym się do teoretycznych i empirycznych podstaw modelu działania banku spółdzielczego (BS).

Banki spółdzielcze są jednocześnie bankami i spółdzielniami, których celem działania jest dostarczanie usług finansowych na rzecz lokalnych społeczności. Te społeczności to różne grupy interesariuszy, tj. pracownicy, współwłaściciele banku (członkowie spółdzielni), lokalna ludność, podmioty gospodarcze, jednostki samorządu terytorialnego i instytucje społeczne. Interesariusze banku mogą występować jednocześnie w więcej niż jednej roli (np. pracownik i współwłaściciel). W literaturze podkreśla się, że spółdzielnia działa na rzecz swoich członków, a jej celem nie jest maksymalizacja zysku. Taka konstatacja w przypadku bankowości spółdzielczej jest jednak bardzo idealistyczna, oderwana od realnej rzeczywistości. Od początku przemian ustrojowych bankowość spółdzielczą w Polsce przekształcano w kierunku nadania jej w pełni rynkowych cech. Z perspektywy mikroekonomicznej, chodziło o zdolność banków do utrzymania się i rozwijania swojego biznesu na coraz bardziej konkurencyjnym rynku finansowym.

Obecnie cały sektor bankowości spółdzielczej, jak i poszczególne banki stoją w obliczu wyzwań regulacyjnych, strukturalnych i rynkowych, które wymagają określonych dostosowań. W przypadku pojedynczych banków chodzi o zmiany w mikroekonomicznym modelu ich działania. Jednocześnie cały sektor bankowości spółdzielczej od roku 2015 przechodzi zmiany organizacyjne związane z tworzeniem tzw. systemów ochrony

instytucjonalnej (IPS)[1]. Potrzeba dostosowań w modelu mikroekonomicznym, jak i sektorowym wynika z podobnych przesłanek. Przesłanki te można podzielić na dwie grupy, tj. te, które są tożsame dla całego sektora bankowego (czyli także dla banków komercyjnych) oraz te, które wynikają z aktualnej sytuacji i problemów bankowości spółdzielczej. Do pierwszej grupy przesłanek należy zaliczyć:

(1) nowe „postkryzysowe" regulacje w bankowości,
(2) rosnącą konkurencję na rynku bankowym oraz przyśpieszający rozwój technologii bankowych,
(3) utrzymujące się niskie stopy procentowe banku centralnego.

Do drugiej grupy przesłanek można natomiast zaliczyć:

(1) pogarszającą się w ostatnich latach (2014-2016) efektywność ekonomiczno- finansową banków spółdzielczych i całego sektora BS;
(2) postępującą polaryzację banków spółdzielczych pod względem skali i zakresu działalności (terytorialnego, produktowego).

W opracowaniu dokonano oceny kondycji ekonomiczno-finansowej oraz problemów strukturalnych banków spółdzielczych w Polsce w latach 2012-2016. Głównym celem artykułu jest określenie, jak te czynniki (finansowe i strukturalne) wpływają oraz mogą wpływać na zmiany mikroekonomicznego modelu funkcjonowania banków spółdzielczych. Na bazie empirycznej obserwacji sektora określono trzy modele działania banków, tj. konserwatywny, zrównoważony i ekspansywny. Dokonano charakterystyki poszczególnych modeli, m.in. w aspekcie skali i zakresu działalności bankowej oraz rodzaju relacji z klientami. Określono także atuty i słabości tych modeli w kontekście rozwoju banków.

Artykuł przygotowano w oparciu o przegląd literatury przedmiotu oraz analizę empiryczną na bazie danych statystycznych sektora bankowego za lata 2010-2016, pozyskanych z Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) oraz NBP.

Model banku spółdzielczego w świetle teorii ekonomii

W literaturze przedmiotu do wyjaśnienia istoty funkcjonowania spółdzielni oszczędnościowo-kredytowych na rynku, przywołuje się wiele znanych teorii ekonomicznych, zwłaszcza z nurtu ekonomii instytucjonalnej. Wśród nich wymienić można teorię agencji, teorię praw własności i teorię asymetrii informacyjnej. W odniesieniu do teorii agencji [Jansen i Meckling 1976] wskazuje się na naturalną rozbieżność celów (funkcji użyteczności) agenta, którym jest zarząd banku i zwierzchników, którym są członkowie spółdzielni (udziałowcy banku). Problem agencji wynika także z trudności w monitorowaniu agenta przez zwierzchników (asymetria informacji). Ostatni głośny upadek SK Banku[2] wskazuje, że opisane w teorii agencji problemy, m.in. ukrywanie przez zarząd banku informacji przed zwierzchnikiem i innymi interesariuszami (przede wszystkim nadzorem finansowym) ma miejsce w realnej rzeczywistości. Asymetria informacji występuje także w relacjach kontraktowych między bankiem i jego klientami

[1] IPS (ang. *Institutional Protection Scheme*) polega na tym, że BS i bank zrzeszający tworzą skonsolidowaną grupę bankową. Celem jest wzajemna gwarancja płynności i wypłacalności uczestników poprzez wspólny fundusz płynnościowy i pomocowy oraz systemu kontroli i zarządzania ryzykiem.

[2] Handlowa nazwa Spółdzielczego Banku Rzemiosła i Rolnictwa w Wołominie w stosunku, do którego sąd, w dniu 30 grudnia 2015 r., orzekł upadłość.

(np. kredytobiorcami), powodując takie problemy jak pokusa nadużycia (*moral hazard*) i negatywna selekcja (*adverse selection)*, co wpływa m.in. na jakość portfela kredytowego i efektywność ekonomiczno-finansową banków. Banki spółdzielcze mają możliwość łagodzenia problemu agencji przez gromadzenie jawnych i ukrytych informacji o klientach i budowanie zaufania w efekcie długotrwałych relacji [Kay 2006]. Jest to jednak możliwe głównie wtedy, gdy bank działa na relatywnie niewielką skalę, na lokalnym rynku finansowym.

Inną teorią ściśle związaną z teorią agencji, która jest przywoływana do wyjaśnienia specyfiki mikroekonomicznego modelu działania banku spółdzielczego jest teoria praw własności. Teoria ta podkreśla znaczenie indywidualnych i transferowalnych praw własności dla efektywnej alokacji zasobów w gospodarce [Zalesko 2007]. W bankach spółdzielczych występuje własność wspólna (*common property*), która jest całkowicie niewyłączna i nietransferowalna [Siudek 2011, s. 71]. Dalej, ze względu na duże rozproszenie tytułów własności (wielu drobnych udziałowców) oraz niską wartość pojedynczych udziałów osłabione są funkcje kontrolne i motywacyjne właścicieli (spółdzielców) względem zarządów banków [Rey i Tirole 2007]. Na walnym zgromadzeniu obowiązuje zasada 1 udziałowiec – 1 głos, co utrudnia podejmowanie decyzji przez właścicieli spółdzielni, w tym zmian w zarządzie i radzie nadzorczej. Ponadto brak silnego prawa własności, brak możliwości zbycia udziałów na rynku wtórnym i nikły wpływ członków na strategiczne decyzje w zarządzaniu bankiem powoduje, że słabo angażują się oni w sprawy spółdzielni. Przywołane wyżej uwarunkowania organizacyjno-prawne banków spółdzielczych zdaniem niektórych badaczy, mają także pozytywne strony. Jedną z nich jest mniejsza presja w zakresie „zwrotu z kapitału" i kreacji wartości dla właścicieli w porównaniu do banków komercyjnych (akceptowany dłuższy horyzont czasowy w aspekcie dyskontowania korzyści dla właścicieli). Fakt, że udziałowcy banków spółdzielczych nie zachowują się jak właściciele w korporacji, może być korzystny dla ich stabilności finansowej, ponieważ mniejszy jest nacisk na zarządzających, aby akceptować większe ryzyko dla większych zysków [Hesse i Čihák 2007; Beltratti i Stulz 2009]. Spółdzielczy charakter własności w dużej mierze determinuje zatem model biznesowy banku spółdzielczego.

Dla zrozumienia istoty i specyfiki działania banków spółdzielczych przywołuje się także koncepcję lokalnych instytucji finansowych oraz koncepcję bankowości relacyjnej. Podkreśla się w nich, iż siłą banków spółdzielczych jest bliskość relacji z klientem, wielość ról pełnionych przez członków oraz silne osadzenie banków w lokalnym środowisku społeczno-gospodarczym, co ułatwia im łagodzenie ograniczeń wynikających z asymetrii informacji. Dzięki temu osadzeniu w lokalnej społeczności, banki te ciszą się zaufaniem klientów i dobrą reputacją, co ma znaczenie dla ich dochodowości [Fonteyne 2007, s. 4; Kata 2008, s. 113-124].

W nurcie ekonomii behawioralnej podkreśla się społeczne aspekty działalności banków spółdzielczych. Wskazuje się na motyw korzyści dla członków lub szerzej lokalnych społeczności, z której wywodzą się współwłaściciele i klienci BS, jako dominujący nad motywem zysku [Taylor 1971]. Z kolei w nurcie ekonomii neoklasycznej banki spółdzielcze traktowane są jako klasyczni pośrednicy finansowi, których głównym celem jest maksymalizacja zysku, gdyż to jest gwarancją ich utrzymania się na rynku [Hempel i Yawitz 1977].

Z praktycznego punktu widzenia rozstrzygnięcie dylematu co do zasadniczego celu działania banku spółdzielczego, tj. czy jest nim tylko zysk, czy wiązka celów, w których zysk nie ma najbardziej determinującego znaczenia, ma kluczowy wpływ na wybór mikroekonomicznego modelu działania banku. W niniejszym opracowaniu przyjmujemy tezę, że współcześnie, na bardzo konkurencyjnym i wymagającym rynku finansowym, działalność banku spółdzielczego musi być nakierowana na osiąganie zysków i tym samym wysokiej efektywności ekonomiczno-finansowej. Realizacja tego bezpośredniego celu umożliwia bowiem budowanie kapitałów własnych i stabilnych podstaw finansowych dla prowadzonego biznesu, a to z kolei jest warunkiem osiągania innych celów skierowanych na różne grupy interesariuszy banku (udziałowców, pracowników, lokalną społeczność itd.).

Do wymienionych wcześniej ograniczeń dla wysokiej efektywności ekonomiczno-finansowej banków spółdzielczych, tkwiących w ich specyficznej formie organizacyjno-prawnej, możemy także dodać kolejne, tj. [Siudek 2011, s. 72-75]:

- brak silnej motywacji do obniżania kosztów działalności, w tym dostosowania zatrudnienia do poziomu zapewniającego wyższą produktywność pracy (prymat interesu zarządu i pracowników nad interesem rozproszonych właścicieli);
- zwykle zachowawcze podejście do ryzyka i do podejmowania szybkich decyzji;
- traktowanie kapitału własnego pozyskanego od członków jako „nieatrakcyjnego roszczenia";
- barierę popytu na usługi bankowe z uwagi na funkcjonowanie na lokalnych rynkach finansowych;
- wysokie koszty kreacji i dystrybucji nowych produktów bankowych oraz postępu technologicznego i innowacji z uwagi na małą skalę działalności.

Z kolei wśród atutów banków spółdzielczych, w kontekście ich efektywności ekonomicznej i konkurencyjności na rynku bankowym, badacze tematu wskazują na wiele cech odnoszących się do ich „lokalności" i bankowości relacyjnej [Guider 2009; Fonteyne 2007; Kata 2016]. Obok tego formułują także następujące atuty:

- banki spółdzielcze świadczą głównie tradycyjne usługi bankowości detalicznej i osiągają „zdrowe" wyniki finansowe w oparciu o te usługi;
- udzielają kredytów hipotecznych (mieszkaniowych) w oparciu o zdolność kredytową klientów, a nie niepewną przyszłą wartość finansowanych aktywów;
- przez bliskość przestrzenną i budowanie długotrwałych relacji z klientami potrafią lepszej kontrolować kredytobiorców, niż banki komercyjne;
- działając w zintegrowanej grupie spółdzielczej mogą czerpać korzyści ekonomii skali i zakresu (m.in. redukować koszty działania poprzez wspólne zakupy, wspólne systemy informatyczne itd.).

Oczywiście wymienione atuty mają charakter potencjalny i nie dotyczą jednakowo wszystkich banków. Przykładowo te banki spółdzielcze, które upodabniają się do banków komercyjnych w zakresie transakcyjnych relacji z klientami i wychodzą poza lokalny rynek finansowy, tracą stopniowo te walory, ale za to mogą z kolei zyskiwać inne atuty wynikające chociażby z większej skali działalności, przełamywania bariery popytu na produkty bankowe na lokalnym rynku finansowym itd. Stąd pojawia się właśnie dylemat wyboru mikroekonomicznego modelu działalności, jaki stoi przed zarządzającymi i pośrednio właścicielami każdego banku.

Przesłanki zmiany modelu działania banków spółdzielczych w Polsce i warianty wyboru

Na koniec 2016 r. działalność prowadziło 558 banków spółdzielczych, tj. o 14 mniej niż na koniec 2012 r. Spośród nich 355 było zrzeszonych w BPS SA w Warszawie, a 201 w SGB-Banku SA w Poznaniu (poza zrzeszeniami działały 2 BS). Większość BS spełnia nadzorcze wymogi kapitałowe i płynnościowe, niemniej w latach 2014-2016 banki spółdzielcze dosyć istotnie obniżyły swoją efektywność ekonomiczno-finansową (tab. 1). Banki spółdzielcze jako sektor zanotowały w 2016 r. zysk rzędu 567,7 mln zł, tj. o 400 mln zł (41,3%) niższy, niż pięć lat wcześniej, czyli w roku 2012. Z kolei na wynikach finansowych sektora w roku 2015 bardzo negatywnie wpłynął upadek największego wówczas pod względem sumy bilansowej banku spółdzielczego, tj. SK Banku w Wołominie. Biorąc pod uwagę straty tego banku (ponad 1,8 mld zł), cały sektor odnotował wówczas stratę rzędu 1184 mln zł, natomiast pomijając wyniki tego banku, sektor osiągnął zysk rzędu 462,8 mln zł. Upadek SK Banku, a także BS w Lesznowoli w 2015 r. oraz zawieszenie działalności BS w Nadarzynie w 2016 r., to pierwsze od ponad dekady bankructwa banków spółdzielczych w Polsce.

Pogorszenie efektywności ekonomiczno-finansowej BS było pochodną zarówno uwarunkowań zewnętrznych (utrzymujące się od 2013 r. niskie stopy procentowe), jak i czynników wewnętrznych, które ogólnie można określić jako wyczerpywanie się dotychczasowego modelu funkcjonowania banków spółdzielczych i modelu organizacyjno-biznesowego całego sektora. Najważniejsze z tych finansowych i strukturalnych problemów zostały opisane w tabeli 2.

Tabela 1. Efektywność ekonomiczno-finansowa BS na tle całego sektora bankowego (SkB) w Polsce w latach 2012-2016

Wyszczególnienie		2012	2013	2014	2015*	2016	Zmiana 2016/2012
ROA (%)	BS	1,18	0,82	0,76	0,40	0,51	-0,67
	SkB	1,17	1,11	1,08	0,71	0,84	-0,33
ROE (%)	BS	12,6	8,6	7,6	4,4	5,2	-7,4
	SkB	13,7	12,1	11,8	8,81	9,02	-4,7
C/I	BS	65,8	70,8	68,9	76,5	70,0	4,2
	SkB	50,9	52,8	50,9	58,6	56,4	5,5
Kredyty zagrożone (%)	BS	6,3	6,5	7,1	8,9	7,6	1,3
	SkB	8,9	8,5	8,1	7,6	7,0	-1,9
Aktywa na zatrudnionego (w mln zł)	BS	2,6	3,1	3,4	3,5	3,8	1,2
	SkB	7,7	8,1	8,9	9,4	10,1	2,4
Wynik finansowy netto/zatrudnienie (tys. zł)	BS	29,6	22,6	23,1	14,5	18,0	-11,6
	SkB	88,3	87,0	91,9	65,4	82,4	-5,9
Relacja kredyty/depozyty (%)	BS	73,2	69,6	70,2	68,3	63,4	-9,8
	SkB	111,9	108,0	100,1	98,2	94,7	-17,2
Marża odsetkowa NIM (%)	BS	4,31	3,50	3,38	3,00	2,83	-1,48
	SkB	2,68	2,48	2,53	2,26	2,30	-0,38
Dochody pozaodsetkowe/aktywa (%)	BS	1,28	1,15	1,07	1,02	0,96	-0,32
	SkB	1,8	1,5	1,4	1,31	1,29	-0,51
Wynik finansowy netto sektora BS (mln zł)		967,5	757,0	752,7	462,8	567,7	-399,8

* wielkości ustalone dla sektora BS nie uwzględniają strat SK Banku
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych KNF z lat 2012-2016.

Tabela 2. Problemy finansowe i strukturalne w działalności banków spółdzielczych w Polsce

Rodzaj problemu	Charakterystyka
Niska dochodowość BS	Dochody BS są uzależnione głównie od utrzymania wysokiego tempa depozytów i ich przekazywania w formie lokat bankowi zrzeszającemu lub lokowania w dłużne papiery wartościowe NBP i Skarbu Państwa. W sytuacji spadku stóp procentowych banki zrzeszające były zmuszone obniżać oprocentowanie depozytów BS, co mocno wpłynęło na przychody odsetkowe BS, które spadały szybciej, niż koszty z tytułu obniżek oprocentowania depozytów klientów*. Spadek stóp procentowych powodował także spadek rentowności papierów dłużnych, w których BS lokowały nadwyżki płynności.
Wysokie uzależnienie wyniku finansowego od wysokości stóp procentowych	Spadek stóp procentowych spowodował obniżenie się marży odsetkowej. Banki spółdzielcze są mniej „odporne" na negatywny wpływ niskich stóp procentowych od banków komercyjnych (BK). W latach 2012-2016 dochody odsetkowe w BS stanowiły ok. 75-77% dochodów z działalności bankowej, podczas gdy w BK około 60-65%.
Notoryczna nadwyżka depozytów nad kredytami	W latach 2012-2016 nadwyżka ta wzrosła z 26,8% do 36,6%. Tak duża „nadwyżka depozytowa" świadczy o: niskim popycie na kredyty na lokalnych rynkach finansowych, niewystarczającej aktywności BS na tych rynkach, a także braku zorganizowanego mechanizmu dystrybucji depozytów i ich transformacji na kredyty wewnątrz zrzeszeń.
Wysokie koszty działania	Banki spółdzielcze charakteryzuje znacznie wyższy poziom kosztów działania w porównaniu do całego sektora bankowego (tab. 1). Na koszty te składają się głównie koszty pracy (ok. 2/3), gdyż w BS poziom zatrudnienia w relacji do skali działalności jest znacznie wyższy niż w BK. Skutkuje to niską efektywnością ekonomiczną zatrudnienia (tab. 1). Taka struktura kosztów powoduje także dużą trudność w ich redukcji.
Niskie nakłady na rozwój (technologię bankową)	Nakłady na nowe systemy i programy informatyczne są około 5–krotnie niższe (w relacji na zatrudnionego), niż w bankach komercyjnych. W małych BS relacja ta jest jeszcze gorsza.
Obniżenie konkurencyjności	Wynika z ww. niskich nakładów na nowe technologie i nowe produkty oraz pogorszenia warunków cenowych produktów dla klientów (obniżenie oprocentowania depozytów, podniesienie opłat i prowizji).
Brak *centrum usług wspólnych* na poziomie zrzeszeń. Niska integracja „biznesowa" zrzeszeń	Przeważająca część działalności BS oparta jest na własnych rozwiązaniach technologicznych i organizacyjnych. Banki samodzielnie zmagają się z wypełnieniem wymogów sprawozdawczych nakładanych przez regulatorów, co „wiąże" znaczne zasoby ludzkie, które mogłyby być przekierowane do obsługi klientów. Brakuje także wspólnych dla zrzeszenia: zakupów, inwestycji w systemy informatyczne, oferty produktowej itd.
Mała skala działalności wielu BS	Jest to bariera dla wzrostu przychodów, obniżenia kosztów stałych i rozwoju banków (niskie nakłady na rozwój, wielozadaniowość pracowników).
Eskalacja ryzyka w dużych BS	Działalność dużych BS charakteryzuje ekspansja na rynki miejskie i skoncentrowanie na kredytowaniu przedsiębiorstw. Banki te nie posiadają umiejętności zarządzania ryzykiem kredytowym w tych segmentach rynku, tak jak na rynku lokalnym.

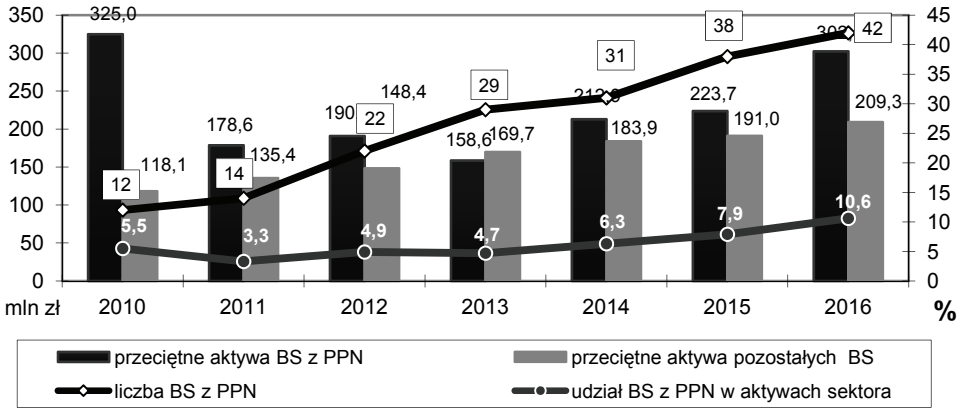
* Oprocentowanie depozytów bieżących BS w bankach zrzeszających spadło pomiędzy końcem 2012 r. a końcem 2016 r., z 0,84% do ok. 0,4%, natomiast depozytów terminowych z 4,93% do ok. 1,35%. W tym czasie BS obniżyły przeciętne oprocentowanie złotowych depozytów terminowych osób prywatnych i przedsiębiorstw z 4,77% do 1,76%, natomiast depozytów bieżących z 1,46% do 0,3%.
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF oraz [Banasiak 2014; Kata 2016].

Dla ekonomiki banków spółdzielczych spadek stóp procentowych NBP od 2013 r. miał silniejsze negatywne skutki niż dla banków komercyjnych. Banki spółdzielcze cechują się mniejszą dywersyfikacją źródeł swoich dochodów, więc zmniejszenie marży odsetkowej nie mogło być zrekompensowane wzrostem dochodów z innych źródeł. W tych warunkach część banków podjęła działalność biznesową w tych obszarach rynku, na których wcześniej nie były one obecne, m.in. otwierając placówki na terenie dużych miast. W 2013 roku 8,9% oddziałów BS ulokowanych było w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców, a 16,7% w miastach o wielkości od 20 do 100 tys. mieszkańców [Bana-

siak 2014]. W latach kolejnych można było obserwować coraz więcej BS wchodzących na rynek miejski oraz podejmujących się kredytowania przedsiębiorstw z sektorów gospodarki dotychczas rzadko finansowanych przez banki lokalne (np. inwestycje developerów w nieruchomości mieszkaniowe i komercyjne). Spowodowało to znaczny wzrost aktywów tych banków, ale następnie część z nich wykazała znaczne pogorszenie jakości portfela kredytowego oraz wzrost poziomu rezerw. Częściowo była to cena zapłacona za brak doświadczenia na nowym rynku.

Próby przełamywania problemów finansowych i strukturalnych oraz sprostania wyzwaniom rynkowym przez banki spółdzielcze są najczęściej ukierunkowane, na zwiększenie skali działalności, jej zakresu terytorialnego i produktowego oraz upodabnianie działalności do banków komercyjnych. W ich efekcie sektor staje się coraz bardziej zróżnicowany pod względem wielkości aktywów banków, liczby placówek i miejsca prowadzenia działalności, ale także kondycji finansowej, czy jakości portfela kredytowego.

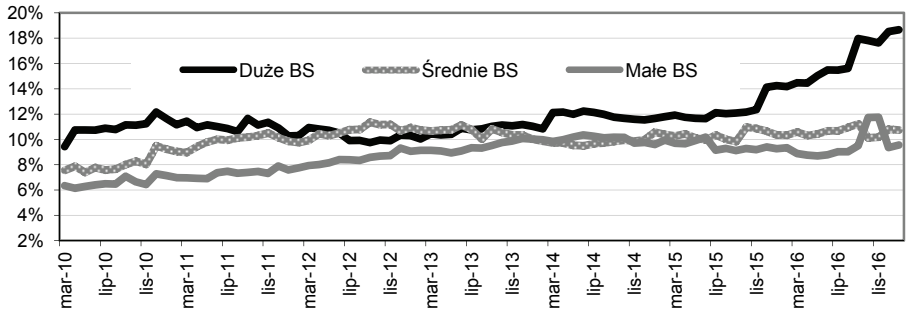
W latach 2010-2016 liczba banków objętych postępowaniem naprawczym wzrosła z 12 do 42, a ich udział w aktywach sektora wzrósł z 5,5% do 10,6% (rys. 1). Znamienne jest także to, że w tym okresie przeciętna wartość aktywów banków objętych postępowaniem naprawczym była znacząco wyższa (za wyjątkiem 2013 r.) od aktywów pozostałych BS (rys. 1). Oznacza to, że banki duże, szybko powiększające swoje aktywa napotykają na wyższe ryzyko kredytowe, z którym nie zawsze dobrze sobie radzą, czego jaskrawym przykładem był SK Bank.



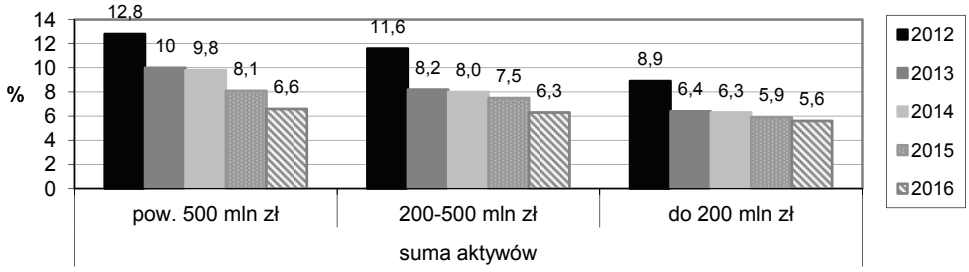
Rysunek 1. Liczba banków spółdzielczych objętych programem postępowania naprawczego (PPN), oraz ich przeciętne aktywa (w mln zł) i udział w aktywach sektora (w %)
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych KNF [2017].

Wskaźnik kredytów zagrożonych gospodarstw domowych w małych BS (aktywa<200 mln zł) wynosił na koniec 2016 r. 2,81% i wzrósł w porównaniu do 2010 r. zaledwie o 0,12 p.p. W średnich BS (aktywa 200-500 mln zł) wskaźnik ten wynosił na koniec 2016 r. 3,61%, tj. o 1,72 p.p. mniej, niż na koniec 2010 r. Natomiast w dużych BS (aktywa >500 mln zł) wskaźnik ten wynosił 8,39% i wzrósł w porównaniu do 2010 r. o 1,38 p.p. Z kolei, wskaźnik kredytów zagrożonych dla przedsiębiorstw w średnich i

małych BS w latach 2010-2013 wykazywał tendencję wzrostową, zaś w latach 2014-2016 ustabilizował się na poziomie ok. 10% (rys. 2). Natomiast w bankach dużych wskaźnik ten wyraźnie pogarszał się. W latach 2013-2016 wzrósł on z 11,2%, aż do 18,7%, a wynik ten byłby jeszcze gorszy, gdyby nie pominięcie SK Banku. Potwierdza to tezę, że wzrost zaangażowania dużych BS w kredytowanie przedsiębiorstw działających na rynkach wielkomiejskich (np. developerów) czy takich, które nie są „naturalnymi" klientami banków spółdzielczych, rodzi wiele zagrożeń w aspekcie stabilności finansowej tych banków.



Rysunek 2. Wskaźnik kredytów zagrożonych dla przedsiębiorstw w BS o różnej sumie aktywów*
* małe BS - aktywa do 200 mln zł, średnie 200-500 mln zł, duże > 500 mln zł (z wyłączeniem SK Banku).
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP [2017].



Rysunek 3. Przeciętny poziom wskaźnika ROE netto w BS o różnej sumie aktywów (2012-2016)
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych KNF.

Z drugiej strony, banki spółdzielcze o największych aktywach wykazują się lepszą efektywnością ekonomiczno-finansową w porównaniu do średnich i małych BS. Świadczą o tym dane dotyczące przeciętnego poziomu wskaźnika rentowności kapitału (ROE netto) w latach 2012-2016 (rys. 3). Trzeba jednak podkreślić, iż w tej grupie banków wskaźnik ten uległ największemu spadkowi w badanym okresie (rys. 3). Inne parametry ekonomiczno-finansowe, np. poziom wskaźnika kosztów operacyjnych C/I, czy wynik finansowy brutto przypadający na zatrudnionego potwierdzają jednak, że banki duże, cechują się wyższą efektywnością kosztową i wydajnością zatrudnienia, niż banki średnie, a tym bardziej banki małe. Wskaźnik C/I, w latach 2012-2016 kształtował się w

bankach dużych na poziomie około 66%, tj. ok. 4 p.p. niższym, niż w bankach średnich i ok. 9 p.p. niższym w porównaniu do małych BS. Z kolei wynik finansowy na zatrudnionego był przeciętnie w tym okresie wyższy w bankach dużych w porównaniu do małych o ok. 50%, a w porównaniu do banków średnich o ok. 32% [KNF 2015; KNF 2017].

Tabela 3. Charakterystyka mikroekonomicznych modeli działania banków spółdzielczych

Wyszczególnienie	Model konserwatywny	Model rozwoju zrównoważonego	Model ekspansywny
Koncepcja rozwoju	Trwanie na dotychczasowym lokalnym rynku, powolne dostosowania	Wzrost organiczny, realizacja koncepcji zrównoważonego rozwoju	Maksymalne tempo wzrostu i rozwoju biznesu
Strategia działalności bankowej	Obsługa dotychczasowych klientów, konserwatyzm oferty, unikanie ryzyka	Stopniowe, zrównoważone poszerzenie zakresu terytorialnego i produktowego	Wykorzystywanie okazji, ekspansja terytorialna, nowe obszary działania
Innowacje bankowe	Wprowadzane z opóźnieniem i na małą skalę	Wprowadzane systematycznie, lecz po ich uprzednim sprawdzeniu się na rynku	Dotrzymanie kroku, a nawet wyprzedzenie konkurencji w aspekcie innowacji
Istota przewagi konkurencyjnej	Utrzymywanie stabilności finansowej i więzi z lokalnym środowiskiem	Efektywność rynkowa powiązana ze społeczną odpowiedzialnością	Efektywność (kosztowa, produktowa, cenowa) i innowacje
Model bankowości	Bankowość lokalna i relacyjna	Model mieszany z przewagą relacyjnego	Głównie bankowość transakcyjna
Obsługa klientów bezpośrednia vs. elektroniczna	Przewaga obsługi tradycyjnej	Równowaga między obsługą w placówkach a samoobsługą klientów	Przewaga obsługi poprzez kanały elektroniczne
Metody weryfikacji zdolności kredytowej	Niski stopień komputeryzacji, indywidualne podejście, znaczenie „zabezpieczenia reputacyjnego”	Metody zautomatyzowane jako wsparcie decyzji, uwzględnienie relacji	W znacznej mierze zautomatyzowane (metody scoringowe i inne)
Rola pracowników	Tradycyjna obsługa klientów	Obsługa-doradztwo	Głównie doradztwo finansowe
Zagrożenia wynikające z realizacji modelu (ścieżki rozwojowej)	Stopniowa utrata konkurencyjności, nienadążanie za wymaganiami klientów i rozwojem technologii bankowej, niska dochodowość	Trudność w łączeniu elementów bankowości relacyjnej i transakcyjnej, wielość i niespójność celów, preferowanie działań krótkoterminowych	Odpersonalizowanie relacji, osłabienie więzi lokalnych, osłabienie możliwości łagodzenia asymetrii informacyjnej, wzrost ryzyka działalności

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Kata 2016].

Działania dostosowawcze banków spółdzielczych do wymagań rynku finansowego, jakie możemy obserwować w ostatnich latach (2014-2016), pozwalają na sformułowanie trzech modeli działalności BS, które związane są z wyborem określonej ścieżki rozwoju banku (tab. 3).

Z pośród wymienionych modeli, formuła konserwatywna jest wciąż realizowana przez wiele banków spółdzielczych. Wyniki finansowe BS w ostatnich latach wskazują jednak, że formuła ta uległa już wyczerpaniu, jeżeli chodzi o możliwości rozwoju banków. Za jej odrzuceniem przemawia nie tylko niska efektywność finansowa banków

realizujących tego typu model działania, ale także fakt, że tempo rozwoju ekonomicznego wielu klientów jest szybsze niż tempo rozwoju banków, które ich obsługują. To może powodować odpływ najbardziej dynamicznie rozwijających się firm do konkurencji. Ponadto szybki postęp bankowości elektronicznej stanowi zagrożenie dla bankowości bezpośredniej. Dla pracowników BS oznacza to, że powinni swoją przyszłość widzieć raczej w doradztwie niż w tradycyjnej obsłudze. Te i inne fakty przemawiają za zmianą konserwatywnego modelu działania banków spółdzielczych. Zbyt bliskie upodobnienie się BS do banków komercyjnych, jakie wiąże się z realizacją ekspansywnego modelu rozwoju (tab. 3), rodzi z kolei inne zagrożenia. Przede wszystkim pozbawia banki spółdzielcze ich atutów wynikających z silnego osadzenia w środowisku lokalnym oraz prowadzenia bankowości relacyjnej. Pogoń za efektami skali (ekspansja terytorialna), efektami zakresu (poszerzanie palety usług) oraz aktywność w zakresie wdrażania postępu technologicznego wymagają wysokich nakładów kapitałowych, na które wiele BS nie stać. Ponadto nakłady te niekoniecznie przynoszą adekwatny wzrost przychodów (przykładem może być technologia biometryczna wprowadzona w jednym z BS). Banki wchodząc na rynek miejski oraz angażując się w finansowanie przedsięwzięć biznesowych z poza ich tradycyjnego kręgu działalności, narażają się na wysokie ryzyko, bowiem nie dysponują taką umiejętnością i doświadczeniem w ocenie ryzyka tego typu klientów, jak banki komercyjne. Brakuje im również *know how* w zakresie zarządzania relacjami z takimi klientami na etapie spłaty kredytu.

Z pośród wymienionych mikroekonomicznych modeli działalności najbardziej korzystny wydaje się model rozwoju zrównoważonego, który ma silne osadzenie w koncepcji banku spółdzielczego jako banku lokalnego, preferującego bankowość relacyjną, silnie związanego z środowiskiem społeczno-gospodarczym, w którym od lat funkcjonuje. Jednocześnie koncepcja ta zakłada, iż banki będą kierować się także silną motywacją przedsiębiorczą, stopniowo poszerzając zakres swojej działalności i podążając za efektami skali. Cała trudność polega tu jednak na utrzymaniu odpowiedniej równowagi, między motywacjami *stricte* komercyjnymi a tymi wyniesionymi z idei ekonomii społecznej i bankowości lokalnej.

Podsumowanie

Pogorszenie efektywności ekonomiczno-finansowej banków spółdzielczych obserwowane w latach 2014-2016 dowodzi, że dominujący obecnie model biznesowy BS, który możemy określić jako konserwatywny, utracił swoją skuteczność w warunkach niskich stóp procentowych. O powolnym „wyczerpywaniu się" tego modelu działania decydują także szybkie zmiany technologiczne i postępujące procesy konsolidacji w sektorze bankowym. Powstaje zatem pytanie w jakim kierunku powinny podążać przekształcenia mikroekonomicznego modelu banków spółdzielczych. W tym zakresie nie sposób udzielić jednoznacznej odpowiedzi. Obserwacja sytuacji ekonomiczno-finansowej banków w ostatnich latach przekonuje jednak, że model ekspansywny rodzi znacznie więcej zagrożeń i ryzyk, niż model rozwoju zrównoważonego. Bez wątpienia rdzeniem działalności BS powinna pozostać ich lokalność, bankowość relacyjna oraz społeczna odpowiedzialność. Kluczem do sukcesu jest efektywne wykorzystanie obszarów działalności, w których banki spółdzielcze posiadają naturalne przewagi. Chodzi o obsługę klientów indywidualnych, rolników, MSP oraz samorządów lokalnych.

Literatura

BANASIAK A., 2014: *Efektywność działalności bankowości spółdzielczej*, BFG, Forum Liderów Banków Spółdzielczych, 09.09.2014 r., www.zbp.flbs.2014.bfg.02.pdf.
BELTRATTI A., STULZ R.M., 2009: *Why Did Some Banks Perform Better During the Credit Crisis? A Cross-Country Study of the Impact of Governance and Regulation*, Finance Working Paper 254, 1-38.
FONTEYNE W., 2007: *Cooperative Banks in Europe – Policy Issues*, IMF Working Paper 159, 1-68.
GUIDER H., 2009: *European Co-operative Banks in Financial and Economic Turmoil*, International Year of Co-operatives United Nations, 28-30 April 2009, New York.
HEMPEL G., YAWITZ J., 1977: *Financial management of financial institutions*. Prentice-Hall, New Jersey.
HESSE H., ČIHÁK M., 2007: *Co-operative Banks and Financial Stability*, IMF Working Paper 2, 1-36.
JENSEN M.C., MECKLING W.C., 1976*: The Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Cost and Ownership Structure*, Journal of Financial Economics 3, 305-360.
KATA R., 2008: *Koncepcja relationship banking w działaniu banków spółdzielczych na rynku finansowym*, OPTIMUM - Studia Ekonomiczne 2(38), 113-124.
KATA R., 2016: *Zmiany w mikroekonomicznym i sektorowym modelu bankowości spółdzielczej w Polsce*, Roczniki Naukowe SERiA XVIII(4), 131-138.
KAY J., 2006: *The mutual interest in building trust still remains*, Financial Times, April 26.
KNF, 2015: *Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w 2014 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
KNF, 2017: *Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w 2016 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
NBP, 2017: *Raport o stabilności systemu finansowego*, NBP, Warszawa.
REY P., TIROLE J., 2007. *Financing and Access in Cooperatives*, International Journal of Industrial Organization 25, 1061-1088.
SIUDEK T., 2011: *Bankowość spółdzielcza w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej – wymiar ekonomiczny, organizacyjny i społeczny*, Wyd. SGGW, Warszawa.
TAYLOR R.A., 1971: *The Credit Union as a Cooperative Institution*, Review of Social Economy 29, 206-217.
ZALESKO M., 2007: *Wybrane aspekty teorii praw własności*, [w]: B. Polszakiewicz, J. Boehlke (red.), *Własność i kontrola w teorii i praktyce*, Wyd. UMK, Toruń.

Summary

The paper analyzes the economic and financial condition and structural problems of co-operative banks in Poland in the years 2012-2016 as reasons to change the microeconomic model of cooperative banks. In the context of the scale and scope of banking activity and the type of relationship with customers, three models of banks' operations have been identified: conservative, sustainable and expansive. The advantages and weaknesses of these models have also been described in the context of the development of cooperative banks.

Key words: cooperative banks, banks' business model, relationship banking

Informacja o autorze:

Dr hab. Ryszard Kata Prof. UR
Uniwersytet Rzeszowski,
Wydział Ekonomii,
Katedra Finansów
ul. M. Ćwiklińskiej 2,
35-601 Rzeszów
e-mail: rkata@univ.rzeszow.pl

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.7

Alina Klonowska
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Analiza zmienności makroekonomicznych wielkości finansowych na przykładzie wybranych krajów Unii Europejskiej

ANALYSIS OF THE VARIABILITY OF MACROECONOMIC FINANCIAL QUANTITIES WITH THE EXAMPLE OF SELECTED EUROPEAN UNION COUNTRIES

Celem artykułu jest próba oceny perspektyw wejścia na ścieżkę równowagi i stabilności makroekonomicznej w państwach UE. W pracy postawiono hipotezę: okres odbudowy gospodarczej państw UE po 2009 r. rodzi realne przesłanki wejścia na ścieżkę równowagi i stabilności makroekonomicznej w przyszłej perspektywie. Do zbadania zależności między popytem krajowym i PKB oraz wysokością eksportu i PKB wykorzystano współczynnik korelacji Pearsona. Natomiast ocenę sytuacji finansowej państw przeprowadzono na podstawie miar interwencji fiskalnej. Okres badawczy obejmuje lata 2000 – 2016.

W rozdziale pierwszym wyjaśniono przesłanki wyboru grupy badawczej i zastosowane metody badawcze. W rozdziale drugim dokonano analizy kształtowania się wskaźników ekonomicznych. Zmiany w zakresie wskaźników fiskalnych ujęto w rozdziale trzecim. W podsumowaniu przedstawiono najważniejsze konkluzje wynikające z przeprowadzonych badań.

Słowa kluczowe: kryzys gospodarczy, wskaźniki fiskalne, wskaźniki makroekonomiczne.

Wprowadzenie

W teorii ekonomii, a także w praktyce, kluczowe znaczenie ma osiąganie stanów równowagi i stabilności w sferze gospodarczej i finansowej. Równowaga oznacza bowiem pogodzenie potrzeb finansowych państwa z wymogami wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego. Stabilność zaś to utrzymanie tego stanu w średniej lub długiej perspektywie. Niestety nieodłączną cechą rzeczywistości gospodarczej są cyklicznie pojawiające się kryzysy, które nierzadko obejmują sferę finansową, a następnie także realną. Jak podkreśla W. Nawrot [2009, s. 19], rośnie ich liczba oraz zwiększa się ich zasięg. Tylko w XX w. doszło do czterech wielkich kryzysów finansowych, które objęły Europę bądź cały świat. Obserwując sytuację ekonomiczną krajów Wspólnoty Europejskiej nasuwa się kilka ważnych pytań a mianowicie, czy można mówić już o względnej stabilności i równowadze makroekonomicznej w krajach UE? Czy może państwa te nadal tkwią w pułapce dekoniunktury i niekorzystnej sytuacji finansowej? Które z nich najsprawniej poradziły sobie z wychodzeniem z recesji? I jakie czynniki sprzyjały poprawie koniunktury? W pracy postawiono hipotezę: okres odbudowy

gospodarczej krajów UE po 2009 r. rodzi realne przesłanki wejścia na ścieżkę równowagi i stabilności makroekonomicznej w przyszłej perspektywie.

W rozdziale pierwszym wyjaśniono przesłanki wyboru grupy badawczej i zastosowane metody badawcze. Biorąc pod uwagę zależności między wielkością i zmianami produkcji a stanem finansów publicznych w rozdziale drugim dokonano analizy kształtowania się wskaźników ekonomicznych. Zmiany w zakresie wskaźników fiskalnych ujęto natomiast w rozdziale trzecim. Odnosząc się do postawionej hipotezy w podsumowaniu przedstawiono najważniejsze konkluzje wynikające z przeprowadzonych analiz.

Grupa badawcza i metoda badania

W badaniu wykorzystano roczne dane statystyczne z bazy EUROSTAT oraz AMECO. Grupa badawcza obejmuje wybrane państwa tj. Polska, Bułgaria, Rumunia oraz Słowenia, Cypr i Malta. Przy wyborze kierowano się tym, że wymienione kraje cechuje podobieństwo w zakresie konwergencji politycznej, prawnej i gospodarczej związanej z członkostwem w Unii Europejskiej. Aczkolwiek należy zauważyć, że Bułgaria i Rumunia są najmłodszymi beneficjentami korzyści płynących z członkostwa w Unii Europejskiej. Charakterystyczne dla nich, a także dla Polski są wspólne cechy historyczne tj. przynależność do bloku wschodniego i transformacja ustrojowa. Kraje te wykazują podobieństwo w zakresie powierzchni zajmowanej na mapie Europy należą bowiem do grupy krajów średnich. Do 2009 r. Bułgaria, Rumunia i Polska zaliczane były do najuboższych w Unii Europejskiej. Sytuacja ta w przypadku Rumunii i Bułgarii nie zmieniła się. W żadnym z tych krajów nie przyjęto jak dotychczas waluty euro.

W odróżnieniu do tego Słowenia, Cypr i Malta to członkowie strefy euro. Słowenia jako pierwszy postkomunistyczny kraj przyjęła wspólną europejską walutę w 2007 r. , a od 1 stycznia 2008 r. są nimi także Cypr i Malta. Podobnie jak uprzednio, także i te kraje wykazują pewne podobieństwa zarówno w zakresie zajmowanej powierzchni (to kraje małe i średnie), jak i liczby ludności (liczba ludności jest mniejsza niż 1% ogółu ludności UE). Słowenia, Cypr i Malta to kraje zaliczane do średniozamożnych w grupie członków Wspólnoty.

W dążeniu do rozpoznania kształtowania się głównych determinant sytuacji makroekonomicznej przeprowadzono badanie zależności pomiędzy popytem krajowym i PKB oraz wysokością eksportu i PKB w badanych krajach. W tym celu wykorzystano współczynnik korelacji Pearsona. Ocenę sytuacji finansowej przeprowadzono na podstawie miar interwencji fiskalnej. Okres badawczy obejmuje lata 2000 – 2016. Z uwagi na brak danych w niektórych przypadkach okres ten został skrócony.

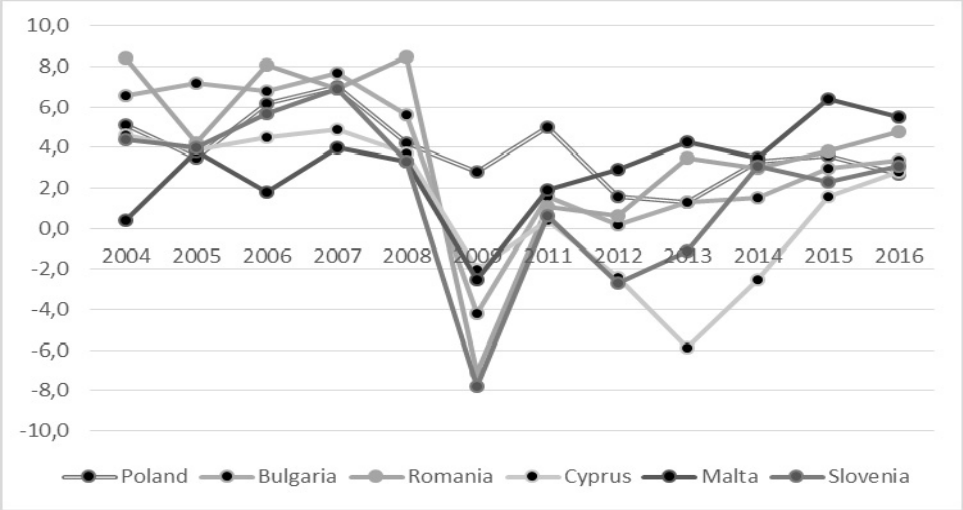
Kształtowanie się wybranych kategorii ekonomicznych

Jak słusznie zauważają R. Baldwin i F. Giavazzi [2015, s. 19] czas trwania kryzysu zasadniczo zależy od rozmiarów początkowych nierównowag, a także od tego jak szybko i skutecznie zareaguje na nie rząd. Autorzy ci pesymistycznie twierdzą, że kryzys obecnych czasów jest daleki od zakończenia i, że potrzeba podjąć dodatkowe środki, aby o dekoniunkturze mówić w czasie przeszłym. Niektórzy uznają, że niezbędny jest szokowy wzrost popytu, aby pobudzić gospodarki [Marelli, Signorelli, 2017, s. 173].

Inni zaś zwracają uwagę na obudowę instytucjonalną gospodarki [North, 2002, s. 3], która nierzadko wbrew opinii o jej negatywnym wpływie na wzrost gospodarczy w krajach słabej rozwiniętych zaznacza swoją obecność w realiach gospodarczych. Tymczasem S. Gomułka [2016, s. 1] zauważa, że ostatnie badania empiryczne potwierdzają, że zmiany instytucjonalne są jednym z kluczowych czynników systematycznego wzrostu gospodarczego. Dobór instytucji zarówno zwiększających stabilność (tzw. instytucje stabilizacyjne), ale również tych napędzających wzrost gospodarczy (tzw. instytucje napędowe) byłby w tym wypadku pożądany.

W krajach UE okres załamania gospodarczego z 2009 r. poprzedzała stagnacja, która przejawiała się 2% tempem zmian PKB[1]. Począwszy od 2010 r. gospodarka UE dodatkowo spowolniła do poziomu 1,3%. To oznacza, że nie powróciła na ścieżkę wzrostu sprzed kryzysu. Tym samym przedłużył się okres stagnacji gospodarczej. Powolne wychodzenie z załamania gospodarczego wydaje się być widoczne od 2013 r. Czy zatem taki trend jest charakterystyczny dla wybranych państw? W 2009 r. najgłębsze załamanie gospodarcze wystąpiło w Słowenii oraz Rumunii i przekroczyło 7%. W kolejnych latach sytuacja gospodarcza stabilizowała się. Krajem, który odnotował najniższy spadek koniunktury był Cypr. Jednak w latach 2012-2014 wystąpił tam ujemny wzrost gospodarczy, który utrzymywał się najdłużej spośród pozostałych krajów. Inaczej niż w pozostałych państwach, w Polsce odnotowano dodatnie tempo wzrostu PKB w 2009 r. W kolejnych latach sytuacja gospodarcza istotnie poprawiała się. Wzrost PKB w 2011 r. wyniósł 5%. Od 2010 r. utrzymuje się na poziomie 3% średniorocznie. Niektórzy twierdzą, że za ten wyjątkowo dobry stan koniunktury odpowiada wyższa konkurencyjność polskiej gospodarki na tle krajów UE [Owsiak 2016, s. 35]. Korzystna sytuacja gospodarcza występuje również w Bułgarii i na Malcie. W krajach tych, po 2009 r. widczny jest utrzymujący się trend wzrostowy z niewielkimi wahaniami PKB. Średnioroczne tempo zmian PKB na Malcie oscyluje wokół 4% i jest najwyższe spośród pozostałych krajów. Z uwagi na brak danych, kształtowanie się PKB przedstawiono dla okresu 2004-2016 na wykresie 1.

[1] PKB w cenach bieżących zostało wycenione w cenach z roku poprzedniego.



Wykres 1. Stopa wzrostu gospodarczego w latach 2004-2016 (%)*
Legenda: (*) ujęcie realne.
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: http://ec.europa.eu/eurostat/data/database, dostęp: 01.09.2017.

W obserwowanej grupie zarysowuje się stopniowe odrabianie zaległości i powolne, wręcz leniwe wkraczanie na ścieżkę wzrostu gospodarczego. Wzrost gospodarczy wspierany jest głównie przez popyt krajowy, który stanowi średnio około 80% PKB. W całym okresie, największy udział popytu w tworzeniu PKB charakteryzuje Cypr (ponad 82% średniorocznie), najniższy zaś Słowenię (73% w tym samym ujęciu). Najwyższe wartości tego wskaźnika odnaleźć można w pierwszej połowie badanego okresu, w której to gospodarka Bułgarii i Rumunii wspierana była głównie przez popyt krajowy. Po 2009 r. udział popytu krajowego w tworzeniu PKB zmniejszył się w największym stopniu na Malcie oraz w Rumunii. Na Cyprze natomiast udział ten wzrósł. Biorąc pod uwagę tempo zmian wielkości popytu krajowego to Polska, Bułgaria i Rumunia szczególnie dotkliwie odczuły wahania w tym zakresie. Wielokrotne dwucyfrowe zmiany w wielkości popytu krajowego charakterystyczne przede wszystkim dla okresu sprzed kryzysu stanowią o gwałtowności i niestabilności tej kategorii w tworzeniu PKB. Słowenię, Cypr i Maltę częściej dotykały okresy spadku tempa wzrostu popytu krajowego. Najbardziej dynamiczny wzrost popytu krajowego miał miejsce w Rumunii. W trzynastoletnim okresie badawczym oscylował wokół 9% średniorocznie. W Polsce było to prawie 6%, natomiast w Słowenii i na Cyprze tempo zmian popytu było najsłabsze i wynosiło około 3% w tym samym ujęciu [obliczenia własne na podstawie: https://ec.europa.eu/info/business..,dostęp: 01.09.2017]. Ponieważ kategorie makroekonomiczne cechuje wielopłaszczyznowość zależności merytorycznych wykorzystano wzór na współczynnik korelacji Pearsona dla zbadania siły współzależności pomiędzy finalnym popytem krajowym (x_1) a wielkością produktu krajowego brutto (Y) oraz wysokością eksportu (x_2) a wielkością produktu krajowego brutto (Y)[2]. Dane zostały uśrednione dla dwóch podokresów. Wyniki przedstawiono w tabeli 1.

[2] Współczynnik korelacji przyjmuje wartości od -1 do 1. Korelacja na poziomie 1 oznacza idealną dodatnią współzależność, a na poziomie -1, doskonale ujemną. Wynik 0 to całkowity brak korelacji liniowej. Istotna zależność występuje, gdy wskaźnik ten przekracza 0,7 bądź -0,7.

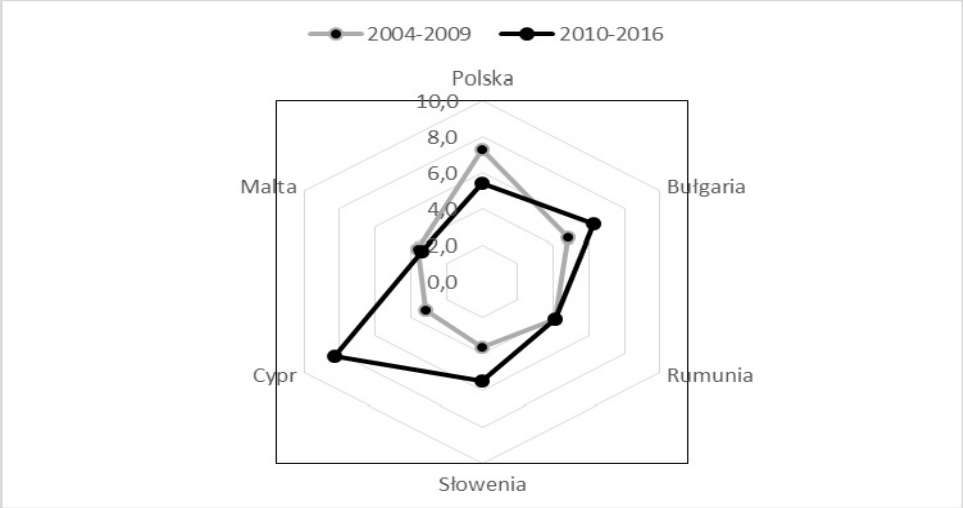
Tabela 1. Współczynnik korelacji w latach 2000-2016

Wyszczególnienie	2000-2009	2010-2016	2000-2009	2010-2016
	X_1/Y		X_2/Y	
Polska	0,998	0,993	0,983	0,984
Bułgaria	0,997	0,974	0,976	0,929
Rumunia	0,998	0,992	0,986	0,980
Słowenia	0,985	0,782	0,974	0,879
Cypr	0,997	0,984	0,946	-0,697
Malta	0,989	0,989	0,953	0,961

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: http://ec.europa.eu/eurostat/data/database, 01.09.2017.

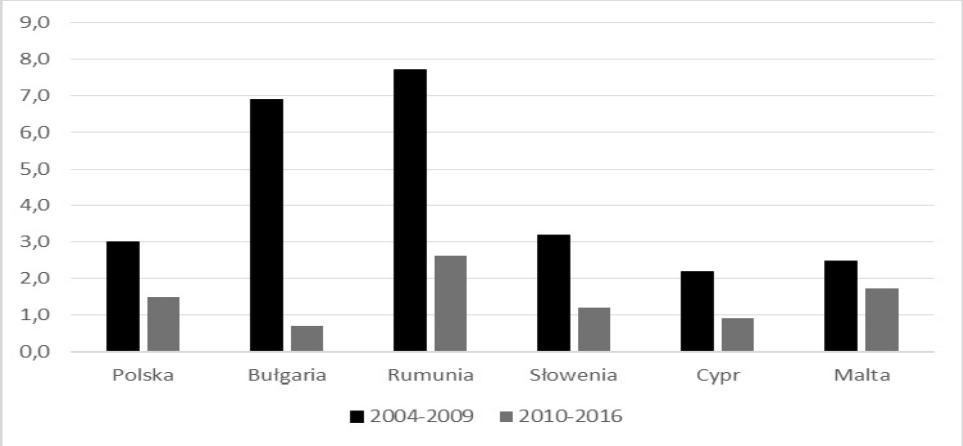
Z pomiaru siły związku badanych kategorii wynika, że w ujęciu średniorocznym w porównaniu dwóch badanych podokresów, popyt krajowy i PKB cechuje silna i stabilna korelacja. Wysoki wskaźnik występuje we wszystkich krajach i w obydwu badanych podokresach. Jedynie w Słowenii charakterystyczne jest obniżenie się tego współczynnika, w drugiej połowie obserwowanego okresu. To może wynikać z istotnie niższego udziału popytu w tworzeniu PKB w tym kraju, ale także zmniejszenia wysokości popytu w drugiej połowie obserwowanego okresu. W przypadku popytu zagranicznego, korelacja z PKB także jest bardzo silna. Jednakże, w drugiej połowie badanego okresu, w tym wypadku na Cyprze, wskaźnik korelacji pozostaje ujemny. Wynika to z różnicy kierunków zmian wielkości eksportu i PKB, który w tym czasie cechowała tendencja spadkowa, podczas gdy eksport wzrastał w tym kraju. Saldo wymiany handlowej z zagranicą we wszystkich krajach, z wyjątkiem Rumunii, w całym badanym okresie było kilkakrotnie dodatnie. Inaczej niż w pozostałych krajach, w Słowenii dodatnie saldo utrzymuje się od 2009 r. i ma tendencję wzrostową. Stanowi to swoiste antidotum na negatywne zmiany wielkości popytu w tym kraju. Korzystne zmiany zaszły także w Polsce. Od 2013 r. bilans handlu z zagranicą jest także dodatni.

Jednym z czynników decydujących o zmniejszaniu się tempa wzrostu popytu jest brak znaczącej poprawy sytuacji na rynku pracy. Ta zaś zależy m.in. od polityki władz rządzących. M. Postuła [*Czynniki łagodzące..*, 2017, s. 66] twierdzi, że wyższe wydatki na aktywną politykę rynku pracy mogą mieć pozytywny wpływ na przyspieszenie tempa wzrostu. Tym czasem, szeroko debatowany na arenie międzynarodowej wysoki indeks prawnej ochrony zatrudnienia *(Employment Protection Legislation Index)* usztywnia rynek pracy zmniejszając zdolność do kreowania nowych miejsc pracy. Wpływa zatem ograniczająco na poprawę koniunktury. A cechą specyficzną europejskiego rynku pracy jest jego niska elastyczność przejawiająca się relatywnie wysokim bezrobociem. Najwyższy poziom stopy bezrobocia utrzymywał się w Polsce i na Cyprze. Najniższy zaś udział bezrobotnych wśród ogółu ludności charakteryzował Maltę. Stopa bezrobocia w tym kraju, a także w Rumunii, bez względu na stan koniunktury pozostawała najbardziej stabilna i oscylowała w całym okresie wokół 3% i 4% odpowiednio. Lekkie fluktuacje stopy bezrobocia zaobserwować można jednakowo w Bułgarii i Słowenii. Dane przedstawiono na wykresie 2.



Wykres 2. Stopa bezrobocia w latach 2004 – 2016 (%)
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: http://ec.europa.eu/eurostat/data/database, dostęp: 5.09.2017.

Zmniejszaniu się tempa wzrostu gospodarczego towarzyszył spadek cen we wszystkich krajach. Zgodnie z kryterium inflacyjnym zawartym w Traktacie z Maastricht do oceny stabilizacji cen w krajach UE służy Zharmonizowany Wskaźnik Cen Konsumpcyjnych (*Harmonized Indices of Consumer Prices*). Dane przedstawiono na wykresie 3.



Wykres 3. Zharmonizowany wskaźnik cen konsumpcyjnych w latach 2004 – 2016 (%)
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: http://ec.europa.eu/eurostat/data/database, dostęp: 5.09.2017.

Charakterystyczne i najgłębsze zmiany tego indeksu wystąpiły w Bułgarii i Rumunii. Po 2008 r. to w Bułgarii miał miejsce drastyczny i utrzymujący się do 2016 r. spadek cen z niewielkimi odchyleniami w latach 2010 – 2011. Podobnie także w pozostałych krajach. Zmiany te nie były jednak tak dotkliwe. Od 2012 r. trend spadkowy

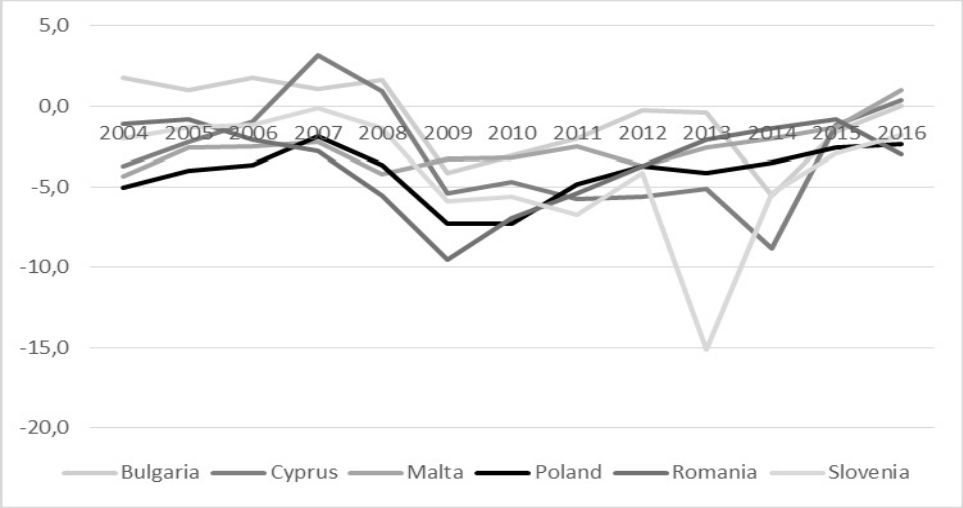
wskaźnika prowadzący w wielu przypadkach do deflacji utrzymywał się we wszystkich krajach, z wyjątkiem Malty. Przytoczone dane zdają się wskazywać, że rządy krajów były mniej skłonne poświęcać wzrost gospodarczy w celu stabilizowania cen.

Zmiany w zakresie wskaźników sfery fiskalnej

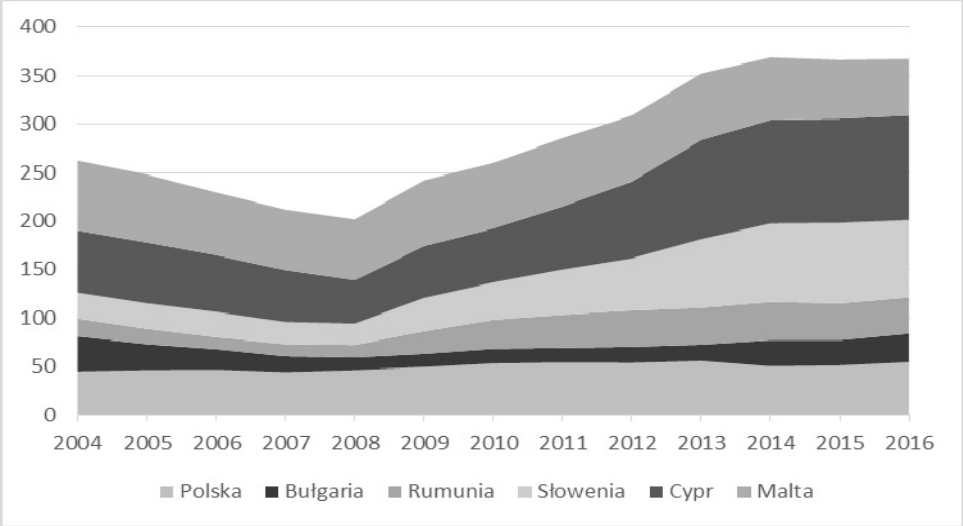
Naturalne wahania koniunktury powodują, że osiąganie stabilności finansowej jest niezwykle trudne. Kryzys systemowy współczesnych czasów spowodował jednak, że ranga skutecznej polityki fiskalnej wzmocniła się pomimo tendencji do dystansowania się państwa od sfery realnej gospodarki obserwowanej do 2009 r. Taką opinię potwierdzają dane, które pokazują, że w całym okresie badawczym średnioroczna relacja dochodów publicznych do PKB w krajach UE ogółem kształtowała się na poziomie 44%. Do 2009 r. ten stosunek był niewiele niższy i wynosił 43,5%, począwszy zaś od 2010 r. wzrósł do poziomu 45%. Wydaje się zatem, że zastosowane przez władze środki konsolidacji przyniosły wymierny efekt w postaci wzrostu dochodów publicznych. Nie należy jednak pomijać faktu, że zmiany w poziomie fiskalizmu mogą być skutkiem fluktuacji produkcji, gdyż wpływ inflacji w tym okresie można wykluczyć. Na tym tle zarysowują się istotne różnice pomiędzy krajami. Najniższy poziom fiskalizmu cechuje Rumunię i oscyluje wokół 33% średniorocznie. I chociaż Cypr od lat uznawany jest za raj podatkowy wskaźnik dochodów publicznych do PKB nie należy do najniższych i wynosi 37%. W Polsce i na Malcie relacja dochodów publicznych do PKB należy do średnich wynosząc około 39%. Zaś w Słowenii przekracza 43%. Charakterystyczne są również istotne różnice w poziomie wydatków publicznych. W latach 2004-2016 relacja wydatków publicznych do PKB w krajach UE oscyluje wokół 47%. Do 2009 r. wskaźnik alokacji nie przekraczał w ujęciu średniorocznym 46%. Po 2010 r. wzrósł do 48%. Także i w Polsce wskaźnik ten należy do wyższych (43,5%). Najniższy poziom alokacji cechuje zaś Rumunię oraz Bułgarię i jest to około 37% PKB [obliczenia własne na podstawie: https://ec.europa.eu/info/business,dostęp: 01.09.2017].

W latach 2004-2016 saldo budżetowe UE oscylowało wokół -3,3% PKB średniorocznie. Stan finansów publicznych po 2010 r. uległ pogorszeniu, ujemne saldo budżetowe wzrosło do -3,7% PKB. Najtrudniejsza sytuacja fiskalna dotyczy Polski i Słowenii. Ujemne saldo budżetowe oscyluje tam wokół 4% PKB średniorocznie. Interesujące jest to że Słowenia jako jedno z niewielu państw w strefie euro nie podlegała procedurze nadmiernego deficytu przed przyjęciem wspólnej waluty. Jest również jednym z tych nielicznych nowych państw członkowskich, które nie zostały nią objęte tuż po akcesji do Unii Europejskiej w 2004 r. [*Przestrzeganie kryterium*.., 2010, s.14, 64]. Niewielkie zmiany stanu finansów publicznych zauważyć można jedynie w Bułgarii. Ujemne saldo budżetowe jest tam stosunkowo niskie i w ujęciu średniorocznym nie przekroczyło 1% PKB. Dane przedstawiono na wykresie 4.

W krajach UE poziom długu publicznego oscylował w badanym okresie wokół 74% PKB. Do 2009 r. dług publiczny przekraczał niewiele ponad 62% PKB. Podczas gdy od 2010 r. utrzymuje się na poziomie około 83% PKB średniorocznie. W latach 2004-2016 najwyższe zadłużenie publiczne cechuje Cypr (74% PKB). Natomiast Bułgaria i Rumunia to kraje z najniższym (21 i 27% PKB odpowiednio). Na tle badanej grupy, Polska to kraj średnio zadłużony (50% PKB). Dane statystyczne przedstawiono na wykresie 5.



Wykres 4. Saldo budżetowe w relacji do PKB w latach 2004 – 2016 (%)
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: http://ec.europa.eu/eurostat/data/database.



Wykres 5. Dług publiczny w relacji do PKB w latach 2004 - 2016 (%)
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: http://ec.europa.eu/eurostat/data/database, dostęp: 5.09.2017.

Wnioski

W rezultacie przeprowadzonych analiz pojawia się kilka istotnych spostrzeżeń, a mianowicie:

W przypadku krajów nienależących do strefy euro średnioroczne tempo wzrostu PKB w całym okresie badawczym utrzymywało się na istotnie wyższym poziomie (3,5%) w porównaniu z tempem zmian PKB Słowenii, Cypru i Malty (2%). O ile jednak

w pierwszym przypadku wzrost gospodarczy do 2009 r. oscylował wokół prawie 5%, o tyle w krajach strefy euro było to zaledwie 2,6%. PKB w ujęciu realnym w okresie po 2010 r. zmniejszył się jednak w większym stopniu w Polsce, Bułgarii i Rumunii podczas gdy w drugiej grupie, spadek wyniósł jedynie 1,2 p.p. w tym samym ujęciu. Przyczyną znaczących zmian PKB wśród krajów nienależących do strefy euro było istotne zmniejszenie się popytu krajowego, który w tej grupie cechował wysoki udział w PKB.

W okresie 2004-2016 charakterystyczne dla Polski, Rumunii i Bułgarii jest występowanie relatywnie wysokiego ujemnego salda w handlu zagranicznym. Jedynie w Polsce w drugiej połowie badanego okresu saldo to jest dodatnie. Natomiast w krajach strefy euro eksport netto w większości lat badanego okresu miał korzystny wpływ na stan koniunktury, z wyjątkiem Cypru.

Problem bezrobocia dotyka w nieznacznie większej mierze kraje nienależące do strefy euro. Aczkolwiek stopa bezrobocia jest tam stosunkowo niska i wynosi około 5%. Relatywnie wyższy wzrost stopy bezrobocia po 2010 r. zaobserować można natomiast w Słowenii i na Cyprze.

Wskaźnik HICP jest wyższy i podlega większej fluktuacji w krajach niebędących członkami strefy euro.

Relatywnie trudniejsza sytuacja finansowa występuje wśród krajów należących do strefy euro. Po 2010 r. zarówno deficyt budżetowy jak i poziom zadłużenia publicznego przekraczają tam fiskalne kryteria konwergencji Traktatu z Maastricht. Kraje nienależące do strefy euro cechuje stosunkowo niski poziom zadłużenia publicznego.

Kraje należące do strefy euro cechuje większa stabilność makroekonomiczna. Natomiast pozostałe kraje charakteryzuje relatywnie lepsza sytuacja fiskalna.

Podsumowanie

Nierównomierny rozwój charakterystyczny dla gospodarek na całym świecie sprzyja cyklicznemu powstawaniu kryzysów. Nie są one regularne stąd niezwykle trudno przewidzieć czy i kiedy wystąpią oraz jaki będzie ich czas trwania. Przeprowadzone analizy dowodzą, że trudno o jednoznaczną odpowiedź dotyczącą kierunku zmian PKB w przyszłej perpsektywie. Po 2010 r. mimo poprawy salda z zagranicą, sytuacja gospodarcza w państwach pogorszyła się, towarzyszył temu spadek inflacji i wzrost bezrobocia. Dochody publiczne były niższe lub w niektórych przypadkach pozostały na niezmienionym poziomie. A wydatki publiczne inaczej niż dochody w niektórych przypadkach wzrosły. W rezultacie, pogłębiły się problemy finansowe. Perspektywa uzyskania równowagi i stabilności makroekonomicznej rysuje się w świetle coraz silniejszego włączania się gospodarek w światowe przepływy towarów, usług i czynników produkcji. Ich wrażliwość na zmiany otoczenia stale rośnie. W konkluzji trzeba zatem podkreślić, że prowadzenie roztropnej polityki finansowej, będzie w tym przypadku kluczowe bowiem może łagodzić niekorzystny wpływ szokowych zmian w gospodarce.

Bibliografia

Baldwin R., Giavazzi F., The *Eurozone Crisis. A Consensus View of the Causes and a Few Possible Remedies,* Centre for Economic Policy Research, CEPR Press, 2015.

Gomułka S. *Instytucje a mechanizmy długo i średniookresowego wzrostu gospodarczego w skali globalnej*, Studia Ekonomiczne nr 3, 2016.
Marelli E., Signorelli M., *Eurozone: Crises, Wrong Policies and the Needed Reforms, in: Sustainable Growth in the EU,* edit. by L. Paganetto, Springer International Publishing AG 2017.
Nawrot W., *Globalny kryzys finansowy XXI wieku. Przyczyny, przebieg, skutki, prognozy,* Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2009.
North D. C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 2002.
Polityka podatkowa krajów UE wobec kryzysu finansowego, red. nauk. S Owsiak, PWE, 2016.
Postuła M. *Czynniki łagodzące skutki kryzysu gospodarczego*, w: *Globalna i lokalna ekonomia rozwoju – szanse i zagrożenia,* red. nauk. Raczkowski K., Klepacki J., Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk, Warszawa 2017.
Przestrzeganie kryterium fiskalnego w państwach strefy euro, Euroopracowania 9/2011, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2010.

Źródła internetowe

https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/macro-economic-database-ameco_en, dostęp: 01.09.2017.
http://ec.europa.eu/eurostat/data/database, dostęp: 01.09.2017.

Summary

The purpose of the article is an attempt to assess the prospects of entering the path of macroeconomic balance and stability in EU countries. A hypothesis was made in the work: the period of economic recovery of EU countries after 2009 raises real conditions for entering the path of macroeconomic balance and stability. The study of the relationship between domestic demand and GDP as well as the level of exports and GDP was carried out using the Pearson correlation coefficient. The assessment of the financial condition of the countries was made on the basis of measures of fiscal intervention. The research period covers the years 2000 – 2016. The first chapter explains the conditions for choosing a research group and applied research methods. The second chapter analyses the development of economic indicators. Changes in the scope of fiscal indicators are included in the third chapter. The summary presents the most important conclusions resulting from the conducted research.

Key words: economic crisis, fiscal indicators, macroeconomic indicators

Informacja o autorze:

Dr Alina Klonowska
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Finansów i Prawa
Katedra Finansów
klonowsa@uek.krakow.pl

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.8

Iwona Kowalska
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

Projektowane zmiany w finansowaniu jednostek samorządu terytorialnego – ocena kierunkowych założeń

PROPOSED CHANGES IN THE FINANCING OF LOCAL GOVERNMENT UNITS – EVALUATION OF DIRECTIONAL ASSUMPTIONS

Celem artykułu jest ocena kierunkowych założeń projektowanych zmian legislacyjnych w finansowaniu JST pod kątem ich potencjalnych konsekwencji dla budżetów JST. Zastosowano metodę analizy dokumentów tj. zgłoszonych w 2017 r. propozycji zmian legislacyjnych w finansowaniu JST. Z przeprowadzonej analizy wynika, iż:

1. *Przekształcenia zadań zleconych z zakresu administracji rządowej, mających charakter zadań stałych, w zadania własne JST mogą utrwalić negatywne konsekwencje dla budżetów JST z tytułu braku rzetelnej wyceny realizacji tych zadań.*
2. *Zmiany w zakresie naliczania indywidualnego wskaźnika zadłużenia JST mogą wpłynąć na zwiększenie bezpieczeństwa finansowego samorządów, ale mogą także spowodować ograniczenie ich możliwości inwestycyjnych.*
3. *Przekształcenia ustawowe transferu subwencyjnego na dotacyjny ograniczają samodzielność finansową JST w realizacji ich zadań własnych.*

Słowa kluczowe: finanse, samorząd, budżet, zmiana, legislacja

Wstęp

Decentralizacja państwa to idea, której celem jest przekazywanie kompetencji władzy państwowej organom jednostek samorządu terytorialnego, wyłonionym w sposób demokratyczny przez społeczności lokalne[1]. Zgodnie z treścią, ratyfikowanej przez Polskę, Europejskiej Karty Samorządu Lokalnego systemy finansowe pozostające do dyspozycji społeczności lokalnych, powinny być wystarczająco zróżnicowane i elastyczne, aby mogły odpowiadać rzeczywistym zmianom zachodzącym w poziomie kosztów związanych z wykonywaniem uprawnień. Projektowane zmiany w zakresie finansowania jednostek samorządu terytorialnego (JST) powinny te wytyczne respektować.

Ocena kierunkowych założeń projektowanych zmian prawnych w zakresie finansów samorządowych jest znacznie rzadziej reprezentowanym zagadnieniem w literaturze przedmiotu aniżeli analiza wiążącego stanu prawnego. Tego typu analizy stwarzają jednak szansę dokonywania ocen ex ante uwag metodycznych do ustalania transferów z budżetu państwa do JST, a także oceny zmian w zakresie przedmiotowym

[1] H. Izdebski: Samorząd terytorialny. Podstawy ustroju i działalności. Wyd. LexisNexis, Warszawa 2011, s. 29.

przepływów finansowych do JST. Dodatkowo zgłoszone w 2017 r. projekty zmian w finansowaniu JST mają unikatowy kontekst czasowy ich dyskursu. Po pierwsze wpływ na to ma ocena legislacji z lat 2016 – 2017, która wskazuje na postępującą centralizację zadań co powoduje zmianę dysponenta środków publicznych (np.: środki publiczne, które były w gestii ODR zostały realokowane z samorządów województw pod nadzór ministra rolnictwa). Po drugie sposób implementacji potencjalnie nowego stanu prawnego będzie zależny od wyniku wyborów samorządowych w 2018 r.

Celem artykułu jest ocena kierunkowych założeń projektowanych zmian legislacyjnych w finansowaniu JST pod kątem ich potencjalnych konsekwencji dla budżetów JST. Zastosowano metodę analizy dokumentów tj. zgłoszonych w 2017 r. propozycji zmian legislacyjnych w finansowaniu JST. Przy wyborze projektowanych zmian kierowano się następującymi kryteriami:

1. Zróżnicowanym wykazem podmiotów zgłaszających zmiany:
1.1. Podmioty posiadające inicjatywę ustawodawczą.
1.2. Inne: Najwyższa Izba Kontroli (NIK).
2. Zróżnicowanym etapem procedowania zgłoszonych zmian (parlamentarna ścieżka legislacyjna, stanowisko organu kontroli).
3. Zróżnicowaną wagą i skalą skutków finansowych projektowanych zmian.

W wyniku zastosowania ww. kryteriów analizie poddano projekty regulacji prawnych związanych z:

1. Przekształceniem zadań zleconych z zakresu administracji rządowej, mających charakter zadań stałych, w zadania własne JST.
2. Modyfikacją Indywidualnego wskaźnika zadłużenia JST (IWZ) .
3. Przekształceniem ustawowym transferu subwencyjnego na dotacyjny.

Wybór ww. zakresów tematycznych proponowanych regulacji prawnych jest także uzasadniony wagą jaką przypisuje się jeszcze obowiązującym zasadom w doktrynie finansów samorządowych w Polsce tj.:

1. Rozdzieleniu systemów finansowania zadań własnych i zleconych JST.
2. Regulacji skali zadłużenia w sposób umożliwiający równocześnie rozwój inwestycyjny JST.
3. Uznaniu, że subwencje ogólne służą finansowaniu ogółu zadań własnych JST[2] i w związku z czym nie mogą być przypisywane do określonego zadania (temu służą dotacje celowe). Nawet zastosowany przez ustawodawcę wewnętrzny podział subwencji ogólnej na części i kwoty nie eliminuje jej ogólnego charakteru gwarantującego JST względnie duży zakres swobody w wydatkowaniu środków finansowych[3].

[2] M. Jastrzębska: Finanse jednostek samorządu terytorialnego. Wyd. Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012, s. 117.
[3] Finanse samorządowe. Praca pod red. C. Kosikowskiego i J. M. Salachny Wyd. Wolters Kluwer business, Warszawa 2012, s. 343.

Przekształcenia zadań zleconych z zakresu administracji rządowej w zadania własne JST

Zadania zlecone JST mają charakter obligatoryjny i dotyczą wykonywania szerokiego spektrum zadań publicznych, które w dużej mierze są realizowane w sposób ciągły. Zleceniu wykonywania tych zadań powinno towarzyszyć odpowiednie wyposażenie JST w dochody publiczne. Zgodnie z treścią art. 49 ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego[4] oraz art. 149 ustawy o finansach publicznych[5] powinna obowiązywać zasada adekwatności dotacji celowych na realizację zadań zleconych JST tj. przekazywania ich w wysokości umożliwiającej pełne i terminowe wykonanie tych zadań. Jak wskazuje A. Ostrowska[6] podział dochodów publicznych między państwo a samorząd powinien opierać się na istnieniu stałego i dynamicznie działającego mechanizmu kompensacyjnego, a nie mechanizmu stopniowego „przerzucania" kosztów realizacji zadań publicznych z władzy państwowej na samorząd terytorialny.

Problem z finansowaniem przez JST zadań zleconych jest od wielu lat przedmiotem dyskusji pomiędzy JST a organami administracji rządowej, głównie w kontekście wysokości środków przekazywanych z budżetu państwa na realizację tych zadań (por. tab. 1 i 2). Z jednej strony podnoszona jest kwestia niedostatecznego finansowania zadań zleconych, a z drugiej strony kwestionuje się efektywność wykonywania tych zadań przez JST.

Tabela 1. Wysokość wpływów z tytułu dotacji celowych na zadania zlecone dla JST w latach 2015- 2016

Rok	Wysokość wpływów z tytułu dotacji celowych dla JST w (mld zł)			
	Ogółem	Gmina	Powiat	Województwo samorządowe
2015	17,8	12,1	4,1	1,6
2016	36,9	31,4	4,2	1,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań z wykonania dochodów JST za lata: 2015 – 2016.

Tabela 2. Najwyższe kwoty dotacji celowych na realizację zadań zleconych dla JST w latach 2015 – 2016 wg rozdziałów klasyfikacji budżetowej

Wyszczególnienie	Najwyższe kwoty dotacji celowych wg rozdziałów klasyfikacji budżetowej w (mln)		
	I pozycja	II pozycja	III pozycja
Gmina	85211 - 17 397	85212 - 11 836	01095 - 892
Powiat	75411 – 2 133	85156– 928	70005– 217
Województwo samorządowe	60003– 621	01008– 377	01078– 207

85211 – Świadczenia wychowawcze

85212 – Świadczenia rodzinne, świadczenie z funduszu alimentacyjnego oraz składki na ubezpieczenia emerytalne i rentowe z ubezpieczenia społecznego

[4] Dz. U. z 2017 r. poz. 1453.

[5] Dz. U. z 2016 r. poz. 1870, ze zm.

[6] A. Ostrowska: Dotacje celowe z budżetu państwa na zadania samorządu terytorialnego a konstytucyjna zasada adekwatności. Prawo Budżetowe Państwa i Samorządu, 2 (2)/2014, s. 63.

01095 – Pozostała działalność (w dziale Rolnictwo i łowiectwo)
75411 – Komendy powiatowe Państwowej Straży Pożarnej
85156 – Składki na ubezpieczenie zdrowotne oraz świadczenia dla osób nieobjętych obowiązkiem ubezpieczenia zdrowotnego
70005 – Gospodarka gruntami i nieruchomościami
60003 – Krajowe pasażerskie przewozy autobusowe
01008 – Melioracje wodne
01078 – Usuwanie skutków klęsk żywiołowych (w dziale Rolnictwo i łowiectwo)
Źródło:http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzety-jednostek-samorzadu-terytorialnego/ sprawozdania-budzetowe. (dostęp 30.12.2017)

Zgodnie z treścią rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie szczegółowego sposobu, trybu i terminów opracowania materiałów do projektu ustawy budżetowej na rok 2017[7], dysponenci części budżetowych (w przypadku zadań zleconych z zakresu administracji rządowej będą to przede wszystkim wojewodowie), zobowiązani są uwzględniać przy planowaniu kwot dotacji celowych na realizację zadań zleconych przyjęte przez Radę Ministrów założenia projektu budżetu państwa na dany rok, a także wstępne kwoty wydatków ustalanych w poszczególnych częściach budżetowych. Zapis ten oznacza, że jakkolwiek (zgodnie z ustawą z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego[8]) ustalona i przekazana przez dysponenta części budżetowej kwota dotacji celowej powinna zapewniać pokrycie wszystkich kosztów niezbędnych dla realizacji przez JST zadań zleconych, to jednak - zgodnie z przywołanym rozporządzeniem oraz procedurą budżetową - istotniejszym czynnikiem, w praktyce determinującym faktyczną kwotę przyznanej dotacji celowej, jest limit środków przewidziany na ten cel w budżecie państwa (odpowiednio w budżecie wojewody).

Dostosowanie metodyki obliczania dotacji celowych na zadania zlecone do zróżnicowanych warunków działania poszczególnych JST jest zadaniem trudnym. Wobec powyższego NIK zwróciła się do Rady Ministrów o rozważenie rozwiązania polegającego na przekształceniu w zadania własne JST zadań zleconych z zakresu administracji rządowej mających charakter zadań stałych. Wniosek powyższy NIK argumentował m.in. faktem, iż:

1. W większości przypadków samorządy wykonują zadania własne i zadania zlecone przy wykorzystaniu tych samych zasobów i zgodnie z tymi samymi zasadami.
2. Mieszkańcy na ogół nie odróżniają zadań zleconych od zadań własnych i nie różnicują oceny funkcjonowania samorządów ze względu na status zadania; z tego powodu władzom samorządowym w równym stopniu zależy na zapewnieniu wysokiego standardu obsługi zadań zleconych i zadań własnych, niezależnie od wielkości otrzymywanej dotacji.
3. Przekształcenie pozwala rozwiązać konflikt interesów pomiędzy Ministrem Finansów, podejmującym działania na rzecz zachowania kontroli nad wydatkami budżetu państwa oraz na rzecz ograniczenia jego deficytu, a JST,

[7] Dz. U. poz. 735.
[8] Dz. U. z 2017 r. poz. 1453.

zainteresowanymi zachowaniem samodzielności odnośnie doboru środków i metod realizacji zadań publicznych[9].

Według propozycji NIK źródłem pokrycia finansowego wspomnianych przekształceń powinno być zwiększenie wpływów JST z tytułu dochodów własnych lub subwencji ogólnej. W ocenie tej propozycji należy stwierdzić, że dla JST postulowana przez NIK zmiana ma zalety z punktu widzenia operacyjnego, jednak nie rozwiązuje problemu przyznawania samorządom zbyt małych kwot środków finansowych na ich realizację. Najpierw należałoby wycenić koszty prowadzenia zadań zleconych, a później ustalić, które ze źródeł dochodowych jednostek samorządu terytorialnego najlepiej odzwierciedlałyby rozkład potrzeb. Zwiększeniu musiałyby ulec albo dochody własne, albo subwencja ogólna, albo oba źródła. Zdaniem przedstawicieli korporacji samorządowych nie wystarczyłaby przy tym zgodność kwoty transferu na poziomie całego kraju. Poszczególne JST musiałyby otrzymać środki zbliżone do kosztów realizacji przekazywanych zadań. W aktualnym kształcie formuła wyznaczania wielkości dotacji jest nieprecyzyjna. Nie określono bowiem kryteriów podobieństwa wydatków, brak jest także ściśle ustalonych zasad kalkulowania w budżecie państwa kwot wydatków, które przeznaczane są na poszczególne zadania budżetowe.[10] Ponadto w treści art. 129 ustawy o finansach publicznych określono jedynie sposób ustalenia globalnej kwoty przeznaczonej w budżecie państwa na zadania zlecone JST, nie regulując sposobu podziału tej kwoty pomiędzy poszczególne JST.

Pomocny w rozwiązaniu tej kwestii problemowej mógłby być przyjęty przez Ministerstwo Finansów algorytm czyli jednolity sposób kalkulacji wysokości dotacji celowych na realizację zadań zleconych z zakresu administracji rządowej. Konstrukcja algorytmu obejmuje trzy kryteria podziału środków publicznych:

1. Liczbę spraw danego rodzaju zrealizowanych przez jednostkę samorządu terytorialnego w roku poprzedzającym rok planowania budżetu.
2. Jednolitą stawkę roboczogodziny obliczoną jako mediana średnich stawek roboczogodziny w 16 województwach.
3. Medianę czasu realizacji poszczególnych zadań.

Wprowadzenie jednolitej metody obliczania dotacji na zadania zlecone nie rozwiązało jednak problemu finansowania tych zadań, gdyż:

1. Przy obliczaniu stawki roboczogodziny wojewodowie pominęli niektóre wydatki niezbędne do poniesienia w związku z wykonywaniem w urzędach wojewódzkich zadań podobnego rodzaju co zadania zlecone gminom. Stawka została oszacowana z wyszczególnieniem ujętych w kalkulacji wydatków płacowych (wynagrodzenie zasadnicze, dodatek stażowy, dodatkowe wynagrodzenie roczne, pochodne, 3% fundusz nagród). Powyższy zestaw wydatków nie był jednak pełny, gdyż nie uwzględniał wydatków rzeczowych – bieżących i majątkowych, a także wydatków na odprawy i nagrody

[9]Dotowanie zadań zleconych Jednostkom Samorządu Terytorialnego z zakresu administracji rządowej i innych zadań zleconych ustawami. NIK Departament Budżetu i Finansów. Informacja o wynikach kontroli. Nr ewid. 26/2017/P/16/009/KBF, s. 18 - 19.

[10] Ustawa o finansach publicznych. Ustawa o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych. Komentarz pod red. naukową W. Misiąga, wyd. 2, Warszawa 2017 r., s. 507.

jubileuszowe, kosztów administracyjnych związanych z obsługą zadania oraz kosztów zastępstw[11].

2. Należało uwzględnić, że przy wykonywaniu zadań zleconych gminy obowiązuje system wynagradzania pracowników określony w rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 18 marca 2009 r. w sprawie wynagradzania pracowników samorządowych[12]. Należy zwrócić uwagę, że ustawodawca nie wprowadził przepisów pozwalających na różnicowanie wynagrodzeń pracowników samorządowych w zależności od tego, czy wykonują zadania własne, czy zlecone. W związku z tym obowiązkiem pracodawcy jest wypłacanie wynagrodzeń za wykonywaną pracę, bez różnicowania pracowników na wykonujących zadania własne lub zlecone[13].

W efekcie przyjętej metodologii w roku 2016 wojewodowie przekazali 768 gminom niższą dotację od kwoty obliczonej zgodnie z tą metodologią[14]. Nie można zatem uznać, że ta metodologia mogłaby być punktem odniesienia do wyceny tych zadań w sytuacji ich przekształcenia w zadania własne.

Należy zauważyć, że poza oszacowaniem wydatków z tytułu przekształcenia zadań zleconych w zadania własne odmiennie byłaby też kształtowana kwestia ew. roszczeń z tytułu niedoszacowania wysokości środków publicznych przeznaczonych na ten cel. Dotacja celowa z budżetu państwa na zadania z zakresu administracji rządowej ma gwarantować pełne wykonanie tych zadań. Natomiast dotacja celowa na realizację zadań własnych nie gwarantuje 100 % pokrycia poniesionych wydatków przez JST. Nastąpiłaby także zmiana trybu odwoławczego od decyzji organów samorządowych. W przypadku przekształcenia zadań zleconych w zadania własne odwołania te byłyby składane do samorządowego kolegium odwoławczego (SKO), a nie do wojewody lub innego organu administracji rządowej. Oprócz tego zostałyby również ograniczone uprawnienia kontrolne wojewody, który obecnie ma możliwość przeprowadzania kontroli wykonywania zadań zleconych pod względem legalności, rzetelności i gospodarności[15], a po przekazaniu zadań JST. sprawowałby kontrolę tylko pod względem legalności. Należy jednak podkreślić, że w przypadku przekształcenia zadań zleconych w zadania własne JST ograniczenie uprawnień wojewody dotyczyłoby wyłącznie zakresu kontroli, a nie zakresu nadzoru, który zarówno w przypadku zadań własnych, jak i w przypadku zadań zleconych dotyczy wyłącznie kryterium legalności. Nie zmienia to jednak faktu, iż w sytuacji braku przekształcenia zadań zleconych w zadania własne należałoby uregulować kwestie:

1) w jakich przypadkach JST mogą współfinansować z własnych środków zadania, które nie są ich zadaniami własnymi;

---

[11] Dotowanie zadań zleconych Jednostkom Samorządu Terytorialnego z zakresu administracji rządowej i innych zadań zleconych ustawami. Op. cit., s. 30.

[12] Dz. U. z 2014 r. poz. 1786.

[13] Patrz wyrok SA w Krakowie z dnia 12 kwietnia 2016 r., sygn. akt I ACa 1827/15.

[14] Dotowanie zadań zleconych Jednostkom Samorządu Terytorialnego z zakresu administracji rządowej i innych zadań zleconych ustawami. Op. cit., s. 15.

[15] Wojewoda ma uprawnienia do wykonywania kontroli w ww. zakresach na podstawie art. 3 ust. 2 ustawy z dnia 23 stycznia 2009 r. o wojewodzie i administracji rządowej w województwie (Dz. U. z 2015 r. poz. 525, ze zm.). Zasady i tryb przeprowadzania tej kontroli reguluje z kolei ustawa z dnia 15 lipca 2011 r. o kontroli w administracji rządowej(Dz. U. Nr 185, poz. 1092).

2) jak w takich sytuacjach rozkłada się odpowiedzialność pomiędzy dotującym i dotowanym za finansowanie zadania.

Modyfikacja Indywidualnego Wskaźnika Zadłużenia JST

W zakresie projektowanej zmiany modyfikacji IWZ na uwagę zasługują kwestie związane z:

1) włączeniem alternatywnych źródeł finansowania samorządu terytorialnego do wyliczenia limitu zadłużenia;
2) wyłączenia wydatków majątkowych z konstrukcji wzoru IWZ.

Zgodnie z treścią uzasadnienia do projektu ustawy o zmianie ustawy o finansach publicznych powyższe zmiany służą wzmocnieniu i uszczelnieniu sytemu zabezpieczeń przed nadmiernym zadłużaniem się. Nie można nie zgodzić się z tym stwierdzeniem. Obowiązujące bowiem przepisy prawne służące ograniczeniu poziomu zadłużenia JST są niewystarczające. Nie obejmują one kontroli pozyskiwania środków z tzw. alternatywnych źródeł finansowania (środki pozyskiwane np. z: komunalnego leasingu zwrotnego, umowy forfaitingu). Wg danych Regionalnych Izb Obrachunkowych (RIO) na 31 grudnia 2016 r. zobowiązania finansowe, które wykazują ekonomiczne podobieństwo do kredytu/pożyczki wystąpiły w 290 jednostkach samorządu terytorialnego na łączną kwotę ok. 1,4 mld zł[16]. Za pozytywny dlatego należy uznać fakt, iż w projekcie ustawy wprowadzono obowiązek uwzględniania przy wyliczaniu IWZ tych zobowiązań, które wywołują skutki ekonomiczne podobne do umowy pożyczki lub kredytu. Środki te będą zatem objęte nadzorem sprawowanym przez RIO. Ponadto istotną zaletą projektu ustawy jest także rozwiązanie polegające na objęciu pozyskiwania środków z tzw. alternatywnych źródeł ograniczeniami analogicznymi, jak w przypadku umowy kredytu lub umowy pożyczki. Zgodnie ze znowelizowaną treścią art. 91 ust. 1 ustawy o zmianie ustawy o finansach publicznych suma zaciągniętych kredytów i pożyczek, innych zobowiązań zaliczanych do tytułu dłużnego, o którym mowa w art. 72 ust. 1 pkt 2 cytowanego projektu ustawy oraz zobowiązań z wyemitowanych papierów wartościowych nie może przekroczyć kwot określonych w uchwale budżetowej JST. W przypadku, gdyby JST zamierzała zaciągnąć tego typu zobowiązania to zarząd JST byłby zobowiązany uzyskać pozytywną opinię RIO o możliwości spłaty zobowiązania.

Mankamentem projektowanych zmian jest brak harmonizacji ujmowania w klasyfikacji budżetowej niektórych wydatków związanych z posługiwaniem się tzw. niestandardowymi instrumentami zadłużeniowymi[17] z koniecznością uwzględniania tych wydatków dla potrzeb obliczenia IWZ. Nadal część przepisów projektowanej ustawy o

[16] Ocena skutków regulacji. Rządowy Proces Legislacyjny https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12297351/12426490/.../dokument284122.pdf (dostęp 30.12.2017).

[17] Synonim do użytego w artykule sformułowania: alternatywne źródła finansowania. Szerzej na temat niestandardowych instrumentów zadłużeniowych (por. Niestandardowe instrumenty finansowania potrzeb budżetowych jednostek samorządu terytorialnego. Krajowa Rada Regionalnych Izb Obrachunkowych, Łódź 2016, s. 23 – 31; M. Jastrzębska: Dług ukryty jednostek samorządu terytorialnego – przyczyny, skutki, przeciwdziałanie. Annales H Oeconomia, Vol. LI,4 z 2017 r., s.127 – 131; M. Langer: Ukryte formy zadłużenia jednostek samorządu terytorialnego – próba oceny zjawiska. Prawo Budżetowa Państwa i Samorządu, Nr 4(2) z 2014 r., s. 78 – 80).

zmianie ustawy o finansach publicznych traktuje niestandardowe tytuły dłużne jako tzw. przedsięwzięcia, o których mowa w art. 226 ust. 4 i tak też są one ujmowane w budżecie oraz Wieloletniej Prognozie Finansowej (WPF).Wątpliwości budzi także fakt, iż projektowane regulacje nie odnoszą się w ogóle do kwestii „wypychania" długu JST poza sektor finansów publicznych (np. do spółek komunalnych) i nieobjęcia przepisami projektowanych regulacji tego rodzaju zdarzeń gospodarczych. Mają one bowiem również wpływ na ocenę całokształtu gospodarki finansowej poszczególnych JST, w tym ocenę poziomu jej zadłużenia[18].

W zakresie drugiej projektowanej zmiany legislacyjnej dotyczącej modyfikacji wzoru IWZ również można dostrzec zalety i wady przedłożonych regulacji. Zaletą jest dostrzeżenie faktu, iż wyeliminowanie z konstrukcji wzoru sprzedaży majątku skutkuje usunięciem elementu poprawiającego doraźnie sytuację JST i zachęcającego JST do pozbywania się majątku samorządowego tylko w celu poprawy wskaźnika. Pozostawienie sprzedaży majątku we wskaźniku z art. 243 oznaczałoby utrwalenie zjawiska polegającego na skłanianiu JST do sztucznego zawyżania prognoz w zakresie wpływów z tego tytułu, co obniżałoby realistyczność WPF (do wyliczenia wskaźnika uwzględnia się planowane wpływy z tytułu sprzedaży majątku po III kwartałach roku poprzedzającego rok budżetowy). Zgodnie z powyższymi zmianami modyfikacja wzoru na IWZ została zaprojektowana następująco:

$$\left(\frac{\mathrm{R}+\mathrm{O})}{\mathrm{D}}\right)_n \leq \frac{1}{3} * \left(\frac{Db_{n-1} - Wb_{n-1}}{D_{n-1}} + \frac{Db_{n-2} - Wb_{n-2}}{D_{n-2}} + \frac{Db_{n-3} - Wb_{n-3}}{D_{n-3}}\right)$$

gdzie poszczególne symbole oznaczają:
R - planowaną na rok budżetowy łączną kwotę z tytułu spłaty rat zobowiązań zaliczanych
do tytułu dłużnego, o którym mowa w art. 72 ust. 1 pkt 2 ustawy o finansach publicznych, oraz wykupów papierów wartościowych emitowanych, z wyłączeniem kwot spłat kredytów i pożyczek oraz wykupów papierów wartościowych odpowiednio zaciągniętych lub emitowanych na cel , o którym mowa w art. 89 ust. 1 pkt 1;
O - planowane na rok budżetowy odsetki od zobowiązań zaliczanych do tytułu dłużnego, o którym mowa w art. 72 ust. 1 pkt 2, odsetki i dyskonto od papierów wartościowych oraz
spłaty kwot wynikających z udzielonych poręczeń i gwarancji;
D – dochody ogółem budżetu w danym roku budżetowym;
Db - dochody bieżące;
Wb - wydatki bieżące;

[18] por. Opinia Rady Legislacyjnej przy Prezesie Rady Ministrów z 9 czerwca 2017 r. o projekcie ustawy o zmianie ustawy o finansach publicznych. RL-0303-19/17.

n - rok budżetowy, na który ustalana jest relacja;
n-1 - rok poprzedzający rok budżetowy, na który ustalana jest relacja;
n-2 - rok poprzedzający rok budżetowy o dwa lata;
n-3 - rok poprzedzający rok budżetowy o trzy lata.

Jednak eliminacja tego składnika ze wzoru IWZ może prowadzić do obniżenia zdolności kredytowej JST i ograniczenia ich możliwości inwestycyjnych. Może też wpływać na wzrost kosztów obsługi zadłużenia, a w efekcie prowadzić do obniżenia, w części samorządów, wskaźników zadłużenia i obniżać ich potencjał inwestycyjny. Modyfikacja wzoru wyznaczającego IWZ nie likwiduje ponadto innych mankamentów wzoru, np. ujmowania kosztów odsetkowych w kosztach obsługi długu (po lewej stronie wzoru) oraz w wydatkach bieżących (po prawej stronie wzoru). Może to również prowadzić do obniżenia możliwości do zaciągania zobowiązań przez niektóre JST.

Przekształcenia ustawowe transferu subwencyjnego na dotacyjny

Wśród projektowanych zmian w finansowaniu JST na uwagę zasługuje także kwestia przekształcenia ustawowego transferu subwencyjnego na dotacyjny. Zagadnienie to zilustrowane zostało na przykładzie projektu ustawy o finansowaniu zadań oświatowych. Zgodnie z projektowanymi regulacjami w roku budżetowym na realizację zadań związanych z organizacją kształcenia specjalnego oraz na organizację zajęć rewalidacyjno-wychowawczych JST ma przeznaczać środki w wysokości nie mniejszej niż kwota przewidziana w części oświatowej subwencji ogólnej (SO) dla JST na uczniów, wychowanków i uczestników zajęć rewalidacyjno-wychowawczych w przedszkolach, szkołach i placówkach, prowadzonych przez tę jednostkę samorządu terytorialnego, w zakresie tych zadań. Wysokość środków przeznaczonych w SO na realizację ww. zadań wyrażona została wzorem:

$$\acute{S}_{inne} = \acute{S}\ x\ \frac{S_{SI} - S_{SIN}}{S}$$

gdzie poszczególne symbole oznaczają:
$\acute{S}$*i*nne – środki przeznaczane w roku budżetowym na realizację zadań w tych szkołach,
$\acute{S}$ – środki przeznaczane w roku budżetowym w tych szkołach;
*S*si – kwotę przewidzianą w części oświatowej subwencji ogólnej dla jednostki samorządu terytorialnego na uczniów oddziałów specjalnych i oddziałów integracyjnych w tych szkołach;
*S*sin – kwotę przewidzianą w części oświatowej subwencji ogólnej dla jednostki samorządu terytorialnego na uczniów posiadających orzeczenie o potrzebie kształcenia specjalnego oddziałów specjalnych i oddziałów integracyjnych w tych szkołach, w zakresie wynikającym z posiadania przez tych uczniów orzeczeń o potrzebie kształcenia specjalnego;
S – kwotę przewidzianą w części oświatowej subwencji ogólnej dla jednostki samorządu terytorialnego na uczniów i uczestników zajęć rewalidacyjno-wychowawczych w tych szkołach.

Algorytmy, według których dokonywany jest podział środków pomiędzy jednostki samorządu terytorialnego powinny odpowiadać zasadom wyrażonym w Europejskiej Karcie Samorządu Lokalnego (EKSL), ratyfikowanej przez Polskę w 1993 r. i stanowiącej w związku z tym część obowiązującego w Polsce systemu prawnego. Oznacza to konieczność maksymalnego ograniczenia udziału dotacji celowych w strukturze dochodów jednostek samorządu terytorialnego i szczegółowej analizy potrzeby utrzymywania różnego typu ograniczeń przy korzystaniu przez jednostki samorządu terytorialnego ze środków publicznych przekazanych im do dyspozycji[19]. Dlatego też zmiany w zakresie rozliczenia subwencji oświatowej na obsługę osób niepełnosprawnych można uznać za wątpliwe w zakresie samodzielności finansowej samorządów i zmian ustrojowych JST tzn. sankcjonowania przez ustawodawcę sytuacji w której część kwoty SO ma cechy dotacji. Z definicji subwencja ogólna to transfer środków finansowych z budżetu państwa do budżetów JST o charakterze: ogólnym, bezzwrotnym, nieodpłatnym, bezwarunkowym, obiektywnie określanym w celu uzupełnienia dochodów własnych tych budżetów, o którego sposobie wykorzystania decydują samodzielnie organy stanowiące tych jednostek.[20]. Natomiast dotacja oznacza transfer środków pieniężnych na ściśle określone przepisami prawa cele. Pojęcie dotacja służy do określenia szczególnych przypadków zaopatrzenia kogoś lub dostarczenia komuś środków pieniężnych stanowiących środki publiczne pochodzące z budżetu lub funduszu celowego.[21] Tego typu zakres regulacji prawnych dotyczących sposobu wykonywania zadań publicznych decyduje o faktycznej samodzielności wydatkowej JST[22]. Projektowane zapisy ustawowe są dowodem na poparcie tezy, że czynnikiem ograniczającym samodzielność JST są przepisy prawa powszechnie obowiązującego, stanowiące podstawę i granice działania jednostek samorządu terytorialnego.[23] Warto na zakończenie także podkreślić, iż w dyskursie finansów publicznych zaproponowany sposób rozliczania SO jest niezgodny z:

1) art. 7 ust. 3 cytowanej ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (w przypadku subwencji ogólnej, w tym części oświatowej subwencji ogólnej, o jej przeznaczeniu decyduje organ stanowiący jednostki samorządu terytorialnego);

2) art. 32 ust. 1 i 2 Konstytucji RP.[24] (zmiana transferu subwencyjnego na dotacyjny dla JST skutkuje naruszeniem zasady równego traktowania wszystkich przez władze publiczne oraz wskutek ograniczenia samodzielności JST w zakresie dysponowania środkami publicznymi wywołuje skutki dyskryminowania samorządu w życiu politycznym, społecznym i gospodarczym).

---

[19] E. Malinowska-Misiąg, J. Misiąg, W. Misiąg, M. Tomalak: Algorytmy podziału środków publicznych. Wyd. Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania, Rzeszów 2016, s. 174.

[20] E. Chojna-Duch: Polskie prawo finansowe. Finanse publiczne. Wyd. LexisNexis Polska, Warszawa 2006, s. 279.

[21] W. Lachiewicz, M. Legutko, M. Winiarz: Udzielanie dotacji z budżetów samorządów ze wzorami dokumentów, komentarzem i orzecznictwem. Municipium, Warszawa 2006, s. 14.

[22] Por. K. Surówka: Samodzielność finansowa samorządu terytorialnego w Polsce. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013, s. 24 i 26.

[23] R. P. Krawczyk: Samodzielność w praktyce działania samorządu terytorialnego oraz w orzecznictwie Trybunału Konstytucyjnego [w:] R. P. Krawczyk i A. Borowicz (red.), Aktualne problemy samorządu terytorialnego po 25 latach jego istnienia, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016, s. 50.

[24] Dz. U. Nr 78, poz. 483 ze zm.

Podsumowanie i wnioski

Z oceny kierunkowych założeń projektowanych zmian legislacyjnych w finansowaniu JST wynika, iż:

1. Przekształcenia zadań zleconych z zakresu administracji rządowej, mających charakter zadań stałych, w zadania własne JST mogą utrwalić negatywne konsekwencje dla budżetów JST z tytułu braku rzetelnej wyceny realizacji tych zadań.
2. Zmiany w zakresie naliczania indywidualnego wskaźnika zadłużenia JST mogą wpłynąć na zwiększenie bezpieczeństwa finansowego samorządów, ale mogą także spowodować ograniczenie ich możliwości inwestycyjnych.
3. Przekształcenia ustawowe transferu subwencyjnego na dotacyjny ograniczają samodzielność finansową JST w realizacji ich zadań.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że projektowane regulacje nie przyniosą wyłącznie pozytywnych zmian w zakresie kształtowania budżetów JST. Stąd cenną inicjatywą byłoby podjęcie działań mających na celu wprowadzenie poprawek do zgłoszonych propozycji zanim staną się one wiążącym aktem prawnym.

Bibliografia

Chojna-Duch E.: Polskie prawo finansowe. Finanse publiczne, Wyd. LexisNexis Polska, Warszawa 2006

Dotowanie zadań zleconych Jednostkom Samorządu Terytorialnego z zakresu administracji rządowej i innych zadań zleconych ustawami, NIK Departament Budżetu i Finansów, Informacja o wynikach kontroli,. Nr ewid. 26/2017/P/16/009/KBF

Europejska Karta Samorządu Lokalnego (Dz.U.1994.124.607)

Finanse samorządowe. Praca pod red. C. Kosikowskiego i J. M. Salachny, Wyd. Wolters Kluwer business, Warszawa 2012

Izdebski H.: Samorząd terytorialny. Podstawy ustroju i działalności, Wyd. LexisNexis, Warszawa 2011

Jastrzębska M.: Finanse jednostek samorządu terytorialnego, Wyd. Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012

Jastrzębska M.: Dług ukryty jednostek samorządu terytorialnego – przyczyny, skutki, przeciwdziałanie, Annales H Oeconomia, Vol. LI,4 z 2017 r.

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. Nr 78, poz. 483, ze zm.).

Krawczyk R. P.: Samodzielność w praktyce działania samorządu terytorialnego oraz w orzecznictwie Trybunału Konstytucyjnego. W: R. P. Krawczyk i A. Borowicz (red.), Aktualne problemy samorządu terytorialnego po 25 latach jego istnienia, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016.

Lachiewicz W., Legutko M., Winiarz M.: Udzielanie dotacji z budżetów samorządów ze wzorami dokumentów, komentarzem i orzecznictwem, Municipium, Warszawa 2006

Langer M.: Ukryte formy zadłużenia jednostek samorządu terytorialnego – próba oceny zjawiska. Prawo Budżetowa Państwa i Samorządu, Nr 4(2) z 2014 r.

Malinowska-Misiąg E., Misiąg J., Misiąg W., Tomalak M.: Algorytmy podziału środków publicznych, Wyd. Wyższej Szkoły Informatyki i zarządzania, Rzeszów 2016

Niestandardowe instrumenty finansowania potrzeb budżetowych jednostek samorządu terytorialnego, Krajowa Rada Regionalnych Izb Obrachunkowych, Łódź 2016

Ocena skutków regulacji. Rządowy Proces Legislacyjny
https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12297351/12426490/.../dokument284122.pdf (dostęp 30.12.2017)

Opinia Rady Legislacyjnej przy Prezesie Rady Ministrów z 9 czerwca 2017 r. o projekcie ustawy o zmianie ustawy o finansach publicznych. RL-0303-19/17
Ostrowska A.: Dotacje celowe z budżetu państwa na zadania samorządu terytorialnego a konstytucyjna zasada adekwatności, Prawo Budżetowe Państwa i Samorządu, 2 (2)/2014
Surówka K.: Samodzielność finansowa samorządu terytorialnego w Polsce, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013
Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 2 marca 2010 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych (Dz. U. z 2014 r. poz. 1053, ze zm.)
Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 maja 2016 r. w sprawie szczegółowego sposobu, trybu i terminów opracowania materiałów do projektu ustawy budżetowej na rok 2017 (Dz. U. poz. 735)
Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 marca 2009 r. w sprawie wynagradzania pracowników samorządowych (Dz. U. z 2014 r. poz. 1786)
Rządowy projekt ustawy o finansowaniu oświaty z 2017 r.
Rządowy projekt ustawy o zmianie ustawy o finansach publicznych z 2017 r.
Ustawa o finansach publicznych. Ustawa o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych. Komentarz pod red. naukową W. Misiąga, wyd. 2, Warszawa 2017 r.
Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz. U. z 2016 r. poz. 1870, ze zm.)
Ustawa z dnia 23 stycznia 2009 r. o wojewodzie i administracji rządowej w województwie (Dz. U. 2015 r. poz. 525, ze zm.)
Ustawa z dnia 15 lipca 2011 r. o kontroli w administracji rządowej (Dz. U. Nr 185, poz. 1092)
Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym (Dz. U. z 2016 r. poz. 446, ze zm.)
Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (Dz. U. z 2017 r. poz. 1453)
Wyrok SA w Krakowie z dnia 12 kwietnia 2016 r., sygn. akt I ACa 1827/15

Summary

The aim of this paper is to evaluate the directional assumptions of proposed legislative changes in the financing of local government units (LGUs) in terms of their potential consequences for LGUs' budgets. The conducted study involved a document analysis method, i.e. the analysis of the draft legislative changes in the financing of LGUs proposed in 2017. The analysis showed that:

1. Transformation of commissioned tasks in the scope of government administration, having the character of permanent tasks, into the LGU's own tasks can consolidate negative consequences for LGU budgets due to the lack of a reliable valuation of these tasks.
2. Changes in the calculation of LGU's individual debt ratio may result in the increased financial security of local governments, but may also limit their investment opportunities.
3. The statutory transformation of a subvention transfer into a subsidy limits the independence of LGUs in the implementation of their own tasks.

Key words: finance, local government, budget, change, legislation

Informacja o autorze:

dr hab. Iwona Kowalska Prof. SGGW
Katedra Finansów
Wydział Nauk Ekonomicznych, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
e-mail: iwona_kowalska@sggw.pl

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.9

Agnieszka Kozera
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Własny potencjał dochodowy gmin wiejskich w Polsce

OWN INCOME POTENTIAL OF RURAL COMMUNES IN POLAND

Własny potencjał dochodowy samorządów gminnych stanowi jeden z czynników pozwalających kreować stabilny rozwój lokalny. Jego poziom, jak i struktura są jednak silnie zróżnicowane nie tylko pomiędzy gminami różnych typów administracyjnych, ale także wewnątrz tych grup, a szczególnie wśród gmin wiejskich. Celem głównym artykułu jest analiza kształtowania się własnego potencjału dochodowego wśród gmin wiejskich w Polsce. Analizie poddano kształtowanie się własnego potencjału dochodowego gmin wiejskich na tle pozostałych typów administracyjnych gmin w latach 2007-2016, a także wewnętrzne zróżnicowanie gmin wiejskich w tym zakresie w zależności od reprezentowanego typu funkcjonalnego. Badania przeprowadzono w oparciu o dane statystyczne pochodzące z Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego, które przetworzono z wykorzystaniem podstawowych metod statystyki opisowej i metod taksonomicznych.

Słowa kluczowe: własny potencjał dochodowy, dochody własne, gminy, gminy wiejskie, typy funkcjonalne

Wstęp

Własny potencjał dochodowy samorządów gminnych, do którego zdaniem Lubińskiej i zespołu[1] zalicza się większość źródeł dochodów własnych, stanowi jeden z czynników pozwalających kreować stabilny rozwój lokalny. Dochody własne podmiotów sektora samorządowego to takie, w przypadku których występuje władztwo podatkowe, posiadanie własności określonych źródeł dochodów albo posiadanie uprawnień do wprowadzania i kształtowania określonych dochodów[2]. Zgodnie z Konstytucją RP, dochodami własnymi JST są natomiast dochody, które nie stanowią subwencji ogólnej i dotacji celowych z budżetu państwa. W tym wymiarze do dochodów własnych JST zaliczane są również dochody z tytułu udziałów we wpływach z podatków dochodowych stanowiących dochód budżetu państwa. To właśnie ta kategoria dochodów daje możliwość zmiany między innymi poziomu rozwoju infrastruktury społeczno-gospodarczej, zwiększenia innowacyjności oraz poprawy warunków i poziomu życia społeczności lokalnej. Poziom dochodów własnych *per capita*, a także ich udział w

[1] T. Lubińska, S. Franek, M. Będzieszak: Potencjał dochodowy samorządu terytorialnego w Polsce na tle zmian ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, Difin, Warszawa 2007.
[2] M. Jastrzębska: Finanse jednostek samorządu terytorialnego, LEX Wolters Kluwer, Warszawa 2012.

dochodach ogółem należą jednocześnie do głównych wskaźników obrazujących samodzielność (autonomię) finansową tych podmiotów[3] [4].

Własny potencjał dochodowy samorządów gminnych, jego poziom i struktura uwarunkowany jest wieloma czynnikami, w tym wyróżnić można uwarunkowania prawne, przestrzenne (lokalizacja, dostępność komunikacyjna), poziom zurbanizowania terenu, potencjał demograficzny i gospodarczy danej JST[5]. Wśród ogółu samorządów gminnych, ze względu na niższy poziom rozwoju społeczno-gospodarczego, własny potencjał dochodowy gmin wiejskich jest niższy w relacji do gmin miejskich i miejsko-wiejskich. Większość gmin wiejskich w Polsce pełni bowiem nadal funkcje typowe dla obszarów wiejskich – rolnicze, co przekłada się na niski poziom własnego potencjału dochodowego tych podmiotów. W ostatnich latach, a zwłaszcza w warunkach integracji europejskiej, zmianie ulegają jednak funkcje pełnione przez gminy wiejskie, które warunkują poziom, jak i strukturę dochodów własnych gromadzonych przez te podmioty. Wiele z nich, a zwłaszcza te położone w bliskiej odległości od głównych metropolii, zmienia charakter pełnionych funkcji – z typowo rolniczych na rezydencjalno-usługowe[6]. Z uwagi na znaczenie gmin wiejskich, które stanowią największą zbiorowość ogółu samorządów gminnych (ponad 60%) i zajmują ponad 90% powierzchni kraju[7], analiza sytuacji finansowej tych podmiotów, ze szczególnym uwzględnieniem źródeł ich finansowania jakim są dochody własne, należy do ważnych z ekonomicznego i społecznego punktu widzenia zagadnień badawczych.

Celem głównym artykułu jest analiza kształtowania się własnego potencjału dochodowego gmin wiejskich w Polsce. Badania empiryczne przeprowadzono w dwóch etapach. W pierwszym analizie poddano kształtowanie się poziomu własnego potencjału dochodowego gmin wiejskich na tle pozostałych typów administracyjnych gmin w latach 2007-2016, natomiast w drugim przeprowadzono badania dotyczące wewnętrznego zróżnicowania gmin wiejskich w tym zakresie w zależności od reprezentowanego typu funkcjonalnego.

Materiały źródłowe i metody badawcze

Badania empiryczne dotyczące kształtowania się własnego potencjału dochodowego gmin wiejskich przeprowadzono na podstawie danych pochodzących z *Banku Danych Lokalnych* Głównego Urzędu Statystycznego. W pierwszym etapie badań, analizując kształtowanie się własnego potencjału dochodowego gmin wiejskich na tle pozostałych typów administracyjnych, zgromadzone dane przetworzono z wykorzystaniem podstawowych metod statystyki opisowej. W drugim etapie badań, w celu określenia wewnętrznego zróżnicowania gmin wiejskich w zakresie posiadanego

[3] K. Surówka: Samodzielność finansowa samorządu terytorialnego w Polsce, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013.
[4] M. Poniatowicz: Determinanty autonomii dochodowej samorządu terytorialnego w Polsce, Nauki o Finansach, 1 (22), Wrocław 2015, s. 11-30.
[5] A. Standar, A. Kozera: Uwarunkowania społeczno-ekonomiczne kształtowania się poziomu własnego potencjału dochodowego gmin wiejskich województwa wielkopolskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, 1 (85), Szczecin 2017, s. 695-707.
[6] A. Rosner, M. Stanny: Monitoring rozwoju obszarów wiejskich – Etap II, Fundacja Europejski Fundusz Rozwoju Wsi i Rolnictwa, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa 2016.
[7] Bank Danych Lokalnych, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa (www.stat.gov.pl/bdl, dostęp: 22.10.2017).

własnego potencjału dochodowego oraz w celu określenia występujących współzależności pomiędzy własnym potencjałem dochodowym a typem funkcjonalnym gmin wiejskich, przeprowadzono identyfikację ich struktury funkcjonalnej, a następnie analizie poddano kształtowanie się poziomu i struktury dochodów własnych badanych gmin według wyodrębnionych typów.

Obszary wiejskie tradycyjnie kojarzy się z funkcjami rolniczymi. Znaczenie funkcji dotyczących produkcji żywności i surowców żywnościowych, jak zauważa Niedzielski[8] maleje na rzecz produkcyjnych funkcji nierolniczych (np. surowce energetyczne, pozarolnicza działalność gospodarcza). Na obszarach wiejskich, zwłaszcza po wejściu Polski w struktury europejskie, rozwijają się także funkcje rezydencjalne i usługowe. W literaturze funkcje pełnione przez gminy określane są m.in. poprzez strukturę pracujących oraz mierniki skali działalności. W celu rozpoznania typów funkcjonalnych gmin wiejskich w Polsce posłużono się metodami taksonomicznymi[9]. Konstrukcja typów funkcjonalnych gmin wiejskich obejmowała następujące etapy[10]: wybór cech prostych opisujących pełnione przez gminy funkcje[11] (etap 1.), dokonanie standaryzacji wartości cech prostych (etap 2.), przeprowadzenie klasyfikacji gmin wiejskich metodą Warda i *k*-średnich[12] (etap 3.), identyfikacja typów funkcjonalnych gmin wiejskich, ich opis i delimitacja przestrzenna (etap 4.).

Własny potencjał dochodowy gmin wiejskich na tle pozostałych typów administracyjnych gmin

W literaturze przedmiotu można odnaleźć różne podejścia metodyczne do pomiaru potencjału finansowego JST. Jednym z nich, jak wskazuje Filipiak[13] jest koncepcja pomiaru własnego potencjału finansowego, jako składowej całkowitego potencjału finansowego. Własny potencjał finansowy należy utożsamiać z pojęciem własnego potencjału dochodowego. Jego analiza jest niezwykle ważna z punktu widzenia samodzielności finansowej JST, jak również analiza sytuacji dochodowej w oparciu o osiągane dochody o charakterze stabilnym, pozwala określić długookresową zdolność samorządów do finansowania realizowanych przez nie zadań. Stabilne źródła dochodów bieżących to takie, które zapewniają cykliczne, w bardzo wysokim stopniu przewidywalne wpływy do budżetu JST oraz nie wygasają po upływie krótkiego okresu

[8] E, Niedzielski: Funkcje obszarów wiejskich i ich rozwój, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, 343 (3), Warszawa 2015, s. 84-93.

[9] F. Wysocki: Metody taksonomiczne w rozpoznawaniu typów ekonomicznych rolnictwa i obszarów wiejskich, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2010.

[10] Typy funkcjonalne gmin wiejskich w Polsce opracowano na podstawie danych z 2015 roku. Badania te przeprowadzono we współautorstwie z dr Romaną Głowicką-Wołoszyn i zaprezentowano na konferencji naukowej „*Statystyka na usługach gospodarki żywnościowej III*", organizowanej przez Uniwersytet Rolniczy w Krakowie w dniach 8-10 czerwca 2016 roku.

[11] W celu identyfikacji typów funkcjonalnych gmin wiejskich wykorzystano około 20 cech prostych obrazujących pełnione przez gminy funkcje rezydencjalne, przemysłowo-usługowe, rolnicze i turystyczne.

[12] Na podstawie dendrogramu uzyskanego przy wykorzystaniu metody Warda dokonano ustalenia najlepszej liczby klas typologicznych. Metoda *k*-średnich posłużyła natomiast do przeprowadzenia klasyfikacji wynikowej.

[13] B. Filipiak: Podatkowe czynniki kształtujące potencjał finansowy jednostek samorządu terytorialnego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, 1 (79), Szczecin 2016, s. 643-653.

czasu[14]. Kategoria własnego potencjału dochodowego obejmuje więc większość źródeł dochodów własnych JST. Kształtowanie się poziomu dochodów własnych ogółem wybranych podmiotów sektora samorządowego w Polsce w latach 2007-2016 przedstawiono w tabeli 1[15].

Przeprowadzone badania empiryczne wykazały, że zdecydowanie najwyższy poziom własnego potencjału dochodowego wyróżnia miasta na prawach powiatu, których dochody własne wynosiły 45,9 mld zł w 2016 roku. Metropolie w Polsce, ze względu na wysoki potencjał demograficzny i gospodarczy gromadzą znaczną część ogółu dochodów własnych miast na prawach powiatu. W 2016 roku 12 metropolii zgromadziło aż 29,4 mld zł dochodów własnych, tj. ponad 64% ogółu dochodów własnych zgromadzonych przez wszystkie miasta na prawach powiatu. Wśród samorządów gminnych (bez miast na prawach powiatu) najwyższym poziomem własnego potencjału dochodowego w ujęciu bezwzględnym wyróżniają się gminy wiejskie oraz gminy miejsko-wiejskie. Z kolei najniższym jego poziomem charakteryzują się gminy miejskie, ale tylko ze względu na małą ich liczbę.

Tabela 1. Poziom własnego potencjału dochodowego wybranych podmiotów sektora samorządowego w Polsce w latach 2007-2016 (w mld zł)

Wyszczególnienie		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Dynamika zmian 2016/2007 (2007=100%)
Gminy	ogółem [a)]	26,5	30,7	30,0	32,3	34,5	36,5	38,5	41,7	43,6	45,1	170,2
	wiejskie	9,1	10,6	10,5	11,4	12,3	13,3	14,3	15,5	16,5	16,8	184,6
	miejsko-wiejskie	9,0	10,5	10,3	11,1	12	12,7	13,5	14,5	15,2	15,8	175,6
	miejskie [a)]	8,4	9,6	9,2	9,7	10,2	10,5	10,8	11,6	11,9	12,5	148,8
Miasta na prawach powiatu		30,8	34,4	33,3	34,3	36	37,4	40,1	42,9	44,8	45,9	149,0
w tym metropolie [b)]		20,1	21,9	21,5	21,8	23,1	24	25,6	27,4	28,6	29,4	146,3

a) bez miast na prawach powiatu.
b) obejmują miasta Białystok, Bydgoszcz, Gdańsk, Katowice, Kraków, Lublin, Łódź, Poznań, Rzeszów, Szczecin, Warszawa oraz Wrocław.
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z BDL GUS (dostęp: 22.10.2017).

W badanych latach własny potencjał dochodowy podmiotów sektora samorządowego systematycznie wzrastał, jednakże za wyjątkiem 2009 roku. W 2009 roku w relacji do 2008 roku zaobserwowano bowiem zmniejszenie się poziomu dochodów własnych we wszystkich analizowanych JST, a w szczególności wśród gmin miejskich i miast na prawach powiatu. W najmniejszym stopniu zmniejszył się więc poziom dochodów własnych gromadzonych przez gminy wiejskie (tab. 1). Według Poniatowicz[16] sytuacja ta była konsekwencją obserwowanego w tym okresie kryzysu

[14] T. Lubińska, S. Franek, M. Będzieszak: Potencjał dochodowy samorządu terytorialnego w Polsce na tle zmian ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, Difin, Warszawa 2007.
[15] W badaniach nie uwzględniono powiatów i województw, których zakres realizowanych zadań i funkcji jest odmienny w relacji do gmin.
[16] M. Poniatowicz: Wpływ kryzysu gospodarczego na systemy finansowe jednostek samorządu terytorialnego na przykładzie największych miast w Polsce, Wydawnictwo CeDeWu.pl, Warszawa 2014.

gospodarczego, który wywarł określone skutki w systemie finansów lokalnych po stronie dochodów JST. Dochody własne JST są szczególnie wrażliwe na negatywne trendy zachodzące w koniunkturze gospodarczej. Jak wskazują badania przeprowadzone m.in. przez Poniatowicz[17], dochodami o największej wrażliwości na zmiany koniunktury gospodarczej okazały się dochody z podatków od czynności cywilnoprawnych, działalności gospodarczej osób fizycznych, opłacanego w formie karty podatkowej, opłaty skarbowe i targowe oraz udziały we wpływach z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych. W 2016 roku w relacji do 2007 roku zaobserwowano jednakże wzrost poziomu własnego potencjału dochodowego podmiotów sektora samorządowego. Najwyższy wzrost poziomu dochodów własnych zaobserwowano wśród gmin wiejskich (wzrost o blisko 85%), co wynikać może z pozytywnych dla tych podmiotów efektów zjawiska suburbanizacji. W jego wyniku następuje bowiem wzrost m.in. potencjału demograficznego oraz gospodarczego gmin wiejskich, a w rezultacie zmianie ulega typ funkcjonalny wielu z nich, z typowo rolniczego do pełniących funkcje rezydencjalno-usługowe. Typ funkcjonalny gmin wiejskich, jak wykazały badania przeprowadzone m.in. przez Kozerę i Wysockiego[18] ma wpływ na poziom dochodów własnych gromadzonych przez gminy, a w rezultacie na poziom ich samodzielności finansowej.

Tabela 2. Statystyki opisowe dla kształtowania się poziomu dochodów własnych w zł *per capita* w gminach wiejskich na tle pozostałych typów administracyjnych w Polsce latach 2007 i 2016

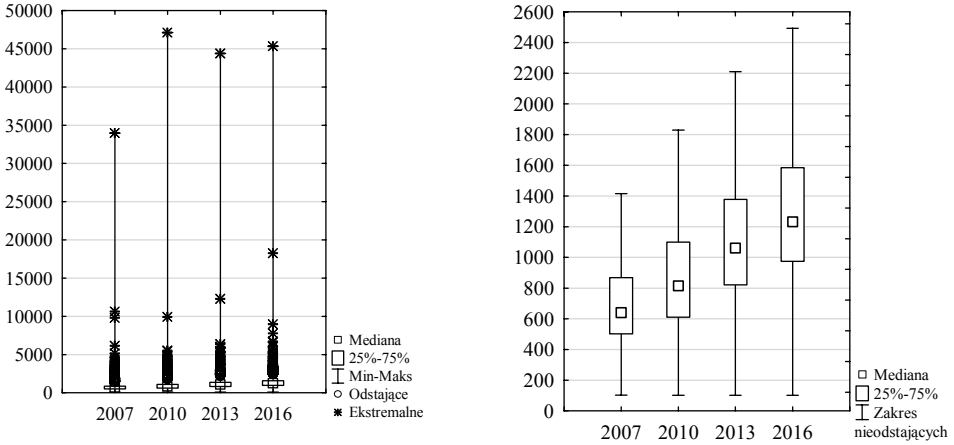
Wyszczególnienie			Mediana	Min	Max	Rozstęp	Rozstęp ćwiartkowy	Pozycyjny współczynnik zmienności (%)	Skośność
Gminy	wiejskie	2007	641,0	238,8	33 982,3	33 743,5	366,1	28,6	22,2
		2016	1 250,4	508,2	45 340,7	44 832,5	609,6	24,4	21,0
	miejsko-wiejskie	2007	867,1	310,7	5 985,0	867,1	416,0	24,0	3,8
		2016	1 524,7	621,2	7 393,9	1 524,7	635,2	20,8	3,0
	miejskie [a)]	2007	1 250,5	565,8	5 715,1	5 149,3	462,1	18,5	3,7
		2016	1 956,9	1 113,8	13 468,9	12 355,1	609,4	15,6	6,6
Miasta na prawach powiatu		2007	1 712,3	1 148,6	4 885,1	3 736,5	467,5	13,7	2,2
		2016	2 717,2	1 812,2	6 308,6	4 496,4	701,8	12,9	1,9

a) bez miast na prawach powiatu.
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z BDL GUS (dostęp: 22.10.2017).

Analizując poziom własnego potencjału dochodowego w przeliczeniu na mieszkańca należy zauważyć, że miasta na prawach powiatu, a w szczególności metropolie, w relacji do pozostałych analizowanych JST, charakteryzuje najwyższy przeciętny jego poziom. W 2016 roku miasta na prawach powiatu gromadziły przeciętnie 2717,2 zł *per capita* dochodów własnych, podczas gdy przeciętna gmina miejska 1 956,9 zł *per capita*. Wysoki poziom gromadzonych dochodów własnych w budżetach miast na prawach powiatu, w tym metropolii, umożliwia im bardziej

[17] M. Poniatowicz: Wpływ kryzysu gospodarczego na systemy finansowe jednostek samorządu terytorialnego na przykładzie największych miast w Polsce, Wydawnictwo CeDeWu.pl, Warszawa 2014.
[18] K. Kozera, F. Wysocki: Typ funkcjonalny a samodzielność finansowa gmin wiejskich województwa wielkopolskiego, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, tom XVII, zeszyt 6, Warszawa 2015, s. 133-139.

dynamiczny rozwój lokalny, nie tylko w sferze gospodarczej, ale również społecznej i cywilizacyjnej (rozwój nauki, innowacyjności, kultury itp.). Najniższym poziomem własnego potencjału dochodowego w przeliczeniu na mieszkańca wyróżniają się gminy wiejskie. Podmioty te mają głównie charakter rolniczy, co skutkuje niskim poziomem dochodów gromadzonych m.in. z tytułu podatków od nieruchomości oraz dochodowych PIT i CIT, które w przypadku ośrodków miejskich są głównym źródłem dochodów własnych. W 2016 roku dochody własne gromadzone przez gminy wiejskie wynosiły przeciętnie 1 250,4 zł *per capita*, tj. o ponad 60% mniej w relacji do gmin miejskich (tab. 1). Gminy wiejskie charakteryzuje nie tylko najniższy przeciętny poziom własnego potencjału dochodowego w przeliczeniu na mieszkańca, ale także największe ich zróżnicowanie w tym zakresie (na co wskazują najwyższe wartości współczynnika zmienności). Należy zwrócić uwagę, że gminy wiejskie wyróżnia bardzo silna asymetria prawostronna rozkładu dochodów własnych *per capita*. Oznacza to, że wśród gmin wiejskich dominują podmioty o niższych poziomach dochodów własnych *per capita*. Przeprowadzone badania empiryczne wykazały także, że w przypadku gmin wiejskich w 2016 roku w relacji do 2007 roku nastąpił najwyższy wzrost rozstępu ćwiartkowego dochodów własnych *per capita* (tab. 1, rys. 1). Ponieważ pomiędzy kwartylami górnym i dolnym znajduje się połowa wszystkich obserwacji – gmin (położonych centralnie w rozkładzie), dlatego też większa szerokość rozstępu ćwiartkowego świadczy o rosnącym zróżnicowaniu poziomu dochodów własnych *per capita* wśród gmin wiejskich.



Rysunek 1. Wykresy ramka-wąsy dla poziomu dochodów własnych *per capita* w gminach wiejskich w Polsce w latach 2007-2016 (zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z BDL GUS (dostęp: 22.10.2017).

Własny potencjał dochodowy a typ funkcjonalny gmin wiejskich w Polsce

Własny potencjał dochodowy gmin wiejskich jest silnie zróżnicowany, co wynikać może z różnorodnych funkcji pełnionych przez te podmioty – od typowo rolniczych po funkcje rezydencjalno-usługowe. W celu przeprowadzenia analizy związków

występujących pomiędzy typem funkcjonalnym, a poziomem i strukturą własnego potencjału dochodowego gmin wiejskich, w pierwszym etapie przeprowadzono identyfikację ich struktury funkcjonalnej. Na podstawie przeprowadzonych badań z wykorzystaniem metod taksonomicznych wyodrębniono pięć typów funkcjonalnych gmin wiejskich (tab. 3), a ich delimitację przestrzenną przedstawiono na rysunku 2.

Tabela 3. Wewnątrzklasowe wartości cech prostych określających typ funkcjonalny gmin wiejskich w Polsce (na podstawie danych z 2015 roku)

Wyszczególnienie	Klasa typologiczna					Ogółem
	I rolniczy (intensywny)	II wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich	III rolniczy (ekstensywny) z rozwijającą się funkcją rezydencjalną	IV rolniczy (ekstensywny)	V rezydencjalny z funkcją przemysłowo-usługową	
Odsetek gmin (%)	26,0	18,0	27,3	23,5	5,2	100
Funkcje rezydencjalne						
Gęstość zaludnienia (os./km^2)	43,0	63,5	69,1	42,7	242,0	51,6
Zmiana liczby ludności na 1 tys. mieszkańców (za lata 2013- 2015)	-8,4	15,5	1,7	-18,5	28,5	-3,6
Ludność w wieku poprodukcyjnym na 100 osób w wieku przedprodukcyjnym	86,6	75,3	87,3	118,7	79,6	90,1
Udział terenów mieszkalnych w powierzchni zurbanizowanej (%)	8,1	17,5	9,4	1,7	37,9	8,7
Funkcje przemysłowo-usługowe						
Podmioty wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności	599,8	871,1	641,6	512,8	1078,2	638,2
Jednostki nowo zarejestrowane w rejestrze REGON na 10 tys. ludności	56,7	84,9	62,8	44,2	87,0	60,0
Podmioty zatrudniające 50 osób i więcej na 10 tys. mieszkańców w wieku produkcyjnym	3,2	7,0	2,9	2,7	8,5	3,8
Ludność pracująca w przemyśle na 100 osób w wieku produkcyjnym	1,5	6,9	2,8	0,0	8,6	2,5
Udział terenów przemysłowych i użytków kopalnych w powierzchni zurbanizowanej (%)	2,0	4,2	2,0	0,7	3,7	2,0
Funkcje rolnicze						
Ludność pracująca w indywidualnych gospodarstwach rolnych na 100 osób w wieku produkcyjnym	45,9	24,5	50,6	65,2	14,8	44,3
Odsetek gospodarstw rolnych o powierzchni 15 ha i więcej (%)	23,5	11,7	2,0	7,5	1,7	9,1
Zużycie NPK w kg na 1 ha UR	152,3	105,8	46,7	104,3	75,3	101,0
Liczba SD na 100 ha UR	67,8	46,3	30,5	34,3	23,6	42,9
Udział UR w powierzchni ogółem (%)	75,6	56,7	60,6	77,2	64,7	69,3
Funkcje turystyczne						
Udział gruntów pod wodami w powierzchni ogółem (%)	0,5	1,4	0,7	0,3	0,6	0,6
Lesistość (%)	17,7	32,7	33,2	18,9	17,8	23,2
Miejsca noclegowe na 1000 mieszkańców	0,0	6,5	2,9	0,0	3,4	0,0

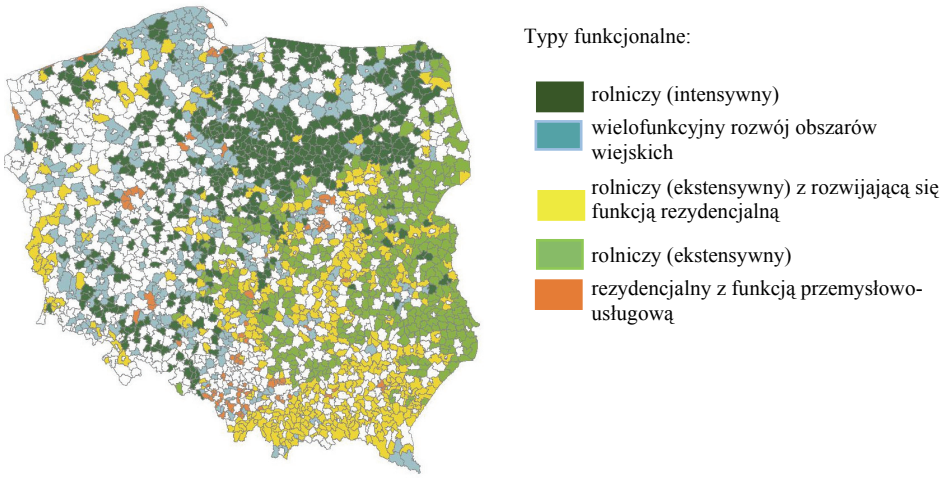
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z BDL GUS (dostęp: 20.05.2017).

Przeprowadzone badania empiryczne wykazały, że gminy wiejskie reprezentują przede wszystkim podstawową funkcję obszarów wiejskich, jaką jest rolnictwo. Blisko połowę ogółu gmin wiejskich reprezentuje typ rolniczy, z tym że 26% typ rolniczy intensywny (typ I), natomiast 23,5% typ rolniczy ekstensywny (typ IV) (tab. 3). Gminy wiejskie o charakterze typowo rolniczym położone są głównie w północno-wschodniej części kraju – typ rolniczy intensywny oraz w środkowo-wschodniej części Polski – typ rolniczy ekstensywny. Dla omawianych klas gmin wiejskich najbardziej charakterystyczne okazały się bowiem cechy związane z działalnością rolniczą. W gminach wiejskich o charakterze rolniczym ekstensywnym zaobserwować można proces depopulacji i starzenia się społeczeństwa. Z kolei charakter rolniczy z elementami funkcji rezydencjalnej wyróżniał blisko co piątą gminę wiejską (typ II, 18% ogółu gmin wiejskich). Gminy wiejskie pełniące funkcje rolnicze, na terenie których rozwija się funkcja mieszkalnicza zlokalizowane są głównie w południowo-wschodniej części kraju. Cechą charakterystyczną tych gmin jest relatywnie wysoka na tle przeciętnej gminy wiejskiej gęstość zaludnienia oraz przyrost liczby ludności. Nadal na obszarze tych gmin ponad połowa osób w wieku produkcyjnym pracuje w indywidualnych gospodarstwach rolnych, a tereny te cechuje wysoka lesistość. Typ rezydencjalno-przemysłowy reprezentował tylko co dwudziestą gminę wiejską (5,2% ogółu gmin wiejskich) (typ V). Gminy te zatraciły typowo wiejski charakter – rolniczy. Funkcje rezydencjalne, przemysłowe i usługowe pełnią gminy wiejskie zlokalizowane w pobliżu dużych miast, a zwłaszcza w aglomeracji poznańskiej, warszawskiej i katowickiej.

Wyznaczone typy funkcjonalne gmin wiejskich stanowiły podstawę dla przeprowadzenia analizy ich powiązań z poziomem własnego potencjału dochodowego. W tabeli 4 przedstawiono kształtowanie się wartości wskaźników cząstkowych przedstawiających ogólny poziom i podstawowe składowe własnego potencjału dochodowego gmin wiejskich o różnej strukturze funkcjonalnej. Z przeprowadzonych badań wynika, że w 2016 roku gminy wiejskie reprezentujące typ rezydencjalny z funkcją przemysłowo-usługową (typ V) charakteryzowały się najwyższym poziomem własnego potencjału dochodowego. Świadczy o tym bardzo wysoki (blisko dwukrotnie wyższy w stosunku do przeciętnej dla ogółu gmin wiejskich) poziom dochodów własnych, wynoszący 2 903,1 zł *per capita*. Ze względu na wysoki poziom własnego potencjału dochodowego gminy te wyróżnia wysoka samodzielność finansowa, kwantyfikowana udziałem dochodów własnych w dochodach ogółem (56,6%). Gminy wiejskie, które zatraciły typowo rolniczy charakter i reprezentują typ rezydencjalno-usługowy to przede wszystkim podmioty zlokalizowane wokół większych ośrodków miejskich. Bliskość ośrodka metropolitalnego sprzyja rozwojowi funkcji pozarolniczych na terenach gmin przyległych, przez co zapewnia jednostkom samorządowym korzyści finansowe. Gminy te osiągają wyższe dochody z tytułu podatków, zarówno lokalnych, jak i dochodowych stanowiących dochody budżetu państwa. W 2016 roku gminy wiejskie pełniące funkcje rezydencjalno-usługowe wyróżniał wysoki poziom bogactwa fiskalnego[19] – 1 024,1 zł *per capita*, ponad dwukrotnie wyższy w relacji do przeciętnej gminy wiejskiej. Wysoki poziom bogactwa fiskalnego tych podmiotów wynika z

[19] Wskaźnik bogactwa fiskalnego obrazuje poziom zgromadzonych przez gminę dochodów z podatków lokalnych, obejmujących podatki rolny, leśny, od nieruchomości, od środków transportowych oraz od czynności cywilno-prawnych.

wysokich dochodów uzyskiwanych z tytułu podatku od nieruchomości, które to stanowiły blisko 85% ogółu dochodów z podatków lokalnych. Gminy zostały wyposażone w tzw. władztwo podatkowe, to znaczy w uprawnienia do podejmowania decyzji w zakresie ustalania wysokości podatków i opłat lokalnych. Władztwo to ma charakter kształtowania obciążeń podatkowych, a nie stanowienia podatków. Stawki podatku od nieruchomości są zróżnicowane i zależą od rodzaju nieruchomości, a także sposobu jej użytkowania. Samorządy gminne mają uprawnienia do różnicowania stawek podatkowych i wprowadzania zwolnień[20]. W wyniku tych działań mogą oddziaływać na rozwój lokalny poprzez przyciąganie inwestorów zewnętrznych oraz pobudzanie rozwoju przedsiębiorczości. Jednocześnie wydajność fiskalna podatku od nieruchomości uzależniona jest od struktury użytkowanych gruntów oraz budynków i ich części. Dochody z podatku od nieruchomości będą tym wyższe, im wyższy będzie udział gruntów przeznaczonych do prowadzenia działalności gospodarczej.



Rysunek 2. Delimitacja przestrzenna typów funkcjonalnych gmin wiejskich w Polsce
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z BDL GUS (dostęp: 20.05.2017).

Znaczącym czynnikiem kształtującym poziom własnego potencjału dochodowego gmin są dochody pochodzące z podatków dochodowych stanowiących dochody budżetu państwa. W przypadku gmin reprezentujących typ rezydencjalny z funkcjami usługową i przemysłową poziom dochodów pochodzących z PIT i CIT był najwyższy i wynosił 1 245,6 zł per *capita*, tj. ponad trzyipółkrotnie wyższy w relacji do przeciętnej dla gmin reprezentujących typ rolniczy ekstensywny.

Relatywnie wysokim poziomem własnego potencjału dochodowego charakteryzowały się także gminy wiejskie, które wyróżniał wielofunkcyjny rozwój (typ II). Gminy te cechował wyższy w stosunku do przeciętnej dla ogółu gmin wiejskich poziom dochodów własnych (1 913,6 zł *per capita*), a także poziom dochodów pochodzących z podatków lokalnych (761,7 zł *per capita*). Pomimo relatywnie

[20] B. Filipiak: Polityka podatkowa gmin czy realizacja władztwa podatkowego? Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, 76, t. 1, Szczecin 2015, s. 221-230

wysokiego potencjału dochodowego gmin wiejskich wyróżniających się wielofunkcyjnym rozwojem, widoczny jest ich dystans w zakresie poziomu własnego potencjału dochodowego w stosunku do gmin wiejskich o charakterze typowo rezydencjalno-usługowym (typ V). W 2016 roku dochody własne gmin należących do klasy II stanowiły około dwie trzecie dochodów własnych osiąganych przez gminy tworzące klasę V (tab. 4).

Tabela 4. Kształtowanie się poziomu i struktury własnego potencjału dochodowego gmin wiejskich w zależności od ich typu funkcjonalnego w 2016 roku

Wyszczególnienie	Typy funkcjonalne					Ogółem
	I rolniczy (intensywny)	II wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich	III rolniczy (ekstensywny) z rozwijającą się funkcją rezydencjalną	IV rolniczy (ekstensywny)	V rezydencjalny z funkcją przemysłowo-usługową	
Poziom dochodów własnych w zł *per capita*	1323,5	1913,6	1245,0	1089,0	2903,1	1529,9
Udział dochodów własnych w dochodach ogółem (%)	32,6	44,8	30,4	28,3	56,6	34,5
Poziom dochodów z podatków lokalnych w zł *per capita*, w tym:	568,8	761,7	487,9	445,9	1024,1	584,9
podatek rolny	152,8	67,3	50,3	140,9	27,4	87,0
podatek leśny	15,7	19,7	18,5	18,6	3,1	16,6
podatek od nieruchomości	349,0	599,4	373,4	244,3	854,0	418,6
podatek od środków transportowych	26,2	32,0	24,0	23,3	59,6	29,9
podatek od czynności cywilnoprawnych	25,0	43,3	21,8	18,8	80,0	32,9
Udział dochodów z podatków lokalnych w dochodach własnych (%)	41,1	37,5	32,0	39,2	32,5	36,1
Poziom dochodów z podatków dochodowych (PIT i CIT) w zł *per capita*	408,7	681,3	456,6	342,4	1245,6	562,0
Udział dochodów z podatków dochodowych (PIT i CIT) w dochodach własnych (%)	30,9	35,6	39,9	31,4	42,9	36,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z BDL GUS (dostęp: 22.10.2017).

Najniższy poziom własnego potencjału dochodowego charakterystyczny jest dla gmin typu rolniczego, zarówno intensywnego oraz ekstensywnego. Ogólny poziom dochodów własnych *per capita* w gminach wiejskich reprezentujących typ I i IV był niższy w relacji do przeciętnej dla ogółu gmin wiejskich. Poziom dochodów własnych w gminach wiejskich reprezentujących typ rolniczy ekstensywny wynosił 1 098 zł *per capita*, natomiast w gminach wiejskich należących do typu rolniczego intensywnego 1 323,5 zł *per capita*, przy przeciętnej dla ogółu gmin wiejskich wynoszącej 1 530 zł *per capita*. Cechą charakterystyczną gmin wiejskich o najniższym przeciętnym poziomie dochodów własnych w przeliczeniu na mieszkańca jest najwyższy poziom dochodów pochodzących z podatku rolnego oraz najniższy poziom dochodów z PIT i CIT. Potwierdzeniem niekorzystnej sytuacji dochodowej gmin wiejskich o charakterze typowo rolniczym, z punktu widzenia samodzielności finansowej są relatywnie niskie wartości wskaźnika udziału dochodów własnych w dochodach ogółem, stanowiące niespełna jedną trzecią ogółu dochodów (tab. 4). Własny potencjał dochodowy gmin

wiejskich, na terenie których zaobserwowano rozwijającą się funkcję rezydencjalną jest także relatywnie niski. Poziom dochodów własnych *per capita*, jak i ich udział w dochodach ogółem gmin tworzących typ III jest niższy w relacji do przeciętnej dla ogółu gmin wiejskich, ale nieco wyższy w relacji do gmin o charakterze rolniczym (ekstensywnym) (typ II).

Podsumowanie i wnioski

Duże znaczenie dla możliwości zaspokojenia potrzeb mieszkańców, a także dla stabilnego rozwoju lokalnego ma wysoki poziom własnego potencjału dochodowego JST. Przeprowadzone badania empiryczne wykazały, że własny potencjał dochodowy gmin, czyli podstawowych JST, charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem, nie tylko między typami administracyjnymi gmin, ale także wewnątrz nich. Najniższy przeciętny poziom, a jednocześnie największe zróżnicowanie w zakresie kształtowania się własnego potencjału dochodowego występuje w grupie gmin wiejskich. Z jednej strony tworzą one największą zbiorowość samorządów gminnych w Polsce, a jednocześnie pełnią one zróżnicowane funkcje.

Przeprowadzone badania wykazały, że poziom własnego potencjału dochodowego gmin wiejskich w badanych latach wzrósł w największym stopniu. Na sytuację tę miał wpływ bardziej dynamiczny rozwój społeczno-gospodarczy gmin wiejskich, ale w szczególności tych znajdujących się w bliskim sąsiedztwie większych ośrodków miejskich, które zatraciły typowo rolniczy charakter i pełnią głównie funkcje rezydencjalno-usługowe. Pomimo, że gminy wiejskie cechuje coraz wyższy poziom własnego potencjału dochodowego, nadal jednak jest on wypadkową lokalnej przedsiębiorczości oraz miejscowych warunków gospodarowania, zwłaszcza renty położenia. Pomimo, że kluczowym czynnikiem w zakresie kształtowania własnego potencjału dochodowego jest prowadzona przez gminy gospodarka budżetowa, ale możliwości pozyskiwania dochodów zależą przede wszystkim od gęstości zaludnienia oraz rodzaju i skali działalności gospodarczej, a także wspomnianej renty położenia.

Przeprowadzone badania empiryczne wykazały, że gminy wiejskie, które pełnią typowe dla obszarów wiejskich funkcje rolnicze, wyróżnia najniższy poziom dochodów własnych oraz poziom bogactwa fiskalnego, a także niska samodzielność finansowa kwantyfikowana udziałem dochodów własnych w dochodach ogółem. W gospodarce budżetowej tych podmiotów relatywnie duże znaczenie odgrywają natomiast dochody pochodzące z podatku rolnego. Niski poziom własnego potencjału dochodowego wielu gmin wiejskich może być barierą dla ich rozwoju społeczno-gospodarczego, bowiem ich niewystarczający poziom utrudnia pozyskanie środków zewnętrznych, zarówno o charakterze bezzwrotnym (m.in. z UE) oraz zwrotnym, które determinują zakres inwestycji gminnych i rozwój lokalny. Najwyższymi dochodami własnymi charakteryzują się natomiast gminy wiejskie bardziej wyspecjalizowane w usługach rynkowych i przemyśle, w szczególności te gminy, które zatraciły typowo wiejski – rolniczy charakter i pełnią funkcje rezydencjalne, przemysłowe i usługowe. Gminy te, których jest relatywnie niewiele, wyróżnia wysoki poziom bogactwa fiskalnego, wysokie wpływy do budżetu dochodów pochodzących z podatków od nieruchomości, a także podatków PIT i CIT.

Bibliografia

Bank Danych Lokalnych, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa (www.stat.gov.pl/bdl).
Filipiak B., Podatkowe czynniki kształtujące potencjał finansowy jednostek samorządu terytorialnego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, 1 (79), s. 643-653, 2016.
Filipiak, B., Polityka podatkowa gmin czy realizacja władztwa podatkowego? Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, 76, t. 1, s. 221-230, 2015.
Jastrzębska M., Finanse jednostek samorządu terytorialnego, LEX Wolters Kluwer, Warszawa, 2012.
Kozera A., Wysocki F., Typ funkcjonalny a samodzielność finansowa gmin wiejskich województwa wielkopolskiego, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, tom XVII, zeszyt 6, s. 133-139, 2015.
Lubińska T., Franek S., Będzieszak M., Potencjał dochodowy samorządu terytorialnego w Polsce na tle zmian ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, Difin, Warszawa, 2007.
Niedzielski E., Funkcje obszarów wiejskich i ich rozwój. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, 343 (3), s. 84-93, 2015.
Poniatowicz M., Determinanty autonomii dochodowej samorządu terytorialnego w Polsce, Nauki o Finansach, 1 (22), s. 11-30, 2015.
Poniatowicz M., Wpływ kryzysu gospodarczego na systemy finansowe jednostek samorządu terytorialnego na przykładzie największych miast w Polsce, Wydawnictwo CeDeWu.pl, Warszawa, 2014.
Rosner A., Stanny M., Monitoring rozwoju obszarów wiejskich – Etap II, Fundacja Europejski Fundusz Rozwoju Wsi i Rolnictwa, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa, 2016.
Standar A., Kozera A., Uwarunkowania społeczno-ekonomiczne kształtowania się poziomu własnego potencjału dochodowego gmin wiejskich województwa wielkopolskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, 1 (85), s. 695-707, 2017.
Surówka K., Samodzielność finansowa samorządu terytorialnego w Polsce, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2013.
Wysocki F., Metody taksonomiczne w rozpoznawaniu typów ekonomicznych rolnictwa i obszarów wiejskich, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań, 2010.

Summary

Own income potential of local government units is one of the factors that contribute to stable local development. Its level and structure, however, are strongly differentiated not only between the communes of different types of administration, but also within these groups, and especially among rural communes. The main aim of the article is to analyze the development of own income potential among rural communes in Poland. The analysis of the income potential of rural communes was carried out on the background of other administrative types of communes in the years 2007-2016, as well as was conducted the research of internal diversity of rural communes in this area, depending on the type of the functional type. The research was conducted on the basis of data from the *Local Data Bank* of the Central Statistical Office, which were processed using basic methods of descriptive statistics and taxonomic methods.

Key words: own income potential, own income, communes, rural communes, functional types

Informacja o autorze:

dr Agnieszka Kozera
Wydział Ekonomiczno-Społeczny
Katedra Finansów i Rachunkowości
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu
ul. Wojska Polskiego
60-637 Poznań
e-mail: akozera@up.poznan.pl

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.10

Gabriela Łukasik
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Joanna Błach
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Polityka dywidendy spółek kapitałowych w warunkach konfliktowych oczekiwań interesariuszy

DIVIDEND POLICY AND STAKEHOLDERS' CONFLICTING EXPECTATIONS

Polityka dywidendy związana jest ze sposobem podziału wygospodarowanego zysku netto i ustaleniem wzajemnych proporcji środków przeznaczonych dla właścicieli i reinwestowanych w przedsiębiorstwie. Problem ten szeroko podejmowany w literaturze tematu dotyczy głównie modeli realizacji polityki dywidendy i ich związku z wartością przedsiębiorstwa. W artykule przedstawiono elementy polityki dywidendy w warunkach konfliktów interesów, z uwzględnieniem założeń teorii i doświadczeń praktyki gospodarczej. Jego celem jest określenie w jakim stopniu i zakresie konflikty pomiędzy różnymi grupami interesów decydują o realizacji polityki dywidendy. Studia teoretyczne umożliwiły wskazanie obszarów występowania konfliktów interesów w przedsiębiorstwie związanych z realizacją polityki dywidendy. Badania empiryczne przeprowadzone na wybranych spółkach indeksu WIG30 pozwoliły na identyfikację czynników, które mogą być istotne dla ograniczania konfliktów interesów w przedsiębiorstwie, w tym tych związanych z realizowaną polityką dywidendy.

Słowa kluczowe: podział zysku, polityka dywidendy, konflikty interesów, interesariusze przedsiębiorstwa.

Wstęp

Polityka dywidendy związana ze sposobem podziału wygospodarowanego zysku netto (lub zatrzymanego w poprzednich okresach) i ustaleniem wzajemnych proporcji środków przeznaczonych dla właścicieli (z różną formą ich partycypacji) i reinwestowanych należy do podstawowych problemów decyzyjnych spółek kapitałowych. Problem ten szeroko podejmowany w literaturze tematu dotyczy głównie modeli realizacji polityki dywidendy i ich związku z wartością przedsiębiorstwa. W rozważaniach przyjmuje się najczęściej racjonalne zachowania akcjonariuszy i potencjalnych inwestorów, którzy dysponują szerokim zakresem informacji a ceny akcji w pełni odpowiadają rzeczywistym dokonaniom i fundamentalnym podstawom spółek kapitałowych. Takie ujęcie nie przewiduje możliwości konfliktowych oczekiwań różnych podmiotów, zakładając pełną zbieżność ich celów i interesów. W artykule przedstawiono elementy polityki dywidendy w warunkach konfliktów interesów, z uwzględnieniem założeń teorii i doświadczeń praktyki gospodarczej. Jego celem jest określenie w jakim stopniu i zakresie konflikty pomiędzy różnymi grupami interesów

decydują o realizacji polityki dywidendy w przedsiębiorstwie. W pracy postawiono następujące tezy:

– konflikty interesów decydują o możliwości realizacji optymalnej polityki dywidendy przedsiębiorstwa,

– ograniczenie konfliktu interesów może pozytywnie wpłynąć na poprawę pozycji konkurencyjnej spółek na rynku kapitałowym,

– prawidłowa ocena związku konfliktu interesów z realizacją polityki dywidendy wymaga wyboru i analizy istotnych parametrów decyzyjnych.

W związku z postawionymi tezami przeprowadzono studia teoretyczne ukierunkowane na identyfikację obszarów występowania konfliktów interesów w przedsiębiorstwie związanych z realizowaną polityką dywidendy. Wyniki studiów teoretycznych uzupełniono analizą parametrów ilustrujących politykę dywidendy wybranych spółek giełdowych z uwzględnieniem czynników ograniczających występowanie konfliktów interesów w przedsiębiorstwie. Przeprowadzone badania pozwoliły na wyróżnienie istotnych czynników decydujących o konfliktach interesów i ich związku z realizowaną polityką dywidendy przedsiębiorstwa.

Przesłanki i konsekwencje konfliktu interesów w współczesnej teorii finansów

Współczesne teorie finansów przedsiębiorstwa coraz częściej uznają, że zachowania podmiotów gospodarczych oraz cechy współczesnego rynku kapitałowego jako rynku niedoskonałego (nieefektywnego) wymuszają nowe spojrzenie na podejmowanie decyzji z uwzględnieniem konfliktowych oczekiwań różnych grup interesariuszy. Przedsiębiorstwo postrzegane jest często jako koalicja uczestników o konfliktowych oczekiwaniach[1].

Główne płaszczyzny konfliktu interesów obejmują relacje: właściciele – menedżerowie (zarząd), właściciele – wierzyciele, właściciele większościowi i mniejszościowi, akcjonariusze – potencjalni inwestorzy z różnym traktowaniem istotności informacji o dokonaniach przedsiębiorstwa (w tym polityki dywidendy) dla ich wyborów. Behawioralne podejście do finansów przedsiębiorstwa wyróżnia różny stopień racjonalności inwestorów i menedżerów (nieracjonalni - racjonalni inwestorzy, nieracjonalni – racjonalni menedżerowie), co wpływa również na realizację polityki dywidendy[2]. Dodatkowo podnosi się problem społecznej odpowiedzialności biznesu, która wymusza uwzględnienie w decyzjach inwestorów szeroko rozumianej społeczności lokalnej, co nie zawsze odpowiada oczekiwaniom właścicieli i zarządu.

Do głównych przesłanek konfliktu interesów można zaliczyć[3]:

– zróżnicowany dostęp do informacji i związana z tym asymetria informacji (występowanie negatywnej selekcji i tzw. pokusy nadużycia)[4],

---

[1] K. Mamcarz: Inwestorski marketing mix. Instrumenty sygnalizacji w komunikacji z inwestorami. C.H. BECK, Warszawa 2012, s.11.

[2] J. Gajdka: Behawioralne, finanse przedsiębiorstw. Podstawowe podejścia, koncepcje. WYD. UNIWERSYTETU ŁÓDZKIEGO, Łódź 2013, s. 119-163.

[3] G. Łukasik G.: Strategie finansowania rozwoju współczesnych przedsiębiorstw. WYD. UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO W KATOWICACH, Katowice 2010, s. 36.

– oddzielenie własności od funkcji zarządzania i związany z tym problem agencji i kosztów agencji[5],

– różny poziom akceptowanego ryzyka przez poszczególne grupy interesów (różna skłonność do ryzyka),

– behawioralne mechanizmy zakłócające racjonalne postępowanie uczestników rynku i racjonalną wycenę aktywów,

– występowanie pierwszorzędnych i drugorzędnych grup inwestorów (inwestorzy strategiczni, inwestorzy mniejszościowi), jako konsekwencji wyboru struktury własnościowej (rozproszenie lub koncentracja ośrodków decyzyjnych).

Występowanie konfliktu interesów może decydować o[6]:

– poziomie przyjętej dźwigni finansowej, niedostosowanej do ryzyka operacyjnego i faktycznej zdolności pożyczkowej przedsiębiorstwa,

– wyborze nieoptymalnej struktury kapitału,

– nieefektywnym podziale ryzyka pomiędzy uczestników rynku, decydujących o ich oczekiwanej stopie zwrotu (a tym samym koszcie kapitału),

– wyborze struktury i instrumentów pozyskiwania kapitału, w powiązaniu z wyborem zakresu samofinansowania,

– sposobie gospodarowania wolnymi przepływami pieniężnymi (i związanej z tym polityki dywidendy),

– różnicy między wartością ekonomiczną i rynkową z różną oceną przez inwestorów wewnętrznej wartości akcji.

Wyróżnić należy szczególne konsekwencje teorii agencji (konfliktów agencyjnych) i związanej z tym asymetrii informacji. Konflikty z tym związane mogą wpływać na wybory w obszarze alokacji kapitału powodując niedoinwestowanie, przeinwestowanie, różną czasowo strukturę inwestycji czy też niewłaściwy dobór parametrów i metod oceny efektywności (niewłaściwa ocena przepływów pieniężnych, szacunki kosztu kapitału).

Problem konfliktu interesów ma więc szeroki zakres, wykraczający poza obszar związany z polityką dywidendy, stanowiący przedmiot artykułu. Polityka dywidendy może być w tych warunkach zarówno źródłem konfliktów, jak i szansą ograniczenia negatywnych jego konsekwencji.

---

[4]H. Leland & D. Pyle: Informational Asymmetries, Financial Structure and Financial Intermediation. Journal of Finance 32(2)/1977, s. 371-387; M. Brennan & A. Kraus: Efficient Financing Under Asymmetric Information. Journal of Finance 42/1987, s. 1225-1243.

[5]E. Rychłowska-Musiał: Koszty agencji i optymalna struktura kapitału firmy w warunkach rozdzielenia własności i kontroli. Ekonomista 4/2008, s. 499-521.

[6]G. Łukasik: Konflikty interesów uczestników rynku kapitałowego i ich wpływ na wybory przedsiębiorstwa. H. Mamcarz (red.) Rynki finansowe. WYD. UNIWERSYTETU MARII CURIE-SKŁODOWSKIEJ, Lublin 2006, s. 300-305; G. Łukasik & J. Błach: Strategie finansowe przedsiębiorstwa. WYD. UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO W KATOWICACH, Katowice 2016, s. 16.

Konflikty interesów w obszarze polityki dywidendy – ujęcie teoretyczne

Zagadnienia w obszarze polityki dywidendy są przedmiotem zainteresowania licznych stanowisk teoretycznych i badań empirycznych rozwijanych od połowy XX wieku[7], a ich złożoność oddaje dobrze termin „zagadki (łamigłówki) dywidendowej" (*Dividend Puzzle*) sformułowany przez F. Black'a w 1976 roku[8]. Jednak konflikty interesów wymagają nowego spojrzenia na problem optymalnej polityki dywidendy, która: z jednej strony powinna zapewnić równowagę między bieżącą kwotą dywidendy a przyszłym wzrostem zysku kapitałowego, wynikającym m.in. z przewidywanej strategii rozwoju przedsiębiorstwa, z drugiej - ważna jest spójność oczekiwań wszystkich grup interesariuszy.

Polityka dywidendy nie może więc mieć charakteru autonomicznego, ważne jest uwzględnienie zarówno potrzeb kapitałowych, jak i indywidualnych interesów w różnym stopniu akceptujących ogólną tendencję rozwoju przedsiębiorstwa. Problemem są również odmienne oczekiwania różnych grup interesów[9], co do sposobu realizacji polityki transferu korzyści dla właścicieli oraz zgodność (lub jej brak) tożsamości zysków kapitałowych i dywidendy w ocenie właścicieli.

Menedżerowie w swoich ocenach kierują się potrzebami kapitałowymi przedsiębiorstwa, przyjętą strategią rozwoju, wyborem struktury kapitału z różnym udziałem kapitału własnego i pożyczkowego, optymalizacją kosztu kapitału i zabezpieczeniem długoterminowej płynności finansowej. Nie bez znaczenia jest również dążenie zarządu do ochrony swojej pozycji w spółce i realizacji własnych interesów[10]. Zakres problemów związanych z oczekiwaniami zarządu wynika również ze specyficznych cech sfery realnej przedsiębiorstwa, w tym głównie etapu jego rozwoju,

---

[7] Miller i Modigliani w warunkach rynku doskonałego sformułowali teorię nieistotności dywidendy (*Dividend Irrelevance Theory*) Por. M.H. Miller & F. Modigliani: Dividend policy, growth and the valuation of shares. Journal of Business 34/1961, s. 411-433. Na pozytywny związek wypłat dywidendy i wartości przedsiębiorstwa wskazuje teoria prodywidendowa nazywana teorią „wróbla w garści" (Bird-*In-The-Hand Theory*). Stanowisko takie prezentują m.in.: M.J. Gordon & E. Shapiro: Capital equipment analysis: the required rate of profit. Management Science 3/1956, s. 102-10; J. Lintner: The distribution of incomes of corporations among dividends, retained earnings and taxes. American Economic Review 46/1956, s. 97-113. Przeciwne stanowisko prezentuje szkoła antydywidendowa podkreślająca znaczenie opodatkowania dywidendy dla preferencji inwestorów oczekujących decyzji o zatrzymaniu zysku i reinwestycji dywidendy w rozwój przedsiębiorstwa. Por. E. Talmor & S. Titman: Taxes and dividend policy. Financial Management 19(2)/1990, s. 32-35.

Inne stanowiska teoretyczne odnoszą się m.in. do efektu klienteli, zawartości informacyjnej dywidendy, cyklu życia przedsiębiorstwa czy cateringowej roli dywidendy. Por. R. Pettit: Dividend announcements, security performance, and capital market Efficiency. Journal of Finance 27/1972, s. 993-1007: M. Baker & J. Wurgler: A catering theory of dividends. Journal of Finance 59/2004, s. 1125–65; F. Allen, A. Bernardo & I. Welch: A theory of dividends based on tax clienteles. Journal of Finance 55/2000, s. 2499–2536; H. Deangelo, L. Deangelo & R. Stulz: Dividend policy and the earned/contributed capital mix: a test of the life-cycle theory. Journal of Financial Economics 81/2006, s. 227–54.

[8] F. Black: The dividend puzzle. Journal of Portfolio Management 2/1976, s. 5-8.

[9] B. Cornell B. & A.C. Shapiro: Corporate Stakeholders and Corporate Finance. Financial Management Spring 1987, s. 5-14.

[10] M. Jensen & W. Meckling: The Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. Journal of Financial Economics 3/1976, s. 305-360.

struktury aktywów, pozycji rynkowej, wielkości i stabilności osiąganych zysków i przepływów pieniężnych.

Inwestorzy i aktualni akcjonariusze w różnym stopniu będą identyfikować się z celami przedsiębiorstwa, z różną akceptacją strategii przyjętej przez zarząd. Powoduje to optymistyczne lub pesymistyczne oceny wypłaty dywidendy, co decyduje o zmienności wartości rynkowej i wskazuje, że ta grupa interesariuszy nie ma charakteru jednorodnego. Jedni uznają, że wypłata dywidendy wskazuje na silną pozycję ekonomiczną spółki, drudzy taką decyzję traktują jako informację o ograniczonych perspektywach rozwojowych przedsiębiorstwa (pojemność informacyjna dywidend).

Spółka wybierając określoną politykę dywidendy przyciąga odpowiednią grupę inwestorów, którym polityka ta odpowiada (tzw. efekt klienteli)[11]. Nieoczekiwana zmiana polityki dywidendy przedsiębiorstwa będzie więc powodować zmiany w strukturze akcjonariatu, co może prowadzić do spadku cen akcji i obniżenia wartości rynkowej. W ocenie inwestorów o bieżącej cenie akcji decyduje zaktualizowana (zdyskontowana) wartość dwóch strumieni: przyszłej dywidendy i zysków kapitałowych, gdzie stopa dyskontowa wyraża ryzyko uzyskania spodziewanych korzyści z tytułu posiadanych akcji.

Odrębnym problemem decydującym o wymuszonych wypłatach dywidendy i pogłębianiu konfliktu interesów może być struktura własnościowa spółki, tj. udział Skarbu Państwa uznający interesy publiczne jako wiodące, decydujące o transferze zysku do budżetu państwa, czy też zaangażowanie inwestorów instytucjonalnych o własnych preferencjach, posiadających szerszą wiedzę m.in. o tendencjach zmian na rynku kapitałowym.

W warunkach wyboru określonej strategii rozwoju przedsiębiorstwa wymagającej realizacji określonego portfela projektów inwestycyjnych różne mogą być oczekiwania właścicieli (inwestorów) w zakresie spodziewanej polityki dywidendy:

- właściciele mogą oczekiwać wypłaty dywidendy, bez oceny przewidywanych projektów inwestycyjnych, ich efektywności i budżetów kapitałowych (krótkoterminowe oczekiwania),
- właściciele oczekują wypłaty dywidendy, nie akceptując programu rozwojowego przedsiębiorstwa i nie wyrażając zgody na przeznaczenie wolnych środków pieniężnych na ich finansowanie, z przekonaniem braku zysków kapitałowych w przyszłości (pesymistyczna ocena strategii rozwoju),
- właściciele w pełni akceptują program rozwoju i wykorzystanie wewnętrznych źródeł w ich finansowaniu (zysków zatrzymanych) z ewentualnym wyborem realizacji dywidendy w systemie polityki rezydualnej.

Wierzyciele traktują politykę dywidendy jako działania mogące ograniczyć (zmienić) zdolność pożyczkową przedsiębiorstwa, szanse i możliwości realizacji zobowiązań w przyszłości, z różnym zabezpieczeniem bezpieczeństwa pożyczkodawców. Mogą obawiać się pogorszenia długoterminowej płynności, niedostatecznego zabezpieczenia ich interesów, co nierzadko jest powodem uzupełnienia treści umów zobowiązaniowych i wprowadzenia tzw. kowenantów ograniczających

[11] R. Pettit: Taxes, Transactions Costs, and the Clientele Effect of Dividends. Journal of Financial Economics December 1977, s. 419 – 436.

wypłatę wygospodarowanych zysków właścicielom np. ustalenie w umowie pożyczkowej, że dywidenda wypłacana będzie wyłącznie z zysków powstałych w okresie po zaciągnięciu zobowiązań (*restrictive covenants*)[12].

Nierzadko zwraca się jednak uwagę, że wprowadzenie kapitału pożyczkowego do źródeł finansowania może zwiększyć zakres zewnętrznej kontroli działań przedsiębiorstwa, co wpływa dyscyplinująco na menedżerów[13]. Płatności związane z obsługą i spłatą długu zmniejszają wolne środki pieniężne pozostające do dyspozycji zarządu, ograniczając zarówno wypłatę zysku i swobodę dysponowania nimi przez menedżerów, jak i ograniczając koszty agencji[14]. Nie bez znaczenia jest również ocena i porównanie kosztów zysków zatrzymanych i kosztów kapitału obcego z punktu widzenia optymalizacji średniego ważonego kapitału (WACC) jako podstawy m.in. oceny efektywności przedsięwzięć inwestycyjnych.

Społeczność lokalna może oczekiwać udziału w podziale zysku i finansowania społecznie akceptowanych inwestycji ze środków przedsiębiorstwa. Może to wiązać się z oczekiwaniami aktywnej działalności prospołecznej, wzmacniającej komunikację finansową z otoczeniem społecznym.

Polityka dywidendy ogranicza negatywne konsekwencje konfliktu interesów, poprzez zabezpieczenie stałej wypłaty zysku. Stała wypłata dywidendy zmniejsza konflikty interesów oraz koszty agencji, poprzez przekazywanie właścicielom wypracowanych nadwyżek pieniężnych z ograniczeniem możliwości nieefektywnej alokacji środków przez zarząd[15]. Słuszne jest więc stwierdzenie, że „jeżeli nie ma możliwości efektywnego wykorzystania środków, to bardziej celowe jest przekazywanie wolnych środków pieniężnych właścicielom, pozwalając na indywidualną ich alokację”[16].

Obszarem konfliktu interesów jest również wybór form i sposobu wypłaty dywidendy. Wybór dywidendy gotówkowej wymaga powiązania z płynnością finansową. Z jednej strony płynność może determinować możliwości wypłaty, z drugiej - dysponowanie płynnymi aktywami naraża przedsiębiorstwo na koszty utraconych korzyści. Stąd przedsiębiorstwo o stabilnych zyskach może pozwolić sobie na wypłatę wyższych dywidend, oczekując akceptacji swoich decyzji przez rynek. W praktyce gospodarczej można wykorzystać również wypłaty dywidendy w formie bezgotówkowej, w tym w postaci nowej emisji akcji. Jest to operacja neutralna wobec płynności, pozwalająca utrzymać stabilną politykę dywidendy i równocześnie umożliwić zatrzymanie zysku z szansą spełnienia oczekiwań właścicieli, w tym możliwości nabycia akcji bez kosztów transakcyjnych. Alternatywą może być również przeznaczenie zysku na wykup akcji własnych w celu ich umorzenia (*buy back*)[17]. Wykup własnych akcji

---

[12] P.M. Healy & K.G. Palepu: Effectiveness of Accounting-Based Dividend Covenants. Journal of Accounting and Economics 12(1-3)/1990, s. 97-123.

[13] L.H.P. Lang, R.A. Walkling & R.M. Stulz: A Test of the Free Cash Flow Hypothesis: The Case of Bidder Returns. Journal of Financial Economics 29/1991, s. 315-335.

[14] M.C. Jensen: Agency Costs of Free Cashflow, Corporate Finance and Takeovers. American Economic Review 76/2/1986, s. 323-329.

[15] J. Gajdka: Behawioralne, finanse przedsiębiorstw. Podstawowe podejścia, koncepcje. WYD. UNIWERSYTETU ŁÓDZKIEGO, Łódź 2013, s. 124.

[16] A. Damodaran: Finanse korporacyjne. Teoria i praktyka. HELION, Gliwice 2000, s. 1022-1023.

[17] K. Mamcarz: Inwestorski marketing mix. Instrumenty sygnalizacji w komunikacji z inwestorami. C.H. BECK, Warszawa 2012, s. 219-225; J. Błach: Wykup akcji jako instrument strategii finansowej

najczęściej jest realizowany przez spółki osiągające wysokie zyski i dysponujące nadwyżką środków pieniężnych z działalności operacyjnej, przy ograniczonych możliwościach rozwoju i niskich notowaniach akcji[18]. Przedsiębiorstwo może traktować wykup akcji jako elastyczny sposób dystrybucji zysku w stosunku do gotówkowych wypłat dywidendy. Wykup akcji zwiększa udział wybranej grupy właścicieli wykorzystujących szanse wcześniej realizowanych programów rozwoju i zwiększających zakres kontroli nad aktywami spółki w przyszłości. Może to być również uzasadnione poprawą wskaźników rynku kapitałowego i „złudzeniem" wzrostu wartości rynkowej. Taka polityka będzie realizowana w sytuacji niestabilnych lub przejściowych nadwyżek gotówkowych, bez gwarancji stabilności cash-flow w przyszłości.

Metoda badań

W celu zilustrowania problemu występowania konfliktu interesów na tle realizowanej polityki dywidendy przeprowadzono badania na grupie największych spółek giełdowych wchodzących w skład portfela indeksu WIG30 w 2016 roku. Ze względu na przedmiot badania z tej grupy spółek wyłączono podmioty zaliczane do sektora finansowego (banki, firmy ubezpieczeniowe, deweloperzy), w związku z tym do dalszego etapu analizy zakwalifikowano 20 przedsiębiorstw niefinansowych. Głównym źródłem informacji wykorzystanych w badaniach były dane zawarte w raportach rocznych spółek oraz dane giełdowe.

Analizowane spółki reprezentują różne sektory działalności, charakteryzują się różną strukturą własności i prowadzoną polityką podziału i transferu zysku. Badane spółki reprezentują 9 sektorów działalności z dominującym udziałem sektorów przemysłowych, tj.: paliwowego, energetycznego, chemicznego i surowcowego, stanowiących łącznie 60% analizowanych podmiotów. Struktura własności analizowanych spółek jest również niejednorodna o różnym stopniu koncentracji ośrodków decyzyjnych, z bezpośrednim udziałem Skarbu Państwa w przypadku 10 spółek (udział Skarbu Państwa wynosi od 30% do 70% w kapitale zakładowym tych spółek). Część spółek zaliczanych jest do portfela Respect Index – te 9 spółek zostało zaklasyfikowanych jako podmioty społecznie odpowiedzialne uwzględniające w swojej działalności oczekiwania i potrzeby różnych grup interesariuszy. Większość z tych podmiotów (8 z 9 spółek) działa w sektorze przemysłowym, tj.: paliwowym, energetycznym, surowcowym i chemicznym. Wydaje się zasadne przyjęcie założenia, iż spółki zaliczone do portfela indeksu Respect powinny charakteryzować się niższym poziomem ryzyka konfliktu interesów.

Dla badanych spółek przeprowadzono wstępną analizę wybranych parametrów polityki dywidendy, tj. wartości wskaźników: EPS (zysk na akcję), DPS (dywidenda na akcję) oraz DPR (poziomu wypłaty dywidendy). W ten sposób wyodrębniono dwie

---

przedsiębiorstwa. K. Znaniecka, T. Zieliński (red.) Finanse wobec sfery realnej gospodarki. Tom II, PRACE NAUKOWE AKADEMII EKONOMICZNEJ IM. K. ADAMIECKIEGO W KATOWICACH, Katowice 2008, s. 75-87.

[18] B. Horbaczewska: Wypłata dla akcjonariuszy a wycena akcji na rynku kapitałowym. CEDEWU, Warszawa 2012, s. 95-115.

grupy przedsiębiorstw – wypłacających dywidendę (w 2015r.) i niewypłacających dywidendy. Grupy te następnie poddano analizie porównawczej pod kątem wybranych parametrów obrazujących różne aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa istotne dla występowania konfliktu interesów i realizowanej polityki dywidendy. Parametry te podzielono na dwie grupy: (1) cechy przedsiębiorstwa oraz (2) wskaźniki finansowe ilustrujące sytuację finansową przedsiębiorstwa. Grupa (1) obejmuje 6 kategorii, które odnoszą się do konfliktu interesów w przedsiębiorstwie i możliwości jego ograniczania:

- wiek (AGE) mierzony liczbą lat od debiutu giełdowego,
- wielkość przedsiębiorstwa (SIZE) mierzona wartością aktywów (w mln zł),
- struktura własności (OWN) uwzględniająca liczbę akcjonariuszy z udziałem przekraczającym 5% w kapitale zakładowym,
- wielkość rady nadzorczej (SUPRV) mierzona liczbą członków,
- liczba komitetów działających w ramach rady nadzorczej (COMT),
- liczba dobrych praktyk ładu korporacyjnego raportowanych jako nieprzestrzegane przez przedsiębiorstwo (PRACT).

W grupie (2) uwzględniono 4 kategorie wskaźników finansowych odnoszących się do:

- struktury kapitału (LEVR) w oparciu o relację kapitału obcego do kapitału własnego (D/E),
- wyceny rynkowej (MVAL) mierzonej wskaźnikiem cena do wartości księgowej (B/PV),
- rentowności aktywów (PROF) obliczanej jako relacja zysku operacyjnego do aktywów (EBIT/A),
- polityki dywidendy ilustrowanej wskaźnikiem wypłaty dywidendy (DPR) ustalanym jako relacja wartości wskaźnika DPS do EPS.

Na podstawie przeprowadzonych rozważań teoretycznych określono związek wybranych cech przedsiębiorstwa z możliwością powstawania i ograniczania konfliktów interesów. Potencjalny kierunek powiązań przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Cechy przedsiębiorstwa a możliwość ograniczania konfliktów interesów

Cechy przedsiębiorstwa	AGE	SIZE	OWN	SUPRV	COMT	PRACT
Konflikty interesów	-	+	+/-	-	-	+

Źródło: opracowanie własne.

Dojrzałość przedsiębiorstwa związana jest z doświadczeniem w budowaniu relacji z różnymi grupami interesariuszy, co powinno przekładać się na rzadsze występowanie konfliktu interesów w działalności podmiotów dłużej funkcjonujących na rynku. Z drugiej strony, duże przedsiębiorstwa ze względu na znaczny zasięg działalności oraz złożoną strukturę organizacyjną, a także rozbudowane relacje z różnymi grupami interesu, mogą częściej być narażone na występowanie konfliktów interesów. Skoncentrowana struktura własności (z kilkoma udziałowcami o znacznym udziale w kapitale zakładowym) w warunkach jednomyślności decyzyjnej może ograniczać występowanie konfliktu interesów. Jednocześnie, akcjonariusze większościowi mogą wykorzystać swoją przewagę podejmując decyzje niekorzystne z punktu widzenia akcjonariuszy mniejszościowych, co może prowadzić do zaostrzenia konfliktu interesów między różnymi grupami właścicieli. Związek struktury własności z występowaniem

konfliktu interesów w przedsiębiorstwie nie jest więc jednoznaczny. Z kolei duża rada nadzorcza może bardziej efektywnie realizować swoje zadania, nadzorować działalność zarządu i chronić prawa akcjonariuszy. W większej radzie nadzorczej mogą znaleźć miejsce profesjonaliści (prawnicy, biegli rewidenci, doradcy podatkowi, menedżerowie finansowi i menedżerowie ryzyka), którzy mogą wspierać działalność zarządu. Ze względu na pełnione zadania, powołanie komitetów w obrębie rady nadzorczej powinno sprzyjać ograniczeniu konfliktu interesów w przedsiębiorstwie. Również przestrzeganie dobrych praktyk ładu korporacyjnego powinno prowadzić do ograniczenia konfliktu interesów. Zatem spółki raportujące większą liczbę praktyk jako nieprzestrzeganych, mogą być narażone na większe ryzyko konfliktu interesów.

Wyniki badań

Zainteresowanie wypłatą dywidendy, jako jednym z źródeł kreacji wartości dla właścicieli spółek giełdowych, ma charakter globalny. Świadczy o tym systematyczny wzrost wartości wypłacanych dywidend w ujęciu globalnym, jak i w podziale na najważniejsze rejony geograficzne. Łączna wartość wypłaconych dywidend wzrosła o 60%, z blisko 730 mld USD w roku 2009 do 1167 mld USD w roku 2014, przy średniorocznym tempie wzrostu 9,8%[19]. Trend ten obserwowany jest również na polskim rynku kapitałowym. Systematycznie wzrasta liczba przedsiębiorstw notowanych na GPW w Warszawie wypłacających dywidendę – z poziomu 62 spółek w roku 2000 do 209 w roku 2015.

W roku 2016 z 20 analizowanych spółek indeksu WIG30, dywidendę za rok 2015 wypłaciło 11 podmiotów, o 5 mniej w porównaniu do roku 2015. Średnia wartość wskaźnika dywidenda na akcję (DPS) w roku 2016 wyniosła 2,198 zł w porównaniu do 2,60 zł w roku 2015. Spadek odnotowano także w przeciętnej wartości wskaźnika wypłaty dywidendy (DPR) z 41% w roku 2015 do 28% w roku 2016. Wyniki te wskazują na ogólne ograniczenie aktywności analizowanych przedsiębiorstw w obszarze polityki dywidendy. Przyczyny tych ograniczeń można upatrywać w zdecydowanie gorszych wynikach finansowych odnotowanych w roku 2015. Przeciętna wartość wskaźnika zysk netto na akcję (EPS) dla analizowanych przedsiębiorstw spadła z 8,44 zł do 8,08 zł, przy czym jednocześnie wzrosła liczba podmiotów wykazujących stratę – z 4 w roku 2014 do 7 spółek w roku 2015. O silnym powiązaniu wskaźników DPS z poziomem osiąganych wyników finansowych świadczy także wysokość wskaźnika korelacji dla tych wielkości, który dla analizowanych spółek w obu okresach przekroczył poziom 0,98 ($\alpha<0{,}001$). Jedynym wyjątkiem była spółka KGHM, która pomimo straty odnotowanej w roku 2015, zdecydowała się na wypłatę dywidendy (por. tabela 2).

Tabela 2. Parametry polityki dywidendy analizowanych spółek

LP.	Nazwa spółki	DPS 2016	EPS 2015	DPS 2015	EPS 2014	DPR 2016	DPR 2015
1	PKN ORLEN	2	2,45	1,65	-10,923	82%	-15%

[19] M. Kowerski: Dywidendy na świecie na początku XXI w. Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H – Oeconomia 49(4)/2016, s. 272-273.

2	PGNIG	0,18	0,249	0,2	0,321	72%	62%
3	PGE	0,25	0,946	0,78	2,916	26%	27%
4	KGHM	0,75	-13,94	2	12,07	-5%	17%
5	LPP	33	188,052	32	155,039	18%	21%
6	POLSAT	0	0,698	0	0,277	0%	0%
7	CCC	2,19	7,51	3	3,016	29%	99%
8	ASSECOPOL	3,01	3,098	2,9	3,498	97%	83%
9	EUROCASH	1	3,606	0,79	1,765	28%	45%
10	ORANGE POLSKA	0,25	0,196	0,5	0,432	128%	116%
11	TAURON	0	-1,971	0,15	0,654	0%	23%
12	LOTOS	0	-0,201	0,36	-9,901	0%	-0,04%
13	ENEA	0	-2,53	0,47	1,578	0%	30%
14	ENERGA	0,49	2,031	1,44	1,57	24%	92%
15	AZOTY	0,84	2,108	0	2,164	40%	0%
16	SYNTHOS	0	0,258	0,25	0,76	0%	33%
17	CDPROJEKT	0	3,541	0	-0,131	0%	0%
18	PKP CARGO	0	-2,548	2,46	1,688	0%	146%
19	JSW	0	-23,734	0	-5,828	0%	0%
20	BOGDANKA	0	-8,174	3,5	8,024	0%	44%

Źródło: opracowanie własne.

Ze względu na kompletność dostępnych informacji, do dalszej analizy wykorzystano dane za rok 2015. Badane przedsiębiorstwa scharakteryzowano na podstawie wybranych zmiennych, dla których statystyki opisowe przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Statystyki opisowe dla wybranych zmiennych (dane na koniec 2015r.)

Zmienna	MAX	Średnia	Mediana	MIN
AGE	19	10,6	11	3,0
SIZE	39 540	14 728,1	11 748,4	618,6
OWN	6	2	2	1,0
SUPRV	13	8	8	5,0
COMT	4	2	2	0,0
PRACT	37	8	4	0,0
LEVR	3,2	0,9	0,65	0,1
MVAL	5,8	1,7	0,8	0,3
PROF	0,7	0,03	0,02	-0,3
DIVP	1,5	0,4	0,27	-0,2

Źródło: opracowanie własne.

Przeciętna wielkość spółki mierzona wartością aktywów (SIZE) wskazuje, że mimo obserwowanych rozbieżności, badane przedsiębiorstwa należy zaliczyć do grupy dużych podmiotów. Przy czym należy podkreślić, iż w większych przedsiębiorstwach mogą wystąpić problemy z zarządzaniem i monitorowaniem, co może prowadzić w konsekwencji do powstawania konfliktu interesów.

Przeciętny wiek przedsiębiorstwa (AGE) mierzony liczbą lat od debiutu giełdowego (11 lat) świadczy o dojrzałości analizowanych przedsiębiorstw i znacznym doświadczeniu w kształtowaniu relacji z różnymi grupami interesariuszy, co powinno sprzyjać ograniczaniu konfliktu interesów. Przeciętna liczba akcjonariuszy (OWN) posiadających ponad 5% udziału w kapitale zakładowym (2) oznacza, że struktura własności jest skoncentrowana, z przeciętnym udziałem dominującego akcjonariusza na poziomie 52,41%. Przeciętna liczna członków rady nadzorczej (SUPRV) wynosi 8. W większości analizowanych przedsiębiorstw w radach nadzorczych powołano komitety specjalizujące się w określonych obszarach zarządzania (przeciętnie 2 komitety). Tylko w 5 spółkach nie wyodrębniono komitetów w radach nadzorczych (COMT). W pozostałych 15 spółkach funkcjonuje łącznie 6 typów komitetów do spraw: audytu (w 13 spółkach), wynagrodzeń i nominacji (w 11 spółkach), strategii i rozwoju (w 7 spółkach), ładu korporacyjnego (w 3 spółkach), organizacji i zarządzania (w 1 spółce) oraz CSR (w 1 spółce). Przeciętna liczba raportowanych praktyk (PRACT) wynosi 4 na spółkę. Tylko 2 spółki w swoim działaniu uwzględniły wszystkie dobre praktyki.

Biorąc pod uwagę charakterystykę finansową badanych przedsiębiorstw, należy podkreślić dominującą rolę konserwatywnej strategii kształtowania struktury kapitału preferującej finansowanie udziałowe. Przeciętna wartość wskaźnika D/E (LEVR) wyniosła 0,65 wskazując na dominującą rolę kapitału własnego i stosunkowo niewielkie ryzyko finansowe. Wycena rynkowa badanych przedsiębiorstw (MVAL) była dosyć niska - przy przeciętnej wartości wskaźnika P/BV na poziomie 0,8. Niestety rentowność analizowanych przedsiębiorstw (PROF) była dosyć niska, gdyż przeciętna wartość wskaźnika rentowności operacyjnej aktywów wyniosła tylko 2%. Przeciętna wartość wskaźnika wypłaty dywidendy (DIVP=0,27) oznacza, że analizowane spółki przeznaczyły 27% wypracowanego zysku na wypłatę dywidendy. Pozostałe 73% zysku wykorzystano na inne cele, w tym zasilenie kapitału własnego i finansowanie działalności rozwojowej. Analiza korelacji dla badanych zmiennych wykazała, iż najwyższą wartość wskaźnik korelacji uzyskał dla par obserwacji opisujących poziom wypłaty dywidendy (DIVP) i liczby osób w radzie nadzorczej (SUPRV). Związek ten jednak jest słaby (0,268) i nieistotny statystycznie. Pozostałe wyniki, wskazują na bardzo słaby związek (nieistotny statystycznie) badanych zmiennych z wartością wskaźnika wypłaty dywidendy (DIVP).

Następnie analizowane spółki podzielono na dwie grupy – wypłacające dywidendę (grupa A – 16 spółek) i niewypłacające dywidendy (grupa B – 4 podmioty). W obu grupach przedsiębiorstw połowę stanowiły podmioty, w których współwłaścicielem jest Skarb Państwa. Zgodnie z przewidywaniami, żadna z spółek zaliczanych do indeksu WIGdiv nie znalazła się w grupie B. Również większość spółek zaliczonych do indeksu Respect (poza jedną) wypłaciło w 2015 roku dywidendę.

Pomimo tego, że różnice w wartości przeciętnych wyników dla wyodrębnionych grup przedsiębiorstw nie są istotne statystycznie, przeprowadzone badania pozwoliły na dokonanie interesujących obserwacji. Przedsiębiorstwa należące do grupy A

(wypłacające dywidendę) charakteryzowały się przeciętnie dłuższym okresem funkcjonowania na giełdzie (ponad 11 lat w porównaniu do 8 lat) oraz większą wartością aktywów (ponad 13,22 mld zł w porównaniu do 8,4 mld zł). W przedsiębiorstwach grupy A odnotowano także przeciętnie mniejszą liczbę akcjonariuszy (2) posiadających ponad 5% udziału w kapitale zakładowym, co świadczy o bardziej skoncentrowanej strukturze własności i większej mocy decyzyjnej akcjonariuszy (oczekujących wypłaty dywidendy). Przedsiębiorstwa te, w porównaniu do grupy B, raportowały mniejszą liczbę praktyk (4 w porównaniu do 9) i posiadały więcej komitetów w radach nadzorczych (2 w porównaniu do 1,5), co może świadczyć o niższym ryzyku występowania konfliktu interesów. Jednocześnie charakteryzowały się wyższym zadłużeniem (wskaźnik D/E na poziomie 68% w porównaniu do 33%), zbliżonym poziomem rentowności (rentowność operacyjna aktywów na poziomie 1%) i niższą wyceną rynkową (wskaźnik P/BV równy 0,68 w porównaniu do 1,19), w porównaniu do grupy B, zawierającej przedsiębiorstwa bez wypłaty dywidendy w 2015 roku. Z punktu widzenia możliwości ograniczenia konfliktu interesów istotnym czynnikiem różnicującym obie grupy przedsiębiorstw była liczba praktyk ładu korporacyjnego raportowanych jako nieprzestrzegane, która w podmiotach niewypłacających dywidendę była zdecydowanie wyższa.

Podsumowanie

Polityka dywidendy obejmuje znacznie szerszy obszar decyzyjny w porównaniu z zagadnieniem podziału zysku i ustaleniem poziomu zysku zatrzymanego. Związek tych wyborów z pozycją przedsiębiorstwa na rynku finansowym decyduje o jego wiarygodności i szansach pozyskania kapitału gwarantującego realizację akceptowanej strategii finansowania rozwoju. Nierzadko wyodrębnia się strategię dywidendy, która obok strategii inwestycyjnej i finansowej stanowi równorzędny obszar decyzyjny przedsiębiorstwa. W każdej sytuacji rynek weryfikuje jednak skuteczność podejmowanych wyborów.

Przeprowadzone badania umożliwiły potwierdzenie tez odnoszących się do obszarów występowania konfliktów interesów w przedsiębiorstwie, które mogą zakłócać realizację optymalnej polityki dywidendy. Zatem przedsiębiorstwo powinno dążyć do redukcji zagrożenia występowania konfliktu interesów. Ograniczenie konfliktu interesów może wpływać na poprawę pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa, wymaga to jednak:

- efektywnego nadzoru korporacyjnego i właściwych relacji inwestorskich,
- przejrzystych zasad rachunkowości, z wyróżnieniem odpowiedniego zakresu raportowania,
- wdrożenia systemów wynagradzania menedżerów opartych o wartość rynkową przedsiębiorstwa,
- aktywnego udziału inwestorów instytucjonalnych i strategicznych pozwalających na kontrolę działań podejmowanych przez zarząd.

Badania teoretyczne uzupełnione analizą danych empirycznych potwierdziły, iż prawidłowa ocena związku konfliktów interesów z realizowaną polityką dywidendy wymaga wyboru i analizy istotnych parametrów decyzyjnych. Propozycję takich parametrów opracowano na podstawie analizy danych dla wybranej grupy

przedsiębiorstw notowanych na GPW w Warszawie. Pomimo tego, że badania te nie pozwalają na uogólnienie wyników dla całej populacji polskich przedsiębiorstw, to dostarczyły interesujących obserwacji, które mogą być wykorzystane w planowaniu kolejnych prac badawczych w tym obszarze. Obserwacje te są następujące:

1. W badanej grupie podmiotów, przedsiębiorstwa wypłacające dywidendę (w porównaniu do przedsiębiorstw bez wypłaty dywidendy) są większe i dłużej funkcjonują na giełdzie. Zwykle dojrzałe przedsiębiorstwa mają mniejsze potrzeby inwestycyjne, a więc i mniejsze zapotrzebowanie na finansowanie wewnętrzne. Mogą więc w większym stopniu dokonywać transferu korzyści dla akcjonariuszy. Obserwacja ta odpowiada założeniom teorii łączącej politykę dywidendy z cyklem życia przedsiębiorstwa (*Life-Cycle Theory Of Dividend*).
2. W grupie badanych podmiotów, przedsiębiorstwa wypłacające dywidendę charakteryzują się bardziej skoncentrowaną strukturą własności i większą mocą decyzyjną akcjonariuszy większościowych, których preferencje co do podziału zysku i wypłaty dywidendy znajdują odzwierciedlenie w podejmowanych decyzjach.
3. Na podstawie liczby raportowanych praktyk ładu korporacyjnego oraz liczby komitetów w radach nadzorczych można przyjąć, przedsiębiorstwa wypłacające dywidendę narażone są na niższe ryzyko występowania konfliktu interesów.
4. Wyniki finansowe analizowanych przedsiębiorstw wypłacających dywidendę są przeciętnie gorsze – obliczone wskaźniki finansowe sygnalizują wyższe zadłużenie, niższą rentowność i niższą wycenę rynkową. Można więc założyć, że dla inwestorów ważniejsze są informacje na temat strategii finansowania, w tym poziomu zadłużenia oraz rentowności działania niż realizacja polityki dywidendy i przestrzeganie zasad ładu korporacyjnego. Dla badanych przedsiębiorstw wyższe zadłużenie i niższa rentowność nie stanowią ograniczenia dla wypłaty dywidendy.
5. Udział Skarbu Państwa w strukturze własności badanych przedsiębiorstw nie gwarantuje wypłaty dywidendy.
6. Przynależność spółki do indeksu Respect może zwiększać szansę akcjonariuszy na otrzymywanie regularnych wpływów w postaci dywidendy.
7. Inwestorzy zainteresowani regularnymi wpływami w postaci dywidendy, powinni także rozważyć możliwość budowy portfela inwestycyjnego powiązanego z indeksem WIGdiv.

Przeprowadzone badania mają charakter pilotażowy. Analiza wybranych cech przedsiębiorstwa w powiązaniu z realizowaną polityką dywidendy, z uwzględnieniem potencjalnego konfliktu interesów w tym zakresie, może być przeprowadzona na większej grupie przedsiębiorstw, dla większej liczby zmiennych. Powinno to umożliwić wyodrębnienie tych czynników, które są istotne dla ograniczania konfliktu interesów w przedsiębiorstwie w odniesieniu do realizowanej polityki dywidendy. Może to stanowić podstawę dla budowy modelu regresji wielorakiej objaśniającej decyzje przedsiębiorstwa w tym obszarze.

Podjęty w artykule problem jest otwarty. Wymaga dalszych badań ukierunkowanych na identyfikację czynników i działań podejmowanych w przedsiębiorstwie, które pozwolą ograniczyć negatywne konsekwencje rozbieżności pomiędzy różnymi grupami interesów.

Bibliografia

Allen F., Bernardo A. & Welch I.: A theory of dividends based on tax clienteles. Journal of Finance 55/2000, s. 2499–2536.

Baker M. &Wurgler J.: A catering theory of dividends. Journal of Finance 59/2004, s. 1125–65.

Black F.: The dividend puzzle. Journal of Portfolio Management 2/1976, s. 5-8.

Błach J.: Wykup akcji jako instrument strategii finansowej przedsiębiorstwa. K. Znaniecka, T. Zieliński (red.) Finanse wobec sfery realnej gospodarki. Tom II, PRACE NAUKOWE AKADEMII EKONOMICZNEJ IM. K. ADAMIECKIEGO W KATOWICACH, Katowice 2008, s. 75-87.

Brennan M. & Kraus A.: Efficient Financing Under Asymmetric Information. Journal of Finance 42/1987, s. 1225-1243.

Cornell B. & Shapiro A.C.: Corporate Stakeholders and Corporate Finance. Financial Management Spring 1987, s. 5-14.

Damodaran A.: Finanse korporacyjne. Teoria i praktyka. HELION, Gliwice 2000.

Deangelo H., Deangelo L. & Stulz R.: Dividend policy and the earned/contributed capital mix: a test of the life-cycle theory. Journal of Financial Economics 81/2006, s. 227–54.

Gajdka J.: Behawioralne, finanse przedsiębiorstw. Podstawowe podejścia, koncepcje. WYD. UNIWERSYTETU ŁÓDZKIEGO, Łódź 2013.

Gordon M.J. & Shapiro E.: Capital equipment analysis: the required rate of profit. Management Science 3/1956, s. 102-10.

Healy P.M. & Palepu K.G.: Effectiveness of Accounting-Based Dividend Covenants. Journal of Accounting and Economics 12(1-3)/1990, s. 97-123.

Horbaczewska B.: Wypłata dla akcjonariuszy a wycena akcji na rynku kapitałowym. CEDEWU, Warszawa 2012.

Jensen M.C.: Agency Costs of Free Cashflow, Corporate Finance and Takeovers. American Economic Review 76/2/1986, s. 323-329.

Jensen M. & Meckling W.: The Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. Journal of Financial Economics 3/1976, s. 305-360.

Kowerski M.: Dywidendy na świecie na początku XXI w. Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H – Oeconomia 49(4)/2016, s. 272-273.

Lang L.H.P., Walkling R.A. & Stulz R.M.: A Test of the Free Cash Flow Hypothesis: The Case of Bidder Returns. Journal of Financial Economics 29/1991, s. 315-335.

Leland H. & Pyle D.: Informational Asymmetries, Financial Structure and Financial Intermediation. Journal of Finance 32(2)/1977, s. 371-387.

Lintner J.: The distribution of incomes of corporations among dividends, retained earnings and taxes. American Economic Review 46/1956, s. 97-113.

Łukasik G.: Konflikty interesów uczestników rynku kapitałowego i ich wpływ na wybory przedsiębiorstwa. H. Mamcarz (red.) Rynki finansowe. WYD. UNIWERSYTETU MARII CURIE-SKŁODOWSKIEJ, Lublin 2006, s. 300-305.

Łukasik G.: Strategie finansowania rozwoju współczesnych przedsiębiorstw. WYD. UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO W KATOWICACH, Katowice 2010.

Łukasik G. & Błach J.: Strategie finansowe przedsiębiorstwa. WYD. UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO W KATOWICACH, Katowice 2016.

Mamcarz K.: Inwestorski marketing mix. Instrumenty sygnalizacji w komunikacji z inwestorami. C.H. BECK, Warszawa 2012.

Miller M.H. & Modigliani F.: Dividend policy, growth and the valuation of shares. Journal of Business 34/1961, s. 411-433.

Pettit R.: Dividend announcements, security performance, and capital market Efficiency. Journal of Finance 27/1972, s. 993-1007.

Pettit R.: Taxes, Transactions Costs, and the Clientele Effect of Dividends. Journal of Financial Economics December 1977, s. 419 – 436.
Rychłowska-Musiał E.: Koszty agencji i optymalna struktura kapitału firmy w warunkach rozdzielenia własności i kontroli. Ekonomista 4/2008, s. 499-521.
Talmor E. & Titman S.: Taxes and dividend policy. Financial Management 19(2)/1990, s. 32-35.

Summary

The dividend policy is related to the problem of net profit distribution and determining the relative proportions of funds transferred to shareholders and reinvested in the company. This problem is widely discussed in the literature focusing on the models of dividend policy and their importance for the company valuation. The article presents the elements of the dividend policy under the condition of conflicts of interest among different stakeholders with regard to the assumptions of the theory and business practice. Its main objective is to assess the extent and scope of conflicts of interest affecting the dividend policy in the company. Theoretical studies have revealed the potential areas of conflicts of interest in the company related to the dividend policy. Empirical research based on the selected listed companies aimed at identification of factors that may be relevant to the reduction of the conflicts of interest within the dividend policy of a company.

Key words: profit distribution, dividend policy, conflicts of interest, stakeholders.

Informacja o autorach:

prof. dr hab. Gabriela Łukasik, dr Joanna Blach
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Katedra Finansów Przedsiębiorstw i Ubezpieczeń Gospodarczych
ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice
gabriela.lukasik@ue.katowice.pl
jblach@ue.katowice.pl
tel. 32 257 73 99

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.11

Agata Marcysiak
Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach

Adam Marcysiak
Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach

Efektywność wykorzystania zasobów w różnych typach gospodarstwach

EFFECTIVENESS OF RESOURCE USE IN VARIOUS TYPES OF FARMS

Typ rolniczy stanowi jedno z kryteriów używanych dla charakteryzowania gospodarstwa rolnego w UE. Celem niniejszego opracowania jest próba ukazania zakresu efektywności wykorzystania zasobów produkcyjnych w różnych typach gospodarstw. Do oceny efektywności gospodarowania w poszczególnych typach gospodarstw posłużono się produktywnością i dochodowością ziemi, pracy i kapitału. Poszczególne wielkości ukazano w przeliczeniu na jedno gospodarstwo w zł. Skalę zróżnicowania przedstawiono w ujęciu procentowym. Przeprowadzona analiza wykazała, iż intensywna produkcja prowadzona w gospodarstwach drobiarskich i ogrodniczych sprawiała, że to właśnie one osiągnęły w 2016 roku najwyższą produktywność i dochodowość ziemi i kapitału.

Słowa kluczowe: typ rolniczy, produktywność, dochodowość.

Wstęp

Europejski system zbierania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych FADN funkcjonuje na terenie 28 państw członkowskich. Unikalność FADN polega na tym, że gromadzi on dane zaliczane do grupy wrażliwych, które opisują sytuację ekonomiczną i finansową gospodarstw rolnych.

W polu obserwacji FADN znajdują się gospodarstwa towarowe. Minimalna wielkość ekonomiczna, po przekroczeniu której włącza się gospodarstwo rolne do pola obserwacji FADN, ustalana jest na podstawie analizy sum Standardowej Produkcji (SO) w poszczególnych klasach wielkości ekonomicznej. Z powodu istniejących różnic w strukturze agrarnej, progi wielkości ekonomicznej, wyznaczające minimalną wielkość gospodarstw rolnych włączanych do pola obserwacji FADN, są różne w poszczególnych państwach członkowskich UE[1]. W Polsce w 2016 roku jako minimalną wielkość gospodarstwa uznawanego za towarowe przyjęto wielkość SO równą 4000 euro.

Gospodarstwa rolne funkcjonujące na terenie Unii Europejskiej klasyfikowane są najczęściej według dwóch kryteriów: typu rolniczego i wielkości ekonomicznej. Zadaniem Wspólnej Typologii Gospodarstw Rolnych (WTGR) jest dostarczenie narzędzia umożliwiającego na poziomie Wspólnoty przeprowadzanie analiz sytuacji

[1] Committee for the farm accountancy data network. Typology handbook. Brussels, 2016. s. 25-30.

ekonomicznej gospodarstw rolnych w grupach o podobnym potencjale i kierunku produkcji[2]. Typologia ta umożliwia również porównywanie gospodarstw rolnych pomiędzy krajami członkowskimi, jak również poszczególnymi regionami w ramach tych krajów.

Typ rolniczy gospodarstwa rolnego określany jest na podstawie udziału wartości standardowej produkcji z poszczególnych działalności rolniczych w tworzeniu całkowitej wartości SO gospodarstwa[3]. W zależności od pożądanego stopnia dokładności, typy rolnicze gospodarstw dzieli się na 8 typów ogólnych, 21 typów podstawowych i 61 typów szczegółowych

Metodyczne aspekty opracowania

Celem niniejszego opracowania jest próba ukazania zakresu efektywności wykorzystania zasobów produkcyjnych w gospodarstwach o różnych typach rolniczych.

Materiałem badawczym były dane o gospodarstwach, które prowadziły rachunkowość rolną dla potrzeb Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Szczegółową analizą objęto rok 2016.

Podstawowymi kategoriami produkcyjno-ekonomicznymi przyjętymi dla potrzeb procesu badawczego były: wartość produkcji ogółem oraz dochód z gospodarstwa rolniczego. Obliczeń tych kategorii dokonano metodą stosowaną w europejskim systemie rachunkowości rolnej FADN (Farm Accountancy Date Network)[4].

Oceny efektywności gospodarowania w poszczególnych typach gospodarstw dokonano na podstawie produktywności i dochodowości ziemi, pracy i kapitału.

Produktywność obliczono jako wartość produkcji rolniczej przypadającą na 1 ha UR, na 1 jednostkę przeliczeniową pracy AWU i na 1000 zł wartości rzeczowych środków trwałych i obrotowych. Dochodowość ukazano jako wartość dochodu z gospodarstwa rolniczego przypadającą na 1 ha UR, na 1 jednostkę przeliczeniową pracy AWU i na 1000 zł wartości rzeczowych środków trwałych i obrotowych. Poszczególne wielkości ukazano w przeliczeniu na jedno gospodarstwo w zł. Skalę zróżnicowania przedstawiono w ujęciu procentowym.

Dodatkowo ukazano także zakres oddziaływania płatności bezpośrednich do gruntów rolnych w zależności od typu rolniczego gospodarstwa. Ich wielkość rozpatrywano w relacji do dochodu z gospodarstwa rolniczego.

Charakterystyka badanych gospodarstw

Średni obszar badanego gospodarstwa w 2016 roku wynosił 19,5 ha UR. Analizowane gospodarstwa reprezentowały różne typy rolnicze. W próbie badawczej polskiego FADN dominującym typem były gospodarstwa, dla których główną działalnością biorącą udział w tworzeniu wartości standardowej produkcji były uprawy polowe. Ich udział

---

[2] M. Bocian, I. Cholewa, R. Tarasiuk, Współczynniki Standardowej Produkcji dla celów Wspólnotowej Typologii Gospodarstw Rolnych IERiGŻ Warszawa 2017, s 43-51.

[3] Wyniki Standardowe 2016 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2017, s. 9-11.

[4] Z Floriańczyk, B. Malanowska, D. Osuch, M. Bocian: Opis realizacji planu wyboru próby gospodarstw rolnych dla Polskiego FADN. IERiGŻ, Warszawa 2017, s. 8-15.

wynosił 31,6%. Na drugim miejscu pod względem liczebności znalazły się gospodarstwa o typie mieszanym. Ten typ rolniczy stanowił 28,1% ogółu gospodarstw. Udział pozostałych typów rolniczych wynosił odpowiednio: krowy mleczne - 22,3%, trzoda chlewna – 5,7 %, zwierzęta trawożerne – 5,3%, uprawy trwałe – 3,6%, uprawy ogrodnicze 2,7%. Stosunkowo najmniejszą grupę (0,7%) stanowiły gospodarstwa drobiarskie.

Poszczególne grupy gospodarstw wydzielone ze względu na typ rolniczy charakteryzowały się dużym zróżnicowaniem wyników produkcyjnych (tabela 1).

Tabela 1. Charakterystyka gospodarstw według typu rolniczego w 2016 roku

Wyszczególnienie	Uprawy polowe	Uprawy ogrodnicze	Uprawy trwałe	Krowy mleczne	Zwierz. trawożerne	Trzoda chlewna	Drób	Mieszane
Liczba gospodarstw	3893	337	437	2749	651	704	85	3446
Powierzchnia UR w ha	25,8	6,4	8,5	21,5	17,7	20,4	27,0	17,7
Nakłady pracy ogółem w AWU na 1 gospodarstwo	1,59	2,58	1,99	1,78	1,47	1,64	3,67	1,58
Plony pszenicy w dt/ha	56,4	47,7	41,3	46,9	43,8	52,1	51,3	51,2
Wydajność mleczna krów w litrach	4422	2542	2421	5505	4273	4682	2500	5801
Obsada zwierząt w LU/ ha	0,24	0,17	0,04	1,81	1,09	0,52	0,06	1,39
Wielkość ekonomiczna gospodarstwa w euro	20556	49147	15211	31164	15047	52934	171498	19498

Źródło: obliczenia własne na podstawie Wyniki Standardowe 2016 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2017, s. 42-49.

Typ rolniczy okazał się czynnikiem różnicującym zarówno obszar jak i wyniki produkcyjne gospodarstw. Największą powierzchnią użytków rolnych odznaczały się gospodarstwa nastawione na chów drobiu (27,0 ha) i uprawy polowe (25,8 ha). Istotną rolę obszar odgrywał także w gospodarstwach, w których dominującą działalnością biorącą udział w tworzeniu wartości standardowej produkcji był chów krów mlecznych (21,5 ha) oraz trzody chlewnej (20,4 ha). Stosunkowo najmniejszymi były gospodarstwa specjalizujące się w uprawach ogrodniczych. Średni obszar wynosił tutaj zaledwie 6,4 ha UR.

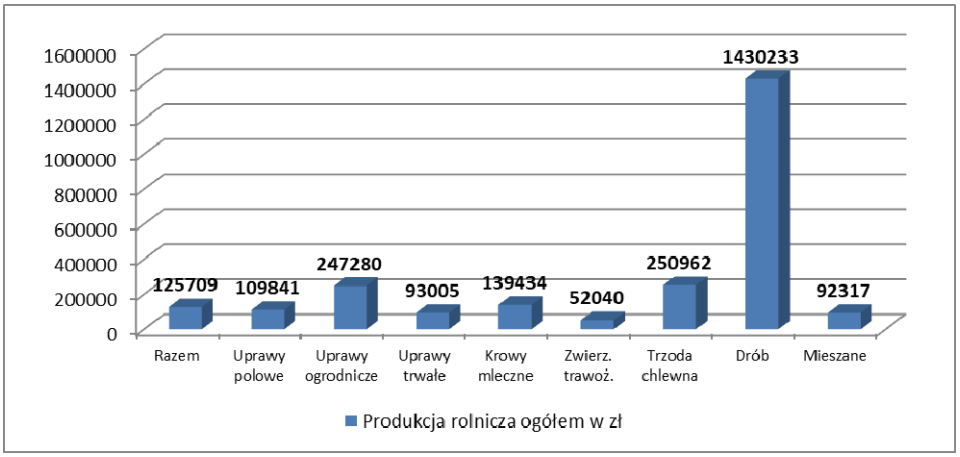
Zgodnie z oczekiwaniami najlepsze wyniki dotyczące produkcji roślinnej osiągano w gospodarstwach nastawionych na uprawy polowe. Średni plon pszenicy wynosił tutaj 56,4 dt/ha. Najwyższą obsadę zwierząt posiadały gospodarstwa specjalizujące się w chowie krów mlecznych. Wynosiła ona tutaj 1,81 LU na ha. Z kolei gospodarstwami o najwyższych nakładach pracy ogółem były gospodarstwa drobiarskie i ogrodnicze (odpowiednio 3,67 i 2,58 jednostki przeliczeniowej pracy AWU na 1gospodarstwo).

Istotnym parametrem oceny siły ekonomicznej gospodarstw w UE jest wielkość ekonomiczna. Określana jest ona na podstawie sumy Standardowych Produkcji uzyskanych ze wszystkich działalności rolniczych występujących w danym gospodarstwie rolnym. Wyrażana jest ona bezpośrednio w euro. W śród analizowanych gospodarstw największą wielkością ekonomiczną odznaczały się gospodarstwa specjalizujące się w chowie drobiu (171,5 tys. euro) i trzody chlewnej (52,9 tys. euro). Niską wielkością ekonomiczną odznaczała się grupa gospodarstw nastawionych na uprawy trwałe wieloletnie.

Wielkość produktywności ziemi, pracy i kapitału

W metodzie FADN w rachunku produkcji uwzględniana jest sprzedaż produktów, różnica stanu zapasów, zużycie wewnętrzne i przekazanie do gospodarstwa domowego. Dzięki takiemu podejściu uzyskuje się pełne odzwierciedlenie obrotu produktami gotowymi, przekazania nieodpłatne oraz transfery produktów w ramach działalności operacyjnej gospodarstwa rolnego. Wartość zużycia wewnętrznego produktów potencjalnie towarowych nie wpływa na poziom określonych nadwyżek ekonomicznych, gdyż znajduje się ona po obu stronach rachunku (produkcyjnej i kosztowej).

Wartość produkcji rolniczej ogółem w poszczególnych typach gospodarstw przedstawia rysunek 1.



Rysunek 1. Wartość produkcji rolniczej ogółem według typów gospodarstw w roku 2016
Źródło: obliczenia własne na podstawie Wyniki Standardowe 2016 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2017, s. 42-49.

Największą wartością produkcji rolniczej w przeliczeniu na jedno gospodarstwo odznaczały się gospodarstwa nastawione na chów drobiu. Jej wartość tutaj o 5,7 razy przewyższała tą odnotowaną w gospodarstwach specjalizujących się w chowie trzody chlewnej. Podobną wielkość tej kategorii produkcji osiągano w gospodarstwach ogrodniczych (247,3 tys. zł). Najniższą wartość produkcji rolniczej odnotowano w gospodarstwach z dominacją zwierząt trawożernych jako głównego profilu produkcji. Wyniosła o na tutaj niespełna 52,0 tys. zł.

Potencjał wytwórczy gospodarstwa rolnego tworzą trzy podstawowe czynniki produkcji: ziemia, praca i kapitał. Czynniki te oraz występujące między nimi relacje określają rozmiary możliwej do osiągnięcia produkcji[5].

W tym miejscu warto zwrócić uwagę na różnicę występującą między pojęciami: produkcyjność i produktywność, często traktowanymi jako synonimy. Produkcyjność w odróżnieniu od produktywności wyrażana jest w jednostkach naturalnych co pozwala

[5] B. Klepacki, Produkcyjne i ekonomiczne przystosowania gospodarstw prywatnych do zmian warunków gospodarowania. Wyd. SGGW, Warszawa 1997, 124-126.

określić wydajność technologiczną danego czynnika produkcji. Pojęcie produktywności oznacza natomiast produkcję w przeliczeniu na jednostkę czynnika produkcji wyrażoną w pieniądzu.

Tabela 2. Poziom i zróżnicowanie produktywności według typów gospodarstw w roku 2016 (100,0%= typ rolniczy-uprawy polowe)

Wyszczególnienie	Uprawy polowe	Uprawy ogrodnicze	Uprawy trwałe	Krowy mleczne	Zwierz. trawożerne	Trzoda chlewna	Drób	Mieszane
	Wartość w zł							
Produktywność ziemi	4257	38638	10941	6485	2940	12302	52971	5216
Produktywność pracy	69082	95845	46736	78334	35401	170722	389709	58428
Produktywność kapitału	136	427	138	147	79	248	722	148
	Zróżnicowanie w %							
Produktywność ziemi	100,0	907,6	257,0	152,3	113,4	289,0	1244,3	122,5
Produktywność pracy	100,0	138,7	67,7	113,4	51,2	247,1	564,1	84,6
Produktywność kapitału	100,0	314,0	101,5	108,1	58,1	182,3	530,8	108,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie Wyniki Standardowe 2016 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2017, s. 42-49.

Określając produktywność ziemi użytkowanej rolniczo wartością produkcji rolniczej na 1 ha UR można zauważyć, że wśród analizowanych gospodarstw jej najwyższa wartość przypadała na gospodarstwa drobiarskie i ogrodnicze (tabela 2). Była ona tam ponad 12 krotnie i 9 krotnie wyższa niż w gospodarstwach o typie rolniczym uprawy polowe. Miało to związek ze skalą intensywności produkcji prowadzonej w tych gospodarstwach. Ponad 2,8 razy wyższa, w porównaniu z gospodarstwami o typie uprawy polowe, produktywność ziemi była w gospodarstwach nastawionych na chów trzody chlewnej.

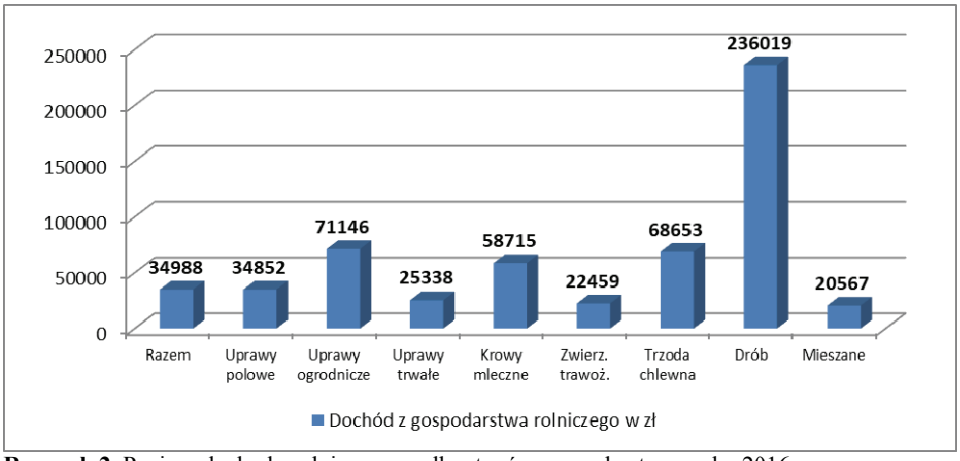
Analizując poziom produktywności pracy – mierzony wartością produkcji rolniczej przypadającej na jednostkę przeliczeniowa pracy (AWU), można stwierdzić, iż zakres zróżnicowania jej wartości w poszczególnych typach gospodarstw był mniejszy niż w przypadku produktywności ziemi. Typem rolniczym o najwyższej produktywności pracy były gospodarstwa zajmujące się chowem drobiu oraz trzody chlewnej. W tych gospodarstwach, ten typ produktywności ponad 5,6 oraz 2,4 razy przewyższał produktywność pracy występującą w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach polowych.

Produktywność kapitału wyrażona została wartością produkcji rolniczej przypadającej na 1000 zł wartości rzeczowych środków trwałych i obrotowych. Spośród wszystkich, analizowanych rodzajów produktywności to właśnie produktywność kapitału odznaczała się najmniejszą skalą zróżnicowania w zależności od typu gospodarstwa. Najniższy poziom produktywności kapitału posiadały gospodarstwa, w których dominował chów zwierząt trawożernych. Najwyższy poziom tego rodzaju produktywności, podobnie jak w przypadku produktywności ziemi, osiągały gospodarstwa, w których dominującą działalnością, biorącą udział w tworzeniu ogólnej standardowej produkcji, był chów drobiu i uprawy ogrodnicze.

Zróżnicowanie poziomu dochodowości w różnych typach gospodarstw

Przy uwzględnieniu obecnych uwarunkowań konkurencyjność w rolnictwie jest określana przez dwa czynnik: czynnik instytucjonalny i czynnik mikroekonomiczny. Czynnik instytucjonalny w coraz większym stopniu koncentruje swe oddziaływanie na procesach społecznych związanych z rozwojem wsi i rolnictwa. Czynnik mikroekonomiczny to efektywność produkcji będąca podstawą dochodów producenta żywności[6].

Poziom dochodu z gospodarstwa w poszczególnych typach gospodarstw przedstawia rysunek 2.



Rysunek 2. Poziom dochodu rolniczego według typów gospodarstw w roku 2016
Źródło: obliczenia własne na podstawie Wyniki Standardowe 2016 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2017, s. 46-49.

Wartość produkcji rolniczej osiąganej przez poszczególne typy analizowanych gospodarstw w sposób oczywisty determinowała ich wyniki ekonomiczne. Najwyższym poziomem dochodu z gospodarstwa rolniczego wyróżniały się gospodarstwa trudniące się chowem drobiu i gospodarstwa ogrodnicze. Średni poziom tej kategorii dochodu w przeliczeniu na 1 gospodarstwo wynosił tutaj odpowiednio ponad 236,0 tys. zł i 71,1 tys. zł. Najsłabiej pod względem ekonomicznym w tym zestawieniu wypadały gospodarstwa o typie mieszanym. Ich dochód na 1 gospodarstwo wynosił w 2016 roku niespełna 20,6 tys. zł.

Wielkość i relacje pomiędzy czynnikami produkcji: ziemią, pracą i kapitałem w sposób zasadniczy wpływają na poziom uzyskiwanego przez rolników dochodu. W odniesieniu do poszczególnych typów gospodarstw powoduje to zróżnicowanie ich dochodowości (tabela 3).

[6] J.S. Zegar (red.), Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym. Program Wieloletni 2015-2019. Nr 39, PIB IERiGŻ, Warszawa 2017, s. 9-21.

Tabela 3. Poziom i zróżnicowanie dochodowości według typów gospodarstw w roku 2016 (100,0%= typ rolniczy-uprawy polowe)

Wyszczególnienie	Uprawy polowe	Uprawy ogrodnicze	Uprawy trwałe	Krowy mleczne	Zwierz. trawożerne	Trzoda chlewna	Drób	Mieszane
	Wartość w zł							
Dochodowość ziemi	1355	11117	2981	2731	1269	3365	8741	1162
Dochodowość pracy	21982	27576	12733	32986	15278	41862	64310	13017
Dochodowość kapitału	43	123	38	62	34	68	119	33
	Zróżnicowanie w %							
Dochodowość ziemi	100,0	820,4	220,0	201,5	93,6	248,3	645,1	85,8
Dochodowość pracy	100,0	125,4	57,9	150,0	69,5	190,4	292,6	59,2
Dochodowość kapitału	100,0	286,0	88,4	144,1	79,1	158,1	276,7	76,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie Wyniki Standardowe 2016 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2017, s. 46-49.

Obserwowane w badanych gospodarstwach duże zróżnicowanie produktywności pomiędzy typami rolniczymi, w przypadku poszczególnych rodzajów dochodowości miało już nieco mniejszy zakres. Najwyższy poziom dochodowości ziemi i kapitału osiągano w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach ogrodniczych, natomiast dochodowości pracy w gospodarstwach nastawionych na chów drobiu. W porównaniu do gospodarstw o typie uprawy polowe poszczególne rodzaje dochodowości były większe odpowiednio o 8,2-razy, 2,9-razy i 2,8-razy.

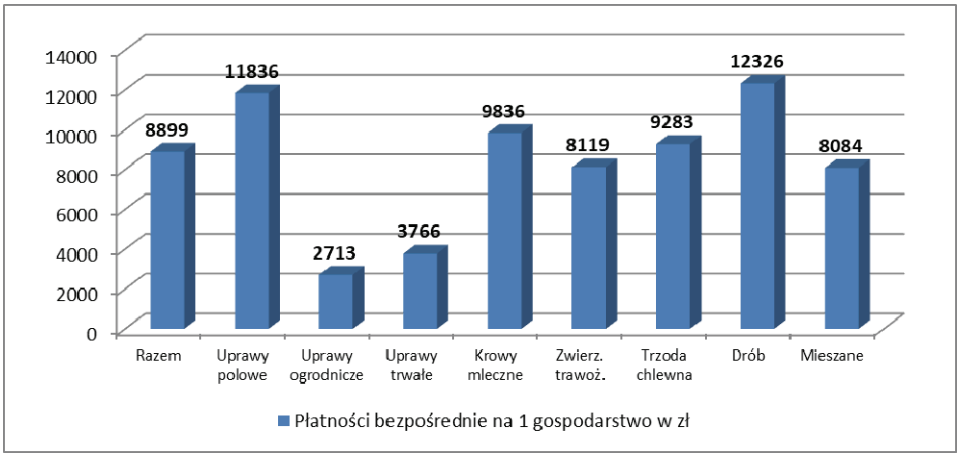
Gospodarstwa o typie mieszanym, posiadające 28,1% udziału w ogólnej liczbie analizowanych gospodarstw, na tle pozostałych typów odznaczały się niską efektywnością wykorzystania zasobów produkcyjnych. Dochodowość ziemi wynosiła tutaj w 2016 roku zaledwie 1162 zł na 1 ha. Również dochodowość pracy i kapitału w gospodarstwach, w których brak było wyraźnej dominacji jednej z działalności w tworzeniu ogólnej wartości standardowej produkcji, była niższa o odpowiednio 40,8% i 23,3% niż w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach polowych. Wszystko to pogarszało pozycję gospodarstw o typie mieszanym w ich konkurencji o podstawowe czynniki produkcji w rolnictwie.

Zakres oddziaływania płatności bezpośrednich na sytuację ekonomiczna gospodarstw

Istotnym elementem w finansowaniu działalności rolniczej gospodarstw są środki rozdysponowywane jako realizacja Wspólnej Polityki Rolnej UE. Są to środki przekazywane w ramach dopłat bezpośrednich i funduszy strukturalnych. W latach 1994-2016 rozdystrybuowano na programy pomocowe za pośrednictwem ARiMR środki finansowe w wysokości 279,4 mld zł, z czego 26,0 mld zł w 2016 r. Liczba beneficjentów płatności bezpośrednich obsługiwanych przez Agencję wyniosła 1.35mln. W sumie w 2016 roku na ten cel wypłacono 4,4 mld zł obejmując 14 mln ha upraw[7].

Typ rolniczy różnicował także wielkość płatności bezpośrednich do gruntów rolnych analizowanych gospodarstw (rysunek 3). Wynikało to ze zróżnicowania obszarowego gospodarstw oraz z różnego poziomu płatności stosowanych do powierzchni określonych roślin uprawnych.

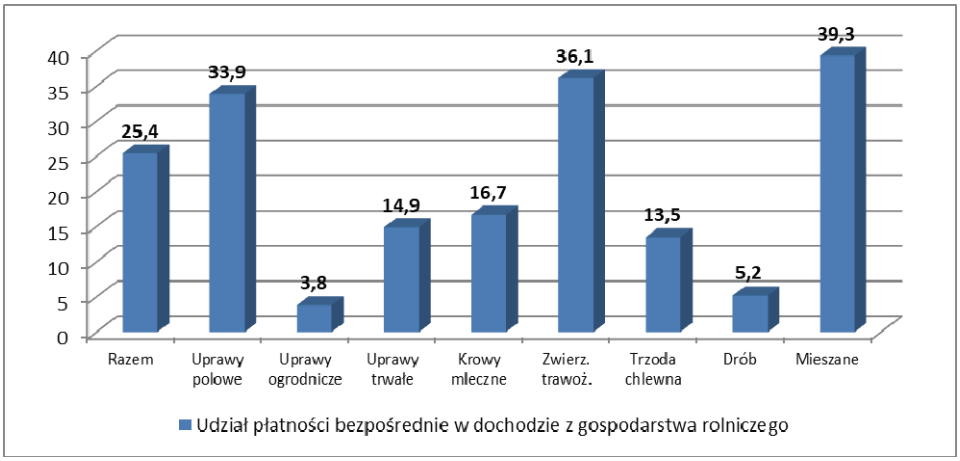
[7] Sprawozdanie z działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa za 2016 rok. Departamencie Analiz i Sprawozdawczości ARiMR Warszawa 2017. s.28-32.



Rysunek 3. Wartość płatności bezpośrednich w różnych typach gospodarstw w 2016 roku [w zł]
Źródło: obliczenia własne na podstawie Wyniki Standardowe 2016 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2017, s. 46-51.

Najwięcej środków pochodzących z płatności bezpośrednich trafiła do gospodarstw specjalizujących się w chowie drobiu i w uprawach polowych. W przeliczeniu na jedno gospodarstwo były to kwoty odpowiednio12,3 tys. zł i 11,8 tys. zł. W gospodarstwach ogrodniczych średnia wielkość płatności wyniosła 2,7 tys. zł. Duże zróżnicowanie wynikało z wielkości obszarowej gospodarstw. Średni obszar gospodarstw należących do tych typów rolniczych wynosił odpowiednio 27,0 ha, 25,8 ha i 6,0 ha.

Zakres oddziaływania płatności bezpośrednich do gruntów rolnych na sytuację dochodową gospodarstw przedstawia rysunek 4.



Rysunek 4. Udział płatności bezpośrednich w dochodzie z gospodarstwa rolniczego w różnych typach gospodarstw w 2016 roku [w %]
Źródło: obliczenia własne na podstawie Wyniki Standardowe 2016 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2017, s. 46-51.

Najszerszy zakres oddziaływania płatności bezpośrednich na dochody rolników zaznaczył się w przypadku gospodarstw o typie rolniczym mieszanym i gospodarstw nastawionych na chów zwierząt trawożernych. Udział tej formy płatności w dochodzie z gospodarstwa rolniczego wynosił tutaj odpowiednio 39,3% i 36,1%.

Istotną pozycje w dochodach środki z płatności bezpośrednich posiadały także w gospodarstwach, w których dominującą działalnością były uprawy polowe. Ich udział wynosił tutaj 33,9%.

Zdecydowanie najmniejsze oddziaływanie na dochody ten typ płatności posiadał w gospodarstwach zajmujących się chowem drobiu i w gospodarstwach ogrodniczych. W tym przypadku wysoki poziom osiąganych dochodów miał bezpośredni związek z intensywnością produkcji. Jak pokazała analiza były to bowiem gospodarstwa o wysokim poziomie efektywności wykorzystania zasobów ziemi pracy i kapitału.

Podsumowanie

Typ rolniczy stanowi obok wielkości ekonomicznej podstawę klasyfikacji gospodarstw rolnych w krajach Unii Europejskiej. Jest on również parametrem różnicującym wyniki produkcyjne i ekonomiczne gospodarstw.

Przeprowadzona analiza wykazała, iż typ rolniczy wpływa również na zróżnicowanie zakresu efektywności wykorzystania podstawowych czynników produkcji: ziemi pracy i kapitału. Intensywna produkcja prowadzona w gospodarstwach drobiarskich i ogrodniczych sprawiała, iż to właśnie one osiągnęły w 2016 roku najwyższą produktywność i dochodowość ziemi i kapitału. W odniesieniu do trzeciego czynnika produkcji (pracy), jego istotność potwierdziła się także w gospodarstwach nastawionych na chów trzody chlewnej. Tego typu działalność pozwalała efektywnie zagospodarować zasoby ludzkie.

Zupełnie inaczej sytuacja wyglądała w przypadku gospodarstw, w których w tworzeniu ogólnej wartości standardowej produkcji dominowały uprawy polowe. Odznaczały się one bowiem najniższą produktywnością ziemi. Niskie wartości przyjmowała tu także dochodowość tego czynnika produkcji. Obserwowane duże zróżnicowanie produktywności pomiędzy typami rolniczymi, w przypadku poszczególnych rodzajów dochodowości miało już nieco mniejszy zakres.

Gospodarstwach o typie mieszanym, w których brak było wyraźnej dominacji jednej działalności w tworzeniu ogólnej wartości standardowej produkcji oraz te z dominacja zwierząt trawożernych lub upraw trwałych, na tle pozostałych analizowanych typów osiągały najniższy poziom produkcji rolniczej. Niski był również tutaj poziom dochodu z gospodarstwa rolniczego. Konsekwencją takiej sytuacji, w tych typach gospodarstw, była niska efektywność wykorzystania zasobów. Szansą okazywały się wówczas płatności bezpośrednie i środki z funduszy UE. Oddziaływanie tych strumieni finansowych na dochody było tutaj najsilniejsze.

Bibliografia

Bocian M., Cholewa I., Tarasiuk R., Współczynniki Standardowej Produkcji dla celów Wspólnotowej Typologii Gospodarstw Rolnych IERiGŻ Warszawa 2017.
Committee for the farm accountancy data network. Typology handbook. Brussels, 2016.

Floriańczyk Z., Malanowska B., Osuch D., Bocian M.: Opis realizacji planu wyboru próby gospodarstw rolnych dla Polskiego FADN. IERiGŻ, Warszawa 2017.
Klepacki B., Produkcyjne i ekonomiczne przystosowania gospodarstw prywatnych do zmian warunków gospodarowania. Wyd. SGGW, Warszawa 1997.
Sprawozdanie z działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa za 2016 rok. Departamencie Analiz i Sprawozdawczości ARiMR Warszawa 2017. s.28-32.
Wyniki Standardowe 2016 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2017.
Zegar J.S. (red.), Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym. Program Wieloletni 2015-2019. Nr 39, PIB IERiGŻ, Warszawa 2017.

Summary

The agricultural type is one of the criteria used to characterize a farm in the EU. The purpose of this study is to show the range of the effectiveness of the use of production resources in various types of farms. The productivity and profitability of land, labor and capital were used to assess the effectiveness of management in particular types of farms. Individual sizes are shown per one household in PLN. The scale of diversification is presented in percentage terms. The analysis carried out showed that intensive production carried out on poultry and horticultural farms made them the most productive and profitable land and capital in 2016.

Key words: agricultural type, productivity, profitability.

Informacja o autorach:

Dr inż. Agata Marcysiak
Katedra Ekonomii
Wydział Nauk Ekonomicznych i Prawnych
Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach
ul Żytnia 17/19
08-110 Siedlce
agata.marcysiak@ uph.edu.pl

Dr inż. Adam Marcysiak
Katedra Logistyki
Wydział Nauk Ekonomicznych i Prawnych
Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach
ul Żytnia 17/19
08-110 Siedlce
adam.marcysiak@ uph.edu.pl

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.12

Grażyna Michalczuk
Uniwersytet w Białymstoku

Urszula Konarzewska
Uniwersytet w Białymstoku

Komunikowanie działań CSR w procesie społecznie odpowiedzialnego inwestowania

COMMUNICATION OF CSR ACRIVITIES IN THE PROCESS OF SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTING

Efektywność bieżącej działalności przedsiębiorstwa oraz realizacja jego celów rozwojowych wiąże się nierozerwalnie z pozyskiwaniem odpowiednich zasobów kapitału. Znalezienie inwestorów w coraz większym stopniu uwarunkowane jest nie tylko budowaniem wizerunku firmy wiarygodnej finansowo. Wielu inwestorów w procesie wyboru portfela tradycyjne kryteria finansowe uzupełnia również zasadami społecznej odpowiedzialności biznesu. Rozwój koncepcji społecznie odpowiedzialnego inwestowania wywołuje zainteresowanie zwiększoną aktywnością przedsiębiorstw w zakresie dostarczania informacji nie tylko w perspektywie finansowej, ale też społecznej i środowiskowej.

Celem artykułu jest przedstawienie znaczenia komunikacji działań CSR w procesie społecznie odpowiedzialnego inwestowania. Punktem wyjścia do realizacji tak sformułowanego celu było przedstawienie teoretycznych podstaw koncepcji społecznie odpowiedzialnego inwestowania, jak i zagadnień związanych z komunikowaniem informacji z zakresu CSR, mogących w istotny sposób wspierać ten proces. W dalszej części artykułu skoncentrowano się na analizie podejścia do komunikowania działań społecznie odpowiedzialnych przez spółki wchodzące w skład indeksu RESPECT .

Badania wykazały, że spółki Indeksu RESPECT są świadome znaczenia ujawniania informacji z obszaru społecznej odpowiedzialności biznesu. Większość z nich nie ogranicza się do komunikowania kwestii ekonomicznych, społecznych i środowiskowych w sprawozdaniach z działalności, ale publikuje dodatkowo odrębne raporty CSR, bądź też raporty zintegrowane, które za pomocą jednego dokumentu prezentują zarówno finansowe, jak i niefinansowe aspekty prowadzonej działalności gospodarczej.

Słowa kluczowe: społeczna odpowiedzialność biznesu, społecznie odpowiedzialne inwestowanie, komunikowanie działań społecznie odpowiedzialnych

Wstęp

Rosnące zainteresowanie społeczną odpowiedzialnością biznesu i jej przenikanie do wszystkich aspektów życia gospodarczego, wywarło wpływ na funkcjonowanie rynków finansowych. Na gruncie koncepcji CSR rozwinęło się pojęcie społecznie odpowiedzialnego inwestowania, które odnosi się do podejmowania decyzji inwestycyjnych nie tylko w oparciu o finansowe rezultaty danego podmiotu, ale również te dotyczące aspektów społecznych, czy też środowiskowych. Coraz większą atrakcyjnością z punktu widzenia

kapitałodawców charakteryzują się te podmioty, które osiągają nie tylko dobre wyniki finansowe, ale odznaczają się jednocześnie przejrzystością działania oraz uczciwie podchodzą do budowania własnego wizerunku oraz kształtowania relacji z najbliższym otoczeniem[1]. Dla wielu inwestorów, to właśnie wiarygodność społeczna jest podstawą oceny prowadzonej działalności gospodarczej danego przedsiębiorstwa, determinującą również perspektywę jego wiarygodności finansowej[2].

Wraz z rosnącą popularnością inwestycji społecznie odpowiedzialnych na znaczeniu nabiera jakość oraz kompletność generowanych informacji nie tylko w perspektywie finansowej, ale też społecznej i środowiskowej. Coraz częściej wyniki finansowe (mające największą wartość dla akcjonariuszy) szacowane są w kontekście społecznej odpowiedzialności, która jest koncepcją umożliwiającą budowanie relacji z wieloma interesariuszami. Zauważalną kwestią pozostaje jednak zróżnicowanie zarówno zakresu prezentowanych danych, jak również kanałów komunikowania, które wykorzystywane mogą być do upubliczniania tego typu informacji.

Celem artykułu jest przedstawienie znaczenia komunikowania działań CSR w procesie społecznie odpowiedzialnego inwestowania. Punktem wyjścia do realizacji tak sformułowanego celu było omówienie teoretycznych podstaw koncepcji społecznie odpowiedzialnego inwestowania, jak i zagadnień związanych z komunikowaniem informacji z zakresu CSR, mogących w istotny sposób wspierać ten proces. W dalszej części artykułu skoncentrowano się na podejściu do komunikowania działań społecznie odpowiedzialnych przez spółki wchodzące w skład indeksu RESPECT.

Społecznie odpowiedzialne inwestowanie (SRI)

Współcześnie przedsiębiorstwa funkcjonują w otoczeniu, które legitymizuje ich działalność[3]. Otoczenie to, z jednej strony może stwarzać możliwości dla długofalowego rozwoju i osiągania określonych celów strategicznych, z drugiej natomiast może stanowić zagrożenie dla powodzenia realizowanych przedsięwzięć rynkowych. W budowaniu relacji z otoczeniem istotne znaczenie odgrywa uzyskanie akceptacji dla realizowanych przedsięwzięć rynkowych.

Coraz więcej podmiotów swoje relacje z otoczeniem buduje w oparciu o koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu (Corporate Social Responsibility – CSR). Polega ona na uwzględnianiu w strategii przedsiębiorstwa interesów społecznych, kwestii środowiskowych oraz relacji z szeroko rozumianym otoczeniem przedsiębiorstwa (różnymi grupami interesu). Istotne znaczenie ma fakt, iż praktyczna implementacja CSR nie może opierać się jedynie na składaniu deklaracji w tym zakresie. Musi wiązać się z wysoką świadomością społecznej odpowiedzialności oraz długofalowym działaniem na

---

[1] A. Mazurczak, *Raportowanie społecznej odpowiedzialności biznesu jako nowy element raportowania biznesowego* [w:] B. Micherda (red.), *Kierunki ewolucji sprawozdawczości i rewizji finansowej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2012, s. 93.

[2] B. Rok, *Odpowiedzialny biznes w nieodpowiedzialnym świecie*, Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce – Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa 2004, s. 54.

[3] I. Mendryk, *Budowanie relacji z otoczeniem jako kompetencja organizacji*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Sklodowska. Sectio H. Oeconomia", 2008, Vol. XLII, 10, s. 143.

rzecz rozwiązywania istotnych problemów społecznych, które mogą przynieść korzyści zarówno poszczególnym grupom interesariuszy, jak i przedsiębiorstwu[4].

Zasadność realizacji w praktyce spółek koncepcji społecznej odpowiedzialności dostrzegają inwestorzy, którzy chcą inwestować nie tylko z zyskiem, ale też odpowiedzialnie. Oznacza to świadome inwestowanie w spółki funkcjonujące w oparciu o zasadę CSR. Efektem jest rozwój nowej formy inwestowania jaką jest społecznie odpowiedzialne inwestowanie (*Socially Responsible Investing* – SRI). W literaturze można spotkać różne podejścia do definiowania SRI, co ilustruje tabela 1.

Tabela 1. Podejścia do definiowania społecznie odpowiedzialnego inwestowania (SRI)

Autor/Źródło	Definicja
P. Kinder	Dotyczy ono wcielania kryteriów społecznych lub etycznych w proces podejmowania decyzji inwestycyjnych
Raport Światowego Forum Ekonomicznego	To inwestowanie w sposób biorący pod uwagę wpływ inwestycji na szeroko rozumiane społeczeństwo oraz środowisko naturalne, zarówno dzisiaj, jak i w przyszłości
Europejska organizacja ds. Zrównoważonego Inwestowania	To ogólny termin obejmujący etyczne inwestycje, odpowiedzialne inwestycje, inwestycje zrównoważone oraz wszelkie inne procesy inwestycyjne, które łączą cele finansowe inwestorów z ich troską o zagadnienia środowiskowe, społeczne i zarządzania.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: T. Jedynak, *Kontrowersje wokół efektywności inwestycji społecznie odpowiedzialnych*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego" , 2011, nr 11, s. 239.

Istotą SRI jest opieranie decyzji finansowych inwestorów nie tylko na parametrach finansowych (m.in. zysku) spółek, ale też ich współobecności w społeczeństwie. Budowanie portfela inwestycyjnego odbywa się poprzez dobór spółek spełniających standardy społecznej odpowiedzialności. Celem stosowania SRI jest więc z jednej strony maksymalizowanie zysku przy najmniejszym możliwym ryzyku, z drugiej - wkomponowanie w proces inwestycyjny aspektów o charakterze społeczno-etycznym, ekologicznym i środowiskowym[5].

Inwestowanie społeczne znajduje coraz większe zainteresowanie w Polsce. Niewątpliwie wpływ na to miały działania Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, która w 2009 roku zapoczątkowała Indeks RESPECT[6], który służy do mierzenia wartości spółek najbardziej odpowiedzialnych społecznie. Głównym celem projektu jest wyłonienie spółek giełdowych zarządzanych w sposób odpowiedzialny oraz akcentowanie ich atrakcyjności inwestycyjnej[7].

Indeks podlega cyklicznemu badaniu i weryfikacji, co pozwala na utrzymanie „wysokiego poziomu oraz na zapewnienie, że są to spółki działające zgodnie

[4] M. Żychlewicz, *Społeczna odpowiedzialność biznesu jako strategia prowadzenia działalności polskich przedsiębiorstw*, „Współczesne problemy ekonomiczne", 2015, nr 11, s. 282-284.

[5] T. Jedynak, *Rozwój koncepcji inwestowania społecznie odpowiedzialnego w Polsce i na świecie*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie", 2011, nr 875, s. 18.

[6] Był to pierwszy indeks spółek odpowiedzialnych na obszarze Europy Środkowo – Wschodniej i objął 16 spółek notowanych na rynku głównym GPW (z wyłączeniem spółek zagranicznych oraz duallistingowanych), które wykazały się ponadprzeciętnym zaangażowaniem w zagadnienia CSR. Na koniec 2016 roku w skład indeksu weszło 25 spółek z różnych sektorów.

[7] RESPECT Index, *Opis projektu*, http://www.odpowiedzialni.gpw.pl/opis_projektu [data dostępu: 01.10.2017].

z najlepszymi standardami zarządzania w zakresie corporate governance, ładu informacyjnego i relacji inwestorskich oraz na płaszczyźnie ekologicznej, społecznej i stosunków pracowniczych[8].

Aktualnie w indeksie RESPECT znajdują się 24 spółki[9]. Różnicuje je nie tylko długość notowań na GPW, ale też przynależność sektorowa. Wśród spółek indeksu dominują banki - 5 spółek. Znaczący jest również udział przedsiębiorstw z takich sektorów, jak: energia - 4 spółki, budownictwo – 3 spółki oraz paliwa i gaz - 3 spółki[10]. Są to branże gospodarki, które z jednej strony wywierają istotny wpływ na bliższe oraz dalsze otoczenie funkcjonowania, z drugiej natomiast odznaczać muszą się dużą przejrzystością realizowanych przedsięwzięć.

Komunikowanie społecznej odpowiedzialności biznesu w praktyce spółek indeksu RESPECT

Idea społecznie odpowiedzialnego inwestowania skupia wokół siebie inwestorów zainteresowanych nie tylko długoterminową maksymalizacją zysków, lecz także szeroko pojętą odpowiedzialnością, przejawiającą się między innymi troską o drugiego człowieka oraz o środowisko naturalne[11]. Inwestorzy opierający swoją strategię inwestowania na zasadach społecznie odpowiedzialnego inwestowania zainteresowani są zwiększoną otwartością informacyjną spółek. Wiąże się ona z dostarczaniem informacji, które dadzą podstawę obiektywnej oceny, czy w rzeczywistości i w jakim stopniu podmiot respektuje zasady społecznej odpowiedzialności biznesu[12].

Komunikowanie społecznej odpowiedzialności biznesu należy do zagadnień stosunkowo nowych. Wynika to z faktu, że dopiero na przestrzeni ostatnich lat nastąpił znaczący wzrost zainteresowania nie tylko finansowymi, ale także społecznymi i środowiskowymi aspektami prowadzonej działalności. Często wykorzystywanym sposobem informowania otoczenia o społecznej odpowiedzialności biznesu są komunikaty umieszczane na stronach internetowych przedsiębiorstw. W zakładkach dotyczących zaangażowania społecznego lub odpowiedzialnego biznesu zamieszczane są informacje na temat programów społecznych, akcji charytatywnych, oraz współpracy firmy z partnerami społecznymi[13].

Z punktu widzenia realizacji koncepcji społecznie odpowiedzialnego inwestowania są to informacje niewystarczające. Coraz częściej znajdują one swoje miejsce w systemie sprawozdawczości jednostek gospodarczych. Takim źródłem jest między

---

[8] Tamże.

[9] Zmiana liczby spółek wchodzących do struktury indeksu w porównaniu do pierwotnego składu dziesiątej edycji projektu, ogłoszonego w grudniu 2016 roku spowodowana została decyzją Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie o zawieszeniu obrotu akcjami spółki Pelion S.A.

[10] GPW, *Lista spółek*, https://www.gpw.pl/spolki [data dostępu: 09.10.2017].

[11] J. Ostaszewski (red.), *Finanse*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2013, s. 567-568.

[12] T. Szot- Gabryś, *Społecznie odpowiedzialne inwestowanie a społecznie odpowiedzialne inwestycje* [w:] J. Ostaszewski (red.), *O nowy ład finansowy w Polsce. Rekomendacje dla animatorów życia gospodarczego*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2015, s. 315.

[13] A. Rudnicka, *Komunikowanie o społecznej odpowiedzialności między przedsiębiorstwem a interesariuszami* [w:] Z. Pisz, M. Rojek-Nowosielska (red.), *Społeczna odpowiedzialność organizacji. Metodyka, narzędzia, ocena*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 120.

innymi sprawozdanie z działalności, które zgodnie ze znowelizowaną ustawą o rachunkowości będzie musiało zawierać oświadczenie zawierające minimum informacji niefinansowych[14], w odniesieniu do kwestii środowiskowych, społecznych i pracowniczych, poszanowania praw człowieka, a także przeciwdziałania korupcji i łapownictwu[15].

Kluczowym narzędziem komunikowania danych z zakresu CSR w ostatnich latach stają się raporty społeczne. W sposób całościowy przedstawiają one strategię danej jednostki, jej politykę społeczną, a także wyniki w zakresie odpowiedzialności wobec kluczowych grup interesariuszy[16]. Sprawozdania tego typu stanowią odpowiedź na zarzuty kierowane w stronę jednostek, że w prowadzonej przez nie polityce informacyjnej preferowane są interesy ograniczonej grupy podmiotów[17]. Podstawowymi adresatami obligatoryjnej sprawozdawczości są właściciele, potencjalni inwestorzy oraz instytucje finansowe[18]. Natomiast raporty społeczne kierowane są również do innych grup interesariuszy, które zainteresowane są różnymi aspektami funkcjonowania spółki.

Spółki tworzące skład Indeksu RESPECT są świadome znaczenia ujawniania informacji z obszaru społecznej odpowiedzialności biznesu. W związku z tym, że w zakresie raportowania społecznego nie ma wypracowanego jednolitego standardu, wykorzystują one w tym celu różne rodzaje sprawozdań, co ilustruje tabela 2.

Tabela 2. Informacje z zakresu społecznej odpowiedzialności w sprawozdawczości spółek wchodzących w skład indeksu RESPECT

Sektor	Nazwa spółki	CSR w sprawozdaniu z działalności/	Nazwa raportu z zakresu społecznej odpowiedzialności	Rodzaj raportu	Za okres	Format
Banki	ING Bank Śląski S.A.		Zintegrowany Raport Roczny ING Banku Śląskiego 2016	Raport zintegrowany	2015-2016	online
	Bank Zachodni WBK S.A.		Raport Odpowiedzialnego Biznesu 2016	Raport CSR	2016	online
	Bank Millennium S.A.		Raport finansowy i społeczny za rok 2016	Raport zintegrowany	2016	online

[14] Obowiązek będzie dotyczył wyłącznie dużych jednostek zaufania publicznego, czyli między innymi: banków, zakładów ubezpieczeń, funduszy inwestycyjnych, funduszy emerytalnych, emitentów papierów wartościowych, krajowych instytucji płatniczych oraz instytucji pieniądza elektronicznego. Wymogi odnosić będą się również do grup kapitałowych, w których podmiotem dominującym jest jednostka zaufania publicznego. Podstawę zastosowania przepisów stanowić będą kryteria określające skalę prowadzonej działalności gospodarczej dotyczące liczby zatrudnionych, a także wielkości przychodów netto ze sprzedaży lub sumy aktywów bilansu (Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz. U. 1994 Nr 121 poz. 591, ze zm., art. 49b-55.

[15] Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz. U. 1994 Nr 121 poz. 591, ze zm., art. 49b, ust. 2.

[16] B. Rok, *Odpowiedzialny biznes…*, op. cit., s. 70.

[17] E. Maćkowiak, *Polityka rachunkowości a kierunki zmian raportowania w przedsiębiorstwach*, „Studia Ekonomiczne", 2014, nr 201, s. 190.

[18] G. Zasuwa, *Społeczna odpowiedzialność jako perspektywiczny obszar w sprawozdawczości przedsiębiorstw* [w:] D.A. Mikulska, *Polityka rachunkowości jednostki a jakość sprawozdania finansowego. Wybrane aspekty*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2012, s. 194.

	Bank Handlowy w Warszawie S.A.[19]	□	-	-	-	-
	Bank Pekao S.A.	□	-	-	-	-
Energia	PGE S.A.	□	Raport zintegrowany 2016	Raport zintegrowany	2016	online
	Tauron Polska Energia S.A.	□	Raport zintegrowany 2016	Raport zintegrowany	2016	online
	Energa S.A.	□	Nasza odpowiedzialność 2016	Raport CSR	2016	PDF
	ZEW Kogeneracja	□	-	-	-	-
Budownictwo	Elektrobudowa S.A.	□	Społeczna odpowiedzialność biznesu Raport 2016	Raport CSR	2016	PDF
			Global Compact Raport 2016	Raport CSR	2015	PDF
	Budimex S.A.	□	Zintegrowany raport roczny 2016	Raport zintegrowany	2016	PDF
	Trakcja PRKiI S.A.	□	Raport społeczny 2015	Raport CSR	2015	PDF
Paliwa i gaz	Grupa LOTOS S.A.	□	Zintegrowany raport roczny 2016	Raport zintegrowany	2016	online
	PGNiG S.A.	□	Raport społeczny GK PGNiG 2014 Odpowiedzialna energia	Raport CSR	2014	online PDF
	PKN Orlen S.A.	□	Raport Zintegrowany Grupy ORLEN 2016	Raport zintegrowany	2016	online PDF
Chemia	Grupa Azoty S.A.	□	Raport zintegrowany Grupy Azoty za rok 2015	Raport zintegrowany	2015	PDF
			Roczny raport na temat kwestii środowiskowych i społecznych za 2016 r.	Raport CSR	2016	PDF
	PCC Rokita S.A.	□	-	-	-	-

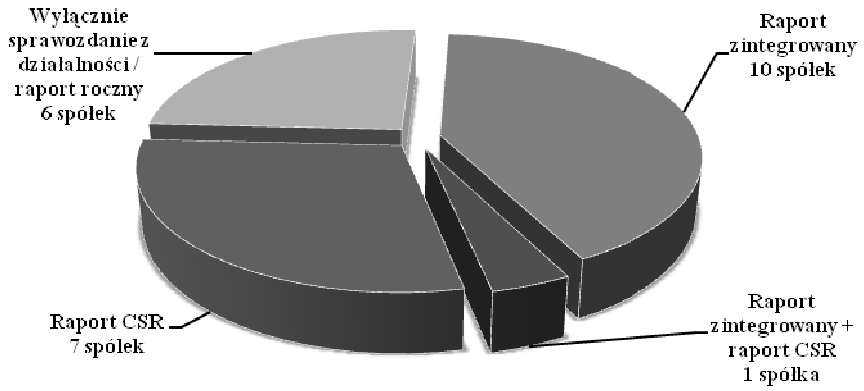
[19] Pewne informacje z zakresu CSR znaleźć można w *Raportach z działań społecznych* sporządzanych przez Fundację powołaną celu wspierania działań Banku na rzecz ekonomicznej, społecznej, a także środowiskowej odpowiedzialności.

[20] Odniesienia do społecznego zaangażowania spółki ujęte zostały w *Raporcie zrównoważonego rozwoju* Grupy EDF za lata 2014-2015, w której skład której wchodzi ZEW Kogeneracja S.A.

Górnictwo	KGHM Polska Miedź S.A.	□	Raport zintegrowany za 2016 rok	Raport zintegrowany	2016	online
	Lubelski Węgiel Bogdanka S.A.	□	Raport zintegrowany GK LW BOGDANKA za 2016 rok	Raport zintegrowany	2016	PDF
Przemysł elektromaszynowy	Apator S.A.	□	Raport zrównoważonego rozwoju 2015	Raport CSR	2015	online
Telekomunikacja	Orange Polska S.A.	□	Orange Polska Raport Zintegrowany 2016	Raport zintegrowany	2016	online PDF
Ubezpieczenia	PZU S.A.	□	Raport społecznej odpowiedzialności biznesu PZU S.A. 2013–2014	Raport CSR	2013-2014	PDF
Rynek kapitałowy	GPW w Warszawie S.A.	□	-	-	-	-
Wyposażenie domu	Fabryki Meble FORTE S.A.	□	-	-	-	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów zamieszczonych na stronach internetowych badanych spółek (według stanu na dzień 09.10.2017 r.).

Spółki indeksu różnicuje sposób komunikowania na temat społecznej odpowiedzialności. Wszystkie z nich dołączają informacje z zakresu CSR bezpośrednio do raportów rocznych, bądź też ujawniają je w ramach sprawozdania z działalności, stanowiącego element rocznego raportu przedsiębiorstwa. Informacje te mają jednak różny zakres. W niektórych przypadkach ograniczają się one wyłącznie do opisu wyznawanych wartości, czy też wspieranych akcji charytatywnych i sponsoringowych. Powoduje to, że dają jedynie cząstkowy pogląd na temat społecznego zaangażowania poszczególnych firm oraz skutków prowadzonej przez nie działalności gospodarczej. Dlatego też coraz więcej spółek w celu komunikowania społecznego zaangażowania wykorzystuje bardziej efektywne formy raportowania (rysunek 1).



Rysunek 1. Społeczna odpowiedzialność biznesu w sprawozdawczości spółek wchodzących w skład indeksu RESPECT
Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów zamieszczonych na stronach internetowych badanych spółek (według stanu na dzień 09.10.2017 r.).

Preferowaną formę komunikowania społecznej odpowiedzialności stanowi raport zintegrowany, który jest sporządzany przez 11 spółek Indeksu RESPECT. Jest to nowa forma raportowania, która pozwala na pokazanie w jednym sprawozdaniu zależności pomiędzy strategią danego podmiotu, sposobem jego zarządzania, osiąganymi wynikami finansowymi oraz ekonomicznym, społecznym oraz środowiskowym aspektem funkcjonowania na rynku[21]. Znaczna części spółek wykorzystuje również raporty CSR, które jeszcze do niedawna stanowiły dominującą formę komunikowania działań z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu. W przeciwieństwie do raportów zintegrowanych trudno doszukać się w nich powiązań pomiędzy finansową oraz pozafinansową sferą działalności. Ukazują one bowiem wyłącznie aspekty związane ze społecznym i środowiskowym zaangażowaniem podmiotów rynkowych. Wśród spółek indeksu RESPECT jedna z nich, Grupa Azoty S.A., sporządza zarówno raport zintegrowany, jak i raport z zakresu CSR.

Spółki indeksu RESPECT charakteryzuje również dowolność pod względem częstotliwości sporządzania raportów społecznych. Przeważająca cześć badanych podmiotów stosuje roczny cykl raportowania danych z zakresu CSR. Wyróżnić można również raporty zawierające dane odnoszące się do dwóch, kolejno następujących po sobie okresów sprawozdawczych. Dowolność w zakresie raportowania społecznego skutkuje również brakiem wypracowanych procedur w zakresie terminowości przekazywania raportów. Większość dokumentów opublikowanych przez spółki Indeksu RESPECT zawiera informacje odnoszące się do działań podejmowanych w 2016 roku. Niemniej jednak znaleźć wśród nich można te, które dotyczą okresów wcześniejszych.

Coraz częściej tradycyjną wersję raportu dostępną w formacie PDF, uzupełnia bądź zastępuje wersja interaktywna umieszczana bezpośrednio na stronie internetowej.

[21] M. Marcinkowska, *Kapitał relacyjny banku. Ocena banku w kontekście relacji z interesariuszami*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s. 45.

Ułatwia to szybki dostęp do poszczególnych sekcji dokumentu, zwiększając przejrzystość prezentowanych danych. Pomimo znaczących różnic w zakresie i sposobie prezentacji danych, wszystkie spółki zamieszczają w raportach informacje odnoszące się do głównych obszarów społecznej odpowiedzialności biznesu. Dotyczą one zwłaszcza takich zagadnień, jak: etyka, relacje społeczne, oddziaływanie na środowisko naturalne, relacje z pracownikami, a także dialog z pozostałymi grupami interesariuszy.

Podsumowanie i wnioski

Wzrost znaczenia społecznej odpowiedzialności biznesu we wszystkich aspektach życia gospodarczego znajduje odzwierciedlenie w decyzjach podejmowanych przez inwestorów. Coraz częściej w procesie inwestowania wolnych środków pieniężnych obok kryteriów ryzyko-zysk występują również inne o charakterze społecznym, środowiskowym oraz etycznym.

Istotną rolę w kształtowaniu pozycji spółki odpowiedzialnej społecznie odgrywa polityka komunikacyjna. Inwestorzy nie są w stanie zaspokoić swoich potrzeb informacyjnych wyłącznie na podstawie danych liczbowych zawartych w obligatoryjnie sporządzanych sprawozdaniach finansowych. Są oni zainteresowani również pozyskiwaniem informacji dotyczących ekonomicznego, społecznego, a także środowiskowego kontekstu funkcjonowania spółki na rynku.

Znajduje to przełożenie na politykę informacyjną spółek wchodzących w skład indeksu RESPECT. Komunikują one swoje działania w obszarze społecznej odpowiedzialności w sprawozdaniu z działalności. Ważną kwestią jest również to, że jedynie niewielka część spółek ogranicza się do tej obligatoryjnej formy komunikowania z szerokim gronem interesariuszy. Większość z nich publikuje odrębne raporty CSR, bądź też raporty zintegrowane. To właśnie raporty zintegrowane zawierają najbardziej kompleksowe informacje o dokonaniach danego podmiotu gospodarczego. Wynika to z faktu, iż w jednym dokumencie ujmują one informacje będące podstawą oceny wiarygodności zarówno finansowej, jak i niefinansowej.

Istotne jest również to, że w poszczególnych raportach znajdują się dane dotyczące wszystkich najważniejszych kwestii z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu. Co ważne są to nie tylko informacje opisowe, ale także określone wskaźniki pozwalające skwantyfikować społeczne i środowiskowe zaangażowanie przedsiębiorstw. Pomimo znaczących różnic z strukturze, objętości, a także zawartości publikowanych raportów umożliwia to dokonywanie pewnych porównań będących podstawą wyboru do portfela inwestycyjnego podmiotów wyróżniających się pozytywnym oddziaływaniem na społeczeństwo i środowisko.

Literatura

GPW, *Lista spółek*, https://www.gpw.pl/spolki [data dostępu: 09.10.2017].

Jedynak T., *Kontrowersje wokół efektywności inwestycji społecznie odpowiedzialnych*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego" , 2011, nr 11.

Jedynak T., *Rozwój koncepcji inwestowania społecznie odpowiedzialnego w Polsce i na świecie*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie", 2011, nr 875.

Maćkowiak E., *Polityka rachunkowości a kierunki zmian raportowania w przedsiębiorstwach*, „Studia Ekonomiczne", 2014, nr 201.

Marcinkowska M., *Kapitał relacyjny banku. Ocena banku w kontekście relacji z interesariuszami*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.
Mazurczak A., *Raportowanie społecznej odpowiedzialności biznesu jako nowy element raportowania biznesowego* [w:] B. Micherda (red.), *Kierunki ewolucji sprawozdawczości i rewizji finansowej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2012.
Mendryk I., *Budowanie relacji z otoczeniem jako kompetencja organizacji*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Sklodowska. Sectio H. Oeconomia", 2008, Vol. XLII, 10.
Ostaszewski J. (red.), *Finanse*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2013.
RESPECT Index, *Opis projektu*, http://www.odpowiedzialni.gpw.pl/opis_projektu [data dostępu: 01.10.2017].
Rok B., *Odpowiedzialny biznes w nieodpowiedzialnym świecie*, Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce – Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa 2004.
Rudnicka A., *Komunikowanie o społecznej odpowiedzialności między przedsiębiorstwem a interesariuszami* [w:] Z. Pisz, M. Rojek-Nowosielska (red.), *Społeczna odpowiedzialność organizacji. Metodyka, narzędzia, ocena*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
Szot- Gabryś T., *Społecznie odpowiedzialne inwestowanie a społecznie odpowiedzialne inwestycje* [w:] J. Ostaszewski (red.), *O nowy ład finansowy w Polsce. Rekomendacje dla animatorów życia gospodarczego*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2015.
Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz. U. 1994 Nr 121 poz. 591 ze zm.
Zasuwa G., *Społeczna odpowiedzialność jako perspektywiczny obszar w sprawozdawczości przedsiębiorstw* [w:] D.A. Mikulska, *Polityka rachunkowości jednostki a jakość sprawozdania finansowego. Wybrane aspekty*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2012.
Żychlewicz M., *Społeczna odpowiedzialność biznesu jako strategia prowadzenia działalności polskich przedsiębiorstw*, „Współczesne problemy ekonomiczne", 2015, nr 11.

Summary

The effectiveness of the enterprise's current activity and achieving its development objectives is inextricably linked to the raising the adequate amount of capital. Finding investors increasingly is determined not only by building financial credibility. During the process of selecting the portfolio, many investors complements traditional financial criteria by additional set of corporate social responsibility rules. The development of socially responsible investing causes the interest in increased activity of enterprises in providing information not only in the financial but also in the social and environmental perspective.
The aim of the article is to present the importance of communication of CSR activities in the process of socially responsible investing. The starting point for the implementation of a such formulated purpose was to present theoretical basis of the concept of socially responsible investing as well as the issues related to CSR communication, which may support this type of investing. Next, the paper focuses on the analysis of approach to communication of socially responsible activities by companies included in RESPECT Index.
Results of the research lead to the conclusion that companies included in the RESPECT Index are aware of the importance of disclosing information concerning corporate social responsibility. Most of them are not limited to communicating economic, social and environmental issues within activity reports, but in addition, publish separate CSR reports or integrated reports which present in one document both financial and non-financial aspects of business activity.

Keywords: corporate social responsibility, socially responsible investing, communication of socially responsible activities

Informacje o autorach:

dr hab. Grażyna Michalczuk, prof. UwB
Uniwersytet w Białymstoku
Wydział Ekonomii i Zarządzania
Katedra Finansów, Rachunkowości i Informatyki
ul. Warszawska 63, 15-062 Białystok
e-mail: g.michalczuk@uwb.edu.pl

mgr Urszula Konarzewska
Uniwersytet w Białymstoku
Wydział Ekonomii i Zarządzania
Katedra Finansów, Rachunkowości i Informatyki
ul. Warszawska 63, 15-062 Białystok
e-mail: u.konarzewska@uwb.edu.pl

Polityki Europejskie,
Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.13

Robert Nowacki
Wyższa SzkołaFinansów i Zarządzania w Warszawie

Percepcja reklamy artykułów żywnościowych i jej znaczenie w procesach decyzyjnych konsumentów

PERCEPTION OF ADVERTISING OF FOOD PRODUCTS AND ITS IMPORTANCE IN CONSUMER DECISION-MAKING PROCESSES

Celem artykułu jest ocena postrzegania i percepcji reklamy artykułów żywnościowych w społeczeństwie polskim oraz jej wpływu na decyzje zakupowe konsumentów. Podstawą artykułu są wyniki badań ankietowych przeprowadzonych w 2014 roku wśród populacji powyżej 15 roku życia. Z badań wynika, że reklamy artykułów żywnościowych dość często oceniane są jako atrakcyjne i wiarygodne, a podatność na oddziaływanie reklamy artykułów żywnościowych deklaruje niespełna połowa badanych. Występuje przy tym duże zróżnicowanie ocen z punktu widzenia zarówno cech demograficznych respondentów, jak i poszczególnych kategorii produktowych.

Słowa kluczowe: reklama, artykuły żywnościowe, atrakcyjność reklamy, wiarygodność reklamy.

Wstęp

Wraz z rozwojem konkurencji i intensyfikacją działań z zakresu komunikacji marketingowej wzrasta zainteresowanie skutecznością podejmowanych przez przedsiębiorstwa procesów promocyjnych. Dotyczy to również reklamy. Jest ona jednym z kluczowych instrumentów marketingowych służących wywieraniu wpływu na zachowania konsumentów. O jej znaczeniu świadczą m.in. rosnące wydatki reklamowe. Według danych firmy Starcom[1] wartość rynku reklamowego wyniosła w 2016 r. 8331 mln zł i była o 3,0% wyższa niż rok wcześniej, a w stosunku do roku 2013 wzrost wyniósł aż 17,5%. Znaczącą rolę w wydatkach reklamowych stanowią nakłady ponoszone przez producentów artykułów żywnościowych. Wydatki reklamowe na kategorię żywność wraz z napojami i alkoholami wyniosły w 2016 r. 1317,0 ml zł (co stanowiło 15,8% ogółu wydatków), dając jej pozycję największego sektora reklamowego. W porównaniu z rokiem poprzednim wydatki te wzrosły o 36,9 mln zł (czyli o 2,9%). Motorem tego wzrostu były przede wszystkim napoje i alkohole – wartość ich reklamy zwiększyła się bowiem o 7,2% przy 1,1%-owej dynamice żywności.

Na tym tle warto zastanowić się, jaka jest skuteczność działań reklamujących artykuły żywnościowe. Celem opracowania jest ocena postrzegania reklam artykułów żywnościowych w społeczeństwie polskim z punktu widzenia czterech podstawowych wy-

[1] *3 proc. więcej na reklamy w Polsce, internet zyskuje kosztem prasy i telewizji, mocno w górę branża handlowa (analiza).* http://www.wirtualnemedia.pl/artykul/wydatki-reklamowe-w-polsce-2016-internet-zyskuje-kosztem-prasy-i-telewizji-branza-handlowa [dostęp: 1.07.2017].

miarów – atrakcyjności, wiarygodności, motywowania do zakupu oraz rzeczywistego wpływu na decyzje zakupowe konsumentów. Analizy oparte zostały na wynikach badań przeprowadzonych w 2014 roku na próbie 600 osób w wieku minimum 15 lat.

Skuteczność oddziaływania reklamy a zachowania konsumentów

Zachowania konsumenta na rynku rozpatrywane mogą być w wielu płaszczyznach. Następstwem tego jest wielość ujęć definicyjnych[2]. Definicje te zazwyczaj akcentują etapy wchodzące w skład procesu postępowania konsumenta lub dylematy decyzyjne związane z wyborem produktów. Przykładem może być koncepcja Engela, Blackwella i Miniarda, według której zachowania konsumenta definiować można jako ogół działań związanych z uzyskiwaniem, użytkowaniem i dysponowaniem dobrami oraz usługami wraz z decyzjami poprzedzającymi i warunkującymi te działania[3], czy też Hansena, który poprzez zachowania konsumenta rozumie ogół działań i percepcji konsumenta składających się na przygotowanie decyzji wyboru produktu, dokonanie tego wyboru oraz konsumowanie[4]. Podobne ujęcia znaleźć można w literaturze polskojęzycznej[5]. Bez względu na podejście zwraca się uwagę na różnorodność czynników kształtujących zachowania konsumentów. Znalazło to wyraz w modelach zachowań konsumentów, których autorami byli m.in. Andreassen[6], Nicosia[7], Howard i Sheth[8], czy też Engel, Kollat i Blackwell[9]. Wskazuje się w nich na istotne znaczenie procesów komunikacji rynkowej, w tym reklamy, definiowanej jako wszelka płatna forma nieosobowego przedstawiania i popierania towarów, usług lub idei przez określonego nadawcę[10].

Zadaniem reklamy jest umyślne i dobrowolne oddziaływanie na nabywcę w celu skłonienia go do zachowań zgodnych z intencją nadawcy przekazu[11], głównie związanych z motywowaniem do zakupu[12]. Realizacja celów reklamowych jest podstawą kształtowania jej skuteczności, rozumianej jako stopień realizacji postawionych przed reklamą celów komunikacyjnych, oraz efektywności, definiowanej w kontekście celów ekonomicznych jako stosunek finansowych korzyści związanych wynikających z prowadzenia działań reklamowych do nakładów z nią związanych[13]. Szczególnego znaczenia nabiera oddziaływanie związane z realizacją celów komunikacyjnych, które dotyczy

---

[2] G. Antonides, W.F. van Raaij, *Zachowania konsumenta. Podręcznik akademicki*, PWN, Warszawa 2003, s. 24; S. Smyczek, I. Sowa, *Konsument na rynku. Zachowania, modele, aplikacje*. Difin, Warszawa 2005, s. 61 oraz L. Rudnicki, *Zachowania konsumentów na rynku*, PWE, Warszawa 2012, s. 10-12.

[3] J.F. Engel, R.D. Blackwell, P.W. Miniard, *Consumer behavior*, Dryden Press, Chicago1993, s. 4.

[4] F. Hansen, *Consumer Choice Behavior*. A Cognitive Theory, The Free Press, New York 1972, s. 15.

[5] Przykładem mogą być definicje zaprezentowane w pracach: J. Szczepański (red.), *Badania nad wzorami konsumpcji*, Ossolineum, Wrocław 1977, s. 23.; M. Pohorille, *Mechanizmy i kierunki zmian w konsumpcji społeczeństwa polskiego*, UW, Warszawa 1980, s. 490.

[6] A.R. Andreasen, *Attitudes and customer behavior*, [w:] L.E. Preston (red.), *New Research in Marketing, Institute of Business and Economic Research*, University of California, Berkley 1965, s. 6.

[7] F.M. Nicosia, *Consumer Decision Processes: Marketing and Advertising Implications*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs 1996.

[8] J.A. Howard, J.N. Sheth, *The Theory of Buyer Behavior*, Wiley, New York 1969.

[9] J.F. Engel, R.D. Blackwell, D.T. Kollat, *Consumer behavior*, Holt, Rinehart, and Winston, New York 1968.

[10] G.E. Belch, M.A. Belch, *Advertising and promotion. An integrated marketing comunications perspective*, McGraw-Hill, New York 2009, s. 18.

[11] R. Nowacki, M. Strużycki, *Reklama w przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2002, s. 37.

[12] F. Jefkins, *Advertising*, Pitman Publishing, London 1985, s. 5.

[13] R. Nowacki, *Reklama*, Difin, Warszawa 2005, s. 176-177.

optymalizacji działań reklamowych zarówno w krótkim, jak i w długim okresie[14]. Skuteczność reklamy rozpatrywać można przez pryzmat wpływania na wewnętrzne czynniki kształtujące zachowania konsumentów, takie jak potrzeby, motywy, postawy, czy preferencje, pamiętając, że odnosi się ona nie tylko do płaszczyzny ekonomicznej, marketingowej czy komunikacyjnej, ale też społecznej, kulturowej, religijnej czy politycznej[15]. W kontekście niniejszego opracowania oddziaływanie reklamy odnieść należy do dwóch podstawowych obszarów: percepcji i motywowania.

Percepcja związana jest z procesami poznawczymi, polegającymi na ciągłej wymianie informacji między organizmem a otoczeniem – i będącymi podstawą orientacji w otaczającym świecie[16]. Motywowanie jest siłą sprawczą, która skłania człowieka do podejmowania określonych działań związanych z zaspokajaniem potrzeb[17]. Reklama łączy w sobie te dwa procesy, dostarczając konsumentowi wiedzy o potrzebach i możliwościach ich zaspokajania oraz bodźców wywołujących motywację racjonalną, emocjonalną lub moralną. W ten sposób kreuje potrzeby i steruje ich zaspokajaniem, stając się czynnikiem wpływającym na zachowania konsumentów i podejmowane przez nich decyzje. Potwierdzają to badania poświęcone mechanizmom oddziaływania reklamy[18].

W takim ujęciu o ocenie skuteczności oddziaływania reklamy decydują cztery kolejno następujące po sobie fazy (rysunek 1):

- ocena atrakcyjności reklamy, czyli jej subiektywnie postrzeganej zdolności przyciągania uwagi w sposób umożliwiający zapoznanie się z treścią, rozpatrywana w kategoriach podobania się przekazu lub nie[19],
- ocena wiarygodności reklamy, czyli postrzeganie przekazywanych w przekazie reklamowym treści jako prawdziwych, utożsamiana z budzeniem zaufania do nadawcy przekazu i promowanych przez niego produktów lub idei[20],
- ocena zachęcania do działania propagowanego przez nadawcę reklamy, czyli pobudzanie motywów aktywizujących i ukierunkowujących działanie odbiorcy na osiągnięcie celu motywowania do zakupu[21],
- ocena rzeczywistej akcji podjętej przez odbiorcę pod wpływem komunikatu reklamowego, czyli przełożenie postawy ukształtowanej w wyniku wcześniejszych faz na zachowanie (np. zakup reklamowanego produktu)[22].

---

[14] R. Nowacki, *Procesy zarządzania działalnością reklamową w przedsiębiorstwach*, [w:] R. Nowacki, M. Strużycki (red.), *Reklama w procesach konkurencji*, Difin, Warszawa 2011, s. 108.

[15] R. Nowacki, *Usługi reklamowe w procesie kształtowania pozycji rynkowej przedsiębiorstw – skala i perspektywy wykorzystania*, „Handel Wewnętrzny", 4/2016, s. 175.

[16] A. Jachnis, J.F. Terelak, *Psychologia konsumenta i reklamy*, Branta, Bydgoszcz 1998, s. 67.

[17] A. Falkowski, T. Tyszka, *Psychologia zachowań konsumenckich*, GWP, Gdańsk 2001, s. 59.

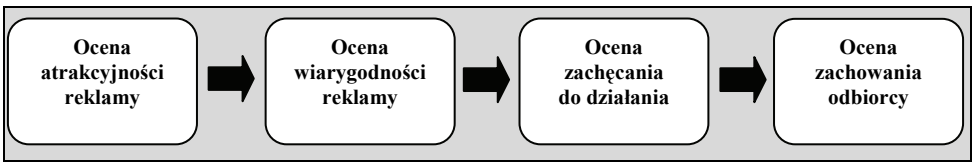
[18] Szerzej na temat badań percepcji reklamy traktuje m.in. pozycja: A. Jachnis, J.F. Terelak, *Psychologia konsumenta i reklamy*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 1998.

[19] R. Nowacki, M. Strużycki, *Reklama w przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2002, s. 65.

[20] A. Kozłowska, *Bohater reklamowy, czyli jak budować wiarygodność w reklamie*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace / Szkoła Główna Handlowa", 2013, nr 1, s. 120. Zob. również: M. Eisend, *Source Credibility Dimensions in Marketing Communication – A Generalized Solution*, „Journal of Empirical Generalisations in Marketing", 2/2006, oraz R. Adler, G. Rodman, *Understanding Human Communication*, Oxford University Press, New York 2000.

[21] C.L. Bovee, W.F. Arens, *Contemporary Advertising*, Irwin, Homewood 1983, s. 151.

[22] A. Kozłowska, *Reklama. Techniki perswazyjne*, Oficyna Wydawnicza SGH 2011, s. 280.



Rysunek 1. Schemat skuteczności oddziaływania reklamy
Źródło: opracowanie własne.

Metodyka badania

Problematyka oceny reklamy artykułów żywnościowych była przedmiotem badań przeprowadzonych w 2014 roku. Badania zrealizowane zostały na ogólnopolskiej próbie 600 osób powyżej 15 roku życia, dobranej w sposób reprezentatywny pod względem płci, wieku i miejsca zamieszkania. Badanie przeprowadzono metodą wywiadów bezpośrednich na podstawie autorskiego kwestionariusza. Charakterystykę badanej populacji przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Charakterystyka badanej populacji

Wyszczególnienie		Liczba badanych	Procent badanych
Ogółem		**600**	**100,0**
Płeć	Kobieta	307	51,2
	Mężczyzna	293	48,8
Wiek	15 - 24	108	18,0
	25 - 34	123	20,5
	35 - 44	97	16,2
	45 - 54	107	17,8
	55 - 64	100	16,7
	65 i więcej	65	10,8
Wykształcenie	Podstawowe, gimnazjalne	47	7,8
	Zasadnicze zawodowe	139	23,2
	Średnie, policealne	255	42,5
	Wyższe	159	26,5
Miejsce zamieszkania	Wieś	237	39,5
	Miasto do 50 tys. mieszkańców	187	31,2
	Miasto pow. 50 tys. mieszkańców	176	29,3
Województwo	Dolnośląskie	45	7,5
	Kujawsko-pomorskie	33	5,5
	Lubelskie	34	5,7
	Lubuskie	16	2,7
	Łódzkie	40	6,7
	Mazowieckie	83	13,8
	Podlaskie	19	3,2
	Podkarpackie	33	5,5
	Pomorskie	35	5,8
	Opolskie	16	2,7
	Śląskie	74	12,3
	Świętokrzyskie	20	3,3
	Warmińsko-mazurskie	22	3,7
	Wielkopolskie	53	8,8
	Zachodniopomorskie	26	4,3

Źródło: badanie własne, 2014.

W obszarze zagadnień związanych z odbiorem działań reklamowych i ich skuteczności analizie poddano kwestie oceny atrakcyjności i wiarygodności reklamy, jej zdolności do motywowania do zakupu, a także deklaracje dotyczące kupowania pod jej wpływem. We wszystkich obszarach problemowych pytania odniesiono do jedenastu kategorii artykułów żywnościowych: napojów bezalkoholowych, napojów alkoholowych, piwa, używek, słodyczy, mięsa i wędlin, nabiału, pieczywa, koncentratów spożywczych, gum do żucia oraz innych artykułów spożywczych.

W analizie wykorzystano istotne statystycznie wskaźniki struktury oraz miary korelacji pomiędzy zmiennymi. Zależności pomiędzy zmiennymi niezależnymi (objaśniającymi) a zależnymi (objaśnianymi) określono na podstawie testu nieparametrycznego chi-kwadrat, a siłę zidentyfikowanych zależności wyznaczono przy pomocy współczynnika V-Cramera. Wyniki analiz zaprezentowane zostały z uwzględnieniem zróżnicowania na trzy podstawowe kategorie demograficzne (płeć, wiek i wykształcenie), miejsce zamieszkania oraz zmienną określającą kupowanie lub nie artykułów żywnościowych pod wpływem reklamy.

Postrzeganie charakteryzujących reklamę artykułów żywnościowych w świetle wyników badania

Wyniki badania wskazują, że reklamy żywności oceniane były generalnie jako atrakcyjne. Opinię taką podzielało 61,5% badanych. Z punktu widzenia poszczególnych kategorii produktów żywnościowych najczęściej za atrakcyjne uznane zostały przekazy reklamowe piwa (22,5% wskazań), a w dalszej kolejności słodyczy (15,7%), używek (15,0%), nabiału (13,3%), napojów bezalkoholowych (11,8%) oraz alkoholi (11,7%).

W poszczególnych przekrojach korelacyjnych dostrzec można przy tym pewne różnice w tym zakresie. I tak w przypadku płci zwraca uwagę nieco większa skłonność oceniania reklam jako atrakcyjnych – dotyczy to siedmiu z analizowanych kategorii, w tym w największym stopniu różnica występuje w odniesieniu do piwa, używek i napojów bezalkoholowych. Kobiety natomiast zdecydowanie częściej wskazywały na atrakcyjność reklam słodyczy i nabiału. Mniejsze różnice wystąpiły w przypadku wieku. Zwrócić należy jedynie uwagę na fakt, że im młodsi badani, tym bardziej podobały im się reklamy alkoholi. Pozytywna ocena atrakcyjności reklam była też pochodną rosnącego poziomu wykształcenia. Podobny kierunek dotyczył też zależności pomiędzy wskaźnikami podobania się reklam większości artykułów żywnościowych a miejscem zamieszkania – rosły one wraz ze wzrostem wielkości miejscowości. Interesująca zależność wystąpiła w przypadku zmiennej charakteryzującej podatność na oddziaływanie reklamy w kontekście dokonywanych zakupów. W przypadku ośmiu analizowanych kategorii produktowych fakt kupowania żywności pod wpływem reklamy dodatnio wpływał na postrzeganie jej jako atrakcyjnej. Odwrotna relacja wystąpiła natomiast w odniesieniu do trzech kategorii – mięso i wędliny, nabiał oraz pieczywo – wyraźnie częściej ich reklamy jako atrakcyjne oceniały osoby nie biorące w procesach zakupowych pod uwagę działań reklamowych (tabela 2).

Tabela 2. Produkty żywnościowe najbardziej atrakcyjnie reklamowane w opinii badanych respondentów, % wskazań (N=600)

Wyszczególnienie	Napoje bezalkoholowe	Używki (kawa / herbata)	Piwo	Napoje alkoholowe	Słodycze	Mięso i wędliny	Nabiał	Pieczywo	Koncentraty spożywcze	Gumy do żucia	Inne artykuły spożywcze
Ogółem	**11,8**	**15,0**	**22,5**	**11,7**	**15,7**	**7,7**	**13,3**	**7,5**	**2,0**	**6,7**	**2,3**
Płeć											
Kobieta	9,8	10,4	16,0	9,4	18,6	6,8	16,6	8,8	2,0	5,5	2,3
Mężczyzna	14,0	19,8	29,4	9,9	12,6	8,5	9,9	6,1	2,0	7,8	2,4
Wiek											
15 - 24	13,0	14,8	18,5	16,7	22,2	3,7	10,2	7,4	1,9	13,0	-
25 - 34	17,9	13,0	24,4	12,2	14,6	2,4	8,9	3,3	4,9	8,1	4,1
35 - 44	7,2	12,4	28,9	10,3	11,3	10,3	14,4	10,3	1,0	3,1	1,0
45 - 54	10,3	18,7	20,6	8,4	13,1	11,2	17,8	11,2	1,9	5,6	3,7
55 - 64	9,0	18,0	20,0	4,0	20,0	8,0	12,0	2,0	1,0	7,0	3,0
65 i więcej	12,3	12,3	23,1	3,1	10,8	13,8	20,0	13,8	-	-	1,5
Wykształcenie											
Podstawowe, gimnazjalne	4,3	2,1	8,5	8,5	19,1	6,4	2,1	4,3	-	6,4	2,1
Zasadnicze zawodowe	12,2	21,6	23,7	8,6	12,2	9,4	11,5	6,5	1,4	5,8	5,0
Średnie, policealne	10,6	14,5	22,4	7,8	17,3	7,8	12,9	7,8	2,0	8,6	,8
Wyższe	15,7	13,8	25,8	13,8	15,1	6,3	18,9	8,8	3,1	4,4	2,5
Miejsce zamieszkania											
Wieś	8,0	14,3	18,6	9,3	14,8	7,2	5,1	4,6	2,5	4,2	1,7
Miasto do 50 tys.	14,4	17,6	24,6	9,1	17,6	9,6	18,7	8,0	1,1	5,3	1,6
Miasto pow. 50 tys.	14,2	13,1	25,6	10,8	14,8	6,3	18,8	10,8	2,3	11,4	4,0
Podatność na reklamę żywności											
Nie, nie kupuję	10,0	11,6	19,7	6,0	12,5	11,6	19,1	10,7	1,9	4,1	1,3
Tak kupuję	13,9	18,9	25,6	13,9	19,2	3,2	6,8	3,9	2,1	9,6	3,6

Źródło: badanie własne, 2014.

Badani w nieco wyższym stopniu niż atrakcyjność ocenili wiarygodność przekazów reklamujących artykuły żywnościowe – 63,3% z nich zadeklarowało zaufanie wobec takich komunikatów. Inaczej przedstawiała się natomiast hierarchia najbardziej wiarygodnie reklamowanych branż. W tym ujęciu najczęściej wskazywano na napoje bezalkoholowe (21,7%), używki (19,2%) oraz piwo (16,7%). Dwie pierwsze z wymienionych branż odnotowały przy tym dodatnie saldo różnic pomiędzy ocenami wiarygodności a atrakcyjności. W przypadku piwa (a także m.in. słodyczy i nabiału) wystąpiła sytuacja odwrotna – częściej reklamy się podobają, ale nie są uznawane za godne zaufania.

Uwidoczniły się przy tym pewne różni ce w ocenie wiarygodności z punktu widzenia zmiennych charakteryzujących osoby badane. Częściej pozytywnie oceniają wiarygodność reklam żywności kobiety (w przypadku ośmiu kategorii wskaźniki były wyższe niż w przypadku mężczyzn). Generalnie większym krytycyzmem wykazali się w tym kontekście badani należący do starszych grup wiekowych, a także lepiej wykształceni (choć w tym przypadku różnice były znacznie mniejsze). Zdecydowanie spłaszczyły się natomiast dysproporcje w przypadku miejsca zamieszkania respondentów. Utrzymała się

tendencje w odniesieniu do podatności na działanie reklamy – w tych samych trzech kategoriach produktowych wyższe wskaźniki dotyczyły grupy nie kupujących pod wpływem reklamy, ale różnice były już niższe (tabela 3).

Tabela 3. Produkty żywnościowe najbardziej wiarygodnie reklamowane w opinii badanych respondentów, w % wskazań (N=600)

Wyszczególnienie	Napoje bezalkoholowe	Używki (kawa / herbata)	Piwo	Napoje alkoholowe	Słodycze	Mięso i wędliny	Nabiał	Pieczywo	Koncentraty spożywcze	Gumy do żucia	Inne artykuły spożywcze
Ogółem	**21,7**	**19,2**	**16,7**	**13,7**	**12,2**	**8,7**	**8,2**	**7,7**	**5,8**	**5,3**	**3,0**
Płeć											
Kobieta	8,1	23,1	13,0	8,5	18,6	4,6	13,7	10,1	5,2	6,8	3,9
Mężczyzna	16,4	20,1	25,6	7,8	14,7	6,1	13,7	7,2	6,5	8,5	2,0
Wiek											
15 - 24	18,5	25,0	22,2	5,6	24,1	4,6	9,3	1,9	2,8	16,7	,9
25 - 34	11,4	21,1	16,3	12,2	17,9	5,7	14,6	8,9	4,9	8,1	4,1
35 - 44	8,2	22,7	19,6	10,3	12,4	6,2	13,4	5,2	3,1	9,3	3,1
45 - 54	9,3	17,8	15,9	7,5	19,6	5,6	15,0	15,0	7,5	4,7	2,8
55 - 64	17,0	25,0	19,0	8,0	12,0	5,0	13,0	10,0	10,0	3,0	5,0
65 i więcej	6,2	16,9	24,6	3,1	10,8	4,6	18,5	12,3	7,7	1,5	1,5
Wykształcenie											
Podstawowe, gimnazjalne	2,1	23,4	21,3	4,3	23,4	-	8,5	8,5	12,8	12,8	6,4
Zasadnicze zawodowe	18,0	23,0	29,5	11,5	18,7	7,9	15,1	9,4	7,2	7,2	3,6
Średnie, policealne	12,9	23,5	13,7	7,5	17,3	5,5	14,5	8,6	4,3	7,5	1,2
Wyższe	8,8	17,0	18,2	7,5	11,9	4,4	12,6	8,2	5,0	6,9	4,4
Miejsce zamieszkania											
Wieś	10,1	19,8	21,9	8,9	14,8	4,6	15,2	8,9	5,5	11,0	2,1
Miasto do 50 tys.	13,9	23,5	11,2	5,9	19,8	6,4	12,3	7,0	6,4	5,9	4,3
Miasto pow. 50 tys.	13,1	22,2	23,9	9,7	15,9	5,1	13,1	10,2	5,7	5,1	2,8
Podatność na reklamę żywności											
Nie, nie kupuję	8,8	14,1	15,0	8,5	9,7	6,0	14,7	11,0	4,1	3,1	2,2
Tak kupuję	16,0	30,2	23,8	7,8	24,6	4,6	12,5	6,0	7,8	12,8	3,9

Źródło: badanie własne, 2014.

Na tle wysokich wskaźników atrakcyjności i wiarygodności reklamy artykułów żywnościowych gorzej przedstawia się sytuacja w zakresie jej motywowania do zakupu. Odsetek osób deklarujących, że zachęca ona do kupna reklamowanych produktów wyniósł jedynie 45,5%. Jedynie w przypadku dwóch kategorii produktowych odnotowano przy tym wskaźniki przekraczające 10% – 17,0% w przypadku słodyczy oraz 15,2% w przypadku piwa. Niższe wskaźniki odnotowano w przypadku dwóch kategorii uznanych za najbardziej wiarygodnie reklamowane – napoje bezalkoholowe oraz używki (odpowiednio 8,0% oraz 9,7%). Kategoria słodyczy (oraz dodatkowo pozycja inne artykuły spożywcze) uzyskała natomiast wyższą ocenę w zakresie zachęcania do zakupu niż w odniesieniu do wiarygodności.

Podobnie jak w przypadku zaufania do reklam, na zachęcanie do zakupu nieco częściej wskazują kobiety. W przekroju wiekowym wyraźnie negatywnie oceniają tę cechę przekazów reklamowych dotyczących żywności osoby w najstarszej grupie wiekowej (przy generalnie mało zróżnicowanych – poza słodyczami, gdzie wyraź widać, że im młodsi badani, tym bardziej dostrzegają motywujący charakter przekazu – ocenach w innych grupach). Chętniej natomiast doceniają zachęcający charakter reklamy osoby o niższym wykształceniu oraz zamieszkujący większe miasta. W kontekście podatności na reklamę uwidoczniła się zdecydowanie lepsza ocena osób kupujących żywność pod wpływem reklamy – dotyczyło to każdej z analizowanych kategorii produktowych (tabela 4).

Tabela 4. Produkty żywnościowe, których reklamy najbardziej zachęcają do zakupu w opinii badanych respondentów, w % wskazań (N=600)

Wyszczególnienie	Napoje bezalkoholowe	Używki (kawa / herbata)	Piwo	Napoje alkoholowe	Słodycze	Mięso i wędliny	Nabiał	Pieczywo	Koncentraty spożywcze	Gumy do żucia	Inne artykuły spożywcze
Ogółem	**8,0**	**9,7**	**15,2**	**6,5**	**17,0**	**3,7**	**7,5**	**2,5**	**0,5**	**4,0**	**3,5**
Płeć											
Kobieta	7,2	10,4	11,4	6,2	20,8	4,6	7,8	1,3	,3	4,2	3,6
Mężczyzna	8,9	8,9	19,1	6,8	13,0	2,7	7,2	3,8	,7	3,8	3,4
Wiek											
15 - 24	8,3	11,1	21,3	7,4	25,0	1,9	3,7	1,9	-	9,3	4,6
25 - 34	6,5	4,9	7,3	6,5	15,4	4,1	10,6	2,4	,8	5,7	4,1
35 - 44	8,2	11,3	20,6	11,3	19,6	5,2	6,2	3,1	-	2,1	1,0
45 - 54	12,1	13,1	14,0	9,3	15,9	7,5	5,6	2,8	-	-	4,7
55 - 64	8,0	12,0	14,0	1,0	15,0	-	8,0		2,0	4,0	5,0
65 i więcej	3,1	4,6	15,4	1,5	7,7	3,1	12,3	6,2		1,5	-
Wykształcenie											
Podstawowe, gimnazjalne	8,5	6,4	12,8	8,5	21,3	-	-	-	-	4,3	6,4
Zasadnicze zawodowe	9,4	9,4	15,1	11,5	17,3	2,2	3,6	2,9	-	7,2	2,2
Średnie, policealne	6,3	12,2	14,9	4,7	16,9	4,3	9,4	2,0	-	3,1	2,7
Wyższe	9,4	6,9	16,4	4,4	15,7	5,0	10,1	3,8	1,9	2,5	5,0
Miejsce zamieszkania											
Wieś	8,9	9,3	13,1	7,2	17,7	2,1	5,1	,8	,4	2,5	1,7
Miasto do 50 tys.	5,3	12,3	10,7	4,8	15,5	2,7	9,1	3,7	,5	6,4	3,2
Miasto pow. 50 tys.	9,7	7,4	22,7	7,4	17,6	6,8	9,1	3,4	,6	3,4	6,3
Podatność na reklamę żywności											
Nie, nie kupuję	4,1	4,1	9,7	5,0	6,3	3,8	5,3	1,6	0,3	0,9	0,9
Tak kupuję	12,5	16,0	21,4	8,2	29,2	3,6	10,0	3,6	0,7	7,5	6,4

Źródło: badanie własne, 2014.

Spośród osób tworzących badaną grupę ponad połowa – 53,2% – zadeklarowała kupowanie produktów żywnościowych pod wpływem reklamy. Najczęściej kupowane pod wpływem reklamy były słodycze – przyznała się do tego co piąta badana osoba. Kilkunastoprocentowe wskaźniki kupowania wystąpiły ponadto w przypadku używek,

napojów bezalkoholowych i piwa. W przypadku pozostałych grup odsetki wskazań nie przekraczają 10%. Pod wpływem reklam żywność kupują przede wszystkim kobiety – jedynie w przypadku piwa oraz mięsa i wędlin częściej czynią to mężczyźni. Zazwyczaj są to zachowania charakterystyczne dla młodszych grup wiekowych – w dziewięciu na jedenaście przypadków najwyższe odsetki kupujących dotyczą dwóch najniższych przedziałów wiekowych – i osób z niższym poziomem wykształcenia – tylko raz, w przypadku gum do żucia najwyższy odsetek, wystąpił wśród badanych z wykształceniem wyższym. Najmniej podatni na działanie reklam są natomiast mieszkańcy terenów wiejskich – choć w przypadku tego kryterium różnice pomiędzy poszczególnymi grupami badanych były bardzo małe (tabela 5).

Tabela 5. Produkty żywnościowe kupowane przez badanych respondentów pod wpływem reklamy, w % wskazań (N=600)

Wyszczególnienie	Napoje bezalkoholowe	Używki (kawa / herbata)	Piwo	Napoje alkoholowe	Słodycze	Mięso i wędliny	Nabiał	Pieczywo	Koncentraty spożywcze	Gumy do żucia	Inne artykuły spożywcze
Ogółem	**14,3**	**16,7**	**14,3**	**5,0**	**20,5**	**2,8**	**8,3**	**2,7**	**3,3**	**9,2**	**7,2**
Płeć											
Kobieta	14,7	20,2	9,4	5,5	23,8	2,6	10,7	3,3	4,2	10,4	9,1
Mężczyzna	14,0	13,0	18,1	4,4	17,1	3,1	5,8	2,0	2,4	7,8	5,1
Wiek											
15 - 24	26,9	23,1	15,7	7,4	36,1	4,6	8,3	2,8	1,9	22,2	6,5
25 - 34	20,3	14,6	17,9	10,6	19,5	5,7	9,8	4,9	3,3	7,3	8,9
35 - 44	9,3	19,6	12,4	3,1	21,6	1,0	9,3	2,1	3,1	10,3	8,2
45 - 54	6,5	16,8	8,4	1,9	13,1	1,9	5,6	2,8	1,9	4,7	4,7
55 - 64	9,0	14,0	11,0	1,0	17,0	-	12,0	2,0	7,0	6,0	8,0
65 i więcej	10,8	9,2	16,9	4,6	12,3	3,1	3,1	-	3,1	1,5	6,2
Wykształcenie											
Podstawowe, gimnazjalne	12,8	10,6	14,9	4,3	23,4	-	2,1	-	10,6	10,6	12,8
Zasadnicze zawodowe	14,4	10,1	14,4	5,8	17,3	4,3	5,0	1,4	3,6	5,8	6,5
Średnie, policealne	16,9	20,4	12,5	5,1	22,0	3,1	11,4	3,9	2,4	9,8	7,1
Wyższe	10,7	18,2	14,5	4,4	20,1	1,9	8,2	2,5	2,5	10,7	6,3
Miejsce zamieszkania											
Wieś	13,5	15,6	16,0	5,1	20,3	2,5	8,0	1,7	2,1	8,0	5,1
Miasto do 50 tys.	15,5	18,2	9,6	5,9	20,9	3,7	7,5	2,1	4,8	9,1	7,5
Miasto pow. 50 tys.	14,2	16,5	14,8	4,0	20,5	2,3	9,7	4,5	3,4	10,8	9,7
Podatność na reklamę żywności											
Nie, nie kupuję	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tak kupuję	30,6	35,6	29,2	10,7	43,8	6,0	17,8	5,7	7,1	19,6	15,3

Źródło: badanie własne, 2014.

Charakteryzując postrzeganie atrybutów charakteryzujących reklamę artykułów żywnościowych poddano również analizie zależność pomiędzy ich oceną a zmiennymi opisującymi badaną zbiorowość (tabela 6). Wykorzystanie w tym celu testu nieparametrycznego chi-kwadrat przy przyjętym współczynniku ufności $\alpha = 0,05$ wykazało wystę-

powanie statystycznie istotnej zależności w sześciu z dziewiętnastu możliwych przypadków (po pięć w przypadku oceny atrakcyjności, wiarygodności i zachęcania do zakupu oraz czterech dla kupowania pod wpływem reklamy).

Tabela 6. Ocena zależności pomiędzy percepcją reklamy artykułów żywnościowych a podatnością na reklamę żywności

Wyszczególnienie	Chi-kwadrat χ^2	Df	Istotność asymptotyczna (dwustronna)	Współczynnik V-Cramera	Decyzja o zależności przy α = 0,05
Reklama artykułów żywnościowych jest atrakcyjna					
Płeć	0,650	1	0,420	0,033	Nieistotna
Wiek	4,474	5	0,483	0,086	Nieistotna
Wykształcenie	2,783	3	0,426	0,068	Nieistotna
Miejsce zamieszkania	8,5291	2	0,014	0,119	Istotna, słaba
Podatność na reklamę	15,196	1	0,000	0,159	Istotna, słaba
Reklama artykułów żywnościowych jest wiarygodna					
Płeć	0,565	1	0,452	0,031	Nieistotna
Wiek	5,324	5	0,378	0,094	Nieistotna
Wykształcenie	11,656	3	0,009	0,139	Istotna, słaba
Miejsce zamieszkania	2,541	2	0,281	0,065	Nieistotna
Podatność na reklamę	33,386	1	0,000	0,236	Istotna, słaba
Reklama artykułów żywnościowych jest zachęcająca do zakupu					
Płeć	0,013	1	0,911	0,005	Nieistotna
Wiek	9,894	5	0,078	0,128	Nieistotna
Wykształcenie	1,023	3	0,796	0,041	Nieistotna
Miejsce zamieszkania	2,532	2	0,282	0,065	Nieistotna
Podatność na reklamę	140495	1	0,000	0,484	Istotna, dość silna
Kupuję artykuły żywnościowe pod wpływem reklamy					
Płeć	0,730	1	0,393	0,035	Nieistotna
Wiek	19,742	5	0,001	0,181	Istotna, słaba
Wykształcenie	5,189	3	0,158	0,093	Nieistotna
Miejsce zamieszkania	1,804	2	0,406	0,055	Nieistotna

Źródło: badanie własne, 2014.

W przypadkach ocen atrakcyjności, wiarygodności i zachęcania do zakupu, gdzie dodatkową zmienną objaśniającą oprócz cech demograficznych było kupowanie żywności pod wpływem reklamy, wykazano istnienie zależności pomiędzy tą właśnie zmienną a wszystkimi trzema wymiarami oceny reklam. W przypadku ocen atrakcyjności i wiarygodności stwierdzono jednak istnienie zależności słabej. Dotyczyło to zwłaszcza atrakcyjności (współczynnik V-Cramera na poziomie 0,159), w przypadku wiarygodności zależność była nieco silniejsza (współczynnik V-Cramera na poziomie 0,236). Znacznie większa siła zależności wystąpiła natomiast w przypadku zachęcania do zakupu – w tym przypadku wartość współczynnika V-Cramera osiągnęła poziom 0,484).

Jeżeli chodzi natomiast o związek pomiędzy ocenami atrybutów reklamy artykułów żywnościowych a cechami demograficznymi badanych, to zależność istotna statystycznie wystąpiła jedynie w przypadku zależności pomiędzy atrakcyjnością a miejscem zamieszkania, wykształceniem a oceną wiarygodności reklam oraz pomiędzy wiekiem a kupowaniem żywności. W tych trzech przypadkach istotność asymptotyczna testu χ^2 osiągnęła wartość niższą niż założone $\alpha = 0,05$. Siła tych zależności jest jednak niewielka – współczynniki V-Cramera nie przekraczają poziomu 0,2.

Podsumowanie

Przedstawione wyniki badań dotyczących postrzegania reklam artykułów żywnościowych w społeczeństwie polskim pokazują zróżnicowany obraz zjawiska. Rosnąca skala nakładów reklamowych na kategorię żywność i napoje idzie w parze z doskonaleniem sposobów prezentacji treści reklamowych. Stają się one coraz bardziej kreatywne, co przekłada się na wzrost ich atrakcyjności w oczach odbiorców. Wysoko oceniania jest również ich wiarygodność, choć nie zawsze to, co przedstawiane jest w reklamie w sposób atrakcyjny, budzi zaufanie konsumentów. Jednocześnie postrzeganie reklam jako wiarygodnych nie musi wynikać z ich atrakcyjnego kształtu i treści. Widać to na przykładzie porównania wskaźników atrakcyjności i wiarygodności dla różnych kategorii artykułów żywnościowych. Nie oznacza to też, że reklamy żywności nie budzą wątpliwości – w latach 2007-2015 na reklamy żywności złożonych zostało 241 skarg do Komisji Etyki Reklamy, a za zasadne uznano 125 zarzutów[23].

Pozytywne oceny atrakcyjności i wiarygodności tylko częściowo implikują skuteczność w kontekście motywowania do zakupu – wskaźnik ten jest o około ¼ niższy niż dwa poprzednie. Paradoksem jest przy tym, że część osób badanych dokonuje zakupu artykułów żywnościowych pod wpływem reklam, choć negatywnie ocenia je pod względem zachęcania do zakupu. Pojawia się w związku z tym pytanie, skąd biorą się te dysproporcje zaburzające schemat skutecznego oddziaływania reklamy. Otwiera to nową perspektywę badawczą związaną z jakościową identyfikacją związków przyczynowo-skutkowych pomiędzy czterema analizowanymi składowymi: atrakcyjnością, wiarygodnością, motywowaniem do zakupu oraz rzeczywistym jego dokonywaniem.

Znamiennym wydaje się też być fakt, że pozytywne oceny różnych aspektów skuteczności reklamy artykułów żywnościowych nie są zasadniczo skorelowane z cechami demograficznymi społeczeństwa. Istotne statystycznie zależności – jeżeli już występują – charakteryzują się słabą siłą. Świadczyć to może o upodabnianiu się nastawienia do reklamy i zbliżonego jej postrzegania w kontekście oddziaływania na procesy decyzyjne.

Bibliografia

3 proc. więcej na reklamy w Polsce, internet zyskuje kosztem prasy i telewizji, mocno w górę branża handlowa (analiza). http://www.wirtualnemedia.pl/artykul/wydatki-reklamowe-w-polsce-2016-internet-zyskuje-kosztem-prasy-i-telewizji-branza-handlowa [dostęp: 1.07.2017].

Adler R., Rodman G., *Understanding Human Communication*, Oxford University Press, New York 2000.

Andreasen A.R.: *Attitudes and customer behavior*, [w:] L.E. Preston (red.), *New Research in Marketing, Institute of Business and Economic Research*, University of California, Berkley 1965.

Antonides G., van Raaij W.F.: *Zachowania konsumenta. Podręcznik akademicki*, PWN, Warszawa 2003.

Belch G.E., Belch M.A.: *Advertising and promotion. An integrated marketing comunications perspective*, McGraw-Hill, New York 2009.

Bovee C.L., Arens W.F.: *Contemporary Advertising*, Irwin, Homewood 1983.

Eisend M.: *Source Credibility Dimensions in Marketing Communication – A Generalized Solution*, „Journal of Empirical Generalisations in Marketing", 2/2006.

[23] I. Ozimek, J. Szlachciuk, A. Bobola: *Reklama żywności w kontekście regulacji prawnych i Kodeksu Etyki Reklamy,* „Handel Wewnętrzny", 4/2017, s. 137-138.

Engel J.F, Blackwell R.D., Miniard P.W.: *Consumer behavior*, Dryden Press, Chicago1993.
Engel J.F., Blackwell R.D., Kollat D.T.: *Consumer behavior*, Holt, Rinehart and Winston, New York 1968.
Falkowski A., Tyszka T.: *Psychologia zachowań konsumenckich*, GWP, Gdańsk 2001.
Hansen F.: *Consumer Choice Behavior. A Cognitive Theory*, The Free Press, New York 1972.
Howard J.A., Sheth J.N.: *The Theory of Buyer Behavior*, Wiley, New York 1969.
Jachnis A., Terelak J.F.: *Psychologia konsumenta i reklamy*, Branta, Bydgoszcz 1998.
Jefkins F.: *Advertising*, Pitman Publishing, London 1985.
Kozłowska A.: *Bohater reklamowy, czyli jak budować wiarygodność w reklamie*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace / Szkoła Główna Handlowa", 1/2013.
Kozłowska A.: *Reklama. Techniki perswazyjne*, Oficyna Wydawnicza SGH 2011.
Nicosia F.M.: *Consumer Decision Processes: Marketing and Advertising Implications*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs 1996.
Nowacki R., Strużycki M.: *Reklama w przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2002.
Nowacki R.: *Procesy zarządzania działalnością reklamową w przedsiębiorstwach*, [w:] R. Nowacki, M. Strużycki (red.), *Reklama w procesach konkurencji*, Difin, Warszawa 2011.
Nowacki R.: *Reklama*, Difin, Warszawa 2005.
Nowacki R.: *Usługi reklamowe w procesie kształtowania pozycji rynkowej przedsiębiorstw – skala i perspektywy wykorzystania*, „Handel Wewnętrzny", 4/2016.
Ozimek I., Szlachciuk J., Bobola A.: *Reklama żywności w kontekście regulacji prawnych i Kodeksu Etyki Reklamy,* „Handel Wewnętrzny", 4/2017.
Pohorille M., *Mechanizmy i kierunki zmian w konsumpcji społeczeństwa polskiego*, UW, Warszawa 1980.
Rudnicki L.: *Zachowania konsumentów na rynku*, PWE, Warszawa 2012.
Smyczek S., Sowa I.: *Konsument na rynku. Zachowania, modele, aplikacje*. Difin, Warszawa 2005.
Szczepański J. (red.): *Badania nad wzorami konsumpcji*, Ossolineum, Wrocław 1977.

Summary

The aim of the article is to assess perception of advertising of food products in the Polish society and its impact on consumer purchasing decisions. The grounds for the article are findings of the surveys conducted in 2014 among the population aged above 15 years. The findings show that advertisements of food products are quite often assessed as attractive and reliable, while the susceptibility to the impact of advertising of food products is declared by less than half of the population surveyed. There is also great diversification of assessments from the point of view of both respondents' demographic traits and individual product categories.

Key words: advertising, food products, advertising attractiveness, advertising reliability.

<u>Informacje o autorze:</u>

Dr Robert Nowacki
Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie
Wydział Zarządzania i Finansów
Katedra Marketingu
ul. Pawia 55
01-030 Warszawa
email: nowacki@vizja.pl

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.14

Marian Oliński
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Piotr Szamrowski
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Wykorzystanie Twittera w działalności organizacji pożytku publicznego

THE USE OF TWITTER IN THE ACTIVITIES OF PUBLIC BENEFIT ORGANIZATIONS

Twitter oferuje bogaty zestaw narzędzi do budowy dialogu i interakcji z interesariuszem organizacji. Głównym celem badań była identyfikacja skali wykorzystania Twittera przez organizacje pożytku publicznego oraz ustalenie związku między wybranymi cechami organizacji pożytku publicznego, a częstotliwością wykorzystania w działalności tego serwisu mediów społecznościowych. Uzyskane rezultaty wskazują, że Twitter w polskich organizacjach pożytku publicznego ma znaczenie niewielkie. Badane organizacje cechuje duże zróżnicowanie pod względem aktywności publikacyjnej na Twitterze. Jednocześnie, organizacje aktywnie publikujące treści na Twitterze, również dużą aktywność przejawiają w wykorzystaniu innych serwisów social media.

W celu identyfikacji związków pomiędzy analizowanymi zmiennymi wykorzystano analizę opartą na standardowych parametrach oraz badanie zależności wybranych zmiennych (test niezależności chi-kwadrat oraz współczynnik kontyngencji C).

Słowa kluczowe: Twitter, media społecznościowe, organizacja pożytku publicznego

Wstęp

Twitter to serwis społecznościowy, pełniący przede wszystkim funkcję mikrobloga, umożliwiający wysyłanie i odczytywanie bardzo krótkich informacji tekstowych. Od momentu założenia w 2006 roku stał się ważnym narzędziem komunikacji wykorzystywanym przez polityków, dziennikarzy, sportowców, artystów oraz specjalistów z różnorodnych dziedzin. W Stanach Zjednoczonych 24% użytkowników Internetu korzysta z tego serwisu (21% wszystkich dorosłych Amerykanów). Plasuje to Twittera na piątym miejscu w rankingu popularności kanałów social media za Facebookiem (79% użytkowników Internetu, w tym 68% dorosłych Amerykanów), Instagramem (odpowiednio 32 i 28%) serwisem Pinterest (31 i 26%) oraz LinkedIn (29 i 25%)[1]. Rosnące zainteresowanie tym serwisem oznacza, że coraz częściej dostrzegane są również możliwości organizacyjnego wykorzystania Twittera - zwłaszcza w obszarze public relations, reklamy czy marketingu. Popularność serwisu nie ogranicza się tylko i wyłącznie do Stanów Zjednoczonych, obecnie bowiem prawie 80% kont na Twitterze

[1] http://www.pewinternet.org/2016/11/11/social-media-update-2016/

zarejestrowanych jest poza granicami tego kraju[2]. Według danych za drugi kwartał 2017 liczba użytkowników Twittera na całym świecie, którzy w przeciągu 30 dni choć raz zalogowali się na serwis wyniosła 328 milionów (rok do roku liczba ta zwiększyła się o 5%), co plasuje go w pierwszej dziesiątce najbardziej popularnych serwisów social media[3]. W porównaniu do roku 2010 liczba użytkowników Twittera zwiększyła się ponad 10-krotnie, z poziomu 30 milionów użytkowników. Każdego dnia do serwisu loguje się ponad 100 milionów użytkowników, co oznacza 12% wzrost w porównaniu do danych za rok 2016. Z serwisu korzystają przede wszystkim ludzie młodzi, 37% użytkowników Twittera to osoby w wieku od 18 do 29 lat. Aż 80% użytkowników, do logowania wykorzystuje urządzenia mobilne, a w 2017 roku liczba wysyłanych dziennie tweetów wyniosła około 500 milionów[4].

Twitter oferuje bogaty zestaw narzędzi do budowy dialogu i interakcji z interesariuszem organizacji. Ma on charakter mikrobloga, w którym autor wpisu nie może w pojedynczym poście (tweet) przekroczyć 140 znaków (obecnie zwiększono do 280). Użytkownicy mogą się nawzajem obserwować i wchodzić ze sobą w interakcje, na przykład poprzez użycie opcji *reply* (odpowiedz), która kieruje wiadomość bezpośrednio do osoby, która wcześniej ją wysłała. Możemy również wspomnieć o jakiejś osobie w poście (*mention*) wpisując „@" przed jej nazwą, w ten sposób informując, że w jakiś sposób jest ona związana z wiadomością albo po prostu chcemy poznać jej opinię na dany temat (znak „@" w tym przypadku nie może być użyty na początku posta, gdyż staje się on wtedy publiczną odpowiedzią-*public reply*). Innym bardzo użytecznym narzędziem stosowanym w ramach tej platformy jest tzw. retweet ("RT@[username]"), który umożliwia przekazanie dalej czyjejś wiadomości już w ramach naszego własnego konta. Z kolei użycie znaku „#" (hashtag) w wiadomości oznacza jej przyporządkowanie do pewnej kategorii, np. #nonprofit. Hashtagi są linkami, ich kliknięcie odsłoni wszystkie wiadomości na twitterze, zawierające w naszym przykładzie #nonprofit w chronologicznej kolejności. Na Twitterze można również wysłać do innego użytkownika wiadomość prywatną (*direct reply)*, która jeszcze niedawno miała, podobnie jak tweety, dosyć rygorystyczny limit znaków, został on jednak zniesiony (aby skorzystać z tej opcji użytkownicy muszą się wzajemnie obserwować).

Organizacje non-profit wydają się być szczególnie wartościowym podmiotem badań w kontekście stosowania serwisów mediów społecznościowych w działalności public relations. Po pierwsze najważniejszym celem tej działalności jest dotarcie do jak największej liczby odbiorców, zazwyczaj wykorzystując do tego ograniczone środki finansowe. Własne kanały social media wydają się być do realizacji tego celu niemal doskonałe, umożliwiając łatwy i tani dostęp do mediów, potencjalnych darczyńców, wolontariuszy i innych grup interesariuszy.

Badania prowadzone w zakresie wykorzystania Twittera w organizacjach non-profit koncentrują się przede wszystkim na dużych podmiotach z krajów anglosaskich głównie Stanów Zjednoczonych[5]. Rodzima literatura naukowa jest w tym zakresie bardzo

---

[2] https://investor.twitterinc.com/results.cfm (Twitter Q2 201 7 Earnings Report)
[3] https://www.statista.com/statistics/272014/global-social-networks-ranked-by-number-of-users/
[4] https://www.omnicoreagency.com/twitter-statistics/
[5] Przykładowo: C. Baumgarten: Chirping for Charity: How U.S. Nonprofit Organizations Are Using Twitter to Foster Dialogic Communication. "The Elon Journal of Undergraduate Research in Communications", 2, 2011.

skromna, brakuje opracowań dotyczących wykorzystania mediów społecznościowych przez organizacje non-profit i roli jaką odgrywają w budowaniu i utrzymywaniu relacji z jej użytkownikami. Niewiele jest również opracowań opisujących zakres adaptacji serwisów mediów społecznościowych w mniejszych organizacjach nonprofit. Jedynie badania Guo i Saxton[6] (2014) wskazują, na wyraźny dystans jaki dzieli pod tym względem mniejsze organizacje od tych większych. Wbrew obiegowym opiniom Internet i social media wcale nie muszą stanowić więc narzędzia wyrównywania szans w działalności public relations wśród mniejszych organizacji.

Zakres tematyczny prowadzonych dotychczas badań związany był przede wszystkim z oceną roli jaką pełni Twitter w budowaniu trwałych i pozytywnych relacji z interesariuszami organizacji non-profit oraz skali stosowania dostępnych w serwisie narzędzi komunikacyjnych. Przykładowo Lovejoy i Saxton[7] dokonali podziału tweetów ze względu na pełnioną funkcję wyróżniając te o charakterze informacyjnym, budujące wspólnotę oraz będące wezwaniem do działania. Uzyskane wyniki badań wskazują, że organizacje nonprofit stosunkowe rzadko wykorzystują w działalności tweety mające na celu budowę wspólnoty (a więc takie, które w głównej mierze mają tworzyć warunki sprzyjające do powstania komunikacji opartej na dialogu). Trzeba jednak przyznać, że mimo dominującej ilości tweetów pełniących funkcję informacyjną, interaktywność zasadniczo wbudowana w serwisy mediów społecznościowych jest częściej przez organizacje wykorzystywana w porównaniu do np. witryn WWW. Inne badania potwierdzają te wnioski, dowodząc, że organizacje nonprofit wykorzystują media społecznościowe głównie jako dodatkowy kanał komunikacyjny do rozpowszechniania informacji ich użytkownikom[8], a tylko w niewielkim stopniu wykorzystując ich interaktywną naturę.

Badania prowadzone przez Messner i innych[9] wskazują na duże zróżnicowanie organizacyjnego wykorzystania Twittera. Z jednej strony istnieje liczna grupa organizacji nonprofit, które używają tego serwisu praktyczne każdego dnia, z drugiej

---

S. 5-14; D.S. Bortree, T. Seltzer: Dialogic strategies and outcomes: an analysis of environmental advocacy groups' Facebook profiles. "Public Relations Review", 35, 2009, s. 317-319; R.L. Briones, B. Kuch, B. Fisher Liu, Y. Jin: Keeping up with the digital age: How the American Red Cross uses social media to build relationship. "Public Relations Review", 37, 2011, s. 37-43; J.L. Carboni, S.P. Maxwell: Effective Social Media Engagement for Nonprofits: What Matters? "Journal of Nonprofit and Public Affairs", 1, 2015, s.18-28; K. Lovejoy, G.D. Saxton: Information, Community, and Action: How Nonprofit Organizations Use Social Media. Journal of Computer Mediated Communication, 17 no. 3, 2012, s. 337-353; K. Lovejoy, R.D. Waters, G.D. Saxton: Engaging stakeholders through Twitter: How non-profit organizations are getting more out of 140 characters or less. "Public Relations Review", 38, 2012. S. 313-318.

[6] C. Guo, G. D. Saxton: Tweeting social change: How social media are changing nonprofit advocacy, „Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly", no. 43(1), 2014, s.57–79.

[7] K. Lovejoy, G.D. Saxton: Information, Community, and Action: How Nonprofit Organizations Use Social Media. Journal of Computer Mediated Communication, 17 no. 3, 2012, s. 337-353.

[8] D.S. Bortree, T. Seltzer: Dialogic strategies and outcomes: an analysis of environmental advocacy groups' Facebook profiles. "Public Relations Review", 35, 2009, s. 317-319; R.L. Briones, B. Kuch, B. Fisher Liu, Y. Jin: Keeping up with the digital age: How the American Red Cross uses social media to build relationship. "Public Relations Review", 37, 2011, s.37-43; R.D. Waters, J.Y. Jamal: Tweet, tweet, tweet: A content analysis of nonprofit organizations' Twitter updates. "Public Relations Review", 37 (3), 2011, s. 321-324.

[9] M. Messner, Y. Jin, V. Medina-Messner, S. Meganck, S. Quarforth, S. Norton: 140 characters for better health: An exploration of the Twitter engagement of leading nonprofit organizations [in:] Al- Deen H. N., Hendricks J. A. (ed.): Social media and strategic communications. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan 2013, s. 119-137.G.D.

strony równie liczna jest grupa organizacji, których aktywność na Twitterze jest minimalna (nawet w grupie podmiotów największych). Podobne rezultaty uzyskano w badaniach prowadzonych przez Lovejoy i in.[10]. Analiza 4655 tweetów, pokazała, że skala stosowania dostępnych w serwisie narzędzi komunikacyjnych jak np. łącza do innych witryn, hashtagów, public messages, retweetów, czy plików multimedialnych w największych amerykańskich organizacjach nonprofit wyraźnie dzieli je na dwie przeciwstawne grupy. Niewielka liczba organizacji wykorzystywała w pełni dialogowy potencjał Twittera, podczas gdy zdecydowana większość wykorzystywała Twitter głównie jako kanał do rozpowszechniania informacji, takich jakie możemy znaleźć w tradycyjnym newsletterze czy rocznym sprawozdaniu z działalności.

Badania ankietowe wśród menedżerów największych amerykańskich organizacji nonprofit wskazują, że najważniejsza rola jaką powinien pełnić Twitter związana jest z fundraisingiem i pozyskaniem nowych darczyńców[11]. W porównaniu do wyników badań ankietowych prowadzonych kilka lat wcześniej[12] rośnie świadomość kadry menedżerskiej co do roli jaką pełnić ma Twitter w budowaniu pozytywnych relacji z interesariuszami organizacji. Mimo wielu zalet mediów społecznościowych, oczekiwania organizacji nonprofit co do ich roli powinny być realistyczne. Jak zauważają Ogden i Starita[13] „z rosnącym zasięgiem mediów społecznościowych wiąże się coraz większy komunikacyjny hałas. Obecnie kiedy prawie każdy może zamieszczać treści i je rozpowszechniać, to dotarcie do właściwego odbiorcy jest bardzo trudne".

Metodyka badań

Głównym celem badań była identyfikacja skali wykorzystania Twittera przez organizacje pożytku publicznego oraz ustalenie związku między wybranymi cechami organizacji pożytku publicznego, a częstotliwością wykorzystania w działalności tego serwisu mediów społecznościowych. W oparciu o przegląd dostępnej literatury, prezentowane wyniki badań miały za zadanie odpowiedzieć na następujące pytania badawcze:

- Jak wielkość organizacji wpływa na skalę wykorzystania w działalności Twittera, częstotliwość publikowanych treści oraz liczbę „obserwujących" dany profil?
- Czy częstotliwość publikowanych treści podlegała wahaniom w okresie funkcjonowania profilu oraz jak wpływała na liczbę go „obserwujących"?

---

[10] K. Lovejoy, R.D. Waters, Saxton: Engaging stakeholders through Twitter: How non-profit organizations are getting more out of 140 characters or less. "Public Relations Review", 38, 2012, s. 313-318.

[11] J. D. Guidry , G. D. Saxton , M. Messner, Tweeting Charities Perceptions, Resources, and Effective Twitter Practices for the Nonprofit Sector [in:] Waters R.D., (ed.): Public Relations in the Nonprofit Sector, Routledge, NY 2015, s. 267-281.

[12] R.D. Waters, E. Burnett, A. Lamm, J. Lucas: Engaging stakeholders through social networking: How nonprofit organizations are using Facebook. *Public Relations Review, 35* (2),.2009, s. 102–106; R.D. Waters, J.Y. Jamal: Tweet, tweet, tweet: A content analysis of nonprofit organizations' Twitter updates. "Public Relations Review", 37 (3), 2011, s. 321-324.

[13] T. Ogden, L. Starita: Social networking and mid- size nonprofits: What's the use? Philanthropy Action, 2009. http://www.philanthropyaction.com/articles/social_ networking_and_midsize_nonprofits_whats_the_use (1-22)

- Czy na skalę wykorzystania w danej organizacji Twittera wpływa rodzaj prowadzonej działalności pożytku publicznego?
- Jak dzień tygodnia wpływa na częstotliwość publikacyjną organizacji odnośnie jej profilu Twittera
- Czy wielkość organizacji wpływa na skalę stosowania dostępnych narzędzi Twittera?

Badaniami objęto tylko te organizacje nonprofit, które posiadały status organizacji pożytku publicznego. Wybór taki nie był przypadkowy. Po pierwsze z posiadaniem statusu organizacji pożytku publicznego (OPP) wiąże się szereg przywilejów (np. prawo do otrzymywania 1% podatku dochodowego od osób fizycznych). Istotnym elementem funkcjonowania organizacji tego typu jest więc konieczność ciągłego komunikowania się z różnymi grupami interesariuszy co w końcowym rozrachunku daje możliwość zdobycia środków finansowych niezbędnych do realizacji misji organizacji. Serwisy social media stanowią w tym przypadku kolejny kanał komunikacyjny umożliwiający budowanie i utrzymywanie pozytywnych relacji z interesariuszami organizacji. Po drugie status OPP wiąże się z obowiązkiem prowadzenia jawnej sprawozdawczości. Zgodnie bowiem z art. 23 ust. 6 ustawy z 24 kwietnia 2003 o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz. U. z 2014 r., poz. 1118), każda organizacja pożytku publicznego musi zamieścić sprawozdania finansowe oraz sprawozdanie merytoryczne ze swojej działalności w terminie do dnia 15 lipca roku następującego po roku, za który składane są sprawozdania, na stronie internetowej w Systemie Sprawozdań Finansowych i Merytorycznych Organizacji Pożytku Publicznego (przykładowo dane za rok 2016 publikowane są w roku 2017 poczynając od miesiąca lipca). Daje to możliwości wglądu w istotne z badawczego punktu widzenia informacje, zwłaszcza te o charakterze finansowym.

Baza danych obejmowała 8018 organizacji pożytku publicznego[14]. Początkowo badaniami miały zostać objęte wszystkie organizacje pożytku publicznego dostępne w bazie danych Departamentu Ekonomii Społecznej i Pożytku Publicznego. Jednakże w przypadku 317 organizacji nie było możliwości pozyskania istotnych z badawczego punktu widzenia danych (58 organizacji rozpoczęło proces likwidacji działalności, 19 organizacji nie zostało jeszcze zarejestrowanych w systemie, 238 organizacji nie opublikowało aktualnego sprawozdania merytorycznego, a w przypadku 2 organizacji nie można było uzyskać dostępu do sprawozdania). Dalszymi badaniami objęto więc 7701 organizacji. Pozyskanie danych z bazy było uciążliwym i długotrwałym zadaniem. Po pierwsze każde merytoryczne sprawozdanie organizacji otwierane było indywidualnie (brak jest zbiorczego raportu dostępnego z poziomu witryny internetowej Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej). Po drugie plik pdf, w którym zapisane było sprawozdanie był nieedytowalny, co oznaczało konieczność zapamiętania i ręcznego wpisania do arkusza Excel każdej poszukiwanej cechy. Ta część procesu badawczego trwała 3 miesiące i zakończyła się pod koniec 2016 roku.

Kolejny etap procesu badawczego to ustalenie skali wykorzystania Twittera w działalności organizacji pożytku publicznego. Również ta faza badań oznaczała pracochłonność i żmudność w postępowaniu. To czy organizacja wykorzystuje w działalności Twittera analizowane było z poziomu jej startowej strony internetowej, bez

[14] http://www.pozytek.gov.pl/Wykaz,Organizacji,Pozytku,Publicznego,3666.html

analizy linków do podstron witryny. Następnie problem ten diagnozowano z poziomu wyszukiwarki google.pl, gdyż część organizacji na stronie startowej bądź nie podawała informacji o wykorzystaniu w działalności konkretnych kanałów mediów społecznościowych, bądź posiadała jedynie np. Facebooka, nie wykorzystując w działalności witryny internetowej. Własną witrynę internetową posiadało prawie 70% organizacji (N=5371). Tylko w jednym przypadku organizacja, która nie posiadała własnej witryny internetowej, wykorzystywała w działalności Twittera (roczny przychód tej organizacji nie przekraczał 12 tysięcy złotych). Po wejściu na stronę startową każdej organizacji poszukiwano aktywnego guzika przekierowującego na Twittera organizacji. Zidentyfikowano w ten sposób 220 organizacji, które posiadało konto na Twitterze. Dodatkowo 1 organizacja, która wykorzystywała w działalności Twittera, nie dawała możliwości przekierowania na swój twitterowy profil z poziomu witryny WWW. Łącznie na próbę badawczą złożyło się więc 221 organizacji. Następnie podzielono je na cztery grupy w zależności od wielkości całkowitego przychodu uzyskanego w 2015 roku. W pierwszej grupie znalazły się organizacje z przychodem większym od 10 milionów złotych, w drugiej z przychodem mieszczącym się w przedziale od 1 mln do 10 mln zł, w trzeciej w przedziale od 100 tysięcy do 1 mln zł i w czwartej, organizacje z przychodem mniejszym od 100 tysięcy złotych (pierwszą grupę tworzyło 17 organizacji, drugą 82 organizacje, trzecią 95, a czwartą 27 organizacji). Wielkość próby minimalnej przy populacji skończonej (dla poziomu ufności 0,95 oraz maksymalnym błędzie 0,05) przy tak skonstruowanych warstwach wyniosła 185 podmiotów (16 z pierwszej grupy, 68 z drugiej, 76 z trzeciej i 25 z czwartej). W przypadku pierwszej grupy (podmiotów największych), badaniami objęto całą populację (łącznie zbadano więc 186 podmiotów). Wyboru OPP z pozostałych warstw dokonano wykorzystując algorytm Research Randomizer[15].

Dalszy etap badań obejmował opracowanie bazy tweetów. Jako, że w przypadku każdej pojedynczej organizacji mogły zaistnieć wydarzenia, które w krótkim czasie mogły spowodować nietypowo dużą aktywność organizacji na Twitterze, to za okres analizy przyjęto odpowiednio długi odcinek czasowy. W związku z tym w przedziale od 15 lipca do 12 października 2017 roku (90 dni) dwukrotnie losowo wybrano każdy dzień tygodnia (przy tym eliminowano sytuacje, w których wybrane do badań dni następowały bezpośrednio po sobie). Zastosowana procedura pozwoliła wytypować następujące 14 dni: 15,21,23,25,27,30 lipiec, 14,21,30 sierpień, 13,15,19, 30 wrzesień oraz 12 październik. Twitter każdej ze 186 organizacji został w wybranych dniach sprawdzony, a każdy opublikowany tweet stał się częścią bazy danych, stanowiąc punkt wyjścia do analizy statystycznej. Zastosowane zostały następujące procedury statystyczne: analiza oparta na standardowych parametrach oraz badanie zależności wybranych zmiennych (test niezależności chi-kwadrat, współczynnik kontyngencji C).

[15] G.C. Urbaniak, S. Plous: Research Randomizer; 2013, (Version 4.0) [Computer software]. Retrieved on April 22, 2016, from http://www.randomizer.org/

Wyniki badań

Uzyskane rezultaty badań wskazują, że spośród wszystkich serwisów mediów społecznościowych wykorzystywanych w działalności polskich organizacji pożytku publicznego najczęściej używany był Facebook (40,3% polskich OPP), a w dalszej kolejności YouTube oraz Twitter. Co ciekawe w przypadku 376 organizacji posiadających Facebooka (12,1% organizacji użytkujących ten serwis), był on na tyle istotny, że nie posiadały one nawet własnej witryny WWW. Spośród 7701 analizowanych organizacji własne konto na serwisie Twitter posiadało 221 organizacji, co stanowiło niecałe 3% wszystkich organizacji pożytku publicznego. Dystans do Facebooka, zajmującego pod tym względem pierwsze miejsce był więc bardzo duży. Plasujący się na drugiej pozycji serwis YouTube wykorzystywały w swej działalności 432 organizacje (5,6%). W tym przypadku dystans między tym kanałem, a Twitterem był wyraźnie mniejszy. Jeszcze rzadziej wykorzystywany był Google Plus (1,5%), Instagram (1,0%) , LinkedIn (0,3%), Vimeo (0,2%), Nasza Klasa (0,2%) czy Flickr (0,2%). Prawie 59% polskich organizacji pożytku publicznego nie wykorzystuje w swojej działalności mediów społecznościowych. Spośród tych organizacji, które w prowadzonej działalności korzystają z serwisów social media zdecydowanie dominują te, które wykorzystują tylko jeden z nich (82,3% organizacji spośród 3158, wykorzystuje 1 kanał, co stanowi 33,8% wszystkich analizowanych organizacji).

Twitter w przypadku zaledwie 2 organizacji (spośród 221 wykorzystujących organizacyjnie ten serwis) był on jedynym użytkowanym w działalności kanałem mediów społecznościowych. W 99% przypadków Twitter stanowił jeden z wielu wykorzystywanych kanałów. Przykładowo 66 organizacji oprócz Twittera wykorzystuje w działalności dodatkowo jeszcze jeden kanał mediów społecznościowych (29,9%), 79 organizacji dwa dodatkowe kanały (35,8%), 45 organizacji trzy dodatkowe (20,4%), a 19 organizacji cztery (8,6%). Zidentyfikowano ponadto 10 organizacji, które oprócz Twittera wykorzystywały w działalności co najmniej 6 serwisów mediów społecznościowych. Co warte podkreślenia w 97% przypadków, organizacja posiadając twitterowy profil posiadała również własne konto na Facebooku.

W badaniach analizowano związek pomiędzy wykorzystaniem serwisu Twitter a takimi zmiennymi jak wielkość rocznego przychodu czy rodzaj prowadzonej działalności pożytku publicznego. W grupie organizacji z przychodem rocznym większym od 10 mln złotych, konto w serwisie Twitter posiadało 14,1% organizacji (17), z przychodem w przedziale od 1 mln do 10 mln złotych 8,0% organizacji (82), w przedziale od 100 tysięcy do 1 mln złotych 95 organizacji (3,5%), a z przychodem w skali roku mniejszym od 100 tysięcy złotych zaledwie 0,7% organizacji (27). Uzyskane rezultaty wskazują więc na istnienie statystycznego związku między tą cechą, a posiadaniem przez organizacje serwisu społecznościowego Twitter ($\chi 2(3, N=7701) =217,598, p<.001$). Siła tego związku była słaba (współczynnik V Cramera wyniósł 0.168). Analizowano również związek między sferą prowadzonej działalności pożytku publicznego, a wykorzystaniem Twittera. Spośród 221 organizacji posiadających własny profil na Twitterze najliczniej reprezentowane były te związane ze wspieraniem i upowszechniania kultury fizycznej (18,6%), ochroną i promocją zdrowia (11,8%) oraz pomocą społeczną (10,4%). Należy jednak podkreślić, że ze względu na różną liczebność organizacji w zbiorze realizowanych sfer działalności pożytku publicznego,

trudno jest jednoznacznie stwierdzić, czy organizacje z tych konkretnych trzech obszarów częściej wykorzystują w działalności Twitter. W związku z tym w oparciu o całkowitą liczebność organizacji w 33 realizowanych sferach zadań publicznych, analizowano czy rodzaj prowadzonej działalności ma wpływ na organizacyjne wykorzystanie Twittera (organizacje w sprawozdaniu merytorycznym mogły wskazać więcej niż jeden rodzaj działalności, dlatego do badań wybierano ten, który wskazywany był w sprawozdaniu jako pierwszy- najważniejszy). Najbardziej zaangażowane pod tym względem były organizacje związane z pomocą ofiarom katastrof, klęsk żywiołowych, konfliktów zbrojnych i wojen w kraju i za granicą (23,1% z tej grupy wykorzystuje w działalności Twittera) upowszechnianiem i ochroną praw, działalnością na rzecz równych praw kobiet i mężczyzn (20,6%), działalności wspomagającej rozwój gospodarczy, w tym rozwój przedsiębiorczości (19,4%), pomocy Polonii i Polakom za granicą (18,2%) oraz działalności na rzecz równych praw kobiet i mężczyzn (18,2%). Należy jednak podkreślić, że liczebność organizacji w tych pięciu sferach było niewielka i mieściła się w przedziale od 11 do 34 organizacji. W grupie organizacji liczniej reprezentowanych w bazie danych wskazać można te związane z działalnością na rzecz organizacji pozarządowych, ekologią i ochroną zwierząt oraz ochroną dziedzictwa przyrodniczego oraz wspieraniem i upowszechnianiem kultury fizycznej, których aktywność w kwestii wykorzystania Twittera była nieco większa i wahała się w przedziale od 4 do 6% dla całej zbiorowości organizacji z tych sfer działalności pożytku publicznego.

Łącznie w analizowanym 14-dniowym okresie, 186 organizacji opublikowało 1179 tweetów, średnio 0,45 tweeta na jeden dzień. Zastosowany w badaniach podział organizacji na 4 zbiory (przyjmując za kryterium podziału kwotę rocznego przychodu), uwidocznił pewne różnice w kwestiach związanych z częstotliwością publikowania treści na Twitterze. Przykładowo organizacje największe cechuje wyraźnie większa średnia ilość publikowanych tweetów (choć wartość odchylenia standardowego wskazuje na ich duże zróżnicowanie pod tym względem). Różnice te są szczególnie widoczne w organizacjach z przychodem rocznym poniżej 1 mln złotych. Szczegółowe informacje w tym zakresie przedstawione zostały w tabeli 1.

W grupie organizacji z przychodem w skali roku większym niż 10 mln złotych, znacznie mniejszy był odsetek organizacji całkowicie nieaktywnych na Twitterze w okresie 90-dniowym oraz w samym 14 –dniowym analizowanym okresie. Zidentyfikowano 5 organizacji spośród 17 zbadanych (29,4%), które w analizowanym okresie między 15 lipca a 12 październikiem nie opublikowały na profilu żadnej wiadomości, dodatkowo 1 organizacja, która w ciągu 90 dni opublikowała na Twitterze 4 posty (Caritas Diecezji Tarnowskiej) w analizowanym 14-dniowym okresie nie upubliczniła żadnej informacji. Wśród organizacji z przychodem rocznym większym niż 10 mln złotych średnia ilość publikowanych postów dla obu okresów była zbliżona. (przykładowo organizacja Międzynarodowy Ruch na Rzecz Zwierząt – VIVA dziennie dla okresu od 15 lipca do 12 października (90 dni) publikowała dziennie średnio 5,78 tweetów, a w okresie 14 wybranych do analizy dni średnio 5,68).

Tabela 1. Wybrane cechy organizacji pożytku publicznego, a jej zaangażowanie w wykorzystaniu Twittera

Wybrane elementy charakteryzujące organizacje pożytku publicznego	Roczny całkowity przychód			
	Powyżej 10 mln złotych	Od 1 do 10 mln złotych	Od 100 tysięcy do 1 mln złotych	Poniżej 100 tysięcy złotych
Liczba organizacji	17	68	76	25
Całkowita liczba opublikowanych tweetów w analizowanym 14-dniowym okresie	193	538	368	80
Średnia ilość tweetów przypadających na 1 organizację w analizowanym 14-dniowym okresie	11,35	7,91	4,84	3,2
Odchylenie standardowe w ilości publikowanych tweetów w analizowanym 14 – dniowym okresie	20,34	12,78	8,15	10,02
Średnia dzienna ilość tweetów w analizowanym 14-dniowym okresie	0,81	0,57	0,35	0,23

Źródło: Opracowanie własne

Zróżnicowanie między organizacjami z najwyższym przychodem w ilości publikowanych tweetów dla badanych 14-dni było duże. Zidentyfikowano zaledwie 2 organizacje (11,8%), które opublikowały więcej niż 50 tweetów (przykładowo Międzynarodowy Ruch na Rzecz Zwierząt – VIVA umieścił na swoim profilu 71 tweetów dla 14 dni i 511 dla okresu 90 dni, Polska Akcja Humanitarna 59 tweetów dla 14 dni i 435 dla okresu 90 dni). W większości przypadków liczba opublikowanych tweetów mieściła się w przedziale od 1 do 10 tweetów (41,2%). W grupie organizacji z największym przychodem zaledwie jedna z nich publikowała na Twitterze w każdym wybranym do analizy dniu (spośród 14 wybranych). W grupie organizacji z przychodem rocznym mieszczącym się w przedziale od 1 do 10 mln złotych uzyskane rezultaty nieco się różniły. W tym zbiorze zidentyfikowano ponadto 4 organizacje, których Twitter nie

był związany z działalnością pożytku publicznego np. witryna WWW fundacji mBanku przekierowywała na Twittera mBanku, a nie Fundacji (w takim przypadku tweety nie były dalej analizowane, pewne wątpliwości dotyczyły również klubów sportowych, choć w tym przypadku publikowane treści zostały uwzględnione w dalszych badaniach). Spośród 68 organizacji składających się na tez zbiór, zidentyfikowano 15 całkowicie nieaktywnych w analizowanym okresie 90 dni (27,9%) oraz dodatkowo 14, które publikowały w tym okresie, ale w wybranych do badań 14 dniach już nie (42,7%). Podobnie jak w przypadku organizacji największych zróżnicowanie w ilości publikowanych tweetów było duże. Zaledwie 1 organizacja umieściła więcej niż 50 tweetów, 7 organizacji od 20 do 50 (10,3%), 9 od 10 do 20 (13,2%), najwięcej bo 22 (32,4%) publikowało od 1 do 10 tweeta dla wybranych 14 dni. Poza tym nie zidentyfikowano ani jednej organizacji, która publikowała treści w każdym wylosowanym do badań dniu. Zaangażowanie w wykorzystaniu Twittera w grupie organizacji z przychodem w przedziale od 100 tysięcy do 1 mln złotych było w porównaniu do wyżej opisanych zbiorów wyraźnie niższe. Prawie co druga organizacja w tym zbiorze (48,7% spośród 76) dla wybranych czternastu dni nie opublikowała żadnego tweeta (40,8% organizacji w okresie 90 dni). Zdecydowana większość organizacji z tych, które publikowały jakiekolwiek treści na Twitterze ograniczała się do nie więcej niż 10 tweetów (38,2%). Zaledwie 10 organizacji (13,1%) umieściło ich więcej, z czego żadna więcej niż 50. W grupie organizacji z przychodem najmniejszym, nie przekraczającym 100 tysięcy złotych Twitter wykorzystywany był jeszcze rzadziej. Zaledwie 9 organizacji spośród 25 składających się na ten zbiór, w wybranym okresie 14 dni opublikowało co najmniej 1 tweeta (36%). Co ciekawe, w tej grupie znalazła się organizacja bardzo aktywna w tym względzie tj. Miejski Klub Sportowy Dąbrowa Górnicza, która opublikowała 51 tweetów (choć kluby sportowe mogą posiadać status organizacji pożytku publicznego, to zasadniczo publikowane treścią związane są z tematyką czysto sportową, zdecydowanie rzadziej z działalnością fundacji czy stowarzyszenia).

Mimo zauważalnych procentowych różnic w aktywności organizacji na profilu Twitter, a wielkością uzyskiwanych przychodów, zwłaszcza w odniesieniu do organizacji skrajnych pod tym względem (np. tylko 36% organizacji z rocznym przychodem mniejszym od 100 tysięcy złotych opublikowało co najmniej 1 tweet w badanym okresie, w grupie organizacji największych ten odsetek wynosił prawie 65%, tabela 2), to brak jest statystycznej zależności między wielkością przychodu, a liczbą organizacji, która dla wybranych 14 dni opublikowały co najmniej 1 tweet ($\chi2(3, N=186) =4,429$, $p=0,219$). Brak jest również statystycznej zależności między wielkością przychodu, a liczbą organizacji, która dla wybranych 14 dni opublikowały co najmniej 10 tweetów, choć w tym przypadku dla poziomu istotności $p < 0,1$ taki związek już istniał ($\chi2(3, N=186) =7,312$, $p=0,063$).

Podsumowując we wszystkich 4 analizowanych zbiorach, istnieje duża grupa organizacji, które mimo posiadania profilu na Twitterze, w analizowanym okresie nie publikowała na nim żadnych treści. Ponadto, zróżnicowanie pod względem aktywności na Twitterze w grupie organizacji z rocznym przychodem poniżej 1 mln złotych (dwa zbiory) nie były tak duże jak w przypadku organizacji największych (96% organizacji z przychodem poniżej 100 tysięcy złotych umieszczało maksymalnie do 10 tweetów na profilu, w grupie z przychodem od 100 tysięcy do 1 mln takich organizacji było 86,8%

Tabela 2. Przychód organizacji a jej aktywność na profilu Twitter (w %)

Przychód organizacji (zł)	Liczba organizacji, która dla wybranych 14 dni opublikowała co najmniej 1 tweet	Liczba organizacji, która dla wybranych 14 dni opublikowała co najmniej 10 tweetów	Liczba organizacji które dla wybranych 14 dni opublikowały od 1 do 10 tweetów	Liczba organizacji nieaktywnych na profilu Twitter w wybranym okresie 14 dni
Powyżej 10 mln	64,7	23,5	76,5	35,3
Od 1 do 10 mln	57,4	25,0	75,0	42,7
Od 100 tysięcy do 1 mln	51,3	13,2	86,8	48,7
Poniżej 100 tysięcy	36,0	4,0	96,0	64,0

Źródło: Opracowanie własne

ich łącznej liczby). Gdyby organizacje podzielić na trzy, a nie cztery zbiory tj. powyżej 10 mln zł, od 1 mln do 10 mln złotych i poniżej 1 mln złotych, statystyczny związek między wielkością organizacji pod względem przychodu, a częstotliwością publikowanych treści na Twitterze istniałby, ($\chi 2(2, N=186) = 6,2047$, $p=0, 045$) choć jego siła byłaby słaba.

Średnio, badane organizacje, konto na Twitterze posiadały od 4 lat 4 miesięcy i 21 dni (1601,78 dnia). Przyjmując dzień założenia serwisu (21 marzec 2006 roku), to popularność ten kanał mediów społecznościowych wśród polskich organizacji pożytku publicznego zyskał stosunkowo późno i to też w bardzo nielicznej grupie organizacji. Zróżnicowanie w zakresie daty założenia twitterowego profilu wśród badanych organizacji było duże, odchylenie standardowe wyniosło 737 dni, czyli ponad 2 lata. Niecałe 14% organizacji (N=26) profil na Twitterze posiadało dłużej niż 7 lat, z kolei 16% krócej niż dwa lata (N=30). Zaledwie 5 organizacji własny profil posiadało krócej niż rok (2,7%). Na okres posiadania profilu niewielki wpływ miała wielkość organizacji, mierzona wartością rocznego przychodu. W grupie organizacji największych z rocznym przychodem większym niż 10 mln złotych, konto na Twitterze obejmuje średnio okres 5 lat 2 miesiące i 12 dni, z rocznym przychodem od 1 mln do 10 mln złotych okres ten wyniósł 4 lata 3 miesiące i 15 dni, z rocznym przychodem od 100 tysięcy do 1 mln złotych 4 lata 1 miesiąc i 12 dni, a wśród organizacji z najmniejszym przychodem nie przekraczającym 100 tysięcy złotych 4 lata i 11 miesięcy.

W badaniach analizowano częstotliwość wpisów przed 90-dniowym okresem wybranym do badań (z którego następnie dwukrotnie losowo wybrano każdy dzień tygodnia – okres od 15 lipca do 12 października 2017 roku) oraz w jego trakcie. Zastosowana procedura badawcza pozwoliła określić tendencję w wykorzystaniu serwisu Twitter, czy jest na tym samym poziomie, rośnie czy maleje. W grupie organizacji największych (przychód>10 mln zł), 5 organizacji nie publikowało na Twitterze w 90 dniowym okresie (29,4%). Ich aktywność przed tym okresem, również była niewielka i mieściła się w przedziale od 0,004 do 0,32 średnio publikowanych tweetów na dzień od momentu założenia profilu. Oznacza, to że prawie 30% organizacji z tej grupy założyło profil na Twitterze i w zasadzie na tym poprzestało (z tych pięciu

organizacji dwie ostatnie tweet opublikowały w listopadzie i grudniu 2016 roku, również dwie w marcu i czerwcu 2017 roku, a jedna w sierpniu 2014 roku). Aktywność 6 organizacji (35,3%) w analizowanym okresie oraz przed nim pozostała na podobnym poziomie[16] (np. Międzynarodowy Ruch Na Rzecz Zwierząt – VIVA od momentu założenia profilu do 15 lipca 2017 roku opublikował 11 680 tweetów co daje na dzień średnio 5,78 tweeta, w 90-dniowym okresem wybranym do badań było to średnio 5,68 tweeta na dzień), aktywność 5 organizacji (29,4%) spadła, a tylko 1 organizacji wyraźnie wzrosła. W grupie organizacji z rocznym przychodem w przedziale od 1 mln do 10 mln złotych 19 organizacji nie publikowało na Twitterze w 90 dniowym okresie (27,9%). Podobnie jak w przypadku organizacji największych ich aktywność poza jednym wyjątkiem przed tym okresem, również była niewielka i mieściła się w przedziale od 0,001 do 0,42 średnio publikowanych tweetów na dzień od momentu założenia profilu. Aktywność 30 organizacji (44,1%) w analizowanym okresie oraz przed nim pozostała na podobnym poziomie, aktywność 9 organizacji (13,2%) spadła, a 10 organizacji (14,7%) wzrosła z czego 4 bardzo wyraźnie. W grupie organizacji z rocznym przychodem w przedziale od 100 tysięcy do 1 mln złotych 31 organizacji nie publikowało na Twitterze w 90 dniowym okresie (40,8%). Podobnie jak w przypadku organizacji największych oraz tych z przychodem w przedziale od 1 do 10 mln złotych ich aktywność (poza jednym wyjątkiem przed tym okresem), również była niewielka i mieściła się w przedziale od 0,001 do 0,25 średnio publikowanych tweetów na dzień od momentu założenia profilu. Tym wyjątkiem była Fundacja Feminoteka, która od momentu założenia konta na Twitterze do 15 lipca 2017 publikowała średnio 2,86 tweeta na dzień od 24 lutego 2017 roku jej aktywność na Twitterze spadła do 0. Dodatkowo w grupie 76 organizacji składających się na ten zbiór zidentyfikowano dwie organizacje, których aktywność ograniczyła się jedynie do założenia profilu. Aktywność 31 organizacji (40,8%) w analizowanym okresie oraz przed nim pozostała na podobnym poziomie, aktywność 8 organizacji (10,5%) spadła, a 6 organizacji (7,9%) wzrosła. W grupie organizacji najmniejszych pod względem przychodu 56% z nich nie opublikowało żadnej treści w 90 dniowym okresie. Podobnie jak w poprzednich trzech zbiorach organizacji ich aktywność również przed tym okresem była minimalna i poza jednym wyjątkiem nie przekroczyła 0,07 średnio publikowanych tweetów na dzień od momentu założenia profilu (1 organizacja przed 15 lipca 2017 roku publikowała średnio 0,68 tweeta na dzień). W przypadku jednej organizacji jej aktywność w analizowanym okresie wyraźnie wzrosła w porównaniu do okresu sprzed 15 lipca 2017 roku, również w przypadku 1 podmiotu aktywność ta zmniejszyła się. W przypadku 9 organizacji pozostała na tym samym poziomie (36,0%).

Podsumowując łącznie zidentyfikowano aż 69 organizacji spośród 186 zbadanych (37,1%), które w okresie od 15 lipca do 12 października nie publikowały żadnych treści na Twitterze. W przypadku 95,7% tych organizacji ich aktywność przed tym okresem, również była niewielka. Dla 76 organizacji (40,9%) ich zaangażowanie w wykorzystaniu Twittera w analizowanym okresie oraz przed nim pozostawało na podobnym poziomie. Znaczenie Twittera rosło jedynie w przypadku 18 organizacji (9,7%), które w analizowanym okresie znacznie zwiększyły swoją aktywność na tym serwisie w

[16] Za aktywność na podobnym poziomie uznawano różnicę nieprzekraczającą 0,5 tweeta publikowanego średnio na 1 dzień w okresie przed i w trakcie analizy

porównaniu do okresu sprzed analizy. Dla 12,4% organizacji rola tego serwisu w analizowanym okresie zmniejszyła się.

Zdecydowana większość spośród 1179 analizowanych tweetów, została opublikowana w dzień powszedni, choć ze względu na fakt, iż weekend obejmuje dwa dni, dodatkowo obliczono średnią ilość tweetów publikowanych w dzień powszedni i w dzień wolny od pracy. We wszystkich czterech analizowanych grupach organizacji wyodrębnionych pod względem kryterium przychodowego za wyjątkiem tych najmniejszych (za aktywność na podobnym poziomie uznawano różnicę nieprzekraczającą 0,5 tweeta publikowanego średnio na 1 dzień powszedni i w weekend), ich aktywność publikacyjna w weekend bądź pozostawała na tym samym poziomie, bądź malała. Przykładowo zaangażowanie ponad 58% organizacji największych, które w analizowanym 14-dniowym okresie choć raz wykorzystało w działalności Twittera w weekend malało, a 33% pozostawało na tym samym poziomie. W grupie organizacji z przychodem mieszczącym się w przedziale do 1 do 10 mln złotych uzyskano podobne rezultaty, odpowiednio aktywność 49% organizacji spadała, a 45% utrzymywała się na podobnym poziomie. Wśród organizacji z rocznym przychodem od 100 tysięcy do 1 mln złotych liczba organizacji, których aktywność w weekend malała bądź utrzymywała się na tym samym poziomie była taka sama, wyniosła po 40%. Jedynie w grupie podmiotów najmniejszych aktywność na Twitterze zarówno w weekend i w dni powszednie pozostawała w 82% przypadków na podobnym poziomie (choć ogólnie twitterowe zaangażowanie tych organizacji poza jednym wyjątkiem było bardzo niskie). Łącznie spośród 117 organizacji, które w wybranych do analizy 14 dniach, choć raz wykorzystały Twittera, tylko w 12% przypadków oznaczało to zwiększenie zaangażowania publikacyjnego w weekend. Dla 45,3% organizacji i 42,7% ta aktywność bądź pozostawała na tym samym poziomie, bądź była mniejsza.

Wartości testu niezależności chi-kwadrat wskazują na istnienie statystycznego związku między częstotliwością publikowanych treści oraz wielkością organizacji mierzoną poziomem uzyskiwanych przychodów, a liczbą „obserwujących" profil konkretnej organizacji na Twitterze ($\chi2(3, N=186)=30,3684$, $p<0,001$ w przypadku tego pierwszego czynnika oraz $\chi2(3, N=186)=72,4684$, $p<0,001$ w przypadku drugiego). Organizacje podzielono według następującego schematu: te, które od momentu założenia profilu publikowały średnio powyżej dwóch tweetów dziennie, następnie organizacje publikujące ze średnią częstotliwością od 1 do 2 tweetów dziennie, od 0,25 do 1 tweeta dziennie i poniżej 0,25 tweeta, średnio na dzień (w pierwszej grupie znalazło się 13 organizacji, w drugiej, trzeciej i czwartej odpowiednio 26,51 i 96). Następnie każdy utworzony w ten sposób zbiór podzielono według kryterium liczby „obserwujących" na Twitterze tj. organizacje, z liczbą obserwujących na poziomie co najmniej 1000 oraz te mniejsze. Przykładowo w zbiorze organizacji publikujących najczęściej odsetek organizacji z liczbą obserwujących większą niż 1000 wyniósł 76,9%, w kolejnych zbiorach odpowiednio 42,3%, 19,6% oraz zaledwie 1,0% dla zbioru organizacji publikujących najrzadziej. Siła tego związku była silna (współczynnik V Cramera wyniósł 0,577).Podobny schemat badawczy zastosowano w przypadku podziału organizacji ze względu na jej wielkość mierzoną kwotą rocznego przychodu. Utworzono cztery zbiory organizacji (opisane wyżej w tekście), które również podzielono według kryterium liczby „obserwujących" na Twitterze. Dla tej cechy, siła zależności była mniejsza niż w przypadku częstotliwości publikowanych treści, a liczbą

obserwujących, współczynnik V Cramera wyniósł bowiem 0,328 (w zbiorze organizacji największych odsetek organizacji z liczbą obserwujących większą niż 1000 wyniósł 52,9%, w pozostałych zbiorach odpowiednio: 19,1%, 11,8% i 4%).

W celu uzyskania odpowiedzi na ostatnie pytanie badawcze, analizowano skalę wykorzystania w pojedynczym tweecie takich dostępnych narzędzi jak hashtag, retweet, zmodyfikowane tweety (MT), „public reply", mention, linki, zdjęcia oraz video. Uzyskane rezultaty przedstawiono w tabeli nr 3.

Tabela 3. Zakres stosowanych narzędzi dostępnych na platformie Twitter (%) w podziale na wielkość organizacji pod względem rocznego przychodu

Zakres stosowanych narzędzi dostępnych na platformie Twitter	Podział organizacji ze względu na kwotę rocznego przychodu				Łącznie
	Pow. 10 mln zł	Od 1 do 10 mln zł	Od 100 tysięcy do 1 mln zł	Poniżej 100 tysięcy zł	
Hashtag	44,6	39,2	22,0	43,8	**35,3**
Retweet	4,7	21,4	18,5	8,8	**16,9**
Zmodyfikowane tweety (MT)	3,1	7,4	1,4	6,3	**5,7**
Public reply	0,5	1,1	0,0	0,0	**0,7**
Mention	12,5	28,4	13,0	19,2	**20,0**
Link	71,2	71,4	68,0	63,0	**69,7**
Zdjęcia	39,7	38,5	46,7	45,2	**41,7**
Plik video	8,7	8,5	3,3	20,6	**7,9**

Źródło: Opracowanie własne

Spośród 1179 analizowanych tweetów zdecydowaną większość stanowiły treści własne (83,1%). Ponadto w badaniach zidentyfikowano 199 wpisów będących retweetami, a więc treści oryginalnie opublikowane przez inne podmioty (16,9%). Zdecydowanie najczęściej wykorzystywanym narzędziem w grupie 980 tweetów stanowiących treści własne było wykorzystanie linków w ich treści (69,7%, N=683). Ponad 78% linków przekierowywało użytkownika profilu na treści własne organizacji, w 51% przypadków na jej witrynę WWW, w 33,9% przypadków na profil Facebook, w 8,6% na inne serwisy mediów społecznościowych np. YouTube, a w 6,4% przypadków na treści o organizacji publikowanych na profilach innych podmiotów. Wielkość organizacji mierzona poziomem rocznego przychodu nie wpływała w istotny statystycznie sposób na częstotliwość stosowania linków ($\chi 2(3, N=980)=2,7257$, $p=0,436$). Takie narzędzia jak hashtag czy mention wykorzystywane były w publikowanych treściach zdecydowanie rzadziej (odpowiednio 35,3 i 20% organizacji stosowała takie rozwiązania). W tym przypadku wartości testu niezależności chi-kwadrat

wskazują, że wielkość organizacji ma wpływ na natężenie ich stosowania ($\chi2(3, N=980)=35,3572$, $p<0,001$ dla częstotliwości wykorzystania „hashtagów" i ($\chi2(3, N=980)=34,203$, $p<0,001$ dla narzędzia „mention") , choć siła tego jest związku jest słaba (współczynnik V Cramera wyniósł odpowiednio 0,190 oraz 0,187).

Wnioski

Uzyskane rezultaty wskazują, że Twitter w polskich organizacjach pożytku publicznego ma znaczenie niewielkie. Zidentyfikowano zaledwie kilka organizacji, których aktywność publikacyjna jest duża, dwie w grupie organizacji największych z przychodem większym niż 10 mln złotych i również dwie dla pozostałych zbadanych organizacji (więcej niż 50 tweetów w analizowanym 14-dniowym okresie). Co warte podkreślenia, badane organizacje cechuje duże zróżnicowanie pod względem aktywności publikacyjnej na Twitterze. Z jednej strony 32 organizacje w wybranych do analizy dniach opublikowały co najmniej 10 tweetów (17,2%), a po drugiej strony znalazło się 88 organizacji, które w tym samym okresie nie wykorzystywały Twittera w ogóle (47,3%). W tej grupie znalazły się nawet dwie organizacje, których aktywność ograniczyła się jedynie do założenia profilu na serwisie. Jednocześnie, organizacje aktywnie publikujące treści na Twitterze, również dużą aktywność przejawiają w wykorzystaniu innych serwisów social media. Tylko w dwóch przypadkach Twitter stanowił jedyny serwis mediów społecznościowych wykorzystywany przez organizacje. Można więc zaryzykować stwierdzenie, że organizacje aktywne w wykorzystaniu Twittera są jednocześnie najbardziej aktywnymi organizacjami pod względem wykorzystywania serwisów mediów społecznościowych w ogóle.

Na tak niewielkie wykorzystanie tego serwisu w polskich organizacjach pożytku publicznego składać się może szereg przyczyn. Po pierwsze wiele organizacji nonprofit zmaga się z brakiem czasu i zasobów potrzebnych do właściwego zarządzania kanałami social media, co zwłaszcza w przypadku Twittera może być bardzo istotne. Mechanizm jego działania wymaga bowiem bardzo częstych aktualizacji publikowanych treści. Uzyskane rezultaty sugerują, iż problem związany z brakiem wykwalifikowanej kadry może odgrywać istotną rolę, gdyż np. aktywność publikacyjna badanych organizacji w weekend malała (osoby z doświadczeniem w zarządzaniu kanałami komunikacji online mają bowiem świadomość, że w sieci nie obowiązują godziny otwarcia i zamknięcia). Ponadto jak pokazują wcześniej prowadzone przez autorów badania istnieje statystyczny związek między poziomem zatrudnienia, a ilością wykorzystywanych platform mediów społecznościowych. Organizacje z zerowym zatrudnieniem pracowników etatowych czy tych zatrudnionych na podstawie umów cywilnoprawnych, najczęściej cechował bardzo niski poziom implementacji kanałów social media[17]. Po drugie osoby odpowiedzialne za podejmowanie decyzji związanych z wdrożeniem serwisów social media w działalność organizacji mogą niepokoić się możliwością utraty kontroli nad publikowaną online treścią, czy też nie być świadomym wpływu wykorzystywanego kanału social media np. Twittera na realizację statutowych celów organizacji. Mogą to być ponadto osoby starsze, dla których zrozumienie konieczności wykorzystania w działalności organizacji

[17] Oliński M., Szamrowski P.: Znaczenie mediów społecznościowych w funkcjonowaniu organizacji pożytku publicznego , „Zeszyty Naukowe Organizacja i Zarządzanie Politechniki Śląskiej", 114, 2018. (w druku)

mediów społecznościowych może być niełatwe. Konieczne wydają się dalsze badania w tym zakresie.

Wielkość organizacji nie wpływa na częstotliwość publikowanych na Twitterze treści, brak jest bowiem statystycznej zależności między wielkością przychodu, a liczbą organizacji, która dla wybranych 14 dni opublikowały co najmniej 1 tweet. Fakt ten należy oceniać pozytywnie, gdyż zwłaszcza dla mniejszych organizacji nonprofit, z niewielkim budżetem, kanały komunikacji on-line umożliwiają łatwy i tani dostęp do mediów, potencjalnych darczyńców, wolontariuszy, itd. Jednakże, kiedy dodamy do tego ogólnie niską częstotliwość publikowania treści w polskich organizacjach pożytku publicznego, to trudno zgodzić się ze stwierdzeniem, że Twitter i pozostałe social media stanowią doskonałe narzędzie wyrównywania szans w zarządzaniu relacjami bez względu na wielkość organizacji.

Najczęściej wykorzystywanym narzędziem w pojedynczym tweecie było wykorzystanie linków w ich treści. Badania wskazują[18], że to właśnie odnośniki dodają wartość tweetom, przenosząc użytkowników z portalu na wybrane strony internetowe. Ponadto tweety zawierające linki są dużo chętniej retweetowane (czyli przekazywane dalej) w stosunku do tych, które linków nie mają. Pozostałe dostępne narzędzia wykorzystywane były znacznie rzadziej, choć w ich przypadku wielkość organizacji miała wpływ na częstotliwość ich stosowania. Pośrednio świadczyć to może o lepiej wykwalifikowanej kadrze odpowiedzialnej za zarządzanie serwisami social media w organizacjach dużych.

Przeprowadzone badania miały pewne ograniczenia. Po pierwsze na tym etapie nie analizowano związku stosowanych narzędzi w pojedynczym tweecie, a poziomem zaangażowania jego odbiorcy (*engagement rate)* mającym możliwość skomentowania, polubienia lub retweetowania treści wiadomości. Być może bowiem niska aktywność publikacyjna na Twitterze to efekt niewielkiego zaangażowania odbiorcy tweeta. Po drugie nie analizowano na tym etapie badań, funkcji pełnionej przez pojedynczy tweet. Takie badania planowane są do przeprowadzenia w przyszłości. Po trzecie, pod koniec 2017 roku zwiększony został limit znaków dla pojedynczego tweeta ze 140 do 280. Jak najbardziej uzasadnione wydaje się więc przeprowadzanie badań porównawczych przed i po zmianie, celem ustalenia czy znaczenie tego serwisu w zarządzaniu relacjami z interesariuszami organizacji będzie się zmieniać.

Bibliografia

Baumgarten C.: Chirping for Charity: How U.S. Nonprofit Organizations Are Using Twitter to Foster Dialogic Communication. "The Elon Journal of Undergraduate Research in Communications", 2, 2011.

Bortree D.S., Seltzer T.: Dialogic strategies and outcomes: an analysis of environmental advocacy groups' Facebook profiles. "Public Relations Review", 35, 2009.

Briones R. L., Kuch B., Fisher Liu B., Jin Y.: Keeping up with the digital age: How the American Red Cross uses social media to build relationship. "Public Relations Review", 37, 2011.

[18] Lovejoy K., Waters R.D., Saxton G.D.: Engaging stakeholders through Twitter: How non-profit organizations are getting more out of 140 characters or less. "Public Relations Review", 38, 2012. 313-318

Carboni J.L., Maxwell S.P.: Effective Social Media Engagement for Nonprofits: What Matters? "Journal of Nonprofit and Public Affairs", 1, 2015.
Guidry J.D. , Saxton G. D., Messner M.: Tweeting Charities Perceptions, Resources, and Effective Twitter Practices for the Nonprofit Sector [in:] Waters R.D., (ed.): Public Relations in the Nonprofit Sector, Routledge, NY 2015.
Lovejoy, K., Saxton G.D.: Information, Community, and Action: How Nonprofit OrganizationsUse Social Media. Journal of Computer Mediated Communication, 17 no. 3, 2012.
Lovejoy K., Waters R.D., Saxton G.D.: Engaging stakeholders through Twitter: How non-profit organizations are getting more out of 140 characters or less. "Public Relations Review", 38, 2012.
Messner M., Jin Y., Medina-Messner V., Meganck S., Quarforth S., Norton, S.: 140 characters for better health: An exploration of the Twitter engagement of leading nonprofit organizations [in:] Al- Deen H. N., Hendricks J. A. (ed.): Social media and strategic communications. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan 2013.
Ogden T., Starita L.: Social networking and mid- size nonprofits: What's the use? Philanthropy Action, 2009. http://www.philanthropyaction.com/articles/social_ networking_and_mid-size_nonprofits_whats_the_use (1-22)
Oliński M., Szamrowski P. : Znaczenie mediów społecznościowych w funkcjonowaniu organizacji pożytku publicznego , „Zeszyty Naukowe Organizacja i Zarządzanie Politechniki Śląskiej", 114, 2018. (w druku)
Urbaniak, G. C., & Plous, S.: Research Randomizer, 2013, (Version 4.0) [Computer software]. Retrieved on April 22, 2016, from http://www.randomizer.org/
Waters, R. D., Burnett, E., Lamm, A., & Lucas, J.: Engaging stakeholders through social networking: How nonprofit organizations are using Facebook. Public Relations Review*, 35* (2), 2009.
Waters R. D., Jamal J. Y.: Tweet, tweet, tweet: A content analysis of nonprofit organizations' Twitter updates. "Public Relations Review", 37 (3), 2011.

Summary

Twitter offers a opulent set of tools for building dialogue and interacting with an organization's stakeholder. The main objective of the research was to identify the scale of Twitter use by public benefit organizations and to establish a connection between selected features of public benefit organizations and the frequency of using social media in the operation of this service. The results indicate low importance of Twitter in Polish public benefit organizations. Nevertheless the surveyed organizations are characterized by large diversity in terms of their Twitter activity. At the same time, organizations actively publishing content on Twitter, also show great activity in the use of other social media services.
In order to identify the relationships between the analyzed variables, an analysis based on standard parameters were used and also a study of the dependence of selected variables (chi-square independence test and coefficient of contingency C).

Key words: Twitter, social media, public benefit organization

Informacja o autorach:

dr Marian Oliński,
Katedra Organizacji i Zarządzania,
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie
e-mail: olinski@uwm.edu.pl

dr Piotr Szamrowski,
Katedra Organizacji i Zarządzania,
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie
e-mail: piotr.szamrowski@uwm.edu.pl

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.15

Irena Ozimek
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Ochrona konsumentów na wybranych rynkach usług w świetle regulacji prawnych i możliwości pozasądowego rozwiązywania sporów konsumenckich

CONSUMER PROTECTION IN SELECTED SERVICE MARKETS IN THE LIGHT OF LEGAL REGULATIONS AND THE POSSIBILITY OF OUT-OF-COURT RESOLUTION OF CONSUMER DISPUTES

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie regulacji prawnych, w których ujęto problematykę ochrony konsumentów na rynku wybranych usług oraz sposoby dochodzenia roszczeń przez konsumentów w przypadku naruszenia ich praw. W ramach badań dokonano analizy danych wtórnych, tj. aktów prawnych, sprawozdań wybranych podmiotów sektorowych (publicznych i niepublicznych) w zakresie pozasądowego rozwiązywania sporów między konsumentem a przedsiębiorcą, wynikających z zawartej z konsumentem umowy. Dokonane analizy wskazują, że nie zawsze przestrzegane są prawa konsumentów na rynku usług. Ponadto, pomimo zwiększającego się zainteresowania polubownym sposobem rozwiązywania sporów, nadal istnieje konieczność prowadzenia przez różne instytucje i organizacje działań informacyjno-edukacyjnych w tym zakresie. Przyczyni się to do wzrostu świadomości istnienia możliwości wykorzystania tego sposobu rozwiązywania sporów, zarówno wśród przedsiębiorców, jak i konsumentów.

Słowa kluczowe: ochrona konsumentów, rynek usług, regulacje prawne, dochodzenie roszczeń przez konsumentów, spory konsumenckie, pozasądowe rozwiązywanie sporów konsumenckich

Wstęp

Współcześnie wzrost poziomu życia społeczeństw jest utożsamiany z serwicyzacją konsumpcji. Usługi w coraz większej mierze są kreatorem nowych potrzeb oraz sposobów ich zaspokajania, a także wyznacznikiem poziomu i jakości życia. Charakteryzują się one dużą zmiennością, odzwierciedlają to liczne przykłady zaniku pewnych usług, bądź tej ujawniania się nowych ze względu na zmieniające się aspiracje konsumentów i ich preferencje. Zmianie ulegają też formy świadczenia usług, czego najlepszym odzwierciedleniem jest postępujący rozwój e-usług.

Należy podkreślić, że obecnie, w dobie znaczącej konkurencji, z jednej strony, przedsiębiorcy zdają sobie sprawę, że zarówno sukces firmy, jak też satysfakcja jej klientów są bezpośrednio powiązane ze zrozumieniem postępowania konsumenta. Skuteczność działania przedsiębiorców na rynku zależy bowiem od umiejętności dostosowania się do oczekiwań i zachowań konsumentów, a także antycypowania zmian

w tym zakresie, gdyż zmiany te wyznaczają przewidywane kierunki działań marketingowych firmy, a także wpływają na wybór strategii[1].

Z drugiej zaś strony, w kontekście dynamicznego rozwoju rynku usług, również przedsiębiorcy powinni dostrzegać znaczenie funkcjonowania systemu ochrony konsumentów i przestrzegać praw konsumentów w tym obszarze. Podkreślić przy tym należy, że konsekwencją istnienia systemu ochrony konsumentów jest przede wszystkim tworzenie regulacji prawnych zabezpieczających interesy nabywców oraz rozwój infrastruktury organizacyjno-funkcjonalnej służącej egzekwowaniu praw konsumenckich. Jak wskazano bowiem już w pierwszym w Polsce programie polityki konsumenckiej na lata 1998-1999, polityka konsumencka powinna być realizowana w następujących płaszczyznach:

- legislacyjnej (tworzenie norm prawnych służących ochronie konsumentów);
- instytucjonalnej (budowanie infrastruktury organizacyjnej);
- inspekcyjno-kontrolnej (badanie przestrzegania praw nabywców);
- sądowej (i przedsądowej), będącej środkiem dochodzenia roszczeń konsumentów;
- informacyjno-edukacyjnej, służącej szerzeniu wiedzy i wzrostowi świadomości konsumenckiej[2].

Obecnie podkreśla się, że nowoczesna polityka konsumencka UE powinna chronić prawa konsumentów za pomocą regulacji prawnych i gwarantować, że przepisy chroniące konsumentów będą nadążać za zmianami gospodarczymi i społecznymi, (szczególnie na rynku żywności, energii, finansów, transportu i technologii cyfrowych), a także gwarantować, że każdy produkt sprzedawany na jednolitym rynku jest bezpieczny. Istotna jest także pomoc konsumentom w dokonywaniu świadomego wyboru na podstawie jasnych, precyzyjnych i spójnych informacji (np. podczas zakupów online). Ponadto zadaniem aktualnej polityki konsumenckiej jest szybka i skuteczna pomoc w rozwiązywaniu sporów ze sprzedawcami. Coraz większą uwagę przywiązuje się do alternatywnych metod rozwiązywania sporów oraz z udziałem europejskich centrów konsumenckich[3].

Stąd też celem niniejszego artykułu jest przedstawienie wybranych regulacji prawnych, w których ujęto problematykę ochrony konsumentów na rynku usług oraz możliwości dochodzenia roszczeń przez konsumentów w przypadku naruszenia ich praw, a także analiza sprawozdań wybranych instytucji w zakresie pozasądowego rozwiązywania sporów między konsumentem a przedsiębiorcą, wynikających z zawartej z konsumentem umowy.

Wybrane regulacje prawne i instytucje z zakresu ochrony konsumentów na rynku usług w Polsce

W Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej w art. 76 podkreślono, że „Władze publiczne chronią konsumentów, użytkowników i najemców przed działaniami zagrażającymi ich zdrowiu, prywatności i bezpieczeństwu oraz przed nieuczciwymi praktykami rynkowymi". Ponadto w art. 9 ustawy z dnia 6 marca 2018 r. Prawo

[1] A. Wawrzyniak, Modelowanie wieloagentowe jako narzędzie do badania zachowania konsumentów. Zeszyty Naukowe Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, 14(63)/2015, s. 135.
[2] Program polityki konsumenckiej na lata 1998-1999. Przegląd Rządowy, 2012, 12, s. 100-109.
[3] Konsumenci. https://europa.eu/european-union/topics/consumers_pl

przedsiębiorców, znalazł się zapis, że „przedsiębiorca wykonuje działalność gospodarczą zgodnie z zasadami uczciwej konkurencji, poszanowania dobrych obyczajów oraz słusznych interesów innych przedsiębiorców i konsumentów, a także poszanowania oraz ochrony praw i wolności człowieka". Jednocześnie podkreślono, że do działalności gospodarczej polegającej na świadczeniu usług stosuje się odpowiednio niektóre zapisy ustawy z dnia 6 marca 2018 r. o zasadach uczestnictwa przedsiębiorców zagranicznych i innych osób zagranicznych w obrocie gospodarczym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej[4].

Wiele regulacji prawnych dotyczy ogólnych kwestii związanych z ochroną konsumentów w Polsce, w tym również ochrony konsumentów na rynku usług. Zaliczyć do nich należy ustawę z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów[5], zgodnie z którą zadania w dziedzinie ochrony interesów konsumentów w zakresie określonym ustawą oraz odrębnymi przepisami wykonuje Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Również istotne są działania w tym zakresie samorządu terytorialnego, na poziomie którego bezpłatne poradnictwo konsumenckie i informację prawną w zakresie ochrony konsumentów świadczy powiatowy (miejski) rzecznik konsumentów. Zgodnie z zapisem w ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów, zadania w zakresie ochrony konsumentów wykonują także organizacje konsumenckie (wśród których należy zwłaszcza wymienić Federację Konsumentów i Stowarzyszenie Konsumentów Polskich) oraz inne instytucje, do których statutowych lub ustawowych zadań należy ochrona interesów konsumentów.

W zakresie kompetencji w obszarze ochrony konsumentów, należy podkreślić rolę Inspekcji Handlowej, funkcjonującej w szczególności na mocy ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o Inspekcji Handlowej[6]. Do zadań tej inspekcji należy m.in. kontrola legalności i rzetelności działania przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą w rozumieniu przepisów odrębnych w zakresie produkcji, handlu i usług; prowadzenie postępowania w sprawie pozasądowego rozwiązywania sporów konsumenckich; organizowanie i prowadzenie stałych sądów polubownych czy też prowadzenie poradnictwa konsumenckiego. Jednakże przepisów tej ustawy nie stosuje się m.in. do: przedsiębiorców wytwarzających energię elektryczną lub ciepło, lub prowadzących hurtowy lub detaliczny handel energią elektryczną, paliwami gazowymi lub ciepłem, lub wykonujących działalność w zakresie przesyłania lub dystrybucji energii elektrycznej lub gazu ziemnego lub przesyłania i dystrybucji ciepła; przedsiębiorców produkujących paliwa; banków oraz prowadzonej przez nie działalności bankowej; ubezpieczeń oraz działalności ubezpieczeniowej; usług pocztowych i telekomunikacyjnych; usług pośrednictwa finansowego; usług informatycznych; usług naukowo-badawczych; usług w zakresie edukacji świadczonych przez podmioty publiczne; usług w zakresie ochrony zdrowia i opieki społecznej.

Wśród tych innych instytucji, warto zwrócić uwagę na istnienie instytucji odnoszących się do poszczególnych sektorów usług. I tak, wśród publicznych podmiotów sektorowych należy wymienić, takie instytucje, jak: Rzecznik Finansowy,

---

[4]Dz.U. z 2018 r. poz. 649. Wymogi te nie dotyczą jednak świadczenia usług wymienionych w art. 12 niniejszej ustawy.

[5] Tekst jedn.: Dz.U. z 2018 r. poz. 798.

[6] Tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 1063 z późn. zm.

Komisja Nadzoru Finansowego, Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE), Prezes Urzędu Regulacji Energetyki, Rzecznik Praw Pasażera Kolei działający przy Prezesie Urzędu Transportu Kolejowego.

Rzecznik Finansowy funkcjonuje na mocy ustawy z dnia 5 sierpnia 2015 r. o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego i o Rzeczniku Finansowym[7]. Do jego zadań należy podejmowanie działań w zakresie ochrony klientów podmiotów rynku finansowego, których interesy reprezentuje. Wśród nich wymienia się m.in.: rozpatrywanie wniosków w indywidualnych sprawach, wniesionych na skutek nieuwzględnienia roszczeń klienta przez podmiot rynku finansowego w trybie rozpatrywania reklamacji; opiniowanie projektów aktów prawnych dotyczących organizacji i funkcjonowania podmiotów rynku finansowego; informowanie właściwych organów nadzoru i kontroli o dostrzeżonych nieprawidłowościach w funkcjonowaniu podmiotów rynku finansowego; inicjowanie i organizowanie działalności edukacyjnej i informacyjnej w dziedzinie ochrony interesów klientów podmiotów rynku finansowego.

Z kolei Komisja Nadzoru Finansowego została powołana ustawą z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym[8]. Do jej kompetencji w zakresie ochrony konsumentów należy m.in. stwarzanie możliwości polubownego i pojednawczego rozstrzygania sporów między uczestnikami rynku finansowego, w szczególności sporów wynikających ze stosunków umownych między podmiotami podlegającymi nadzorowi Komisji a odbiorcami usług świadczonych przez te podmioty.

Prezes UKE jest organem regulacyjnym w dziedzinie rynku usług telekomunikacyjnych i pocztowych. Jego kompetencje zostały zawarte w ustawie z dnia 16 lipca 2004 r. Prawo telekomunikacyjne[9]. Istotne jest w ramach tego Urzędu funkcjonowanie Centrum Informacji Konsumenckiej. Ponadto w działalności UKE podkreślono, że priorytetem jest ochrona interesów konsumentów, w tym m.in. dbanie o jakość usług, a także podejmowanie interwencji w sprawach dotyczących funkcjonowania rynku usług telekomunikacyjnych i pocztowych czy też polubowne rozwiązywanie sporów.

Prezes Urzędu Regulacji Energetyki jest centralnym organem administracji rządowej powołanym na mocy ustawy z 10 kwietnia 1997 r. Prawo energetyczne[10], do realizacji zadań z zakresu regulacji gospodarki paliwami i energią oraz promowania konkurencji. Przy Prezesie Urzędu Regulacji Energetyki funkcjonuje Koordynator do spraw negocjacji.

Prezes Urzędu Transportu Kolejowego (UTK) – to z kolei centralny organ administracji rządowej funkcjonujący na mocy ustawy z dnia 28 marca 2003 r. o transporcie kolejowym[11]. Przy Prezesie UTK działa Rzecznik Praw Pasażera Kolei, prowadzący postępowania w sprawie pozasądowego rozwiązywania sporów w sprawach dotyczących zobowiązań umownych, w tym sprzedawcy biletów lub operatora turystycznego, wobec pasażera, wynikających z umów przewozu osób, rzeczy lub zwierząt w transporcie kolejowym oraz w sprawach dotyczących usług świadczonych na

[7] Tekst jedn.: Dz.U. z 2017 r. poz. 2270 z późn. zm.
[8] Tekst jedn.: Dz.U. z 2018 r. poz. 621 z późn. zm.
[9] Tekst jedn.: Dz.U. z 2017 r. poz. 1907 z późn. zm. Warto jednakże podkreślić, że Prezes UKE funkcjonuje także na mocy innych ustaw, por. szerzej: https://bip.uke.gov.pl/podstawy-dzialania-prezesa/ustawy/
[10] Tekst jedn.: Dz.U. z 2018 r. poz. 755.
[11] Tekst jedn.: Dz.U. z 2017 r. poz. 2117 z późn. zm.

rzecz pasażerów przez przewoźnika kolejowego, zarządcę infrastruktury kolejowej, właściciela dworca bądź zarządzającego dworcem.

Z kolei do niepublicznych podmiotów sektorowych (utworzonych przez przedsiębiorców z danej branży) zajmujących się ochroną konsumentów na danym rynku usług, zaliczyć należy Bankowy Arbitraż Konsumencki przy Związku Banków Polskich; Stowarzyszenie Praw Pasażerów Przyjazne Latanie; Izbę Gospodarki Elektronicznej.

W relacji konsument – usługodawca istotne jest również przestrzeganie przez przedsiębiorców zasad wynikających z ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym[12]. Zgodnie z zapisem tej ustawy Rzecznik Praw Obywatelskich; Rzecznik Finansowy; krajowa lub regionalna organizacja, której celem statutowym jest ochrona interesów konsumentów oraz powiatowy (miejski) rzecznik konsumentów, mogą wystąpić z roszczeniami dotyczącymi zaniechania tej praktyki; złożenia jednokrotnego lub wielokrotnego oświadczenia odpowiedniej treści i w odpowiedniej formie; czy też zasądzenia odpowiedniej sumy pieniężnej na określony cel społeczny związany ze wspieraniem kultury polskiej, ochroną dziedzictwa narodowego lub ochroną konsumentów.

Ponadto, prowadząc działalność usługową, przedsiębiorca powinien również przestrzegać ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji[13]; bowiem przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą zobowiązani są do przestrzegania reguł uczciwości i poszanowania interesów swoich konkurentów, jak i klientów. Świadcząc usługi, przedsiębiorca nie powinien również zapominać o istotnych zapisach z punktu widzenia ochrony konsumentów, w tym m.in. ustawy z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta[14], ustawy z dnia 9 maja 2014 r. o informowaniu o cenach towarów i usług[15] czy też ustawy z dnia 1 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną[16] oraz ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny[17].

Skargi i zapytania konsumentów dotyczące jakości oferowanych usług kierowane do powiatowych (miejskich) rzeczników konsumentów

Jakość stanowi decydujący czynnik o sukcesie rynkowym przedsiębiorstwa. Odnosi się to również do przedsiębiorcy działającego na rynku usług, gdzie występuje niezwykle silna konkurencja oraz zróżnicowanie oczekiwań usługobiorców. Koniecznym staje się więc szukanie instrumentów walki konkurencyjnej o klienta. Przedsiębiorstwa usługowe powinny m.in. podejmować świadome działania zgodnie z orientacją marketingową (uwzględniającą potrzeby aktualnego i potencjalnego klienta). Jakość świadczonych usług jest bowiem równocześnie solidną podstawą do budowania trwałych więzi z klientami[18].

[12] Dz.U. z 2007 r. Nr 171, poz. 1206.
[13] Tekst jedn.: Dz.U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 z późn. zm.
[14] Tekst jedn.: Dz.U. z 2017 r. poz. 683.
[15] Dz.U. z 2014 r. poz. 915 z późn. zm.
[16] Tekst jedn.: Dz.U. z 2017 r. poz. 1219.
[17] Tekst jedn.: Dz.U. z 2017 r. poz. 459 z późn. zm.
[18] M. Stoma, Modele i metody pomiaru jakości usług. Q&R Polska Sp. z o.o., Lublin 2012, s. 7-8.

Według sprawozdania powiatowych rzeczników konsumentów za rok 2016, w pierwszej kategorii spraw dotyczącej usług (206 584) najwięcej spraw, bo 54 646 dotyczyło usług telekomunikacyjnych, następnie usług związanych z dostawą energii, gazu, ciepła, wody oraz wywozu nieczystości (27 472), a następnie usług finansowych (20 177) (tab. 1)[19].

Tabela 1. Liczba porad udzielonych konsumentom przez powiatowych (miejskich) rzeczników konsumentów w kategorii wybranych usług w latach 2011-2016

Wyszczególnienie	Rok					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Usługi telekomunikacyjne	44 411	51 487	53 542	53 280	54 874	54 646
Usługi związane z dostawą energii, gazu, ciepła, wody oraz wywóz nieczystości	10 118	15 375	15 927	21 720	27 969	27 472
Usługi finansowe	19 417	24 126	23 251	23 089	22 078	20 177
Usługi ubezpieczeniowe	12 258	11 965	13 264	19 261	14 915	16 077
Usługi windykacyjne	7 784	8 528	9818	10 767	13 000	12 280

Źródło: Działania powiatowych i miejskich rzeczników konsumentów w roku 2016. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Departament Ochrony Interesów Konsumentów. Warszawa, grudzień 2017.

Problemy związane z usługami telekomunikacyjnymi wiązały się m.in. z: trudnościami z odstąpieniem od umowy zawartej z operatorem telefonii stacjonarnej, komórkowej lub z operatorami telewizji kablowej; wybiórczymi informacjami o warunkach ofert promocyjnych; nieprawidłowo naliczanym abonamentem, nakładaniem na konsumentów kar umownych. Jak podkreślali rzecznicy, działania operatorów, podczas których występowały naruszenia praw konsumentów, związane były przede wszystkim z wykorzystywaniem środków porozumiewania się na odległość, poprzez kontakt telefoniczny z konsumentem, bądź poza lokalem przedsiębiorstwa. Drugą co do liczebności kategorię spraw dotyczących usług stanowiły skargi na usługi związane z dostawą energii, gazu, ciepła, wody oraz wywóz nieczystości, które wskazywały m.in. na: nieprawidłowości związane z zawieraniem umów; zawyżaniem rachunków. Największy problem, jak wynika ze sprawozdania rzeczników konsumentów stanowi zawieranie umów o dostawę energii w mieszkaniach konsumentów przez nowe firmy, których przedstawiciele podszywają się pod aktualnych dostawców usług, jak również nieinformowanie o dodatkowych opłatach, które ponosić będą w stosunku do innej firmy za dystrybucję energii elektrycznej. Kolejna grupa skarg (trzecia pod względem liczebności) najczęściej składanych przez konsumentów dotyczyła usług finansowych. Skargi związane były m.in. z: utrudnianiem realizacji uprawnienia do odstąpienia od umowy o kredyt konsumencki; wprowadzaniem w błąd lub nierzetelnym informowaniem konsumenta co do wysokości oprocentowania i opłat; zaniedbaniem w dostarczaniu klientom informacji o zmianach umów i regulaminów czy też oferowaniem przez banki skomplikowanych produktów ubezpieczeniowych z funduszami kapitałowymi. Skargi konsumentów dotyczyły często także usług ubezpieczeniowych. W tym przypadku były one związane m.in. z: odmową wypłaty odszkodowań z zakresu ubezpieczeń komunikacyjnych; zaniżaniem wartości szkody czy też odmową uznania

[19] Działania powiatowych i miejskich rzeczników konsumentów w roku 2016. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Departament Ochrony Interesów Konsumentów. Warszawa, grudzień 2017.

roszczeń o odszkodowanie w całości lub w części. Następna grupa skarg najczęściej zgłaszanych przez konsumentów dotyczyła głównie agresywnych działań firm windykacyjnych[20].

Warto więc, w kontekście przedstawionych tych wybranych skarg wpływających do powiatowych (miejskich) rzeczników konsumentów, podkreślić, że istotna jest kwestia znajomości praw konsumentów. Znajomość tych praw jest bowiem integralnym elementem kompetencji współczesnego konsumenta, a niestety jak wskazują wyniki badań, często nadal konsumenci nie są świadomi praw, nie znają sposobów dochodzenia roszczeń, ani też instytucji i organizacji, które mogą im pomóc[21]. Ponadto, jak podkreśla B. Czerwiński, należy pamiętać, że z jednej strony następują intensywne zmiany technologiczne, koncentrujące się w znacznym stopniu na rozwoju sieci Internet. Z drugiej zaś następują zmiany struktury demograficznej prowadzące do starzenia się społeczeństwa, co powoduje, że niezbędne staje się położenie większego nacisku w dotychczasowej aktywności przedsiębiorstw na grupę starszych konsumentów[22]. Jednocześnie Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów zwraca uwagę, że sprzedawcy wykorzystują zaufanie, jakim darzą ich seniorzy. Handlowcy wykorzystują ich łatwowierność i nieznajomość prawa konsumenckiego, stąd też seniorów powinno się szczególnie chronić przed nieuczciwymi praktykami rynkowymi. Wśród nich wymienia się m.in.: nieujawnianie handlowego celu pokazu w trakcie zapraszania (np. zaproszenie na bezpłatne badanie medyczne); wprowadzanie w błąd co do właściwości produktów (np. uczestnikom pokazu wmawia się, że pościel ma własności rehabilitacyjne); stosowanie niedopuszczalnego nacisku w trakcie zawierania umów (np. odwoływanie się do odpowiedzialności za stan zdrowia członków rodziny); niedoręczanie dokumentów dotyczących zawartej umowy (np. nieprzekazywanie wzoru formularza o odstąpieniu od umowy); uniemożliwianie kontaktu ze sprzedawcą (np. podawanie fałszywych adresów poczty elektronicznej lub brak reakcji na telefony i e-maile)[23]. Stąd też tym bardziej jest istotne przygotowanie kolejnych zmian w regulacjach prawnych, mających na celu zwiększenie ochrony konsumentów.

Pozasądowe rozwiązywanie sporów pomiędzy konsumentami a przedsiębiorcami i przykłady takich działań

W sytuacji, gdy przedsiębiorca nie zgadza się z roszczeniem konsumenta i odmawia uznania reklamacji, a konsument nie chce przenosić tego sporu na drogę sądową, wówczas może skorzystać z innych sposobów wyjścia z konfliktu. Za zgodą obydwu stron neutralna osoba trzecia (niezależna instytucja) - np. mediator, koncyliator albo arbiter - pośredniczy w kontaktach między przedsiębiorcą a konsumentem. Stąd też wśród metody rozwiązywania sporów bez udziału sądu wyróżnia się:

– umożliwienie zbliżenia stanowisk stron, np. poprzez mediację; strony samodzielnie wypracowują ugodowe, najkorzystniejsze dla nich rozwiązanie, a wybrany przez

[20] Ibidem.
[21] Por. szerzej: A. Dąbrowska i in., Kompetencje konsumentów, innowacyjne zachowania, zrównoważona konsumpcja. PWE, Warszawa 2015, s. 148-173.
[22] B. Czerwiński B., Osoby starsze wobec innowacyjnych form świadczenia usług ubezpieczeniowych, Zeszyty Naukowe Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, 14(63)/2015, s. 19.
[23] Por. szerzej: https://uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=14138 [dostęp: 5.05.2018].

nich mediator jedynie ułatwia kontakt i wspiera ich w komunikacji — nie ustala kto ma rację i nie narzuca własnych rozwiązań;

- zaproponowanie rozwiązania sporu, np. poprzez koncyliację; pomoc neutralnej osoby trzeciej polega na zapoznaniu się z problemem, a następnie zaproponowaniu konkretnego sposobu rozwiązania sporu; strony sporu mają prawo nie zgodzić się z tą propozycją lub nie zastosować się do niej;
- rozstrzygnięcie sporu i narzucenie stronom jego rozwiązania, np. w ramach arbitrażu (sąd polubowny); dochodzi do rozstrzygnięcia sporu przez arbitra lub kilku arbitrów, niewielka jest natomiast aktywność stron w wypracowaniu rozwiązania; wydawany jest wyrok, przyznający rację jednej ze stron i mający taką samą moc prawną, jak wyrok sądu powszechnego, a strony mają obowiązek poddania się temu rozstrzygnięciu[24].

Porównanie mediacji i arbitrażu według UOKiK przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Porównanie mediacji i arbitrażu

Wyszczególnienie	Mediacja	Arbitraż
Kto decyduje	Strony	arbiter
Osoba rozjemcy	Mediator	arbiter
Podstawa	umowa o mediację (nie musi być pisemna)	zapis na sąd (musi być pisemny)
Postępowanie	nieformalne, elastyczne	większy formalizm
Charakter rozwiązania	Ugoda	wyrok
Moc rozwiązania	niewiążąca[1]	wiążąca
Rezultat	sukces obydwu stron	sukces/przegrana

[1] Ugoda zawarta przed mediatorem, po jej zatwierdzeniu przez sąd, ma moc prawną ugody zawartej przed sądem, a ugoda zawarta przed mediatorem, którą zatwierdzono przez nadanie jej klauzuli wykonalności, jest tytułem wykonawczym.

Źródło: http://polubowne.uokik.gov.pl/pytania-i-odpowiedzi,6,pl.html [dostęp: 5.05.2018]

Pozasądowe rozwiązywanie sporów, nazywane również polubownym postępowaniem prowadzonym w sporach pomiędzy konsumentami a przedsiębiorcami określane jest w skrócie jako ADR (ang. Alternative Dispute Resolution). Jest to procedura wprowadzona ustawą z dnia 23 września 2016 r. o pozasądowym rozwiązywaniu sporów konsumenckich[25]. Jest ona szybsza, zazwyczaj bezpłatna i znacznie mniej sformalizowana niż postępowanie przed sądem powszechnym. Żeby wszcząć postępowanie, muszą zostać spełnione trzy warunki: konsument zgłosił przedsiębiorcy reklamację; spór pomiędzy konsumentem a przedsiębiorcą nie został zakończony, a także przedsiębiorca przy odmowie uznania reklamacji nie zaznaczył, że nie wyraża zgody na pozasądowe rozwiązanie sporu konsumenckiego.

Z systemu pozasądowego rozwiązywania sporów konsumenckich zostały wyłączone następujące branże:

- usługi niemające charakteru gospodarczego, świadczone w interesie ogólnym (np. usługi z zakresu transportu publicznego, gospodarki odpadami, dostarczania wody);
- usługi zdrowotne świadczone przez pracowników służby zdrowia na rzecz pacjentów w celu oceny, utrzymania lub poprawy ich stanu zdrowia;

[24] Por. szerzej: http://polubowne.uokik.gov.pl/

[25] Dz.U. z 2016 r. poz. 1823.

- usługi edukacyjne lub kształcenia ustawicznego świadczone przez publiczne szkoły lub placówki oraz publiczne szkoły wyższe[26].

Spory konsumenckie mogą rozwiązywać podmioty uprawnione wpisane do Rejestru prowadzonego przez Prezesa UOKiK. Uprawnione podmioty muszą działać według określonych zasad i spełniać określone wymagania. Specjalizują się one w sprawach typowych dla danej branży, np. finansowej, telekomunikacyjnej czy energetycznej. Ponadto dane zawarte w rejestrze oraz wszelkie ich zmiany przekazywane są do Komisji Europejskiej, która publikuje wykaz podmiotów prowadzących postępowania pozasądowego rozwiązywania sporów konsumenckich zgłoszonych jej przez państwa członkowskie UE na platformie ODR (ODR — *Online Dispute Resolution*)[27].

Odnosząc się poszczególnych sektorów usług, publiczne podmioty sektorowe zajmują się postępowaniem pozasądowym w odniesieniu do następujących rodzajów usług:

- usługi finansowe - Rzecznik Finansowy i Sąd Polubowny przy Komisji Nadzoru Finansowego;
- usługi telekomunikacyjne i pocztowe - Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej;
- usługi energetyczne - Koordynator do spraw negocjacji działający przy Prezesie Urzędu Regulacji Energetyki;
- usługi transportowe - Rzecznik Praw Pasażera Kolei działający przy Prezesie Urzędu Transportu Kolejowego.

Z kolei niepubliczne podmioty sektorowe (utworzone przez przedsiębiorców z danej branży) są upoważnione do rozwiązywania sporów w przypadku następujących usług:

- usługi finansowe - Bankowy Arbitraż Konsumencki przy Związku Banków Polskich;
- usługi transportowe - Stowarzyszenie Praw Pasażerów Przyjazne Latanie;
- sprzedaż usług (a także towarów) przez internet – Izba Gospodarki Elektronicznej.

Działanie tych podmiotów uzupełnia Inspekcja Handlowa. Zajmuje się ona sprawami związanymi ze sprzedażą towarów i świadczeniem usług, dla których nie powstały wyspecjalizowane instytucje polubownego rozwiązywania sporów, takich jak:

- usługi turystyczne;
- usługi deweloperskie;
- usługi edukacyjne niepubliczne;
- usługi remontowo-budowlane;
- inne branże, w których nie powstały wyspecjalizowane podmioty uprawnione.

Należy podkreślić, że w odniesieniu do pozasądowego rozwiązywania sporów konsumenckich, Inspekcja Handlowa funkcjonuje na mocy Rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 17 maja 2017 r. w sprawie regulaminu organizacji i działania Inspekcji Handlowej w zakresie pozasądowego rozwiązywania sporów konsumenckich[28].

Analizując wybrane sprawozdania tych instytucji, m.in. warto podkreślić, że w 2017 roku wpłynęło do Rzecznika Finansowego łącznie 3741 wniosków o rozwiązanie

[26] Por. szerzej: http://polubowne.uokik.gov.pl/pytania-i-odpowiedzi,6,pl.html
[27] Platforma ODR jest dostępna pod adresem:
https://ec.europa.eu/consumers/odr/main/index.cfm?event=main.home.show&lng=PL
[28] Dz.U. z 2017 r. poz. 1014.

sporu klienta rynku finansowego z podmiotem rynku finansowego (1347 wniosków wpłynęło więcej w 2017 r. w porównaniu do 2016 r., co stanowi wzrost w porównaniu do 2016 r o 56%). Rzecznik wszczął 2564 pozasądowych postępowań mających na celu rozwiązanie sporu klienta rynku finansowego z podmiotem rynku finansowego. Najwięcej spraw dotyczyło spraw ubezpieczeniowych (2251), następnie bankowo-kapitałowych (1490) oraz kredytów walutowych (1123)[29].

Z kolei do Prezesa UKE w 2017 r. wpłynęło 1559 wniosków o wszczęcie postępowania ADR, 45% postępowań zakończono na korzyść konsumenta. Odnotowano następujące najczęstsze problemy prowadzące do sporów konsumenckich: nieuczciwe praktyki przedstawicieli handlowych (wprowadzanie abonentów w błąd przy zawieraniu umowy); SMS-y Premium Rate i związany z tym sposób aktywacji usług; zmiana warunków umowy niezgodnie z ustaleniami z rozmowy telefonicznej czy też rozliczenia (faktury/opłaty). W przypadku usług pocztowych w 2017 r. do UKE wpłynęły tylko 144 wnioski o wszczęcie postępowania ADR. Problemy prowadzące do sporów konsumenckich: brak możliwości zadeklarowania wartości przesyłki lub ubezpieczenia; brak analizy warunków regulaminu świadczenia usługi pocztowej czy też brak sporządzenia protokołu szkody[30].

Konsumenci mogą wykorzystać również drogę rozwiązywania sporów oferowaną przez sieć stałych sądów polubownych przy Wojewódzkich Inspektoratach Inspekcji Handlowej. Obecnie jest ich 16 oraz 15 ośrodków zamiejscowych. Wydane zostało w tym zakresie Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 6 lipca 2017 r. w sprawie określenia regulaminu organizacji i działania stałych sądów polubownych przy wojewódzkich inspektorach inspekcji handlowej[31]. Należy podkreślić, że wyroki stałego sądu polubownego, a także ugoda przed nim zawarta mają taką samą moc jak wyrok sądów powszechnych. Jednak zgodę na stały sąd polubowny muszą wyrazić obie strony, spory te mogą dotyczyć tylko sporów między konsumentami i przedsiębiorcami, wynikających z umów sprzedaży i świadczenia usług (tzw. praw majątkowych). Do stałych sądów polubownych przy Wojewódzkich Inspektorach Inspekcji Handlowej, można kierować sprawy, w których wartość przedmiotu sporu nie przekracza 10 tys. zł., za wyjątkiem Stałego Sądu Polubownego działającego przy WIIH w Warszawie, który rozpatruje sprawy bez względu na wartość przedmiotu sporu. Do stałego sądu polubownego sprawę może wnieść nie tylko konsument, ale także przedsiębiorca, organizacja konsumencka, miejski (powiatowy) rzecznik konsumentów. Każda ze stron może mieć pełnomocnika, którym nie musi być adwokat czy też radca prawny. Rozprawy są jawne, sporządza się z nich protokół. Wyrok zapada większością głosów i w ciągu 14 dni od ogłoszenia przesyła się go stronom wraz z pisemnym uzasadnieniem.

---

[29] Sprawozdanie z działalności Rzecznika Finansowego za 2017 r. oraz uwagi o stanie przestrzegania prawa i interesów klientów podmiotów rynku finansowego. https://rf.gov.pl/files/22778__5316__Sprawozdanie_Rzecznika_Finansowego_za_2017_r_.pdf [dostęp: 4.05.2018].

[30] Sprawozdanie z działalności Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej w zakresie pozasądowego rozwiązywania sporów konsumenckich (ADR) w 2017 r. Urząd Komunikacji Elektronicznej, Warszawa 2018. Internet: https://uke.gov.pl/akt/sprawozdanie-z-dzialalnosci-prezesa-uke-w-zakresie-pozasadowego-rozwiazywania-sporow-konsumenckich-adr-w-2017-r-,70.html [dostęp: 10.05.2018].

[31] Dz.U. z 2017 r poz. 1356.

Sąd Polubowny funkcjonuje również przy Komisji Nadzoru Finansowego (KNF). Został on powołany na podstawie ustawy z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym[32] w celu rozpatrywania sporów między uczestnikami rynku finansowego. Sąd ten może prowadzić również postępowania w sprawie pozasądowego rozwiązywania sporów konsumenckich na zasadach i w trybie określonych w ustawie z dnia 23 września 2016 r. o pozasądowym rozwiązywaniu sporów konsumenckich oraz regulaminie Sądu Polubownego.

W 2017 roku do Sądu Polubownego przy KNF wpłynęło łącznie 2977 wniosków o polubowne rozwiązanie sporu. Spośród wszystkich złożonych do Sądu Polubownego tylko wniosków 65 dotyczyło sporu, gdzie odbiorcą usług finansowych nie był konsument. Wnioski te dotyczyły najczęściej sektora ubezpieczeniowego (ponad 82% spraw) oraz sektora bankowego (blisko 17% spraw). W toku postępowań przed Sądem Polubownym najczęściej podnoszonymi problemami, które prowadziły do sporów konsumenckich były: odmowa lub częściowa odmowa wypłaty odszkodowania lub świadczenia z umowy ubezpieczenia, stosowanie niedozwolonych postanowień umownych (w szczególności w przypadku umów ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym oraz umów kredytu indeksowanych/denominowanych do walut obcych), stosowanie niedozwolonych praktyk rynkowych (w szczególności na etapie kontraktowym, obejmujące nierzetelne wypełnianie obowiązków informacyjnych).

Inne możliwości dochodzenia roszczeń przez konsumentów

Warto podkreślić, że konsument oprócz wspomnianych form polubownych, a także sądownictwa powszechnego, może skorzystać z przepisów o postępowaniu uproszczonym, które zostały ujęte w art. 505^1 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. - Kodeks postępowania cywilnego[33]. Przepisy te stosuje się m.in. w następujących sprawach należących do właściwości sądów rejonowych: o roszczenia wynikające z umów, jeżeli wartość przedmiotu sporu nie przekracza dwudziestu tysięcy złotych, a w sprawach o roszczenia wynikające z rękojmi, gwarancji jakości lub z niezgodności rzeczy sprzedanej konsumentowi z umową, jeżeli wartość przedmiotu umowy nie przekracza tej kwoty. W tym celu wydane zostało również Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 5 kwietnia 2012 r. w sprawie określenia wzorów i sposobu udostępniania urzędowych formularzy pism procesowych w postępowaniu cywilnym[34].

Interesującym rozwiązaniem dla konsumentów jest również zbiorowe dochodzenie roszczeń. Jest to mechanizm procesowy umożliwiający łączenie wielu podobnych roszczeń prawnych i dochodzenie ich w jednym postępowaniu sądowym ze względu na ekonomię procesową lub skuteczność egzekwowania prawa. W Polsce w tym zakresie obowiązuje ustawa z dnia 17 grudnia 2009 r. o dochodzeniu roszczeń w postępowaniu grupowym[35]. Ten akt prawny normuje sądowe postępowanie cywilne w sprawach, w których są dochodzone roszczenia jednego rodzaju, oparte na tej samej lub takiej samej podstawie faktycznej co najmniej 10 osób (postępowanie grupowe). Ustawa ma

[32] Dz.U. z 2018 r. poz. 621 z późn. zm.
[33] Tekst jedn.: Dz.U. z 2018 r. poz. 155.
[34] Tekst jedn.: Dz.U. z 2015 r. poz. 723 z późn. zm.
[35] Tekst jedn.: Dz.U. z 2018 r. poz. 573.

zastosowanie w sprawach o roszczenia z tytułu odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny, z tytułu czynów niedozwolonych, z tytułu odpowiedzialności za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania umownego lub z tytułu bezpodstawnego wzbogacenia, a w odniesieniu do roszczeń o ochronę konsumentów także w innych sprawach. W postępowaniu grupowym jest wyłączone dochodzenie roszczeń o ochronę dóbr osobistych, z wyjątkiem roszczeń wynikających z uszkodzenia ciała lub wywołania rozstroju zdrowia, w tym roszczeń przysługujących najbliższym członkom rodziny poszkodowanego, zmarłego wskutek uszkodzenia ciała lub wywołania rozstroju zdrowia. Ponadto należy pamiętać, że występowanie grupowe w sprawach o roszczenia pieniężne jest dopuszczalne tylko wtedy, gdy wysokość roszczenia każdego członka grupy została ujednolicona poprzez zrównanie wysokości roszczenia dochodzonego przez członków grupy lub podgrupy, przy czym ujednolicenie wysokości roszczeń może nastąpić w podgrupach, liczących co najmniej 2 osoby.

Podkreślić więc należy, że zbiorowe dochodzenie roszczeń ułatwia dostęp do wymiaru sprawiedliwości, w szczególności w przypadkach gdy wartość szkody jednostkowej jest tak niska, że podmiot potencjalnie występujący z roszczeniem nie uznałby, że warto dochodzić jego zaspokojenia. Przede wszystkim wzmacnia jednakże siłę negocjacyjną tych podmiotów i przyczynia się do skutecznego zarządzania wymiarem sprawiedliwości poprzez uniknięcie licznych postępowań wynikających z tego samego naruszenia prawa.

Podsumowanie

Reasumując, należy podkreślić, że dynamicznie zmieniająca się sfera naszej codziennej konsumenckiej aktywności, jaką jest konsumpcja usług, zasługuje na jej ciągłe monitorowanie również w aspekcie przestrzegania praw konsumentów. Dokonane analizy wskazują, że nie zawsze jednak przestrzegane są prawa konsumentów na rynku usług. Stąd też, z jednej więc strony, zarówno istnienie wybranych regulacji prawnych, jak też i różnych instytucji i organizacji pozarządowych zajmujących się ochroną konsumentów na rynku usług, przyczynia się do zwiększenia poziomu tej ochrony i ewentualnej możliwości dochodzenia roszczeń przez konsumentów. Z drugiej natomiast, dla pełnej ochrony konsumentów na rynku usług w Polsce nadal niezbędne jest prowadzenie zarówno edukacji konsumenckiej w celu zwiększenia świadomości konsumentów z zakresu praw im przysługujących w danym obszarze usług, jak też i konieczność kształcenia się w zakresie ochrony konsumentów świadczących usługi. Ponadto, pomimo zwiększającego się zainteresowania polubownym sposobem rozwiązywania sporów, nadal istnieje konieczność prowadzenia przez różne instytucje i organizacje działań informacyjno-edukacyjnych również w tym zakresie. Przyczyni się to do wzrostu świadomości istnienia możliwości wykorzystania tego sposobu rozwiązywania sporów, zarówno wśród przedsiębiorców, jak i konsumentów.

Bibliografia

Czerwiński B., Osoby starsze wobec innowacyjnych form świadczenia usług ubezpieczeniowych, Zeszyty Naukowe Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, 14(63)/2015.

Dąbrowska A., Bylok F., Janoś-Kresło M., Kiełczewski D., Ozimek I., Kompetencje konsumentów, innowacyjne zachowania, zrównoważona konsumpcja. PWE, Warszawa 2015.
Działania powiatowych i miejskich rzeczników konsumentów w roku 2016. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Departament Ochrony Interesów Konsumentów. Warszawa, grudzień 2017. https://uokik.gov.pl/download.php?plik=21112 [dostęp: 29.04.2018].
Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów „W kierunku europejskich horyzontalnych ram w zakresie zbiorowego dochodzenia roszczeń". Komisja Europejska, Strasburg, 11.06.3013 r., COM(2013), 401 final.
Sprawozdanie z działalności Wydziału Pozasądowego Rozwiązywania Sporów w Biurze Rzecznika Finansowego za 2017 r. Warszawa, kwiecień 2018. https://zbp.pl/public/repozytorium/dla_konsumentow/arbiter_bankowy/sprawozdania/SPRAWZODANIE_BAK_2017.pdf [dostęp: 4.05.2018].
Sprawozdanie z działalności Rzecznika Finansowego za 2017 r. oraz uwagi o stanie przestrzegania prawa i interesów klientów podmiotów rynku finansowego. https://rf.gov.pl/files/22778__5316__Sprawozdanie_Rzecznika_Finansowego_za_2017_r_.pdf [dostęp: 4.05.2018].
Sprawozdanie z działalności Sądu Polubownego przy KNF w zakresie pozasądowego rozwiązywania sporów konsumenckich w 2017 roku file:///C:/Users/WNE/Documents/Usługi/Sprawozdanie%20z%20działalności%20SP%20przy%20KNF%20w%20zakresie%20pozasądowego%20rozwiązywania%20sporów%20konsumenckich_61603.pdf [dostęp: 4.05.2018].
Sprawozdanie z działalności Sądu Polubownego przy Komisji Nadzoru Finansowego w 2017 roku.https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/SPRAWOZDANIE%20SP_KNF_12_61530.04_61530.2018_61530.pdf [dostęp: 29.04.2018].
Stoma M., Modele i metody pomiaru jakości usług. Q&R Polska Sp. z o.o., Lublin 2012.
Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Tekst jedn.: Dz.U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 z późn. zm.
Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów. Tekst jedn.: Dz.U. z 2018 r. poz. 798.
Ustawa z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym. Tekst jedn.: Dz.U. z 2016 r. poz. 3 z późn. zm.
Ustawa z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta Dz.U. z 2014 r. poz. 827 z późn. zm.
Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. o zasadach uczestnictwa przedsiębiorców zagranicznych i innych osób zagranicznych w obrocie gospodarczym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Dz.U. z 2018 r. poz. 649.
Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców. Dz.U. z 2018 r. poz. 646.
Ustawa z dnia 9 maja 2014 r. o informowaniu o cenach towarów i usług Dz.U. z 2014 r. poz. 915 z późn. zm.
Wawrzyniak A., Modelowanie wieloagentowe jako narzędzie do badania zachowania konsumentów, Zeszyty Naukowe Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, 14(63)/2015.

Summary

The purpose of this article is to present legal regulations which included the issues of consumer protection on the market of selected services and ways of pursuing claims by consumers in case of rights violation. The research consist of secondary data analysis i.e. legal acts, reports of selected sector entities (public and non-public) in terms of out-of-court dispute resolution between the consumer and the entrepreneur resulting from the contract concluded with the consumer. The results of the data analysis show that consumers' rights are not always respected on the services market. Moreover, despite the growing interest in the amicable way of disputes resolving, there is

still a need to carry out information and education activities in this area provided by various institutions and organizations. This will increase the awareness of existence the possibility of using this method of dispute resolution both among entrepreneurs and consumers.

Keywords: consumer protection, services market, legal regulations, consumer claim pursuing, out-of-court resolution of consumers' disputes.

Informacje o autorze:

Prof. dr hab. Irena Ozimek
Katedra Polityki Europejskiej i Marketingu
Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
e-mail: irena_ozimek@sggw.pl

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.16

Grzegorz Paluszak
Uniwersytet Warszawski

Joanna Wiśniewska-Paluszak
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Hipoteza efektywnego rynku *versus* analiza techniczna rynku finansowego

THE EFFICIENT MARKET HYPOTHESIS *VERSUS* TECHNICAL ANALYSIS OF FINANCIAL MARKET

Celem artykułu jest porównanie założeń hipotezy efektywnego rynku z efektami analizy technicznej. Problemem badawczym pracy jest: czy hipoteza efektywnego rynku i analiza techniczna mają sprzeczny charakter czy wzajemnie się uzupełniają? Hipoteza efektywnego rynku opiera się na racjonalności inwestora, a analiza techniczna uwzględnia racjonalność i nieracjonalność inwestora. Dlatego, w artykule przedstawiono pojęcie analizy technicznej i jej założenia. W następnej części pracy przedstawiono metodę badań i przedstawiono hipotezę efektywnego rynku finansowego w kontekście założeń i wyników badań z analizy technicznej, porównując je ze sobą. Potem zaprezentowano zakres wykorzystywania analizy technicznej i jej ocenę przez uczestników rynku finansowego. Na końcu przedstawiono wnioski z przeprowadzonych badań.

Słowa kluczowe: hipoteza efektywnego rynku, analiza techniczna, rynek finansowy, rynek akcji, racjonalność

Wstęp

Dokonując przedstawienia pojęcia analizy technicznej, warto przytoczyć pewne przesłanie „opinie są wartościowe, ale fakty tworzą ceny”[1]. Nawiązuje ono do przedmiotu analizy technicznej. Pojęcie analizy technicznej można sprowadzić do badania zmian cen z przeszłości w celu prognozowania jej zmian w przyszłości[2]. Analizę techniczną rozumie się też, jako proces oceny kształtowania się cen papierów wartościowych z przeszłości dla określenia jej prawdopodobnych cen w przyszłości[3].

Ujmując, nieco szerzej analiza techniczna opiera się na prognozie przyszłej tendencji na rynku finansowym, na podstawie jej zachowania z przeszłości, a nie na podstawie danych fundamentalnych[4]. Analizę techniczną uważa się, również za dobrze

[1] A.Sopoćko: Giełda papierów wartościowych, PWE, Warszawa 1991, s. 152.
[2] P.Zielonka: Technical analysis as the representation of typical cognitive biases, International Review of Financial Analysis, vol. 13, nr 2, Summer 2004, s. 217.
[3] W.Tarczyński: Rynki kapitałowe. Metody ilościowe, vol. 1, Agencja Wydawnicza PLACET, Warszawa 1997, s. 33.
[4] R. Vigfusson: Switching Between Chartists and Fundamentalists: A Markov Regime-Switching Approach, International Journal of Finance and Economics, vol. 2, nr 4, 1997, s. 291-292.

uzasadnioną metodę prognozowania przyszłych zmian na rynku przez generowanie sygnałów kupna lub sprzedaży opartych na specyficznych informacjach uzyskiwanych z cen, z przeszłości, oraz na psychologii rynku[5]. Stąd analizę techniczną traktuje się, jako badanie zachowań na rynku finansowym. Jego celem jest prognozowanie trendów cenowych w przyszłości[6].

Analiza techniczna zasadza się na trzech podstawowych założeniach. Po pierwsze, rynek dyskontuje wszystko. Po drugie, ceny podlegają trendom. Po trzecie, historia powtarza się.

Z pierwszego założenia wynika, że badanie kształtowania się cen jest podejściem w pełni samowystarczalnym, skoro wszystkie czynniki wpływające na cenę rynkową papieru wartościowego znajdują w niej swoje odbicie. W drugim założeniu przyjmuje się, że celem badania wykresów cen jest rozpoznanie trendów w ich wczesnych fazach, aby dokonać transakcji giełdowej, zgodnie z kierunkiem tych trendów. Wczesne rozpoznanie panujących trendów na rynku umożliwia osiąganie ponadprzeciętnych zysków. Ponadto, ujawnia się w nim również irracjonalność zachowań inwestorów na rynku. Dzięki, irracjonalnemu zachowaniu przynajmniej części inwestorów jest możliwe osiąganie takich zysków. Trzecie założenie przedstawia się również, jako tezę, że kluczem do zrozumienia kształtowania się cen papierów wartościowych w przyszłości jest badanie ich zachowania w przeszłości, uwidaczniając jednocześnie dominującą na rynku psychologię hossy lub bessy. Jak można dostrzec, analiza techniczna w znacznym stopniu wiąże się z badaniem ludzkiej psychiki. Ludzka psychika reaguje, bowiem tak samo na podobne zmiany[7].

Analiza techniczna jest procesem badania kształtowania się cen papieru wartościowego w przyszłości na podstawie zachowania jego ceny w przeszłości. Z tego pojęcia wynika, że przyszłość można prognozować na podstawie przeszłości. Wynikają z niego też jej założenia. Właśnie one stały się zaczynem do przeprowadzonych badań. W następnej części pracy przedstawiono metodę badań i przedstawiono hipotezę efektywnego rynku finansowego w kontekście założeń i wyników badań z analizy technicznej, porównując je ze sobą. Potem zaprezentowano zakres wykorzystywania analizy technicznej i jej ocenę przez uczestników rynku finansowego. Na końcu przedstawiono wnioski z przeprowadzonych badań.

Cel i metoda badań

Celem artykułu jest porównanie założeń hipotezy efektywnego rynku z efektami analizy technicznej. W artykule wykorzystano następujące metody badań: studia literaturowe, analizę opisową i analizę porównawczą. Analizie poddano literaturę polską i zagraniczną. Literatura zagraniczna pochodzi z uznanych czasopism finansowych,

---

[5] Ch.-W. Chen., Ch.-S. Huang, H.-W. Lai: The impact of date snooping on the testing of technical analysis: An empirical study of Asian stock markets, Journal of Asian Economics, vol. 20, nr 5, September 2009, s. 580.

[6] T. Nawrocki, B.Jabłoński: Inwestowanie na rynku akcji: jako ocenić potencjał rozwojowy spółek notowanych na GPW w Warszawie, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2011, s. 5.

[7] J.J.Murphy: Analiza techniczna rynków finansowych, Wydawnictwo Finansowe WIG-Press, Warszawa 1999, s. 2-4; S.B. Achelis: Analiza techniczna od A do Z, Oficyna Wydawnicza LT&P, Warszawa 1998, s. 2; R. Jóźwicki: Strategie Inwestycyjne, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2010, s. 2-4; J. Fang, Y. Qin, B. Jacobsen: Technical market indicators: An overview, Journal of Behavioral and Experimental Finance, vol. 4, 2014, s. 25-56.

szczególnie publikowanych w ostatnich latach. Dotyczy ona hipotezy efektywnego rynku finansowego, a zarazem analizy technicznej na rynku finansowym. Przedstawiono założenia hipotezy efektywnego rynku finansowego i analizy technicznej oraz porównano jej założenia z wynikami badań.

Hipoteza efektywnego rynku finansowego w kontekście analizy technicznej

Hipoteza efektywnego rynku zdominowała badania finansów, przede wszystkim dzięki pracy E.F. Famy i M.E. Blume[8]. Bardzo duża część literatury przedmioty z lat 1970-tych dostarczyła dowodów dla słabej wersji tej hipotezy. Zgodnie z nią, zmiany cen akcji z przeszłości nie można wykorzystywać do prognozowania przyszłych dochodów z akcji. Jednakże, większość badań z analizy technicznej, w których pewne wzorce kształtowania się cen wynikają z informacji zawartych w cenach z przeszłości, mogą właśnie być wykorzystywane do predykcji przyszłych zmian cen. Zatem, wyniki analizy technicznej są sprzeczne ze słabą wersją hipotezy efektywnego rynku[9].

W tym miejscu już wypada uwypuklić, że możliwość osiągania zysków na podstawie analizy technicznej stanowi już dowód na nieefektywność rynku finansowego. Bowiem, gdyby rynki były efektywne, dyskontując wszystkie informacje dotyczące aktywów finansowych, wtedy nie można by generować znacznych zysków z dotychczasowych zmian cen tych aktywów[10].

Warto przypomnieć, na efektywnym rynku wszyscy uczestnicy zachowują się w sposób racjonalny, gdyż maksymalizują oczekiwaną użyteczność, a dodatkowo oni są zdolni właściwie przetwarzać wszystkie otrzymywane informacje[11]. Rynek jest efektywny, gdy wszystkie nowe informacje są na nim szybko i właściwie zinterpretowane przez jego uczestników oraz natychmiast brane pod uwagę w cenach papierów wartościowych. Efektywny rynek musi spełniać pięć założeń. Po pierwsze, na takim rynku funkcjonuje wielu uczestników niezależnie od siebie. Po drugie, inwestorzy podejmują decyzje racjonalnie, dlatego dokonują jednakowo wyceny papierów wartościowych. Po trzecie, uczestnicy rynku inwestują na takie same okresy. Po czwarte, nowe informacje napływają w sposób losowy, będąc niezależne od siebie. Po piąte, uczestnikom rynku nowo napływające informacje przekazuje się w tym samym czasie, a oni natychmiast wykorzystują je w swoich decyzjach inwestycyjnych na giełdzie[12]. Jak można zauważyć, założenia hipotezy efektywnego rynku nie są zawsze zgodne z rzeczywistością funkcjonowania giełdy, a niektóre z nich są nawet nierealne. I tak, np. G. C. Friesen, P. A. Weller, L. M. Dunham uważają, że rynki reagują podobnie na wyraźnie publiczne jak i prywatne informacje, podkreślając jednocześnie, że wiele

---

[8] E.F.Fama, M.E.Blume: Efficient capital markets: A review of the theory and empirical work, Journal of Finance, vol. 25, 1970, s. 383-417.

[9] Ch.-W. Chen., Ch.-S. Huang, H.-W. Lai: The impact…op.cit, s.581.

[10] M.P.Taylor: Editor's Introduction, International Journal of Finance and Economics, vol. 2, nr 4, 1997, s. 264.

[11] P. Zielonka: Czym są finanse behawioralne, czyli krótkie wprowadzenie do psychologii rynków finansowych, Materiały i Studia, z. 158, NBP, Warszawa 2003, s. 6.

[12] D.Kacprzak: Czy ruchami cen na rynkach kapitałowych rządzi wyłącznie przypadek?, w: Rynek kapitałowy. Skuteczne inwestowanie, cz. 2, pod red. nauk. W.Tarczyński, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002, s. 233-234.

modeli behawioralnych wymaga od inwestorów reagowania odmiennie na różnorodne typy informacji[13].

Jak trudne do spełnienia są założenia efektywnego rynku ukazuje najnowsze badanie, które nie potwierdza hipotezy efektywności rynków akcji na świecie. Warto dodać, że w badaniu uwzględniono 1.336 spółek z różnorodnych rynków akcji w okresie od 1 stycznia 2001 r. do 31 grudnia 2012 r.[14].

B.R. Marshall, M.R. Young, L.C. Rose akcentują, że analitycy techniczni są zdania, że dane dotyczące cen akcji z przeszłości i danych związanych z ich obrotem, takich, jak wolumen, zawierają ważne informacje o zmianach nastawienia inwestorów i że reakcja na nowe informacje jest stopniowym procesem, który pozwala rozwijać się trendom. Pomimo szeroko rozpowszechnionej akceptacji tego twierdzenia i jego wykorzystywania przez praktykujących analizę techniczną pozostaje ono w sprzeczności z hipotezą efektywnego rynku[15]. Ponadto, P.Kuang, M.Schröder, Q.Wang przypominają, że po dekadach debaty, opłacalność inwestycyjnych reguł analizy technicznej pozostaje nadal nierozstrzygnięta. Bowiem, w warunkach hipotezy słabej wersji rynku efektywnego, racjonalni inwestorzy powinni szybko dokonywać arbitrażu, czerpiąc korzyści a reguły analizy technicznej mogą stać się, wtedy bezużyteczne[16].

Jak można dostrzec, analiza techniczna, w której wykorzystuje się zmiany cen z przeszłości w celu predykcji zmian przyszłych cen jest diametralnie przeciwstawna do hipotezy rynku efektywnego. W teorii, analiza techniczna nie posiada żadnej użyteczności, gdy ceny kształtują się zgodnie już z hipotezą efektywności rynku. Przegląd literatury dokonany przez autorów potwierdza niejednoznaczność użyteczności w wykorzystywaniu analizy technicznej w prognozowaniu cen na rynku akcji[17].

Może wynikać to, z trudności wykorzystywania analizy technicznej do poszczególnych akcji, a zarazem różnorodności jej wskaźników. Nie wszystkie z nich są efektywne dla każdej akcji. Wybór odpowiedniej metody analizy technicznej dla danej akcji jest, zatem trudny dla przeciętnych inwestorów[18]. Dodatkowym utrudnieniem jest fakt, rosnącej złożoności i zmatematyzowania tworzonych modeli, które stają się coraz mniej zrozumiałe dla inwestorów. W tej sytuacji, do skuteczności wyników uzyskanych

[13] G.C. Friesen, Paul A. Weller, Lee M.Dunham: Price trends and patterns in technical analysis: A theoretical and empirical examination, Journal of Banking and Finance, vol. 33, nr 6, 2009, s. 1089-1100.

[14] Anghel G.D.I.: Stock market efficiency and the MACD. Evidence from countries around the world, Procedia Economics and Finance, vol. 32, 2015, s. 1414-1431.

[15] B.R.Marshall, M.R. Young, L.C. Rose: Candlestick technical trading strategies: Can they create value for investors? Journal of Banking and Finance, vol. 30, nr 8, August 2006, s. 2303-2304.

[16] P.Kuang, M.Schröder, Q.Wang: Illusory profitability of technical analysis in emerging foreign exchange markets, International Journal of Forecasting, vol. 30, nr 2, 2014, s. 192.

[17] B.R.Marshall, R.H.Cahan: Is technical analysis profitable on a stock market which has characteristics that suggest it may be inefficient?, Research in International Business and Finance, vol. 19, nr 3, September 2005, s. 384-385.

[18] X.Lin, Z.Yang, Y.Song: Intelligent stock trading system based on improved technical analysis and Echo State Network, Expert Systems with Applications, vol. 38, nr 9, 2011, s. 11347.

za pomocą metod analizy technicznej, wywodzących się z teorii chaosu[19] i sieci neuronowych[20], wypada podchodzić ze szczególną ostrożnością[21].

Warto dodać, że psychologia ukazująca zakręty i zwroty zachowań ludzkich nie jest również zgodna z hipotezą efektywnego rynku. Zgodnie z nią, efektywny rynek funkcjonuje, dzięki inwestorom, którzy korzystając z pełnej informacji, natychmiast po jej pozyskaniu, ustalają racjonalnie ceny[22]. Jednakże, w tym miejscu powstaje niejako retoryczne pytanie: czy w sprawach finansowych ludzie zawsze postępują racjonalnie? Niewiele jest, bowiem obszarów życia ludzi tak nasyconych emocjami i nieracjonalnością, jak stosunek ludzi do pieniędzy[23]. Dodatkowo, trudność w kierowaniu się hipotezą efektywnego rynku w dokonywaniu inwestycji na giełdzie i trzymania się założenia racjonalności inwestorów giełdowych ukazuje problem odmiennego odczytywania tych samych neutralnych informacji przez nich w dwóch skrajnych sytuacjach na giełdzie. W okresie „paniki", neutralną informację odczytuje się zazwyczaj negatywnie, a w czasie „gorączki złota" interpretuje się ją pozytywnie[24].

W tym miejscu należy podkreślić, że jak stwierdza M. Dusza, giełda składa się w 90% z psychologii w okresie krótkoterminowym i średnioterminowym[25]. Można sądzić, że perspektywy rozwoju analizy technicznej mogą wynikać, także z trudności hipotezy efektywnego rynku w wyjaśnianiu anomalii na giełdzie. W opinii M. Tabęckiej, anomalie giełdowe dowodzą, że inwestorzy okazują się coraz mniej racjonalni w podejmowaniu decyzji[26]. Wykorzystywanie anomalii giełdowych wymaga, bowiem skutecznego inwestowania, któremu może przeszkadzać nasza ludzka natura. Może ona prowadzić do wpadania przez ludzi w pułapki utrudniające im skuteczne inwestowanie takie, jak np. stosowanie uproszczeń, efekt zakotwiczenia, heurystyka dostępności czy też nadmierny optymizm[27]. Na podstawie literatury przedmiotu można stwierdzić, że skutecznemu inwestowaniu przeszkadzają również psychologiczne uwarunkowania percepcji rzeczywistości i podejmowania inwestycji na giełdzie (budowanie przekonań, preferencje i stany emocjonalne), wpływ otoczenia i interakcje międzyludzkie, społeczno-etyczne przesłanki wyboru inwestycji, zachowania zbiorowe, inklinacje inwestorów, ograniczenia arbitrażu czy też anomalie na giełdzie[28] oraz przykładowe

---

[19] D. Kacprzak: Czy ruchami…op.cit.233-243; M. Krawczak M., A.Jakubowski, P.Konieczny, R.Kulikowski, A.Miklewski, G.Szkatuła: Aktywne zarządzanie inwestycjami finansowymi. Zagadnienia wybrane, Akademicka Oficyna Wydawnicza EXIT, Warszawa 2003, s. 393-395.

[20] W.Tarczyński: Wykorzystanie sztucznych sieci neuronowych na rynku kapitałowym, w: Rynek kapitałowy. Skuteczne inwestowanie, cz. 1, pod red. nauk. W.Tarczyński, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002, s. 133-146.

[21] P.L.Bernstein, A.Damodaran: Zarządzanie inwestycjami, Wydawnictwo K.E.Liber, Warszawa 1999, s. 225.

[22] I.Piekunko: Zjawiska „gorączki złota" i „paniki" na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, w: Rynek kapitałowy. Skuteczne inwestowanie, cz. 2, pod red. nauk. W.Tarczyński, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002, s. 443 i 450.

[23] R.G. Hagstrom: Portfel Warrena Buffetta, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa 2011, s. 115.

[24] I.Piekunko: Zjawiska…op.cit., s.450.

[25] M.Dusza: Rynek kapitałowy w Polsce. Narodziny, pierwsze dziesięciolecie, perspektywy, Biblioteka Menadżera i Bankowca, Warszawa 1999, s. 17.

[26] M.Tabęcka: Nowoczesne i behawioralne podejście do teorii finansów oraz budowy portfela, w: Strategia zarządzania portfelem inwestycyjnym, pod red. nauk. J. Kotyński, LAM-Wydawnictwo AKADEMII FINANSÓW, Warszawa 2010, s. 49.

[27] G.Spólnik: Efekt stycznia czyli o rynkowych anomaliach, Miesięcznik Kapitałowy, styczeń 2010, s. 40-41.

[28] A.Szyszka: Finanse behawioralne. Nowe podejście do inwestowania na rynku kapitałowym, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.

założenia: wszyscy ludzie postępują racjonalnie i dążą tylko do tego, aby stać się bogatymi oraz wszyscy inwestorzy są tacy sami[29], także błędy w oczekiwaniach czy preferencje jednostki a jej cechy psychologiczne[30]. Stąd podejmując się inwestowania na giełdzie trzeba przeanalizować swoje motywy, a przede wszystkim dopasować grę na giełdzie do własnej osobowości[31].

Zakres wykorzystywania analizy technicznej i jej ocena przez uczestników rynku finansowego

Analizę techniczną wykorzystuje się we wszystkich okresach badawczych na różnorodnych segmentach rynku finansowego. I tak, np. R.Curcio, Ch.Goodhart, D.Guillaume, R.Payne badają opłacalność dziennych transakcji na rynku finansowym. Wykorzystując analizę techniczną w tym celu, dochodzą oni do wniosku, że pewne korzyści można czerpać w pewnych okresach trendów, choć nie zawsze[32]. Natomiast, G.S. Atsalakis, K.P. Valavanis korzystają z analizy technicznej dla prognozowanie zwrotów z akcji. Według nich modelowanie jest trudne, ponieważ wymaga ono, uwzględnienia wielu czynników, takich, jak: okresów recesji i ekspansji, wysokiej i niskiej zmienności cen akcji. Obserwowana zmienność zwrotów lub cen na rynku akcji wynika z tego, że pożądane stopy zwrotów są już same wysoce zmienne, a dodatkowo są pchane przez cykliczne i inne krótkookresowe wahania w zagregowanym popycie. Zmienność ta ujawnia tendencje nielinearne w prognozowaniu na rynku akcji[33]. Jak można zauważyć w warunkach dużej zmienności cen papierów wartościowych, zarówno w krótkim okresie, jak i w długim okresie, okazują się bardzo pomocne analizy techniczne.

Analizę techniczną wykorzystują również X.Lin, Z.Yang, Y.Song, traktujący rynek akcji, jako kompleksowy i dynamiczny system, na którym podejmowanie decyzji jest utrudnione, z powodu szumu informacyjnego, a nawet chaosu informacyjnego, a dodatkowo niestacjonarnych szeregów czasowych. Ogólnie, na zmiany dokonujące się na rynku akcji wpływają złożone czynniki, które można podzielić na dwie grupy. Pierwsza z nich, stopniowa zmiana siły pomiędzy stroną kupujących a stroną sprzedających. Druga to czynniki związane z pewnym zakresem „błądzenia", wynikającego z niespodziewanych zmian lub z codziennej zmienności dokonywanych operacji na giełdzie. W tej sytuacji, predykcja ceny akcji, może rzadko stanowić bezpośrednio wskazówkę dokonywania decyzji na giełdzie. Okazuje się, bowiem, że prognoza przyszłej ceny nie jest wystarczającą sugestią przeprowadzenia idealnej transakcji giełdowej, dającej najwyższy zysk. Idealną transakcję giełdową powinno przeprowadzić się, na szczycie lub w dołku trendu cenowego, tzn. dobry inwestor

[29] B.B. Mandelbrot, R.L.Hudson: The (Mis]behawior of Markets. A Fractual View of Risk, Ruin, and Reward, Basic Books. A Member of the Perseus Books Group, New York 2004, s. 82-85.

[30] T.Tyszka: Psychologia zachowań ekonomicznych, Wydawnictwo Naukowe PWN Sp. z o.o., Warszawa 1997, s. 89-106 i 160-178.

[31] J.D. Schwager: Mistrzowie rynków finansowych. Rozmowy z najlepszymi amerykańskimi inwestorami i graczami giełdowymi, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Kraków 2007, s. 387-388.

[32] R. Curcio, Ch.Goodhart, D.Guillaume, R.Payne: Do Technical Trading Rules Generate Profits? Conclusions from the Intra-Day Foreign Exchange Market, Journal of Financial Economics, vol. 2, 1997, s. 267.

[33] G.S. Atsalakis, K.P. Valavanis: Surveying stock market forecasting techniques – Part II: Soft computing methods, Expert Systems with Applications, vol. 36, nr 3, Part II, April 2009, s. 5932.

sprzeda akcje, gdy ich cena będzie blisko szczytu trendu, a kupi je, gdy zbliży się ona dna trendu. W związku, z tym, ważne jest przewidzieć nie tylko przyszłą cenę, ale również trend ceny, który osiągnie swój szczyt lub dołek[34]. Podobnie K.-Ch. Ko, S.J. Lin, H.J. Su, H.H. Chang wskazują na dużą przydatność analizy technicznej dla inwestowania w akcje i odbierania dzięki niej sygnałów z giełdy[35].

Podobnie uważa J.H.Levin, że za pomocą analizy technicznej można identyfikować powtarzające się tendencje zmian badanych na rynku finansowym. Wydaje się, że większość reguł analizy technicznej pozwala ujawniać zachowania destabilizujące na rynku finansowym, chociaż nie ma jednoznacznego bezpośredniego dowodu empirycznego w tej kwestii. Jednakże, pośrednio analiza techniczna dostarcza dowodu empirycznego, choć nie jest on jednoznaczny. Bowiem, z jednej strony, inwestorzy w krótszych okresach, od tygodnia do miesiąca ekstrapolują niedawne tendencje. Wskutek tego analiza techniczna umożliwia im ujawnianie zachowań destabilizujących na rynku finansowym. Z drugiej strony, inwestorzy w dłuższych okresach, od kilku miesięcy i dłużej, prognozują przeciwstawne zachowania stabilizujące, prowadzące do równowagi w długim okresie na rynku finansowym[36]. Zatem pośrednio udowadnia się na podstawie analizy technicznej, że można ukazywać zarówno destabilizujące jak i stabilizujące zachowania na rynku finansowym, w zależności od przyjętego okresu analizy.

Ocenę wykorzystywania analizy technicznej bada się na podstawie ankiet przeprowadzanych wśród profesjonalistów rynku finansowego. St. Reitz uważa, że wprowadzenie analizy technicznej do modeli rynków finansowych można uzasadnić wynikami mikroanalizy z przeprowadzonych ankiet i uzyskiwaniem z nich korzyści na giełdzie *ex post*[37].

Z wniosków Y.-H. Lui, D. Mole wynika, że ponad 85% ankietowanych uczestników rynku finansowego wykorzystuje zarówno analizę fundamentalną, jak i analizę techniczną w celu predykcji przyszłych zmian cen w różnych okresach. W krótszych okresach, dominuje skłonność do wykorzystywania analizy technicznej w przeciwieństwie do analizy fundamentalnej. Jednakże, skłonność ta stopniowo przeradza się w przeciwstawną, bowiem skłonność do wykorzystywania analizy technicznej narasta również, gdy wydłuża się okres predykcji. Analiza techniczna staje się nieznacznie bardziej użyteczna w prognozowaniu trendów, a szczególnie w predykcji punktów zwrotnych niż analiza fundamentalna[38].

Interesujące badania ankietowe przeprowadził również L.Menkoff. Badania te przeprowadzono za pomocą ankiet wysłanych pocztą do profesjonalistów rynku finansowego w Niemczech. Służą one do ustalenia ważności analizy technicznej i jej zakresu wykorzystania na rynku finansowym. Przyjęto cztery hipotezy badawcze. Po pierwsze, analiza techniczna jest tylko zjawiskiem marginalnym na rynku. Pierwszej

---

[34] X.Lin, Z.Yang, Y.Song: Intelligent…op.cit., s. 11347.

[35] K.-Ch. Ko, S.-J. Lin, H.-J. Su, H.-H. Chang: Value investing and technical analysis in Taiwan stock market, Pacific-Basin Finance Journal, vol. 26, January 2014, s. 35.

[36] J.H.Levin, Chartist: Fundamentalists and Exchange Rate Dynamics, International Journal of Finance and Economics, vol. 2, nr 4, 1997, s. 281-282.

[37] St. Reitz: On the predictive content of technical analysis, North American Journal of Economics and Finance, vol. 17, nr 2, 2006, s. 121-137.

[38] Y.H. Lui, D. Mole: The use of fundamental and technical analyses by foreign Exchange dealers: Hong Kong evidence, Journal of International Money and Finance, vol. 17, nr 3, June 1998, s. 535.

hipotezy nie potwierdzono. Po drugie, oczekuje się, że analiza techniczna jest wtórną strategią i stąd powinna sama eliminować się. Niestety wykorzystanie analizy technicznej samo nie eliminuje się. Po trzecie, propozycja traktowania analizy technicznej, jako wtórnego źródła informacji, uzyskuje słabe wsparcie pośród profesjonalistów rynku finansowego. Faktycznie, analiza fundamentalna jest najważniejszym źródłem informacji w długim okresie. Po czwarte, traktowanie analizy technicznej, jako strategii samospełniającej się przepowiedni (zgodnie, z którą na ceny wpływają przede wszystkim czynniki psychologiczne), potwierdza się najsilniej.

Hipoteza rynku efektywnego nie może stanowić wyłącznej i pełnej podstawy badań empirycznych dotyczących rynku finansowego. Stąd potrzeba wykorzystywania analizy technicznej. Okazuje się ona, bowiem wykorzystywana do badania: opłacalności podejmowania decyzji, procesu formułowania oczekiwań opartych na zachowaniu nieracjonalnym czy też do anomalii rynku finansowego[39].

W innym badaniu L. Menkhoff dochodzi do wniosku, że występuje powiązanie pomiędzy analizą techniczną a poglądem, że ceny są bardzo silnie zdeterminowane wpływami psychologicznymi. Stąd analitycy techniczni, uważają, że trend kursu akcji na giełdzie jest wynikiem zachowania jej uczestników. W tym celu, przeprowadził on badania ankietowe pośród 692 menadżerów funduszy działających na 5 rynkach kapitałowych: Stanów Zjednoczonych, Niemiec, Szwajcarii, Włoch i Tajlandii. Dotyczyły one wykorzystywania analizy technicznej w podejmowaniu przez nich decyzji na rynku kapitałowym. Z tych badań wynika, że analiza techniczna stanowi bardzo ważne źródło informacji. Okazuje się, bowiem, że aż 87% z nich przyznaje jej ważność w podejmowaniu decyzji. Ponadto, w tym największa grupa menadżerów funduszy (18%) preferuje analizę techniczną przed innymi sposobami zdobywania informacji w procesie decyzyjnym[40].

A.Shynkevich przypomina, że z dotychczasowych badań L.Menkoffa wynika, że użyteczność analizy technicznej jest najprawdopodobniej widoczna, gdy na ceny papierów wartościowych notowanych na rynku finansowym wpływają czynniki niefundamentalne. W tym przypadku, przyjmuje się zarazem, że na zachowanie inwestorów wpływają czynniki niefundamentalne, mające charakter systematyczny[41].

Jak wynika z przeprowadzonego przeglądu wyników badań analizy technicznej okazuje się, że potwierdzają one tendencje mogące zajść w bliskiej przyszłości (do jednego tygodnia aż w 90% z nich), opierając się na zachodzących zmianach z przyszłości na rynku finansowym. Dodatkowo, wnioski wyprowadzone na podstawie analizy technicznej w 60% są przynajmniej tak samo ważne, jak te wyciągnięte w oparciu o analizę fundamentalną[42].

---

[39] L. Menkoff: Examining the use of technical currency analysis, Journal of Financial Economics, vol. 2, 1997, s. 307-317.

[40] L. Menkhoff: The use of technical analysis by fund managers: International evidence, Journal of Banking and Finance, vol. 34, nr 11, 2010, s. 2573.

[41] A.Shynkevich: Performance of technical analysis in growth and small cap segments of the US equity market, Journal of Banking and Finance, vol. 36, nr 1, 2012, s. 193-208.

[42] Vigfusson R.: Switching …op.cit., s.292

Wnioski

W wyniku przeprowadzonego badania dokonano syntetycznego porównania analizy fundamentalnej i technicznej. Zaprezentowano najważniejsze wyróżniki analizy fundamentalnej i technicznej a na jego podstawie sformułowano końcowe wnioski (Tabela 1). Warto zaznaczyć, że pomiędzy badanymi sposobami analizy występują różnice. Jednakże, jak wynika ze sformułowanych wniosków w praktyce często one uzupełniają i wzbogacają się. Dają one pełniejszą wiedzę i informację o współczesnym rynku kapitałowym i jego uczestnikach, którzy nie zawsze są homo oeconomicus, kierującymi się przesłankami wyłącznie ekonomicznymi i finansowymi oraz działającymi zawsze racjonalnie. W podejmowaniu decyzji na rynku kapitałowym poszukuje się również rozwiązań średniookresowych, na co wskazują analitycy. Sformułowane wnioski wytyczają pewne przesłanki do poszukiwania konsensusu pomiędzy nimi.

Współcześnie, w finansach behawioralnych, a konkretnie w modelowaniu zachowań inwestycyjnych uwzględnia się również czynniki psychologiczne. Jak można zauważyć uwzględniane czynniki w analizie technicznej nie umniejszają jej znaczenia w badaniu zmian cen papierów wartościowych na giełdzie, a nawet stanowią jej zalety w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych.

Tabela 1. Porównanie analizy fundamentalnej i analizy technicznej

Wyróżnik	Analiza fundamentalna	Analiza techniczna
Poznawczy cel analizy	Obliczenie wartości akcji na podstawie danych ekonomicznych i finansowych spółki	Prognozowanie przyszłej zmiany cen akcji za pomocą trendów jej cen z przeszłości
Pragmatyczny cel analizy	Inwestowanie na rynku kapitałowym	Granie na rynku kapitałowym
Podmiot analizy	Inwestor	Gracz
Przedmiot analizy	Dane ze sprawozdań finansowych, dane ekonomiczne i branżowe i wartość akcji	Cena rynkowa akcji, a nie wartość akcji
Najczęstszy okres analizy	Długi okres	Krótki okres
Założenie dotyczące funkcji rynku kapitałowego dla inwestora/gracza	Rynek koryguje cenę akcji w długim okresie. Inwestor powinien kierować się ceną akcji w długim okresie, ponieważ podlega ona korekcie na rynku w tym okresie.	Rynek dyskontuje wszystkie informacje dla gracza w krótkim okresie.
Cel inwestora/gracza	Długookresowe zyski	Krótkookresowe zyski
Założony charakter przesłanek inwestora/gracza	Racjonalny	Nieracjonalny i racjonalny
Stosunek inwestora/gracza do ryzyka	Silniejsza awersja do ryzyka	Słabsza awersja do ryzyka
Czas podejmowania decyzji	Na jak najdłuższy okres	Na jak najkrótszy okres
Podmiot wspierający podejmującego decyzję	Najważniejsza jest subiektywna decyzja analityka, który uzasadniania ją wybranymi zobiektywizowanymi metodami i wskaźnikami	Najważniejsze jest dla decydenta, co wskaże rynek. Z samego pojęcia ceny rynkowej akcji wynika bowiem, że najważniejszy w określaniu jej ceny

		jest rynek.
Przesłanka wyboru akcji do kupna	W przypadku, gdy cena akcji spadnie poniżej wewnętrznej wartości spółki, ustalonej na podstawie sprawozdań finansowych.	W przypadku, gdy gracz ufa, że sprzeda akcję za wyższą cenę w krótkim okresie
Użyteczność analizy	Pomaga ustalić podwartościowe i nadwartościowe akcje, aby podjąć korzystne decyzje przez inwestora	Pozwala podjąć korzystną decyzję przez gracza, polegającą na określeniu odpowiedniego czas kupienia lub sprzedania akcji
Źródło gromadzonych danych	Sprawozdania finansowe	Wykresy z trendami
Znaczenie przeszłości i przyszłości w analizie	Jednoczesne analizowanie danych z przeszłości i ich prognozowanie dla wyprowadzania wniosków dla przyszłości	Analizowanie trendów z przeszłości na wykresach dla formułowania wniosków na przyszłość
Wybrane wykorzystywane koncepcje	Model wyceny przedsiębiorstw - zdyskontowanych dywidend, ROE (zwrot z kapitału), ROA (zwrot z aktywów)	Wykresy z trendami, indeks relatywnej siły, średnia ruchoma konwergencji dywergencji (MACD), teoria Dowa, teoria fal Elliota
Stopień ważności mierników i wskaźników	Pierwszorzędny	Drugorzędny

Źródło: opracowanie własne na podstawie wykorzystanej literatury.

Przegląd badań ankietowych uczestników giełdowych pokazuje jednoznacznie, że analiza techniczna jest przez nich w dużym stopniu wykorzystywana w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych na giełdzie. Dominuje ona szczególnie w podejmowaniu tych decyzji w krótkim i średnim okresie oraz gdy nie wpływają czynniki niefundamentalne na ceny giełdowe. W tym przypadku, zachodzą pomiędzy nimi najsilniejsze sprzeczności.

Wyniki badań analizy technicznej i te oparte na hipotezie efektywnego rynku mogą również uzupełniać się wzajemnie, szczególnie w długim okresie, gdy coraz ważniejszy wpływ na ceny giełdowe mają czynniki fundamentalne. W analizie technicznej zakłada się, zarówno racjonalność, jak i nieracjonalność podejmowania decyzji przez inwestora. W hipotezie efektywnego rynku przyjmuje się, że inwestor postępuje racjonalnie. W praktyce, wyniki analizy fundamentalnej, opierającej się na hipotezie efektywnego rynku, i analizy technicznej uzupełniają i wzbogacają się.

Literatura

Achelis S.B.: Analiza techniczna od A do Z, Oficyna Wydawnicza LT&P, Warszawa 1998.

Anghel G.D.I.: Stock market efficiency and the MACD. Evidence from countries around the world, Procedia Economics and Finance, vol. 32, 2015.

Atsalakis G.S., K.P. Valavanis: Surveying stock market forecasting techniques – Part II: Soft computing methods, Expert Systems with Applications, vol. 36, nr 3, Part II, 2009.

Bernstein P.L., A.Damodaran: Zarządzanie inwestycjami, Wydawnictwo K.E.Liber, Warszawa 1999.

Chen Ch.-W., Ch.-S.Huang, H.-W. Lai: The impact of date snooping on the testing of technical analysis: An empirical study of Asian stock markets, Journal of Asian Economics, vol. 20, nr 5, September 2009.

Curcio R., Ch.Goodhart, D.Guillaume, R.Payne: Do Technical Trading Rules Generate Profits? Conclusions form the Intra-Day Foreign Exchange Market, Journal of Financial Economics, vol. 2, 1997.

Dusza M.: Rynek kapitałowy w Polsce. Narodziny, pierwsze dziesięciolecie, perspektywy, Biblioteka Menadżera i Bankowca, Warszawa 1999.
Fama E.F., M.E.Blume: Efficient capital markets: A review of the theory and empirical work, Journal of Finance, vol. 25, 1970.
Fang J., Y. Qin, B. Jacobsen: Technical market indicators: An overview, Journal of Behavioral and Experimental Finance, vol. 4, 2014.
Friesen G.C., Paul A. Weller, Lee M.Dunham: Price trends and patterns in technical analysis: A theoretical and empirical examination, Journal of Banking and Finance, vol. 33, nr 6, 2009.
Hagstrom R.G., Jr.: Na sposób Warrena Buffetta. Strategie największego w świecie inwestora kapitałowego, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa 1996.
Hagstrom R.G.: Portfel Warrena Buffetta, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa 2011.
Jóźwicki R.: Strategie Inwestycyjne, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2010.
Kacprzak D.: Czy ruchami cen na rynkach kapitałowych rządzi wyłącznie przypadek?, w: Rynek kapitałowy. Skuteczne inwestowanie, cz. 2, pod red. nauk. W.Tarczyński, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002.
Ko K.-Ch., S.-J. Lin, H.-J. Su, H.-H. Chang: Value investing and technical analysis in Taiwan stock market, Pacific-Basin Finance Journal, vol. 26, 2014.
Krawczak M., A.Jakubowski, P.Konieczny, R.Kulikowski, A.Miklewski, G.Szkatuła: Aktywne zarządzanie inwestycjami finansowymi. Zagadnienia wybrane, Akademicka Oficyna Wydawnicza EXIT, Warszawa 2003.
Kuang P., M.Schröder, Q.Wang: Illusory profitability of technical analysis in emerging foreign exchange markets, International Journal of Forecasting, vol. 30, nr 2, 2014.
Levin J.H., Chartist: Fundamentalists and Exchange Rate Dynamics, International Journal of Finance and Economics, vol. 2, nr 4, 1997.
Lin X., Z.Yang, Y.Song: Intelligent stock trading system based on improved technical analysis and Echo State Network, Expert Systems with Applications, vol. 38, nr 9, 2011.
Lui Y.H., D. Mole: The use of fundamental and technical analyses by foreign Exchange dealers: Hong Kong evidence, Journal of International Money and Finance, vol. 17, nr 3, 1998.
Mandelbrot B.B., R.L.Hudson: The (Mis]behawior of Markets. A Fractual View of Risk, Ruin, and Reward, Basic Books. A Member of the Perseus Books Group, New York 2004.
Marshall B.R., M.R. Young, L.C. Rose: Candlestick technical trading strategies: Can they create value for investors? Journal of Banking and Finance, vol. 30, nr 8, August 2006.
Marshall B.R., R.H.Cahan: Is technical analysis profitable on a stock market which has characteristics that suggest it may be inefficient?, Research in International Business and Finance, vol. 19, nr 3, September 2005.
Menkhoff L.: The use of technical analysis by fund managers: International evidence, Journal of Banking and Finance, vol. 34, nr 11, 2010.
Menkoff L.: Examining the use of technical currency analysis, Journal of Financial Economics, vol. 2, 1997.
Murphy J.J.: Analiza techniczna rynków finansowych, Wydawnictwo Finansowe WIG-Press, Warszawa 1999.
Nawrocki T., B.Jabłoński: Inwestowanie na rynku akcji: jako ocenić potencjał rozwojowy spółek notowanych na GPW w Warszawie, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2011.
Piekunko I.: Zjawiska „gorączki złota" i „paniki" na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, w: Rynek kapitałowy. Skuteczne inwestowanie, cz. 2, pod red. nauk. W.Tarczyński, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002.
Reitz St.: On the predictive content of technical analysis, North American Journal of Economics and Finance, vol. 17, nr 2, 2006.
Schwager J.D.: Mistrzowie rynków finansowych. Rozmowy z najlepszymi amerykańskimi inwestorami i graczami giełdowymi, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Kraków 2007.

Shynkevich A.: Performance of technical analysis in growth and small cap segments of the US equity market, Journal of Banking and Finance, vol. 36, nr 1, 2012.
Sopoćko A.: Giełda papierów wartościowych, PWE, Warszawa 1991.
Spólnik G.: Efekt stycznia czyli o rynkowych anomaliach, Miesięcznik Kapitałowy, styczeń 2010.
Szyszka A.: Finanse behawioralne. Nowe podejście do inwestowania na rynku kapitałowym, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
Tabęcka M.: Nowoczesne i behawioralne podejście do teorii finansów oraz budowy portfela, w: Strategia zarządzania portfelem inwestycyjnym, pod red. nauk. J. Kotyński, LAM-Wydawnictwo AKADEMII FINANSÓW, Warszawa 2010.
Tarczyński W.: Rynki kapitałowe. Metody ilościowe, vol. 1, Agencja Wydawnicza PLACET, Warszawa 1997.
Tarczyński W.: Wykorzystanie sztucznych sieci neuronowych na rynku kapitałowym, w: Rynek kapitałowy. Skuteczne inwestowanie, cz. 1, pod red. nauk. W.Tarczyński, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002.
Taylor M.P.: Editor's Introduction, International Journal of Finance and Economics, vol. 2, nr 4, 1997.
Tyszka T.: Psychologia zachowań ekonomicznych, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
Vigfusson R.: Switching Between Chartists and Fundamentalists: A Markov Regime-Switching Approach, International Journal of Finance and Economics, vol. 2, nr 4, 1997.
Zielonka P.: Czym są finanse behawioralne, czyli krótkie wprowadzenie do psychologii rynków finansowych, Materiały i Studia, z. 158, NBP, Warszawa 2003.
Zielonka P.: Technical analysis as the representation of typical cognitive biases, International Review of Financial Analysis, vol. 13, nr 2, Summer 2004.

Summary

The aim of the paper is a comparison of the assumptions of the efficient market hypothesis with the technical analysis effects. The research problem is a contradictory or complementary nature of the efficient market hypothesis with the technical analysis. The efficient market hypothesis is based on the investor rationality assumption and the technical analysis is taking into account of investor rationality and its irrationalities. Therefore, we show the concept of technical analysis and its assumptions. Then, we assess the efficient market hypothesis in the context the technical analysis. In the latter part of this paper we show the usefulness of the technical analysis for the financial market and its assessment is presented by the financial market participants. Conclusions of the research are presented in the last part of this article.

Key words: The Efficient Market Hypothesis, technical analysis, financial market, stock exchange, rationality

Informacja o autorach:

Dr Grzegorz Paluszak
Uniwersytet Warszawski, Katedra Bankowości, Finansów i Rachunkowości,
ul. Długa 44/50
00-241 Warszawa
gpaluszak@wne.uw.edu.pl

Dr Joanna Wiśniewska-Paluszak,
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Katedra Ekonomii,
ul. Wojska Polskiego 28
60-637 Poznań
wisniew@up.poznan.pl

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.17

Tomasz Pawlonka
Joanna Bereżnicka
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Zarządzanie oparte na wartości - filozofia i wyzwanie w zarządzaniu finansami współczesnego przedsiębiorstwa

VALUE-BASED MANAGEMENT - PHILOSOPHY OR THE CHALLENGE OF MANAGING THE FINANCES OF TODAY'S BUSINESS

Prowadzenie działalności gospodarczej wymaga uprzedniego zdefiniowania celu działania przedsiębiorstwa oraz określenia środków którymi ten cel (te cele) będą osiągane. Odzwierciedleniem filozofii działania przedsiębiorstwa są zatem misja i wizja zdefiniowane w postaci celów strategicznych oraz celów operacyjnych umożliwiających realizację długoterminowych planów i zamierzeń . Sama strategia z kolei jest wyrazem przyjętej koncepcji biznesu oraz określonych sposobów umożliwiających przedsiębiorstwu zachowanie korzystnej stabilności względem otoczenia . Celem artykułu jest prezentacja różnych koncepcji zarządzania wartością w kontekście traktowania ich jako istoty funkcjonowania przedsiębiorstwa. Praca ma charakter przeglądowy, a przy realizacji celu posłużono się analizą opisową.

Słowa kluczowe: Wartość przedsiębiorstwa, zarządzanie przez wartość dla właścicieli, zysk

Wprowadzenie

Prowadzenie działalności gospodarczej wymaga uprzedniego zdefiniowania celu działania przedsiębiorstwa oraz określenia środków którymi ten cel (cele) będą osiągane. Zatem misja i wizja zdefiniowane w postaci celów strategicznych oraz celów operacyjnych umożliwiających realizację długoterminowych planów i zamierzeń[1] są odzwierciedleniem filozofii działalności przedsiębiorstwa. Sama strategia z kolei jest wyrazem przyjętej koncepcji biznesu oraz określonych sposobów umożliwiających przedsiębiorstwu zachowanie korzystnej stabilności względem otoczenia[2]. W rezultacie zmiany zachodzące w globalnej gospodarce powodują występowanie trzech głównych sił wymuszających na przedsiębiorcach zmianę sposobu myślenia. Siły te to: przyrost i ekspansja prywatnego kapitału, globalizacja rynków oraz rewolucja informatyczna.

Celem artykułu jest dyskusja naukowa na temat filozofii zarządzania opartej na wartości, jako istoty funkcjonowania przedsiębiorstwa we współczesnym świecie oraz problemów jej towarzyszących. Praca ma charakter przeglądowy, a przy realizacji celu posłużono się analizą opisową.

---

1 E. Maćkowiak: Ekonomiczna wartość dodana. Mierniki oceny kondycji finansowej i wartości przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa, 2009, s. 13.

2 M. Moszkowicz: Strategia przedsiębiorstwa okresu przemian, PWE, Warszawa, 2000, s. 34.

Od zysku do wartości – zmiana paradygmatu celów przedsiębiorstwa

Dotychczasowe definiowanie celu przedsiębiorstwa na podstawie zysku księgowego bądź też miar opierających się w swej konstrukcji na zysku netto wydaje się być we współczesnym świecie absolutnie niewystarczające. Koncentracja na zyskowności i późniejsza polityka podziału zysku sprawiły, że środki były reinwestowane w niepewne przedsięwzięcia a celem była dywersyfikacja prowadzonej działalności. W rezultacie, ceny akcji wielu przedsiębiorstw znacząco spadły tworząc pewną lukę występującą między bieżącą ceną akcji a ceną akcji możliwą do osiągnięcia przy efektywniejszym wykorzystaniu posiadanego przez firmę majątku. Siłą sprawczą powstania luki wartości jest również asymetria informacji oraz zróżnicowane oczekiwania poszczególnych interesariuszy[3]. Powstanie luki wartości (*value gap*) stanowiło dla potencjalnych agresorów niezwykle cenny bodziec i zachętę do przejęcia przedsiębiorstwa. Aby ustrzec się przed tego typu działalnością należało wprowadzić taki mechanizm oceny, który umożliwiłby prowadzenie działalności gospodarczej w taki sposób, aby dążyło ono do maksymalizowania wartości rynkowej[4].

W krajowej i zagranicznej literaturze przedmiotu powszechnie wskazuje się maksymalizację wartości przedsiębiorstwa jako główny cel jego działania[5]. Zwiększanie wartości przedsiębiorstwa wydaje się być we współczesnym rozumieniu biznesu najlepszym przejawem służenia właścicielom[6]. Jak podkreśla A. Cwynar[7], zarządzanie przedsiębiorstwem ukierunkowane na zwiększanie jego wartości stanowi jednoznaczny i łatwo weryfikowalny cel, który ma charakter holistyczny. Dzięki temu możliwa jest syntetyzacja kluczowych rozwiązań z innych, również istotnych, teorii zarządzania i finansów. Jak zauważa Wallace[8], zwiększanie wartości jest celem komplementarnym łączącym oczekiwania zarówno właścicieli jak i pozostałych podmiotów zainteresowanych rozwojem przedsiębiorstwa. Jego zdaniem koncepcja „zarządzania przez wartość dla właścicieli" może być wręcz utożsamiana z „koncepcją zarządzania wartością wyników oczekiwanych przez różnych interesariuszy" i prowadzi niechybnie do niezwykle pożądanego we współczesnej gospodarce zwiększania zasobów intelektualnych i pozamaterialnych w przedsiębiorstwach. Poszerzające się grono interesariuszy zainteresowanych rozwojem i zwiększaniem wartości przedsiębiorstwa sprawia, że uprawnione jest stwierdzenie, iż jest to koncepcja oddziaływująca pozytywnie na rozwój całej gospodarki[9]. Cel w postaci zwiększania wartości

---

[3] T. Majewski: Audyt wartości przedsiębiorstwa, Magazyn CEO, listopad 2006, dostęp: www.ceo.cxo.pl/artykuly, 04.08.2014 r., 2006, s. 1-4.

[4] A. C. Shapiro, S. D. Balbirer: Modern Corporate Finance. A Multidisciplinary Approach to Value Creation, Prentice-Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 2000, s. 8.

[5] E. Maćkowiak: *Op. cit.*, 2009, s. 17, 37.

[6] N. Fera: Using Shareholder Value to Evaluate Strategic Choices, Management Accounting, November, 1997, s. 5.

[7] A. Cwynar: Analiza porównawcza wybranych mierników zysku rezydualnego, Konsorcjum Akademickie, Kraków - Rzeszów - Zamość, 2010, s. 21.

[8] J. S. Wallace: Value-Based Management and Shareholder Theory: Substitutes or Complements?, Working Paper, University of California, Irvine, 2002, s. 7-9.

[9] J. Bughin, T. E. Copeland: The virtuous cycle of shareholder value creation, The McKinsey Quarterly, nr 2/1997, New York, 1997, s. 157-167.
T. Koller, M. Goedhart, D. Wessels: Valuation. Measuring and Managing the Value of Companies, 4th Editon, John Wiley and Sons, New York, 2005, s. 136.

przedsiębiorstwa łączy w sobie zarówno narzędzia jak i metody zarządzania finansowego i strategicznego, co pozwala pracownikom (a w szczególności menadżerom) na precyzyjne zrozumienie ekonomicznych i pozaekonomicznych determinant efektywności przedsiębiorstwa - zarówno w aspekcie krótko- jak i długookresowym. Cel określany jako maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa jest zgodny z celem zapewnienia długoterminowego funkcjonowania firmy. Stwarza on bowiem możliwości rozwoju przedsiębiorstwa i obejmuje zdolność utrzymania pozycji strategicznej, pozycji finansowej oraz związków z właścicielami kapitału[10]. Cel ten zgodny jest ponadto z logiką inwestycyjną, przy czym zwiększanie wartości przedsiębiorstwa możliwe jest jedynie wtedy, gdy osiągnięta stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału przewyższy minimalną wymaganą stopę zwrotu, czyli koszt kapitału[11]. Stwierdzenie to stanowi podstawę funkcjonowania przedsiębiorstw we współczesnej myśli i koncepcji finansów przedsiębiorstw[12].

Zauważyć należy jednak, że współczesne koncepcje i teorie finansów przedsiębiorstw nie są w pełni wolne i niezależne od ograniczeń, trudności i kosztów zdiagnozowanych w ramach ewolucji teorii ekonomii. To powoduje postulat odejścia od imperatywu „maksymalizacja wartości" na rzecz „zwiększania wartości"[13], a czynnikiem sugerującym taką konieczność jest koncepcja Simona wskazująca na brak pełnej racjonalności. Homo oeconomicus działający racjonalnie, maksymalizujący użyteczność oraz wybierający zawsze najlepsze warianty działania winien zostać zastąpiony człowiekiem poszukującym rozwiązań satysfakcjonujących, zadowalających[14]. Ocena wyborów przedsiębiorcy (menadżera) jest rezultatem doświadczenia wzmocnionego wyobraźnią oraz indywidualnymi preferencjami, co sprawia, że dokonane wybory jedynie aspirują do bycia optymalnymi, choć nie muszą nimi być[15]. Powodów ograniczonej racjonalności należy doszukiwać się w niedostatecznej informacji oraz w jej asymetrii. W efekcie struktura wyborów dokonywanych przez przedsiębiorców przypomina raczej mechanizm „bodziec - reakcja" niż model racjonalnego wyboru między poznanymi alternatywami. To przekłada się na podejmowanie decyzji w zakresie osiągania głównego celu działania przedsiębiorstw jakim jest dążenie do zwiększania wartości przedsiębiorstwa[16]. W rezultacie mając na uwadze „maksymalizację wartości przedsiębiorstwa" wskazać należy, że jest ona utożsamiana z zasadą „im więcej tym lepiej", a w efekcie sam termin „maksymalizacja" winien zostać przedstawiony jako

---

[10] E. Unzeitig,D. D. Köthner: Shareholder Value Analyse. Entscheidung zur unternehmerrischen Nachhaltigkeit, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, 1995, s. 9.

[11] T. A., Pawlonka: Pomiar kosztu kapitału na przykładzie przedsiębiorstw branży mięsnej w Polsce: metodyczne studium przypadku, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 2016, s. 21-35.
J. Franc-Dąbrowska, P. Kobus: Koszt kapitału własnego – dylematy wyceny, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1 (330), 2012, s. 77-89.

[12] A. Damodaran: Finanse korporacyjne. Teoria i praktyka, wyd. 2, Onepress, Gliwice, 2007, s. 39.

[13] J. Nowicki: Zwiększanie wartości dla właścicieli a cel działania przedsiębiorstwa w teorii firmy, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 737, Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia, nr 56, Szczecin, 2012, s. 203.

[14] J. G. March, H. A. Simon: Teoria organizacji, PWN, Warszawa, 1964, s. 228.
M. Augier, E. Feigenbaum: Herbert Simon - Biographical Memoirs, Proceedings of the American Philosophical Society, Vol. 147, No. 2, 2003, s. 196.

[15] H. A. Simon: Działanie administracji. Proces podejmowania decyzji w organizacjach administracyjnych, PWN, Warszawa, 1976, s. 181.

[16] H. Leibenstein: Poza schematem "homo oeconomicus", PWN, Warszawa, 1988, s. 121-122.

„zwiększanie". W konsekwencji główny cel przedsiębiorstwa w postaci zwiększania jego wartości określany jest niekiedy jako koncepcja poszukiwania wartości (*value seeking*)[17]. ale jest to kierunek, w którym współcześnie funkcjonujące przedsiębiorstwa powinny podążać. Zdaniem Szablewskiego[18], współczesne realia wymagają nie tylko zwrócenia szczególnej uwagi na znaczenie i wpływ akcjonariuszy na przedsiębiorstwo, ale również zapewnienia koegzystencji i zachowania trwałej równowagi między interesami zróżnicowanych podmiotów, tj. grupy, organizacji, organów administracji lokalnej i centralnej oraz innych interesariuszy. Próba równoważenia interesów różnych grup interesariuszy stała się przyczynkiem do nowego spojrzenia na istotę funkcjonowania przedsiębiorstwa i powstania koncepcji VBM (zarzadzanie oparte na wartości – Value-Based Management).

VBM – koncepcja funkcjonowania współczesnego przedsiębiorstwa

Przyjęcie zwiększania wartości przedsiębiorstwa jako nadrzędnego celu wymusiło zmiany w strategiach rozwoju firm podporządkowanych koncepcji VBM[19]. Stwierdzono, że zwiększanie wartości przedsiębiorstwa jest celem niezwykle konkretnym, precyzyjnym, zorientowanym na przyszłość i dodatkowo motywującym menadżerów do podejmowania trafniejszych decyzji inwestycyjnych (z uwzględnieniem relacji dochód-ryzyko)[20]. Koncepcja VBM miała być odpowiedzią na pojawiające się w realnym biznesie problemy i trudności[21]. Przejawia ona charakter, który pomimo pozornego prymatu akcjonariuszy (właścicieli), pozwala na zwiększanie wartości także dla innych interesariuszy. Koncepcja ta określana jest niekiedy jako filozofia zarządzania, która wykorzystuje narzędzia analityczne i procesy do skupienia pojedynczych obiektów, podmiotów organizacji wokół tworzenia wartości dla właścicieli[22]. Jej bieżąca postać jest wynikiem ewolucji szeregu poglądów. W tabeli 1 przedstawiono w ujęciu chronologicznym teorie i koncepcje mające fundamentalny wpływ na bieżącą postać VBM.

Tabela 1. Etapy ewolucji koncepcji VBM

Kto?	Kiedy?	Co?
Marshall A.	1890 r.	Teoria dochodu rezydualnego
Modigliani F., Miller M.	1958 r., 1961 r., 1963 r.	Teoria optymalnej struktury kapitału, polityki dywidendy i wyceny akcji

[17] M. C. Jensen: Value Maximization. Stakeholder Theory and the Corporate Objective Function, Journal of Applied Corporate Finance, Vol. 14, No. 3, 2001, s. 11.

[18] A. Szablewski: Źródła i pomiar wartości firmy, [w:] Wycena i zarządzanie wartością firmy, [red.] Szablewski A., Tuzimek R, Poltext, Warszawa, 2004, s. 37.
A. Szablewski: Budowanie wartości i społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa, [w:] Value Based Management - koncepcja, narzędzia, przykłady, [red.] Szablewski A., Pniewski K., Bartoszewicz B., Poltext, Warszawa, 2008, s. 28.

[19] P. Haspeslagh, T. Nodo, F. Boulos: Zarządzanie wartości firmy to nie tylko sprawa liczb, Harvard Business Review Polska, nr 7/2003, 2003, s. 103.

[20] E. Maćkowiak: *Op. cit.*, 2009, s. 17.

[21] A. Rappaport: Creating Shareholder Value. The New Standard for Business Performance, The Free Press, A Division of Macmillan, New York, 1986, s. 77.

[22] J. Condor, J. Goldstein: Value Based Management - The Only Way to Manage for Value, Accountancy Ireland, Vol. 30, I. 5, 1998, s. 10.

Sharp W.	1964 r.	Model wyceny aktywów kapitałowych (CAPM)
Jensen M., Meckling W.	1975 r.	Teoria agencji
Rappaport A.	1986 r.	Koncepcja kreowania wartości dla właścicieli (VBM)
Copeland T., Koller T., Murrin J. i Damodaran A.	Lata 90-te XX wieku	Metody wyceny, zarządzanie wartością oraz sterowanie determinantami wartości
Stweart G.B.	1991 r.	Koncepcja EVA i MVA - mierniki wartości kreowanej
Kaplan R.S., Norton D.P.	1992 r.	Koncepcja strategicznej karty wyników (Balanced Scorecard - BSC)
Edvinsson L., Malone M.S.	1997 r.	Koncepcja kapitału intelektualnego jako głównego źródła wartości przedsiębiorstw, metody pomiaru kapitału intelektualnego

Źródło: Szablewski A., 2008 r., *Op. cit.*, s. 24.

Koncepcja VBM powstała w wyniku ewolucji metod i technik zarządzania strategicznego, począwszy od pełnej orientacji na produktach, poprzez kluczowe kompetencje, przewagi konkurencyjne, podejście zasobowe, skończywszy na strategiach rynku kapitałowego oraz kapitalizmu menadżerskiego i właścicielskiego. To właśnie inwestorzy działający na rynku kapitałowym są w koncepcji VBM nadrzędnymi podmiotami kontrolującymi skutki realizacji strategii produktowo-rynkowej przedsiębiorstwa oraz oceniającymi efektywność wykorzystania zasobów będących w posiadaniu jednostki[23]. W koncepcji tej silnie akcentowane jest znaczenie metod badania wpływu strategicznych wyników efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa na kształtowanie się popytu na jego akcje czy też udziały[24]. Pomiar dokonań jest niezwykle ważnym elementem VBM, ale stanowi on jedynie instrument zarządzania i narzędzie kształtowania wyników[25] - nie zaś wartość i ideę samą w sobie[26]. VBM jest ogniwem łączącym strategię działania z wynikami finansowymi, a jej skuteczność wymaga zgodności między podstawowymi procesami występującymi w przedsiębiorstwie, tj.: planowanie strategiczne, budżetowanie, sprawozdawczość finansowa, wynagrodzenie motywacyjne. Filozofia VBM jest uniwersalna na poziomie każdego przedsiębiorstwa, przy czym uwzględniając zmienność parametrów w czasie - jest stale kształtowana także w obrębie pojedynczego przedsiębiorstwa[27].

Implementacja VBM jest niezwykle istotna dla skutecznej realizacji strategii wzrostu i rozwoju przedsiębiorstwa, ponieważ koncentruje się na metodyce zarządzania kluczowymi czynnikami, nośnikami, dźwigniami czy też siłami napędowymi wartości. Jak zauważają Copeland, Koller i Murrin[28], bardzo ważną częścią zarządzania przez wartość jest dogłębne poznanie i zrozumienie determinant wpływających na wartość

[23] P. Szczepankowski: Determinanty wartości rynkowej spółek kapitałowych wczesnej fazy rozwoju, Wydawnictwo Vizja Press&IT, Warszawa, 2013, s. 24.

[24] J. Jeżak: Zarządzanie przedsiębiorstwem zorientowane na wzrost wartości dla jego właścicieli, Przegląd Organizacji, nr 5, 2001, s. 19-24.

[25] A. Cwynar, P. Dżurak: Systemy VBM i zysk ekonomiczny. Projektowanie, wdrażanie, stosowanie, Poltext, Warszawa, 2010, s. 252.

[26] L. Kamhi: Making Value-based Management a Way of Life, [w:] Arnold G., Davies M., Value-based Management: Context and Application, John Wiley and Sons, Baffins Lane, 2000, s. 197.

[27] W. Pluta: Zarządzanie wartością w małych i średnich przedsiębiorstwach, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2009, s. 38.

[28] T. Copeland, T. Koller, J. Murrin: Wycena: mierzenie i kształtowanie wartości firmy, WIG-Press, Warszawa, 1997, s. 96.

jednostek gospodarczych. Przeprowadzone przez Bughina i Copelanda[29] badania na 2,7 tys. przedsiębiorstw pozwalają na jednoznacznie stwierdzenie, iż koncepcja oparta na zarządzaniu przez wartość dla właścicieli sprzyjała wzrostowi wydajności, poprawie efektywności oraz uwolnieniu niewykorzystanych zasobów. Oprócz niezwykle cennej perspektywy długofalowego, zrównoważonego rozwoju, stwierdzono ponadto, że koncepcja ta analizowana na poziomie ogólnokrajowym sprzyja zwiększeniu zatrudnienia dzięki uwolnieniu dochodu netto do gospodarki z wytworzonej wartości. W rezultacie zdiagnozowano również, że przedsiębiorstwa opierające swoje funkcjonowanie na dobrze dopasowanej do ich specyfiki koncepcji VBM uzyskują wyższy dochód na cele konsumpcyjne, poprawiają możliwości oraz perspektywy rozwojowe firmy i wytwarzają znacznie wyższą wartość dla właścicieli niż jednostki niezorientowane na zwiększanie wartości. Niestety koncepcja VBM nie jest pozbawiona wad. Poważnym problemem jest brak norm etycznych co z kolei może powodować pojawianie się nierzetelnych danych dotyczących rzeczywistej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Przykładem może być chociażby Enron, Wolrd.com, czy Parmalat i Aholda[30]. Poważnym problemem staje się luka między wartością fundamentalną przedsiębiorstw i ich bieżącą wartością rynkową, a w związku z tym dyskusyjna wydaje się być kwestia efektywności informacyjnej rynków kapitałowych. Może ona wynikać z odmiennych preferencji poszczególnych inwestorów, działań spekulacyjnych, niepełnej informacji czy asymetrii informacji.

Rola interesariuszy i społecznej odpowiedzialność biznesu w „nowej koncepcji" funkcjonowania przedsiębiorstwa

Nowa filozofia prowadzenia biznesu powoduje, że pojawiają się poglądy wskazujące na konieczność maksymalizowania korzyści dla szerszego grona interesariuszy. Ich przejawem jest toczony w nauce finansów spór[31] dotyczący konieczności realizacji przez przedsiębiorstwa koncepcji *shareholder value* (zarządzanie wartością dla akcjonariuszy, udziałowców - właścicieli) versus *stakeholder value* (zarządzanie wartością dla wszystkich interesariuszy)[32]. O ile fakt zwiększania wartości przedsiębiorstwa stanowi w literaturze przedmiotu *condicio sine qua non*, o tyle dyskusyjne jest przeznaczenie i podział tejże wartości[33]. W polemice tej wskazuje się często na powszechny kryzys zaufania i brak jakichkolwiek postaw etycznych prowadzących bezpośrednio do kryzysu całej cywilizacji industrialnej[34]. Według Penca[35], społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw jest przejawem wskazującym na potrzebę traktowania społeczeństwa jako integralnej części przedsiębiorstwa i wobec

---

29 J. Bughin, T. E. Copeland: *Op. cit.*, 1997, s. 157-167.

30 J. E. Stiglitz: The Roaring Nineties. A New History of the World's Most Prosperous, PWN, Warszawa, 2006, s. 218-236.

31 L. Pawłowicz: Struktura rynku kapitałowego i akcjonariatu a zarządzanie wartością spółki, [w:] Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa a struktura akcjonariatu, [red.] Pawłowicz L., CeDeWu, Warszawa, 2001, s. 13.

32 Y. Allaire, M. E. Firsirotu: Myślenie strategiczne, PWN, Warszawa, 2001, s. 28.

33 O. Harari: You're Not in Business to Make a Profit, Management Review, V. 81, No. 7, 1992, s. 53-58.

34 A. Toffler: Zmiana władzy. Wiedza, bogactwo i przemoc progu XXI stulecia, Zysk i S-ka, Poznań, 2003, s. 191-222.

35 J. Penc: Zarządzanie w warunkach globalizacji, Difin, Warszawa, 2003, s. 89.

tego konieczności tworzenia pozytywnego wizerunku w tymże gronie odbiorców - również, a może przede wszystkim, poprzez zachowanie wysokich standardów etycznych. Przedsiębiorstwo nie powinno zatem generować kosztów społecznych przerzucanych na konsumentów. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw wynika z siły społeczeństwa, co sprawia, iż firmy powinny funkcjonować jako dwukierunkowy, jawny system otwarty na sygnały z jego strony[36]. Podejście określane jako „przedsiębiorstwo osób zainteresowanych" wskazuje na konieczność równoważnego godzenia interesów zróżnicowanych grup interesariuszy przez zarząd przedsiębiorstwa[37]. Postulat ten sugeruje traktowanie przedsiębiorstwa jako bytu społecznego a nie tylko czysto ekonomicznego. Podejście to akcentowane jest szczególnie silnie przez badaczy negujących neoliberalizm[38]. Zdaniem Szymańskiego, u podstaw koncepcji *stakeholder value*, co było szczególnie widoczne w czasie minionego kryzysu finansowego, leży postawa współczesnych państw wykazujących coraz mniejsze zainteresowanie i możliwości oddziaływania na sferę społeczną[39]. Powszechnie wskazuje się, że przedsiębiorstwo, jako podmiot stricte ekonomiczny, winno generować wartość dla dawców kapitału, właścicieli, natomiast to właśnie państwo zobligowane jest zagwarantować określone ramy działalności (instytucje) zapewniające respektowanie interesów różnych grup[40]. W podejściu do roli przedsiębiorstwa oraz znaczenia zarządzania przez wartość dla właścicieli, bądź też dla szerszego grona interesariuszy, widoczne są wyraźne różnice między poszczególnymi państwami, w szczególności między Stanami Zjednoczonymi i Wielką Brytanią a wieloma krajami europejskimi a także azjatyckimi. Różnice te wynikają z odmiennej struktury własnościowej, znaczenia oraz rozwoju rynków kapitałowych i w konsekwencji z powszechnych oczekiwań w stosunku do przedsiębiorstw a także państwa. O ile w Stanach Zjednoczonych cel działania przedsiębiorstw, będący określony przez prawo, wskazuje na konieczność dbania o interesy właścicieli (akcjonariuszy), o tyle w modelu europejskim częściej wskazuje się na potrzebę uwzględnienia interesów pozostałych grup. Model azjatycki, a w szczególności japoński, jest natomiast skrajną odmianą w którym dominującą grupą interesariuszy są pracownicy[41].

Jak zauważa Davis, kierownictwo jednostki gospodarczej powinno podejmować decyzje w taki sposób, aby nie dążyć bezpośrednio do maksymalizacji zysku ani zwiększania wartości dla właścicieli, a zwiększać dobrobyt społeczny[42]. W praktyce jednak koncepcja ta, ze względu na szeroki krąg interesariuszy, jest niemożliwa do

---

36 A. Szablewski: *Op. cit.*, 2004, s. 37.

37 A. Black, P. Wright, J. E. Bachman: W poszukiwaniu wartości dla akcjonariuszy. Kształtowanie wyników działalności spółek, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa, 2000, s. 24.

38 M. Bojańczyk: Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa w warunkach niestabilności rynku kapitałowego, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, 2011, s. 105.

39 W. Szymański: Kwestia społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, [w:] Nauka o przedsiębiorstwie, [red.] Lichniak I., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, 2009, s. 163.
J. Żyżyński: Państwo minimalne czy państwo racjonalne, [w:] Gospodarka Polski 1990-2011. Transformacja. Modernizacja. Droga do spójności społeczno-ekonomicznej, [red.] Woźniak M. G., t. 3, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2013, s. 275-308.

40 M. Bojańczyk: *Op. cit.*, 2011, s. 107.

41 J. Bakan: Korporacja - patologiczna pogoń za zyskiem i władzą, Lepszy Świat, Warszawa, 2006, s. 48.

42 K. Davis, R. Blomstrom: Business and Society: Ethics and Stakeholder Management, McGraw-Hill, New York, 1975, s. 39.

zrealizowania. Zdaniem Mathura i Kenyona[43], koncepcja *stakeholders* wypacza zasadniczy charakter przedsiębiorstwa, które winno być pojmowane jako projekt inwestycyjny, w który zainwestowano środki po to, aby otrzymać więcej niż wartość wkładu. Brak jest w tym ujęciu jakichkolwiek moralnych obowiązków ciążących nad przedsiębiorstwem. Jak zauważają Brigham, Ehrhardt, Gessaroli i Nason[44], w typowej, prawidłowej sytuacji koncepcja oparta na zarządzaniu przez wartość dla właścicieli prowadzi również do zwiększania wartości dla pozostałych grup interesów. Jak podkreśla Szczepankowski[45], koncepcja oparta o zarządzanie wartością na rzecz wszystkich interesariuszy jest współcześnie przedmiotem powszechnej krytyki - zarówno w rozważaniach teoretycznych, jak i w realnym biznesie. Zdaniem Ansoffa[46], realizacja postulatów społecznej sprawiedliwości w obszarze tworzenia wartości może prowadzić do odmiennych od oczekiwanych skutków. Strategia przedsiębiorstwa jest wypadkową zdefiniowanych celów, odpowiedzialności oraz ograniczeń. Jej finalny kształt jest wynikiem kompromisu między różnymi interesariuszami. W zakresie rozważań etycznych pojawia się natomiast wątpliwość, czy osiągnięty konsensus jest w rzeczywistości wynikiem dążeń przedsiębiorstwa do poprawy dobrobytu społecznego, czy też odwoływanie się przez jednostki gospodarcze do społecznej odpowiedzialności jest jedynie zabiegiem marketingowym poprawiającym wizerunek firmy będący we współczesnych realiach koniecznym, przykrym obowiązkiem[47].

W ujęciu teorii gier zauważyć należy, że relacje między właścicielami przedsiębiorstwa i pozostałymi interesariuszami nie mogą być traktowane jako gra o sumie zerowej, gdzie wygrana właścicieli oznacza przegraną pozostałych grup interesu[48]. W efekcie koncepcja oparta na kreowaniu wartości przedsiębiorstwa na rzecz właścicieli oznacza, konieczność wypracowania kompromisu, a wszystkie zainteresowane podmioty mają szansę na „wygraną", co potwierdzają przykłady ze „świata realnego biznesu"[49]. Jak zauważa Bojańczyk[50], klient jest usatysfakcjonowany w momencie zakupu produktu wysokiej jakości po niskiej cenie. Dla przedsiębiorstwa wysoka jakość oznacza zazwyczaj wysokie koszty, a niska cena - ograniczone przychody. Występuje rozbieżność interesów, ale właśnie poszukiwanie kompromisu pomiędzy interesariuszami wydaje się być kluczowym wyzwaniem we współczesnym rozumieniu zarządzania przez wartość. Posługiwanie się stwierdzeniem „maksymalizacja" względem którejkolwiek grupy interesariuszy może prowadzić do deprecjacji wartości przedsiębiorstwa, co przedstawiono na rysunku 1.

---

43 S. Mathur, A. Kenyon: Creating Value, Butterworth-Heinemann, Oxford, 1997, s. 335-337.

44 E. F. Brigham, M. C. Ehrhardt, J. Gessaroli, R. R. Nason: Financial Management, Theory and Practice, Elson Education, First Canadian Edition, 2011, s. 108.

45 P. Szczepankowski: *Op. cit.*, 2013, s. 29.

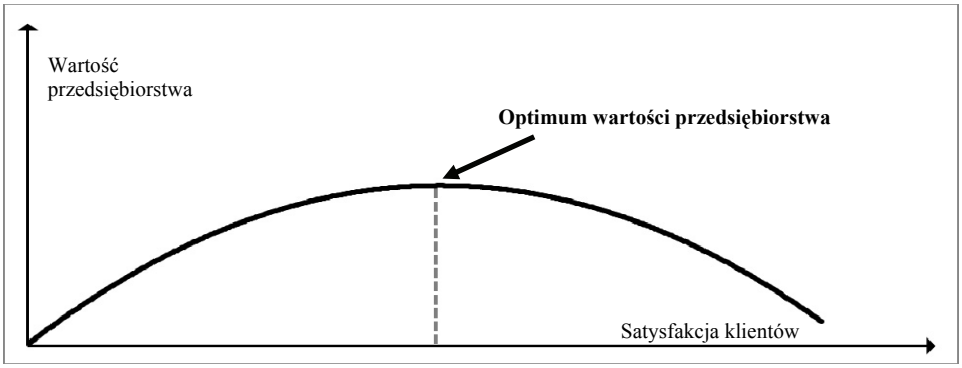
46 H. I. Ansoff: Corporate Strategy, McGraw-Hill, New York, 1965, s. 5-6.

47 E. Luttwak: Turbokapitalizm, Wyd. Dolnośląskie, Wrocław, 2000, s. 27.

48 A. C. Shapiro, S. D. Balbirer: *Op. cit.*, 2000, s. 8.

49 A. J. Slywotzky, D. J. Morrison, B. Andelman: Strefa zysku, PWE, Warszawa, 2000, s. 176.
E. Królik, H. Wojciechowski: Tajemnice sukcesu Coca-Coli, [w:] Strategie wzrostu wartości firmy, [red.] Szablewski A., Poltext, Warszawa, 2000, s. 148.

50 M. Bojańczyk: *Op. cit.*, 2011, s. 91-92.



Rysunek 1. Satysfakcja klientów a wartość przedsiębiorstwa
Źródło: McTaggart J. M., Kontes P. W., Mankins M. C., 1994 r., The Value Imperative. Managing Superior Shareholder Returns, The Free Press, New York, s. 14.

Menadżerowie w ramach procesów decyzyjnych nie mają możliwości ignorowania zróżnicowanych grup interesów, ponieważ, jak zauważa Sunder[51], przedsiębiorstwo jako organizm gospodarczy jest siecią kontraktów o charakterze formalnym i nieformalnym, a interesariusze są jedną ze stron tej umowy. Zadowoleni interesariusze – głównie klienci - przyczynić się mogą do osiągniecia wyższej sprzedaży w przyszłości, co z kolei prowadzi do wzrostu wartości przedsiębiorstwa. W rezultacie usatysfakcjonowani są również właściciele, nastawieni na pomnażanie bogactwa reinwestują środki w przedsiębiorstwo, w tym również w personel. Usatysfakcjonowany i lojalny personel jest w stanie wytwarzać produkty lepszej jakości, które mogą przyczynić się do wzrostu zadowolenia ze strony klientów. Odstępstwo, na którymkolwiek etapie, od zasady dążności do zwiększania satysfakcji poszczególnych ogniw wspomnianego cyklu skutkować może deprecjacją wartości przedsiębiorstwa. Jak wskazują badania Younga i O'Byrne[52], jedynie jednostki z dobrą reputacją w obszarze jakości, odpowiedzialności społecznej i środowiskowej oraz dbające o swój personel są w stanie uzyskać ponadstandardową cenę akcji na giełdzie. Jak zauważa Doyle[53], w realiach ery informacyjnej to zarządzanie relacjami z klientami (CRM) stanowi główny element wytarzania aktywów marketingowych, tj. znajomość i świadomość marki, wizerunek firmy, relacje z klientami oraz partnerami handlowymi, budowanie długofalowych, trwałych i lojalnych relacji biznesowych. Aktywa marketingowe, zdaniem Doyle, stały się katalizatorem wartości przedsiębiorstw i wpisują się one w koncepcję zwiększania wartości dla interesariuszy, która pozostaje w zgodzie ze zwiększaniem wartości dla właścicieli[54]. Oczywiste jest zatem stwierdzenie, że budowanie wartości dla właścicieli nie jest możliwe bez dostatecznego uwzględnienia interesów innych zainteresowanych podmiotów.

---

51 S. Sunder: Theory of Accounting and Control, South-Western College Publishing, Cincinnati, Ohio, 1997, s. 14-20.

52 S. D. Young, S. F. O'Byrne: EVA and Value-Based Management. A Practical Guide to Implementation, McGraw-Hill, New York, 2001, s. 13.

53 P. Doyle: Marketing wartości, Felberg SJA, Warszawa, 2003, s. 23.

54 G. Golik-Górecka: Wartość przedsiębiorstwa zdeterminowana relacjami z klientem. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse. Rynki finansowe. Ubezpieczenia, nr 55, 2012, s. 569-584.

Podsumowanie

Dynamicznie zmieniający się świat biznesu wywołuje konieczność zdefiniowania na nowo istoty funkcjonowania przedsiębiorstwa. Wynik finansowy ustalony księgowo przestał być głównym celem istnienia jednostki gospodarczej, nie pełni także roli narzędzia służącego ocenie osiąganych rezultatów. Dlatego też pojawiła się koncepcja wartości przedsiębiorstwa jako nowego paradygmatu celu przedsiębiorstw. W tym kontekście pojawia się propozycja zarządzania wartością przedsiębiorstwa. Niestety powoduje ona także powstanie szeregu różnych dylematów. Jednym z nich jest pogodzenie oczekiwań ze strony szerokiego grona interesariuszy. Ma to szczególne znaczenie w dobie dyskusji dotyczącej społecznej odpowiedzialności biznesu i pogodzenia sprzecznych interesów przedsiębiorstwa i jego otoczenia społecznego. Jest to dylemat wymagający przeformułowania istoty biznesu. W odpowiedzi na potrzeby pogodzenia różnych grup interesów powstała koncepcja *Value Based Management.* Niestety, filozofia VBM nie wypracowała jednolitych standardów w zakresie proceduralnym, co sprawia, że brak jest możliwości przedstawienia uniwersalnego i transparentnego dla wszystkich przedsiębiorstw schematu implementacji i realizacji tej strategii. Prawdopodobna przyczyna słabości tej koncepcji jest wynikiem odmiennych preferencji poszczególnych inwestorów, działań spekulacyjnych, niepełnej informacji i asymetrii informacji. To jednak nie powinno zdecydować o zaniechaniu prac nad doskonaleniem tej koncepcji szczególnie w duchu zrównoważenia priorytetów właścicieli, społeczeństwa i gospodarki

Bibligrafia

Allaire Y., Firsirotu M. E.: Myślenie strategiczne, PWN, Warszawa, 2001

Ansoff H. I.: Corporate Strategy, McGraw-Hill, New York, 1965

Augier M., Feigenbaum E.: Herbert Simon - Biographical Memoirs, Proceedings of the American Philosophical Society, Vol. 147, No. 2, 2003

Bakan J.: Korporacja - patologiczna pogoń za zyskiem i władzą, Lepszy Świat, Warszawa, 2006

Black A., Wright P., Bachman J. E.: W poszukiwaniu wartości dla akcjonariuszy. Kształtowanie wyników działalności spółek, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa, 2000

Bojańczyk M.: Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa w warunkach niestabilności rynku kapitałowego, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, 2011

Brigham E. F., Ehrhardt M. C., Gessaroli J., Nason R. R.: Financial Management, Theory and Practice, Elson Education, First Canadian Edition, 2011

Bughin J., Copeland T. E.: The virtuous cycle of shareholder value creation, The McKinsey Quarterly, nr 2/1997, New York, 1997

Condor J., Goldstein J.: Value Based Management - The Only Way to Manage for Value, Accountancy Ireland, Vol. 30, I. 5, 1998

Copeland T., Koller T., Murrin J.: Wycena: mierzenie i kształtowanie wartości firmy, WIG-Press, Warszawa, 1997

Cwynar A.: Analiza porównawcza wybranych mierników zysku rezydualnego, Konsorcjum Akademickie, Kraków - Rzeszów - Zamość, 2000

Cwynar A., Dżurak P.: Systemy VBM i zysk ekonomiczny. Projektowanie, wdrażanie, stosowanie, Poltext, Warszawa, 2010

Damodaran A.: Finanse korporacyjne. Teoria i praktyka, wyd. 2, Onepress, Gliwice, 2007

Davis K., Blomstrom R.: Business and Society: Ethics and Stakeholder Management, McGraw-Hill, New York, 1975
Doyle P.: Marketing wartości, Felberg SJA, Warszawa, 2003
Fera N.: Using Shareholder Value to Evaluate Strategic Choices, Management Accounting, November, 1997
Franc-Dąbrowska J., Kobus P.: Koszt kapitału własnego – dylematy wyceny, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1 (330), 2012
Golik-Górecka G.: Wartość przedsiębiorstwa zdeterminowana relacjami z klientem. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse. Rynki finansowe. Ubezpieczenia, nr 55, 2012
Harari O.: You're Not in Business to Make a Profit, Management Review, V. 81, No. 7, 1992
Haspeslagh P., Nodo T., Boulos F.: Zarządzanie wartości firmy to nie tylko sprawa liczb, Harvard Business Review Polska, nr 7/2003
Jensen M. C.: Value Maximization. Stakeholder Theory and the Corporate Objective Function, Journal of Applied Corporate Finance, Vol. 14, No. 3, 2001
Jeżak J.: Zarządzanie przedsiębiorstwem zorientowane na wzrost wartości dla jego właścicieli, Przegląd Organizacji, nr 5, 2001
Kamhi L.: Making Value-based Management a Way of Life, [w:] Arnold G., Davies M., Value-based Management: Context and Application, John Wiley and Sons, Baffins Lane, 2000
Koller T., Goedhart M., Wessels D.: Valuation. Measuring and Managing the Value of Companies, 4th Editon, John Wiley and Sons, New York, 2005
Królik E., Wojciechowski H.: Tajemnice sukcesu Coca-Coli, [w:] Strategie wzrostu wartości firmy, [red.] Szablewski A., Poltext, Warszawa, 2000
Leibenstein H.: Poza schematem "homo oeconomicus", PWN, Warszawa, 1988
Luttwak E.: Turbokapitalizm, Wyd. Dolnośląskie, Wrocław, 2000
Maćkowiak E.: Ekonomiczna wartość dodana. Mierniki oceny kondycji finansowej i wartości przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa, 2009
Majewski T.: Audyt wartości przedsiębiorstwa, Magazyn CEO, listopad, dostęp: www.ceo.cxo.pl, 2006
March J. G., Simon H. A.: Teoria organizacji, PWN, Warszawa, 1964
Mathur S., Kenyon A.: Creating Value, Butterworth-Heinemann, Oxford, 1997
McTaggart J. M., Kontes P. W., Mankins M. C.: The Value Imperative. Managing Superior Shareholder Returns, The Free Press, New York, 1994
Moszkowicz M.: Strategia przedsiębiorstwa okresu przemian, PWE, Warszawa, 2000
Nowicki J.: Zwiększanie wartości dla właścicieli a cel działania przedsiębiorstwa w teorii firmy, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 737, Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia, nr 56, Szczecin, 2012
Pawlonka T. A.: Pomiar kosztu kapitału na przykładzie przedsiębiorstw branży mięsnej w Polsce: metodyczne studium przypadku, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 2016
Pawłowicz L.: Struktura rynku kapitałowego i akcjonariatu a zarządzanie wartością spółki, [w:] Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa a struktura akcjonariatu, [red.] Pawłowicz L., CeDeWu, Warszawa, 2001
Penc J.: Zarządzanie w warunkach globalizacji, Difin, Warszawa, 2003
Pluta W.: Zarządzanie wartością w małych i średnich przedsiębiorstwach, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2009
Rappaport A.: Creating Shareholder Value. The New Standard for Business Performance, The Free Press, A Division of Macmillan, New York, 1986
Shapiro A. C., Balbirer S. D.: Modern Corporate Finance. A Multidisciplinary Approach to Value Creation, Prentice-Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 2000
Simon H. A.: Działanie administracji. Proces podejmowania decyzji w organizacjach administracyjnych, PWN, Warszawa, 1976
Slywotzky A. J., Morrison D. J., Andelman B.: Strefa zysku, PWE, Warszawa, 2000

Stiglitz J. E.: The Roaring Nineties. A New History of the World's Most Prosperous, PWN, Warszawa, 2006
Sunder S.: Theory of Accounting and Control, South-Western College Publishing, Cincinnati, Ohio, 1997
Szablewski A.: Źródła i pomiar wartości firmy, [w:] Wycena i zarządzanie wartością firmy, [red.] Szablewski A., Tuzimek R, Poltext, Warszawa, 2004
Szablewski A.: Budowanie wartości i społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa, [w:] Value Based Management - koncepcja, narzędzia, przykłady, [red.] Szablewski A., Pniewski K., Bartoszewicz B., Poltext, Warszawa, 2008
Szczepankowski P.: Determinanty wartości rynkowej spółek kapitałowych wczesnej fazy rozwoju, Wydawnictwo Vizja Press&IT, Warszawa, 2013
Szymański W.: Kwestia społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, [w:] Nauka o przedsiębiorstwie, [red.] Lichniak I., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, 2009
Toffler A.: Zmiana władzy. Wiedza, bogactwo i przemoc progu XXI stulecia, Zysk i S-ka, Poznań, 2003
Unzeitig E., Köthner D.: Shareholder Value Analyse. Entscheidung zur unternehmerrischen Nachhaltigkeit, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, 1995
Wallace J. S.: Value-Based Management and Shareholder Theory: Substitutes or Complements?, Working Paper, University of California, Irvine, 2002
Young S. D., O'Byrne S. F.: EVA and Value-Based Management. A Practical Guide to Implementation, McGraw-Hill, New York, 2001
Żyżyński J.: Państwo minimalne czy państwo racjonalne, [w:] Gospodarka Polski 1990-2011. Transformacja. Modernizacja. Droga do spójności społeczno-ekonomicznej, [red.] Woźniak M. G., t. 3, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2013

Summary

Business activity requires the prior definition of the aim of the company and identify the measures to achieve this goal. The reflects of the philosophy of the company activities are mission and vision defined as the strategic aims and operational aims. The strategy is a kind of expression of accepted business concept and the specific ways in which the companies maintain favorable stability from their surroundings. The aim of the article is to present different concepts of value management in the context of treating them as the essence of the enterprise being. This scientific article is a review.

Key words: Value of enterprise, value based management, profit

Informacja o autorach:

Dr Tomasz Pawlonka
e-mail: tomasz_pawlonka@sggw.pl
Adres: ul. Smagliczki 12/1, 05-500 Nowa Wola

Dr Joanna Bereżnicka
Katedra Finansów
Wydział Nauk Ekonomicznych, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
e-mail: joanna_bereznicka@sggw.pl

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.18

Maciej Pawłowski
Uniwersytet Szczeciński

Modele dyskryminacyjne w ocenie ryzyka upadłości emitenta obligacji korporacyjnych

DISCRIMINATORY MODELS AS AN EVALUATION METHOD OF CORPORATE BOND ISSUERS BANKRUPTCY RISK

Przedmiotem opracowania jest weryfikacja przydatności wybranych modeli dyskryminacyjnych w ocenie ryzyka upadłości emitenta obligacji korporacyjnych. W artykule omówiono istotę upadłości przedsiębiorstwa jako przedmiotu badań ekonomicznych oraz dokonano charakterystyki wybranych modeli wczesnego ostrzegania. Na podstawie wyselekcjonowanych modeli przeprowadzono badania empiryczne na grupie pięciu celowo dobranych spółek reprezentujących emitentów obligacji korporacyjnych notowanych na rynku Catalyst. Przeprowadzone analizy skłoniły do wniosku, że największą skutecznością w zakresie identyfikacji ryzyka upadłości emitenta obligacji korporacyjnych charakteryzował się model B. Prusaka.

Słowa kluczowe: modele dyskryminacyjne, upadłość przedsiębiorstw, obligacje korporacyjne.

Wprowadzenie

Dotychczasowy dorobek naukowy, jak również doświadczenia praktyki gospodarczej, dostarczają wielu różnorodnych metod wczesnego ostrzegania przed upadłością przedsiębiorstw. Wśród nich wymienić można między innymi: tradycyjną analizę finansową przedsiębiorstwa opartą na analizie wskaźnikowej, systemy eksperckie, modele optymalizacyjne, analizę przetrwania, sztuczne sieci neuronowe, czy metody ekonometryczne – liniowa i kwadratowa wielowymiarowa analiza dyskryminacyjna oraz analizy logitowe[1]. Bogaty i nieustannie rozbudowywany wachlarz metod analitycznych służących predykcji upadłości przedsiębiorstwa wynika z potrzeby identyfikacji symptomów pogarszającej się sytuacji finansowej danej jednostki. Konsekwencje upadłości przedsiębiorstwa obserwowane są bowiem nie tylko po stronie jego właścicieli, lecz również wpływają na sytuację jednostek powiązanych z danym podmiotem – pracowników, dostawców, inwestorów i wierzycieli, administracji publicznej i instytucji finansowych. Treść niniejszego opracowania poświęcono modelom zbudowanym na podstawie wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej, a celem prowadzonych analiz jest empiryczna weryfikacja skuteczności wybranych modeli wczesnego ostrzegania w procesie predykcji upadłości

[1] Prusak: Nowoczesne metody prognozowania zagrożenia finansowego przedsiębiorstw. Difin, Warszawa 2005, s. 46 i nast.

emitenta obligacji korporacyjnych. Badania przeprowadzono przy wykorzystaniu sześciu wybranych modeli analizy dyskryminacyjnej, których wartość ustalono dla grupy pięciu przedsiębiorstw reprezentujących grono emitentów obligacji korporacyjnych postawionych w stan upadłości[2] (dobór obiektów badawczych miał charakter celowy, a kryteria służące selekcji jednostek zostały opisane w dalszej części opracowania).

Znaczenie rozważanego problemu badawczego przejawia się w próbie wskazania, który z analizowanych modeli identyfikuje ryzyko upadłości emitenta obligacji korporacyjnych z największą skutecznością i w konsekwencji – może znaleźć praktyczne zastosowanie. Zagadnienie to jest szczególnie istotne w perspektywie nikłego wykorzystania oznaczeń ratingowych w procesach emisji długu realizowanych w warunkach polskiego rynku obligacji. Modele dyskryminacyjne – o ile charakteryzowałby się skutecznością – mógłby stanowić element oceny ryzyka inwestycyjnego, pełniąc tym samym kryterium oceny i klasyfikacji instrumentów dłużnych.

Ryzyko upadłości emitenta obligacji korporacyjnych na tle teorii upadłości przedsiębiorstwa

Upadłość przedsiębiorstwa jest cechą współczesnej gospodarki i zagadnieniem o charakterze interdyscyplinarnym, stanowiącym przedmiot badań wielu dyscyplin naukowych. Spośród licznych podjeść interpretacyjnych dotyczących definicji oraz zakresu pojęcia *upadłość przedsiębiorstwa* na szczególną uwagę zasługują dwa wzajemnie powiązane i przenikające się nurty, umiejscowione w źródłach obowiązującego prawa oraz w dziedzinie nauk ekonomicznych.

W aspekcie prawnym upadłość przedsiębiorstwa jest procedurą wszczynaną w przypadku niewypłacalności jednostki, a więc w sytuacji, w której przedsiębiorstwo nie jest zdolne do regulowania swoich zobowiązań pieniężnych w chwili ich prawnej wymagalności[3]. W odniesieniu do osób prawnych lub jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej za przesłankę niewypłacalności uznaje się także sytuację, w której łączna kwota zobowiązań pieniężnych przekracza bilansową wartość majątku jednostki[4]. W kategoriach prawnych upadłość przedsiębiorstwa ogłaszana jest przez sąd i w swej istocie odnosi się do[5]:

---

[2] W badaniu zrezygnowano z ustalenia wartości wyselekcjonowanych modeli dyskryminacyjnych dla jednostek reprezentujących grono emitentów obligacji korporacyjnych, którzy nie ogłosili upadłości. Dobór jednostek „zdrowych" jako punktu odniesienia wymagałby bowiem odrębnej metodyki służącej klasyfikacji obiektów badawczych z jednoczesną identyfikacją kryteriów podziału na jednostki o dobrej, złej lub pogarszającej się kondycji finansowej. Z kolei odwołanie się w badaniu wyłącznie do przedsiębiorstw uznawanych za jednostki o najlepszych wynikach spowodowałoby obciążenie osiągniętych rezultatów brakiem spółek o przeciętnej kondycji finansowej, a więc tych, które teoretycznie mogłyby wykazywać symptomy przyszłej upadłości.
Gołębiowski, Żywno: Weryfikacja skuteczności modeli dyskryminacyjnych na przykładzie wybranych spółek giełdowych. „Współczesna Ekonomia" nr 3 (7), Warszawa 2008, s. 32.

[3] art. 10 Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. *Prawo upadłościowe*, Dz.U. 2003, nr 60, poz. 535 z późn. zm.

[4] Ibidem.

[5] Hamrol, Chodakowski: Prognozowanie zagrożenia finansowego przedsiębiorstwa. Wartość predykcyjna polskich modeli analizy dyskryminacyjnej. Badania Operacyjne i Decyzje nr 3, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2008, s. 18.

- pozbawienia osoby prowadzącej przedsiębiorstwo prawa i możliwości zarządzania oraz dysponowania majątkiem na rzecz wyznaczonego przez sąd syndyka masy upadłościowej, którego celem jest przeprowadzenie postępowania zmierzającego do zaspokojenia roszczeń wszystkich wierzycieli upadłego przedsiębiorstwa;
- instytucji, która ma zaprzestać narastaniu długów, łagodzić ich skutki i zapewnić wierzycielom równy udział w zaspokajaniu ich interesów z majątku dłużnika, w konsekwencji prowadząc do eliminacji z rynku słabych podmiotów gospodarczych;
- przymusowego wykonania zobowiązań w przypadku zaprzestania obsługi długu, a także w sytuacji, gdy majątek nie wystarcza na ich pokrycie;
- egzekucji uniwersalnej prowadzonej na rzecz wszystkich wierzycieli dłużnika, ze wszystkich składników jego majątku jednocześnie.

W ujęciu ekonomicznym pojęcie *upadłości przedsiębiorstwa* jest trudne do jednoznacznego zdefiniowania, bowiem nie funkcjonuje ścisłe, jednoznaczne i powszechnie obowiązujące ujęcie analizowanego zagadnienia[6]. Jak wskazuje W. Rogowski *upadłość przedsiębiorstwa* nie jest terminem oczywistym i stanowi on jedynie agregat pojęciowy dla podzbioru sytuacji, w efekcie których przedsiębiorstwo zaprzestaje prowadzenia działalności gospodarczej. W konsekwencji *upadłość przedsiębiorstwa* odnosi się do stanu[7]:

- niewypłacalności jednostki gospodarczej, rozumianej jako brak zdolności do uregulowania wymagalnych zobowiązań przy wykorzystaniu posiadanych środków finansowych lub tych, które można pozyskać z upłynnienia majątku;
- bankructwa, czyli sytuacji, w której wartość zobowiązań przekracza rynkową wartość majątku dłużnika. O bankructwie przesądza także brak możliwości kontynuowania prowadzonej działalności gospodarczej bez pomocy z zewnątrz, która zapewniłaby jednostce: wzrost rentowność działalności, poprawę poziomu zyskowności, wypłacalność czy możliwość konkurowania na rynku (a w konsekwencji kontynuowanie działalności gospodarczej);
- utraty zdolności płatniczej, czyli trwałej niezdolność przedsiębiorstwa do spłacenia zaciągniętych zobowiązań (ogółem);
- kryzysu finansowego i organizacyjnego, który zazwyczaj poprzedzony jest błędną alokacją kapitału (realizacją nieopłacalnych projektów biznesowych), której negatywne skutki przejawiają się w nieosiąganiu marży na pokrycie kosztów stałych oraz docelowych zysków, a w dalszej kolejności niezadowalającym (bądź ujemnym) poziomem zyskowności sprzedaży, niską rentownością zasobów (majątku i kapitałów), niezdolnością podmiotu do regulowania najbardziej wymagalnych zobowiązań (utrata płynności finansowej).

---

[6] Kowalczyk: Przyczyny upadłości firm agrobiznesu [w:] Meandry upadłości przedsiębiorstw. Klęska czy druga szansa?, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2009, s. 108.

[7] Rogowski: Przyczyny upadłości przedsiębiorstwa w Polsce. Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego nr 1 (68), Warszawa 2015, s. 41-43.

Konfrontacja przytoczonych spostrzeżeń daje podstawy by twierdzić, iż ekonomiczny aspekt upadłości przedsiębiorstwa obejmuje szerszy zakres zagadnień. W ujęciu prawnym treść objaśnianego pojęcia koncentruje się na dwóch aspektach sytuacji przedsiębiorstwa dotyczących: trwałej utraty zdolności przedsiębiorstwa do obsługi zadłużenia oraz kwestii wartości zobowiązań, których wielkość nie odnajduje odzwierciedlenia (zabezpieczenia) w majątku jednostki. Natomiast w ujęciu ekonomicznym problem upadłości przedsiębiorstwa rozpatrywany jest przez pryzmat przesłanek determinujących stan niewypłacalności. Analizą obejmuje się kwestię osiąganych wyników finansowych oraz czynników charakteryzujących sytuację finansową przedsiębiorstwa, takich jak: poziom płynności finansowej, stopę rentowności czy strukturę kapitału (lub szerzej – strukturę źródeł finansowania). Ponadto rozpatrując zagadnienie upadłości przedsiębiorstwa w powyższym układzie dostrzec także można, iż upadłość przedsiębiorstwa w sensie ekonomicznym poprzedza upadłość jednostki rozumianą w jej prawnym aspekcie – zaburzenia obserwowane w finansowej sferze działalności jednostki gospodarczej przekładają się bowiem na stan jej niewypłacalności, prowadząc w konsekwencji do upadłości (rozumianej w znaczeniu prawnym).

Rozpatrując zatem problem ryzyka upadłości emitenta obligacji korporacyjnych wyodrębnić należy jego ekonomiczny i prawny charakter.

W ujęciu ekonomicznym ryzyko upadłości emitenta obligacji korporacyjnych dotyczy sytuacji, w której emitent długu narażony jest na utratę zdolności do regulowania bieżących lub/i przyszłych zobowiązań względem grona wierzycieli (obligatariuszy). Tak rozumiana niewypłacalność emitenta dotyczy możliwości zaprzestania obsługi wszelkich świadczeń deklarowanych przez niego w ramach emisji obligacji, a w szczególności wypłaty okresowych płatności odsetkowych oraz wykupu obligacji w terminie ich zapadalności. Analizowana kategoria ryzyka obejmuje liczną grupę zjawisk[8], które w efekcie prowadzą do zakłócenia przepływów pieniężnych – zwiększenia strony wydatków bądź zmniejszenia spodziewanych wpływów gotówkowych[9] – lub zmniejszają wartość majątku posiadanego przez emitenta obligacji. Zmiana sytuacji finansowej w skrajnym przypadku prowadzić może do całkowitej utraty zdolności płatniczej, zaniechania obsługi długu oraz bankructwa przedsiębiorstwa. W literaturze ekonomicznej pisze się wówczas o: ryzyku kredytowym, ryzyku niedotrzymania warunków, ryzyku nieściągalności długu lub ryzyku upadłości (traktując wymienione pojęcia jako synonimy).

W sensie prawnym ryzyko upadłości emitenta obligacji korporacyjnych jest wypadkową czynników składających się na ekonomiczną definicję analizowanego zagadnienia. Przejawia się ono z chwilą utraty zdolności emitenta do terminowego regulowania zobowiązań podjętych w ramach emisji długu. W świetle obowiązującego prawa jeżeli emitent nie wypełni w terminie całości lub części świadczeń inkorporowanych treścią obligacji, wówczas instrumenty te podlegają natychmiastowemu wykupowi na każdorazowe żądanie obligatariusza. Materializacja

[8] Pełnej analizy czynników i rodzajów ryzyka upadłości przedsiębiorstwa dostarcza praca: Korol: Systemy ostrzegania przedsiębiorstw przed ryzykiem upadłości. Oficyna Wydawnicza Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010, s. 62-79.

[9] Wieczorek-Kosmala: Aplikacja instrumentów alternatywnego finansowania ryzyka (ARF) – nowy wymiar retencji ryzyka w przedsiębiorstwie [w:] Ubezpieczenia gospodarcze i społeczne. Wybrane zagadnienia ekonomiczne. Oficyna Wydawnicza Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011, s 26.

ryzyka upadłości emitenta obligacji nieuchronnie prowadzi do procedury zaspokojenia wierzycieli ujętej w prawie upadłościowym[10], wedle którego kapitał pochodzący z emisji obligacji niezabezpieczonych zaspokajany jest w ramach kategorii pierwszej.

Warto w tym miejscu nadmienić, że dochodzenie roszczeń w przypadku obligacji zabezpieczonych na majątku emitenta przebiega w odmienny sposób. Przedmiot zabezpieczenia praw inkorporowanych treścią obligacji tworzy osobną masę upadłościową, dedykowaną w pierwszej kolejności zaspokojeniu roszczeń obligatariuszy. Uprzywilejowana pozycja prawna wierzycieli dotyczy jednak wyłącznie wartości składników majątku, na których ustanowiono zabezpieczenie. W sytuacji, gdy upłynnienie aktywów zabezpieczających interes obligatariuszy nie pokryje w pełni zobowiązań emitenta wobec tej grupy podmiotów, wówczas wartość niezaspokojonych należności będzie realizowana z ogólnej masy upadłościowej (zgodnie z przewidzianą prawem kolejnością ich realizacji). Natomiast w przypadku, gdy rynkowa wartość zabezpieczenia przekracza sumę zobowiązań, nadwyżkę funduszy zalicza się na poczet ogólnej masy upadłości[11].

1. Wybrane modele dyskryminacyjne prognozowania ryzyka upadłości przedsiębiorstwa

W licznych opracowaniach naukowych podnosi się tezę, iż upadłość przedsiębiorstwa nie jest zjawiskiem nagłym a niektóre symptomy informujące o zagrożeniu kontynuacji działalności jednostki mogą zostać wykryte z odpowiednim wyprzedzeniem, dając szansę podjęcia działań naprawczych[12]. Twierdzenie to stanowi przesłankę dla ekonomicznej analizy ryzyka upadłości przedsiębiorstwa przy wykorzystaniu modeli opartych na wielowymiarowej analizie dyskryminacyjnej. Modele te charakteryzują się wysoką sprawnością i mają znaczną przewagę nad modelami jednowymiarowymi, gdyż uwzględniają jednoczesny wpływ wielu zmiennych na badane zjawisko – ryzyko upadłości przedsiębiorstwa. Pewną przeciwwagę dla prostoty omawianej metody oraz wspomnianych zalet stanowi fakt, iż w swej istocie zupełnie pomijają one specyficzne sytuacje i zjawiska towarzyszące działalności badanego obiektu. Modele analizy dyskryminacyjnej bazują bowiem na odpowiednio wyselekcjonowanych wskaźnikach finansowych oraz nadanym im wagach, nie uwzględniając takich aspektów jak: szanse rozwojowe badanego przedsiębiorstwa, stan koniunktury gospodarczej, pozycja konkurencyjna jednostki czy kompetencje i doświadczenia zarządu. Wobec powyższego krytyka analizowanych metod ogniskuje się na: (1) zbyt wąskim spektrum czynników (aspektów) determinujących sytuację finansową jednostek gospodarczych oraz (2) przypisywaniu nadmiernej roli jednemu ze wskaźników ujętych w modelu (w drodze nadania wag). Dodatkowo, przyjęte wagi odzwierciedlają specyfikę lokalnych (krajowych) warunków funkcjonowania przedsiębiorstw i ich otoczenia, co utrudnia mechaniczne przenoszenie modeli

[10] Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe, Dz.U. 2003, nr 60, poz. 535 z późn. zm.

[11] Pawłowski: Rynek obligacji korporacyjnych w Polsce. Uwarunkowania i perspektywy rozwoju. Cedewu, Warszawa 2015, s. 100.

[12] Zielińska-Chmielewska: Zastosowanie analizy dyskryminacyjnej do oceny zagrożenia upadłością polskich przedsiębiorstw przetwórstwa mięsnego. Studia Oeconomica Posnaniensia vol. 3, no. 4, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2015, s. 142.

opracowanych w jednych systemach gospodarczych do drugich – wykorzystanie zagranicznych modeli dyskryminacyjnych w identyfikacji ryzyka upadłości przedsiębiorstw funkcjonujących w warunkach polskiej gospodarki jest niepoprawne metodycznie i na ogół nie przynosi satysfakcjonujących rezultatów[13].

Dla potrzeb niniejszego opracowania analizą objęto 6 wybranych modeli dyskryminacyjnych służących ocenie ryzyka upadłości przedsiębiorstwa:

1) Model D. Hadasik:

$$Z_H = 2{,}36261 + 0{,}365425\ W_1 - 0{,}765526\ W_2 - 2{,}40435\ W_3 + 1{,}59079\ W_4 + 0{,}00230258\ W_5 - 0{,}0127826\ W_6$$

gdzie:
W1 = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe
W2 = (aktywa obrotowe – zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe
W3 = zobowiązania ogółem / suma bilansowa
W4 = kapitał obrotowy netto / suma bilansowa
W5 = (należności * 365) / przychody ze sprzedaży
W6 = (zapasy * 365) / przychody ze sprzedaży

Wartość graniczna rozdzielająca obiekty zagrożone upadłością od jednostek o dobrej kondycji finansowej wynosi -0,374345[14].

2) Model E. Mączyńskiej i M. Zawadzkiego:

gdzie:
W1 = (zysk brutto + amortyzacja) / zobowiązania ogółem
W2 = suma bilansowa / zobowiązania ogółem
W3 = zysk brutto / suma bilansowa
W4 = zysk brutto / przychody ze sprzedaży
W5 = zapasy / przychody ze sprzedaży
W6 = przychody ze sprzedaży / suma bilansowa

Klasyfikacja i ocena badanych obiektów przebiega zgodnie z poniższymi założeniami[15]:

- $Z_{MZ} < 0$ – przedsiębiorstwo jest zagrożone upadłością
- $Z_{MZ} = 0$ – wartość graniczna
- $0 < Z_{MZ} < 1$ – przedsiębiorstwo charakteryzuje się słabą kondycją finansową, ale nie zagrożone upadłością
- $1 < Z_{MZ} < 2$ – przedsiębiorstwo charakteryzuje się relatywnie dobrą sytuacja finansową,
- $Z_{MZ} > 2$ - przedsiębiorstwo charakteryzuje się bardzo dobrą sytuacja finansową.

[13] Mączyńska, Zawadzki: Dyskryminacyjne modele predykcji upadłości przedsiębiorstw, „Ekonomista" nr 2/2006, s. 211 i nast.
[14] Hadasik: Upadłość przedsiębiorstw w Polsce. Metody jej prognozowania. Zeszyty Naukowe Seria II: Prace habilitacyjne, Zeszyt 153, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998, s. 157.
[15] Jagiełło: Analiza dyskryminacyjna i regresja logistyczna w procesie oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstw. Materiały i Studia, Zeszyt 286, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2013, s. 33.

3) Model D. Wierzby:

$$Z_W = 3{,}26\ W_1 + 2{,}16\ W_2 + 0{,}3\ W_3 + 0{,}69\ W_4$$

W1 = (zysk z działalności operacyjnej – amortyzacja) / suma bilansowa
W2 = (zysk z działalności operacyjnej – amortyzacja) / przychody ze sprzedaży
W3 = aktywa obrotowe / zobowiązania ogółem
W4 = kapitał obrotowy netto / suma bilansowa

Przedsiębiorstwa, dla których oszacowana wartość funkcji kształtuje się powyżej zera znajdują się w dobrej kondycji finansowej. Natomiast jednostki dla których rezultat badania daje wynik ujemny narażone są na ryzyko upadłości (wartość graniczna = 0)[16].

4) Model poznański:

W1 = zysk netto / aktywa ogółem
W2 = (aktywa obrotowe – zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe
W3 = kapitał stały / aktywa ogółem
W4 = wynik finansowy ze sprzedaży / przychody ze sprzedaży

Wartość graniczna dla modelu wynosi 0[17].

5) Model B. Prusaka:

W1 = zysk z działalności operacyjnej / suma bilansowa średnia w roku
W2 = koszty operacyjne (bez pozostałych kosztów operacyjnych) / zobowiązania krótkoterminowe średnie w roku (bez funduszy specjalnych i krótkoterminowych zobowiązań finansowych)
W3 = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe
W4 = zysk z działalności operacyjnej / przychody netto ze sprzedaży

Wielkością rozgraniczającą podmioty o dobrej kondycji finansowej od jednostek zagrożonych upadłością jest wartość -0,13. Ponadto autor modelu zdefiniował tzw. szarą strefę, czyli obszar w którym trudno jest jednoznacznie rozstrzygnąć jaką sytuacją finansową charakteryzuje się badany obiekt. Szara strefa mieści się w przedziale (<-0,13;0,65>)[18].

6) Model E. Altmana[19]:

---

[16] Wierzba: Wczesne wykrywanie przedsiębiorstw zagrożonych upadłością na podstawie wskaźników finansowych. Zeszyty Naukowe nr 9, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Informacyjnej w Warszawie, Warszawa 2000, s. 79 i nast.

[17] Hamrol, Chodakowski: Prognozowanie zagrożenia finansowego przedsiębiorstwa. Wartość predykcyjna polskich modeli analizy dyskryminacyjnej. Badania Operacyjne i Decyzje nr 3, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2008, s. 22.

[18] Prusak: Nowoczesne metody prognozowania zagrożenia finansowego przedsiębiorstw. Difin, Warszawa 2005, s. 149-155.

[19] Wbrew wcześniejszym uwagom dotyczącym ograniczonych możliwości wykorzystania modeli zagranicznych w szacowaniu ryzyka upadłości krajowych przedsiębiorstw, w ramach badania uwzględniono jeden z modeli Altmana - tzw. *Emerging Market Score* (EMS). Przesłanką wykorzystania metody EMS jest fakt, iż została ona opracowana dla potrzeb diagnostyki ryzyka upadłości przedsiębiorstw funkcjonujących na rynkach wschodzących, a więc rynków mniej stabilnych i słabiej rozwiniętych aniżeli gospodarka Stanów Zjednoczonych.

$$Z_{EMS} = 3{,}25 + 6{,}56\ W_1 + 3{,}26\ W_2 + 6{,}72\ W_3 + 1{,}05\ W_4$$

W1 = kapitał obrotowy netto / suma bilansowa
W2 = zysk zatrzymany / suma bilansowa
W3 = zysk przed zapłatą odsetek i podatków (EBIT) / suma bilansowa
W4 = kapitał własny (wartość księgowa) / zobowiązania ogółem

Przedsiębiorstwa, dla których model EMS przyjmuje wielkości niższe niż 4.15 to podmioty zagrożone upadłością (im wielkość bliższa zeru, tym ryzyko upadłości jest większe). Jednostki, w przypadku których wynik modelu mieści się w przedziale (4.15; 5.85) to przedsiębiorstwa klasyfikowane w szarej strefie. Natomiast podmioty o dobrej kondycji finansowej to te, dla których model EMS przyjmuje wielkości większe od 5.85[20] [21].

2. Identyfikacja ryzyka upadłości emitentów obligacji korporacyjnych przy wykorzystaniu modeli dyskryminacyjnych

Weryfikację modeli dyskryminacyjnych przeprowadzono na grupie 5 przedsiębiorstw reprezentujących grono emitentów obligacji korporacyjnych. Dobór badanych obiektów miał charakter celowy a ich skromną liczebność uzasadniają dwie przesłanki. Po pierwsze, zgodnie z przedmiotem prowadzonych analiz przedsiębiorstwa wyselekcjonowane do badań musiały charakteryzować się dwoma cechami jednocześnie – wykazywać status emitenta obligacji korporacyjnych oraz udostępniać do publicznej wiadomości sprawozdania finansowe (stanowiące materiał źródłowy dla przeprowadzenia stosownych obliczeń). Drugim kryterium towarzyszącym doborowi jednostek badawczych była kwestia wyselekcjonowania z rynku tych podmiotów, które zostały postawione w stan upadłości. W konsekwencji powyższego jednostki spełniające przyjęte kryteria i stanowiące obiekt badań reprezentowały emitentów obligacji korporacyjnych notowanych na rynku *Catalyst*[22].

---

[20] Altman, Hotchkiss: Corporate Financial Distress and Bankruptcy. J. Wiley & Sons, Inc. Hoboken, New Jersey 2006, s. 268.

[21] Wyznaczone dla modelu EMS wielkości służące klasyfikacji badanych obiektów korespondują ze skalą ratingu towarzyszącego ocenie ryzyka kredytowego obligacji notowanych na amerykańskim rynku finansowym. Wielkością rozgraniczającą rating inwestycyjny od ratingu spekulacyjnego jest 5.25 (rating BB), stąd też w literaturze przedmiotu spotkać można alternatywne sformułowanie wielkości granicznych analizowanego modelu:
- ZEMS < 5.25 – przedsiębiorstwo wykazuje symptomy upadłości (im wielkość niższa, tym ryzyko upadłości większe)
- ZEMS > 5.25 – przedsiębiorstwo nie wykazuje przesłanek upadłości (im wielkość wyższa, tym kondycja finansowa badanego podmiotu jest lepsza).
Powiązanie wyników modelu EMS ze skalą ratingu zaprezentowano w pracy: Altman, Hotchkiss: Corporate Financial Distress and Bankruptcy. J. Wiley & Sons, Inc. Hoboken, New Jersey 2006, s. 268.

[22] Nie ma praktycznej możliwości przeprowadzenia diagnostyki w przypadku przedsiębiorstw, których oferta obligacji nie została wprowadzona do zorganizowanego systemu obrotu - rynku Catalyst, charakteryzującego się transparentnością systemu transakcyjnego oraz stosowanymi obowiązkami informacyjnymi. Emitenci spoza rynku zorganizowanego nie są bowiem zobowiązani do upubliczniania dokumentacji finansowej, niezbędnej dla szacowania wartości modeli dyskryminacyjnych. Co więcej – istnieje bariera w identyfikacji emitentów funkcjonujących na rynku zorganizowanym (szczególnie w odniesieniu do jednostek, w stosunku do których ogłoszono upadłość).

Zakres czasowy badań stanowi wypadkową dostępności danych finansowych oraz podjętej próby standaryzacji (ujednolicenia) przedziału czasowego dla jakiego dokonano obliczeń. Analizą objęto okres czterech lub pięciu lat przed ogłoszeniem upadłości (lub złożeniem wniosku o upadłość). Czteroletni okres analizy dotyczy spółek e-Kancelaria i Kopahaus (lata 2011-2014), zaś w przypadku pozostałych trzech jednostek przyjęty przedział analizy to okres pięcioletni (2011-2015).

Zbiorcze zestawienie wyników badań nad praktycznymi możliwościami zastosowania modeli dyskryminacyjnych w ocenie ryzyka upadłości emitentów obligacji korporacyjnych prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Wartości modeli dyskryminacyjnych ustalone dla emitentów obligacji korporacyjnych objętych badaniem

MODEL D. HADASIK					
Rok / Spółka	2011	2012	2013	2014	2015
e-Kancelaria	0,413	0,392	0,431	0,490	
GC Investment	**-2,658**	**-4,342**	**-3,114**	**-14,937**	**-138,775**
Kopahaus	**-0,796**	0,425	1,037	1,607	
PCZ	1,839	1,365	1,351	1,400	1,153
Uboat-Line SA	1,350	1,287	0,932	1,272	**-1,759**
MODEL E. MĄCZYŃSKIEJ I M. ZAWADZKIEGO					
Rok / Spółka	2011	2012	2013	2014	2015
e-Kancelaria	0,601	3,174	2,255	1,956	
GC Investment	1,696	1,381	0,644	**-9,116**	**-234,409**
Kopahaus	2,814	4,389	2,196	3,634	
PCZ	3,913	3,547	3,122	3,344	1,785
Uboat-Line SA	0,457	2,972	1,954	0,967	**-4,335**
MODEL D. WIERZBY					
Rok / Spółka	2011	2012	2013	2014	2015
e-Kancelaria	0,812	2,385	2,993	2,531	
GC Investment	1,725	1,344	0,674	**-1,237**	**-70,724**
Kopahaus	0,851	1,661	0,871	1,562	
PCZ	0,840	1,129	1,291	0,925	1,050
Uboat-Line SA	0,492	1,364	1,101	0,842	**-3,729**
MODEL POZNAŃSKI					
Rok / Spółka	2011	2012	2013	2014	2015
e-Kancelaria	1,570	6,339	6,747	7,924	
GC Investment	4,991	3,049	**-0,111**	**-3,036**	**-11,737**
Kopahaus	1,361	2,706	3,388	4,643	
PCZ	5,477	7,296	6,875	5,284	5,334
Uboat-Line SA	2,557	5,200	5,529	2,721	**-11,744**

Tabela 1. cd. Wartości modeli dyskryminacyjnych ustalone dla emitentów obligacji korporacyjnych objętych badaniem

MODEL B. PRUSAKA					
Rok / Spółka	2011	2012	2013	2014	2015
e-Kancelaria	**-0,127**	3,164	3,526	2,389	
GC Investment	1,100	0,789	**-0,138**	**-2,521**	**-72,843**
Kopahaus	2,347	1,684	0,292	1,061	
PCZ	-0,105	0,585	0,479	0,108	0,042
Uboat-Line SA	**-0,348**	2,123	1,537	0,387	**-3,436**
MODEL E. ALTMANA					
Rok / Spółka	2011	2012	2013	2014	2015
e-Kancelaria	5,318	8,917	8,946	8,689	
GC Investment	7,202	6,318	**2,556**	**1,087**	**-1,941**
Kopahaus	**-1,500**	**1,431**	**3,569**	5,971	
PCZ	13,941	9,450	7,774	7,089	**3,101**
Uboat-Line SA	5,918	8,527	7,852	6,176	**-17,011**

* Pogrubieniem oznaczono wyniki wskazujące na ryzyko upadłości.
* Kolorem jasnoszarym oznaczono szarą strefę.
Źródło: opracowanie własne.

Wyniki uzyskane z przeprowadzonych analiz wskazują, że największą skutecznością (mierzoną liczbą wskazań zagrożenia upadłością emitenta obligacji korporacyjnych) charakteryzował się model opracowany przez B. Prusaka. Analizowany algorytm identyfikował ryzyko upadłości trzech jednostek – GC Investment, PCZ oraz Uboat-Line SA. W przypadku GC Investment oraz Uboat-Line SA wskazania były jednoznaczne, a symptomy pogarszającej się sytuacji finansowej obserwowane są na dwa (Uboat-Line SA) lub trzy (GC Investment) lata przed złożeniem wniosku o upadłość. Trzecia analizowana jednostka – spółka PCZ – mieściła się w przedziale szarej strefy, co sygnalizowało potencjalne zagrożenie upadłością.

Zbliżoną skutecznością charakteryzował się model E. Altmana, wedle którego ryzyko upadłości identyfikowane jest w odniesieniu do spółek GC Investment, PCZ oraz Uboat-Line SA. We wszystkich rozpatrywanych przypadkach obserwuje się sukcesywnie pogarszającą się sytuację finansową emitenta, w konsekwencji prowadzącą do upadłości. Należy jednak podkreślić, że symptomy rosnącego ryzyka niewypłacalności jednostki z odpowiednim wyprzedzeniem diagnozuje się wyłącznie w przypadku GC Investment - na 3 lata przed faktyczną upadłością. W pozostałych przypadkach – dopiero w roku upadłości.

Analizując rezultaty badania osiągnięte dla pozostałych modeli (D. Hadasik, E. Mączyńskiej i M. Zawadzkiego, D. Wierzby, poznańskiego) dostrzega się zgodność w zakresie oceny spółek GC Investment oraz Uboat-Line. Obaj emitenci w każdym z rozpatrywanych algorytmów klasyfikowani są jako jednostki narażone na ryzyko upadłości. W odniesieniu do trzech pozostałych obiektów wskazania są niejednoznaczne

– sygnalizują o pogarszającej się sytuacji finansowej, nie klasyfikując przedsiębiorstwa do grona jednostek zagrożonych upadłością (np. PCZ), bądź identyfikują kondycję finansową emitenta jako dobrą (e-Kancelaria, Kopahaus).

3. Zakończenie

Przeprowadzona w ramach opracowania analiza wybranych modeli dyskryminacyjnych wskazuje, że mogą one stanowić cenne źródło informacji w procesach decyzyjnych. Odniesienie znanych i powszechnie wykorzystywanych metod oceny ryzyka upadłości przedsiębiorstw do specyficznego obiektu badań (jakim są emitenci obligacji korporacyjnych) pozwoliło stwierdzić, że spośród rozpatrywanych algorytmów największą skutecznością w zakresie właściwej klasyfikacji charakteryzował się model B. Prusaka oraz E. Altmana. Należy jednak podkreślić, że niewielka liczebność jednostek objętych badaniem utrudnia formułowanie jednoznacznych wniosków. Ponadto niewłaściwa klasyfikacja przedsiębiorstwa lub sprzeczne wskazania analizowanych algorytmów mają swe źródła w ich odmiennej konstrukcji, akcentującej różne obszary działalności jednostki. Brak skuteczności modeli dyskryminacyjnych może także wynikać z podłoża upadłości, niekoniecznie związanego z finansową sferą działalności przedsiębiorstwa. Uwzględniając oba uwypuklone aspekty, jak również specyfikę obiektu badań stwierdzić należy, że istnieje potrzeba budowy modeli umożliwiających identyfikację ryzyka upadłości emitentów obligacji korporacyjnych. Założenia konstrukcyjne metod dyskryminacyjnych zależą bowiem od specyficznych cech przedsiębiorstwa i otoczenia, w jakim ono funkcjonuje. Pomimo, że istniejące algorytmy analizy dyskryminacyjnej są narzędziami powszechnie stosowanymi to jednak należy pamiętać, że nie są one metodami uniwersalnymi. Podsumowując – modele dyskryminacyjne mogą okazać się szczególnie użyteczne dla obligatariuszy, stanowiąc jedną z metod oceny ryzyka utraty udostępnionego kapitału. Sukcesywne szacowanie modeli dyskryminacyjnych oraz analiza kierunku ich zmian może dostarczyć wartościowych spostrzeżeń w zakresie oceny kondycji finansowej emitenta długu. Warunkiem użyteczności analizowanych narzędzi jest jednak dostosowanie ich założeń konstrukcyjnych (koncepcyjnych) do obiektu badań.

Bibliografia

Altman E. I., Hotchkiss E.: *Corporate Financial Distress and Bankruptcy*. J. Wiley & Sons, Inc. Hoboken, New Jersey 2006.

Gołębiowski G., Żywno K.: *Weryfikacja skuteczności modeli dyskryminacyjnych na przykładzie wybranych spółek giełdowych*, Współczesna Ekonomia, nr 3 (7), Warszawa 2008.

Hadasik D.: *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce. Metody jej prognozowania*, Zeszyty Naukowe Seria II, Prace habilitacyjne, Zeszyt 153, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998.

Hamrol M., Chodakowski J.: *Prognozowanie zagrożenia finansowego przedsiębiorstwa. Wartość predykcyjna polskich modeli analizy dyskryminacyjnej*, Badania Operacyjne i Decyzje, nr 3, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2008.

Jagiełło R.: *Analiza dyskryminacyjna i regresja logistyczna w procesie oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstw*, Materiały i Studia, Zeszyt 286, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2013.

Korol T.: *Systemy ostrzegania przedsiębiorstw przed ryzykiem upadłości*, Oficyna Wydawnicza Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010.

Kowalczyk S.: *Przyczyny upadłości firm agrobiznesu*, w: *Meandry upadłości przedsiębiorstw. Klęska czy druga szansa?*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2009.
Mączyńska E., Zawadzki M.: *Dyskryminacyjne modele predykcji upadłości przedsiębiorstw*, „Ekonomista" nr 2/2006.
Pawłowski M.: *Rynek obligacji korporacyjnych w Polsce. Uwarunkowania i perspektywy rozwoju*, Cedewu, Warszawa 2015.
Prusak B.: *Nowoczesne metody prognozowania zagrożenia finansowego przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2005.
Rogowski W.: *Przyczyny upadłości przedsiębiorstwa w Polsce*, Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, nr 1 (68), Warszawa 2015.
Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. *Prawo upadłościowe*, Dz.U. 2003, nr 60, poz. 535 z późn. zm.
Wieczorek-Kosmala M.: *Aplikacja instrumentów alternatywnego finansowania ryzyka (ARF) – nowy wymiar retencji ryzyka w przedsiębiorstwie*, w: *Ubezpieczenia gospodarcze i społeczne. Wybrane zagadnienia ekonomiczne*, Oficyna Wydawnicza Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
Wierzba D.: *Wczesne wykrywanie przedsiębiorstw zagrożonych upadłością na podstawie wskaźników finansowych*, Zeszyty Naukowe nr 9, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Informacyjnej w Warszawie, Warszawa 2000.
www.obligacje.pl, dostęp: 12.01.2018r.
Zielińska-Chmielewska A.: *Zastosowanie analizy dyskryminacyjnej do oceny zagrożenia upadłością polskich przedsiębiorstw przetwórstwa mięsnego*, Studia Oeconomica Posnaniensia, vol. 3, no. 4, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2015.

Summary

The subject of the study is a verification of selected discriminatory models in assessing the bankruptcy risk of corporate bond issuers. This article discusses the essence of corporate bankruptcy and characterises a selected discriminatory models. Further more an empirical studies were carried out on a group of 5 companies representing corporate bond issuers listed on the Catalyst Bond Market. The analyze led to the conclusion that the B. Prusak's model was the most effective in identifying the bankruptcy risk of the corporate bond issuer.

Keywords: discriminatory models, enterprise bankruptcy, corporate bonds.

Informacja o autorze:

dr Maciej Pawłowski
Uniwersytet Szczeciński
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
Katedra Finansów Przedsiębiorstwa
e-mail: maciej.pawlowski@usz.edu.pl

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.19

Agnieszka Siedlecka
Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej

Mateusz Kuszneruk
Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej

Zrównoważona konsumpcja a marnotrawstwo żywności w opinii kierowników gospodarstw domowych

SUSTAINABLE CONSUMPTION AND WASTE OF FOOD IN THE OPINION OF HOUSEHOLD MANAGERS

Celem artykułu jest wskazanie różnic w podejściu do konsumpcji zrównoważonej oraz marnotrawstwa żywności według deklarowanej postawy konsumpcyjnej. Dla jego realizacji określono pytania badawcze: Czy gospodarstwa domowe kierowane przez respondentów wyrażających opinię o zależności pomiędzy konsumpcją zrównoważoną a stanem środowiska naturalnego zdecydowanie rzadziej wyrzucają artykuły żywnościowe? Czy w tego rodzaju gospodarstwach częściej decyzje nabywcze podejmowane są racjonalnie?

Słowa kluczowe: gospodarstwo domowe, konsumpcja, konsumpcja zrównoważona, marnotrawstwo żywności

Wstęp

Kategoria zrównoważonej konsumpcji może być ujmowana w różnorodny sposób: jako alternatywny styl życia, ekokonsumpcja oraz ujęcie holistyczne[1]. W polskiej literaturze przedmiotu można znaleźć odniesienia do podejścia holistycznego, charakteryzującego się ujęciem zagadnienia konsumpcji zrównoważonej w kontekście społecznym i gospodarczym. W typowej literaturze europejskiej można mówić o ujęciu w kontekście ekokonsumpcji, gdzie konsumpcja zrównoważona identyfikowana jest jako trend ekologizacji konsumpcji. Koncepcja zrównoważonej konsumpcji zakłada, że konsumenci, wybierając sposób zaspokojenia potrzeby, biorą pod uwagę szereg czynników, które zapewniają minimalizowanie negatywnych dla środowiska naturalnego i społeczeństwa skutków własnych decyzji zakupowych[2]. Ujęcie konsumpcji zrównoważonej jako stylu życia charakterystyczne jest przede wszystkim w literaturze USA, ujęcie to inspirowane jest głównie religiami Wschodu.[3]

[1] Dąbrowska A., Bylok F., Janoś-Kresło M., Kiełczewski D., Ozimek I.: Kompetencje konsumentów. Innowacyjne zachowania. Zrównoważona konsumpcja. PWE, Warszawa 2015, s. 83.
[2] Stefańska M., Śmigielska G.: Nowe wyzwania dla handlu detalicznego i marketingu - zrównoważona konsumpcja a innowacje przedsiębiorstw handlowych. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, nr 16 (65) 2016, s. 87.
[3] Jw.

Niezwykle ważną kwestią zarówno w kontekście konsumpcji zrównoważonej, jak także i świadomości ekologicznej jest racjonalne wykorzystywanie żywności. Problem marnotrawstwa żywności odnosi się nie tylko do gospodarstw domowych, ale można go również analizować z punktu widzenia producentów. Zmiany w procesach produkcyjnych, globalizacja wpłynęły w niektórych regionach światach na występowanie nadprodukcji żywności. Dlatego też wyróżnia się szereg przyczyn strat żywności wynikających między innymi z[4]:

- ubytków naturalnych (w wyniku przechowywania i w związku z tym zmian fizycznych i biochemicznych),
- strat wynikających z nieodpowiedniego gospodarowania artykułami spożywczymi (błędy w procesach produkcji, przetwórstwa, transporcie i magazynowaniu),
- marnotrawstwo (wynikające z nieprawidłowej dystrybucji, transportu, przechowywania, przygotowywania żywności przez przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe).

Jednym z celów polityki żywnościowej jest osiągnięcie i utrzymanie bezpieczeństwa żywnościowego państwa. Według definicji FAO bezpieczeństwo żywnościowe to sytuacja gdzie wszyscy mają ciągły „fizyczny i ekonomiczny dostęp do wystarczającej ilości bezpiecznej i wartościowej żywności w celu zaspokojenia swoich potrzeb i preferencji żywieniowych do aktywnego i zdrowego życia”[5]. Bezpieczeństwo żywnościowe to nie tylko sam dostęp, ale także jakość oraz dostępność ekonomiczna i fizyczna do artykułów żywnościowych. Bezpieczeństwo żywnościowe ma trzy wymiary: międzynarodowy, w tym regionalny (np. Unii Europejskiej), państwowy (inaczej narodowy), gospodarstwa domowego, w tym indywidualny poszczególnych jego członków[6].

Według danych szacunkowych Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) z 2015 roku, liczba osób niedożywionych na całym świecie wynosiła 795 milionów osób. Z czego około 780 milionów osób to głodujący z krajów rozwijających się. W regionach tych odsetek osób niedożywionych spadł o 44,4% w latach 1990-1992, a ogólny udział niedożywionych kształtuje się na poziomie 12,9% całej populacji i utrzymuje się na tym samym poziomie[7]. W przypadku krajów rozwiniętych obserwuje się potrójne obciążenie powodowane niedożywieniem[8]:

1. niedożywienie pod względem dostarczanych kalorii, tzw. niedożywienie ilościowe,

[4] Śmiechowska M.: Zrównoważona konsumpcja a marnotrawstwo żywności. Ann. Acad. Med. Gedan. 2015, 45, s. 90

[5] Wspólna Polityka Rolna jako europejska polityka żywnościowa, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa Sekcja Analiz Ekonomicznych Polityki Rolnej, FAPA, Warszawa 2011, s. 3.

[6] Kapusta F.: Bezpieczeństwo żywnościowe Polski i jej mieszkańców w okresie przedakcesyjnym i po akcesji do Unii Europejskiej, Ekonomia XXI wieku. 4(12), 2016, s. 73.

[7] The State of Food Insecurity in the World. Meeting the 2015 international hunger targets: taking stock of uneven progress, FAO, Rome 2015, s. 17.

[8] Obiedzińska A.: Wybrane aspekty zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego w Unii Europejskiej, Studia BAS Nr 4(48) 2016, s. 125.

2. niedożywienie spowodowane niedoborem mikroelementów (witamin, składników mineralnych), tzw. niedożywienie utajone – niedożywienie jakościowe,
3. niedożywienia związane jest z występowaniem nadwagi i otyłości oraz innych chorób związanych z nadkonsumpcją żywności, czyli nadmiernego jej spożycia.

Zagadnienie marnotrawstwa żywności zarówno w ujęciu mikro i makro ekonomicznym jest istotnym problem dlatego też stało się przedmiotem zainteresowania UE. Unia Europejska zakłada opracowanie do 2025 roku konkretnych działań mających na celu ograniczenie zjawiska o połowę. Działania te miały i mają być ukierunkowane zarówno na zjawisko marnotrawienia żywności jak i na zapobieganie powstawania odpadów żywności w procesach produkcji[9]. Skalę marnotrawstwa żywności obrazują dane statystyczne według których w 2012 roku w Unii Europejskiej marnotrawstwo żywności wynosiło 89 mln ton, na jednego mieszkańca wielkość ta wynosiła 180kg. Największym „producentem" marnotrawionej żywności są gospodarstwa domowe (42%). W Polsce na 1 mieszkańca rocznie marnotrawi się 235 kg żywności, gdzie w Austrii 207 kg, Szwecji 227 kg[10].

Federacja Polskich Banków Żywności wskazuje na 5 elementów w zakresie hierarchii postępowania z odpadami żywności. Można w jej obszarze wyróżnić dwa elementy: zapobieganie odpadom oraz zarządzanie odpadami[11]. Artykuł 17 Ustawy z dnia 14 grudnia 2012 o odpadach wyodrębnia następującą hierarchię sposobów postępowania z odpadami: zapobieganie powstawaniu odpadów, przygotowywanie do ponownego użycia, recykling, inne procesy odzysku, unieszkodliwianie[12].

Alternatywnym stylem życia związanym z dbałością w sposób pośredni o ograniczanie marnotrawstwa żywności jest freeganizm. Sam termin freeganizm jest połączeniem dwóch terminów free (wolny, darmowy) i vegan (wegański). Wykreowanie się freeganizmu szacowane na lata 80. XX wieku, związane było ze specyficznym stylem zachowania pewnej grupy mieszkańców USA, którzy pomimo wysokiego poziomu dochodów oraz korzystnego status społecznego, pozyskiwali artykuły żywnościowe, jak i nieżywnościowe ze śmietników[13]. Freeganizm opiera się na stwierdzeniu, że zarówno kapitalizm jak i masowa produkcja opierają się na wyzysku pracowników, zwierząt i środowiska naturalnego. Taki kierunek konsumpcji postrzegany jest jako antykonsumpcyjny styl życia. Odnosi się zarówno do produktów

[9] Dąbrowska A., Janoś-Kresło M.: Marnowanie żywności jako problem społeczny. Handel Wewnętrzny 2013, 4(345), s. 14.
[10] Kwasek M.: Zrównoważona konsumpcja żywności sposobem na zmniejszenie marnotrawstwa żywności, dostęp z dnia 14 luty 2017 https://www.ierigz.waw.pl/download/19559-dr_hab._M._Kwasek.pdf
[11] Raport Federacji Polskich banków Żywności. Zapobieganie marnowaniu żywności z korzyścią dla społeczeństwa, Warszawa 2013, s. 7.
[12] Ustawy z dnia 14 grudnia 2012 o odpadach, Dz.U. 2013 poz. 21, z póź. zmianami.
[13] Bąk T.: Freeganizm jako subkultura i zjawisko nowych wartości w zglobalizowanym świecie. Edukacja Humanistyczna, nr 1 (30), 2014, s. 23.

żywnościowych ale także konsumpcji takich dóbr jak odzież, obuwie, sprzęt elektroniczny[14].

Metodyka badań

Celem artykułu jest wskazanie różnic w podejściu do konsumpcji zrównoważonej oraz marnotrawstwa żywności według deklarowanej postawy konsumpcyjnej. Dla jego realizacji określono pytania badawcze: Czy gospodarstwa domowe kierowane przez respondentów wyrażających opinię o zależności pomiędzy konsumpcją zrównoważoną a stanem środowiska naturalnego zdecydowanie rzadziej wyrzucają artykuły żywnościowe? Czy w tego rodzaju gospodarstwach częściej decyzje nabywcze podejmowane są racjonalnie?

Dla realizacji celu przeprowadzone zostały badania ankietowe na grupie 100 kierowników gospodarstw domowych[15]. Dobór próby do badań przeprowadzony został z wykorzystaniem metody doboru nielosowego (nieprobabilistycznego). Badania prowadzone były w okresie kwiecień-czerwiec 2016r. Wyniki badań poddane zostały analizie z wykorzystaniem programu statystycznego SPSS. Przeprowadzona została analiza danych z wykorzystaniem statystyk opisowych: średnia i odchylenie standardowe oraz testu niezależności chi-kwadrat.

Badaną grupę kierowników gospodarstw domowych stanowiły w 51% kobiety. Zdecydowana większość respondentów to osoby z wyższym wykształceniem: 35% wyższe licencjackie, 32% wyższe magisterskie i 9% wyższe inżynierskie. Pozostali respondenci zadeklarowali wykształcenie średnie (19%) i zasadnicze zawodowe (5%). Przeważająca część badanych kierowników gospodarstw to osoby mieszkające w mieście. Jedynie 20% respondentów to głowy gospodarstw z tereny obszarów wiejskich. Zdecydowaną większość badanych stanowili mieszkańcy miast o ogólnej liczbie ludności od 50000 do 100000 mieszkańców. Mieszkańcy miast do 50000 osób stanowili jedynie 9% badanej grupy. Badana grupa zarządzających gospodarstwami domowymi charakteryzowała się zróżnicowaniem pod względem wieku. Średni wiek wynosił 30,97, przy odchyleniu standardowym 9,57.

Potrzeby żywnościowe jako wiodące potrzeby badanych gospodarstw

Nabywanie artykułów żywnościowych ściśle skorelowane jest z dążeniem do zaspokajania podstawowych potrzeb człowieka. Pojęcie potrzeby rozumiane jest w literaturze przedmiotu jako stan braku i dążenie do jego zaspokojenia, co jest równoznaczne z wytyczeniem określonego celu działania[16]. Problematyka zaspokajania potrzeb wiąże się z zagadnieniem jakości życia, z tym, że jakość życia jest pojęciem

---

[14] Zalega T.: Freeganizm – nowy trend konsumencki w zachowaniach nabywczych miejskich gospodarstw domowych w Polsce w okresie kryzysu (wyniki badań). Zarządzanie innowacyjne w gospodarce i biznesie, nr 1(16)/2013, s. 102.

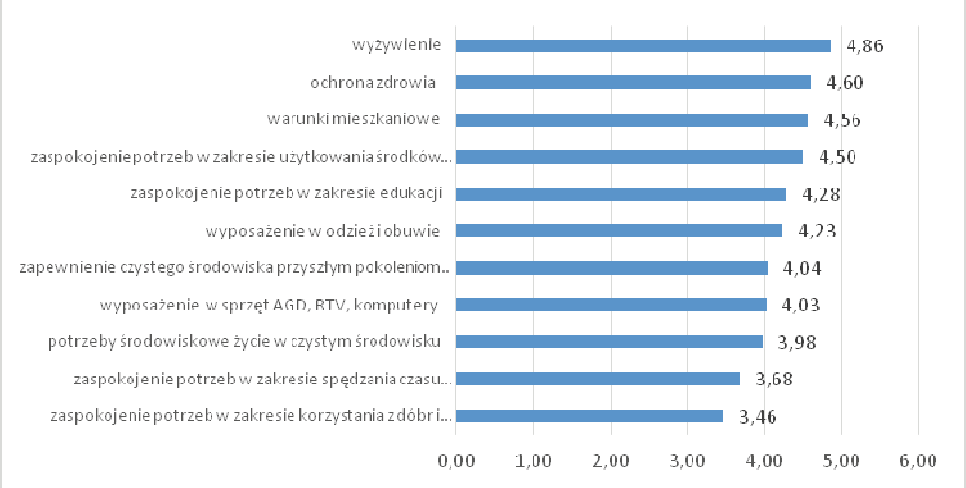
[15] Kierownik gospodarstwa domowego rozumiany jest jako osoba dostarczająca w całości lub znaczącej części dochody dla gospodarstwa a także podejmująca decyzje w zakresie wydatkowania środków finansowych, synonimem określenia jest termin głowa gospodarstwa domowego.

[16] Dach Z. (red.): Wprowadzenie do ekonomii. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1999, s. 32.

zdecydowanie szerszym obejmuje bowiem szereg innych obszarów[17]. Jednakże ilość i różnorodność potrzeb odczuwanych przez człowieka jest bardzo duża.

Spożywanie żywności jest podstawowym warunkiem życia ludzkiego organizmu. Zaspokajanie potrzeby głodu związane jest z zaspokajaniem podstawowych potrzeb fizjologicznych człowieka. Należy także pamiętać, że żywność jest dobrem nie posiadającym substytutów i bez względu na poziom osiąganych dochodów w gospodarstwie domowym, wydatki na żywność stanowić będą priorytet[18].

Analizując potrzeby badanych gospodarstw domowych można zaobserwować, iż zdecydowanie najważniejsze potrzeby konsumpcyjne w opinii kierowników gospodarstw domowych stanowią potrzeby żywnościowe. Respondenci dokonując oceny ważności poszczególnych potrzeb dla gospodarstw domowych wykorzystywali skale od 1 do 5, gdzie 1 oznaczało absolutnie nie ważną potrzebę, zaś 5 bardzo ważną. W takiej ocenie potrzeby związane z zaspokajaniem głodu zostały ocenione najwyżej – średnia 4,86 (odchylenie standardowe 0,40) – wykres 1.



Wykres 1. Średnia ocena ważności potrzeb konsumpcyjnych dla gospodarstw domowych w ocenie ich kierowników*

*- ocena w skali od 1 do 5, gdzie 1 oznaczało absolutnie nie ważną potrzebę, zaś 5 bardzo ważną

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Zmiany w profilu społeczno-demograficznym gospodarstw domowych są istotnym czynnikiem w kształtowania się popytu na żywność. Na kształtowanie się poziomu dochodów, a tym samym preferencji związanych z konsumpcją wpływają takie czynniki jak liczba osób w gospodarstwie, jego typ biologiczny, miejsce zamieszkania czy też

[17] Siedlecka A.: Impact of the activities of local government on the quality of life of households, in the opinion of the inhabitants, of the border commune, Hanna, Miscellanea Geographica. Volume 19, Issue 4, p.21.

[18] Zalega T.: Spożycie żywności w gospodarstwach domowych z osobami bezrobotnymi w województwie mazowieckim. Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, 2011, nr 93, s. 120.

wykształcenie członków gospodarstwa[19]. Można również wskazać, iż takim czynnikiem jest także grupa społeczno-gospodarcza gospodarstwa domowego. Dane pochodzące z badań budżetów 1566 gospodarstw domowych w roku 2016 wskazują na znaczące różnice w spożyciu wybranych grup artykułów żywnościowych przez gospodarstwa. Można powiedzieć o kształtowaniu się nowych wzorców konsumpcji zbliżonych dla gospodarstw domowych rencistów, emerytów i rolników. Gospodarstwa te charakteryzują się zdecydowanie wyższym średnim spożyciem pieczywa i produktów zbożowych, jaj, warzyw czy mięsa w porównaniu z pozostałymi gospodarstwami (tabela 1). W przypadku średniego miesięcznego spożycie pieczywa na 1 osobę w gospodarstwach domowych rolników wielkość ta wynosiła 4,51 kg, zaś w gospodarstwach domowych pracujących na własny rachunek 2,81kg. Również średnie spożycie mleka jest wyższe w gospodarstwach rolników (4,09 l), niż w gospodarstwach pracujących na własny rachunek (2,64 l).

Tabela 1. Średnie miesięczne spożycie wybranych artykułów żywnościowych na 1 osobę w gospodarstwach domowych według grup społeczno-ekonomicznych w roku 2016.

	ogółem	pracowników na stanowiskach robotniczych	pracowników na stanowiskach nierobotniczych	rolników	pracujących na własny rachunek	emerytów	rencistów
pieczywo i produkty zbożowe ogółem w kg	5,88	5,57	5,16	6,99	4,96	7,25	7,47
ryż w kg	0,16	0,14	0,16	0,13	0,15	0,20	0,23
pieczywo w kg	3,52	3,52	2,91	4,51	2,81	4,22	4,45
makaron i produkty makaronowe w kg	0,38	0,34	0,36	0,36	0,33	0,45	0,48
płatki śniadaniowe w kg	0,14	0,13	0,18	0,10	0,17	0,13	0,13
mięso ogółem w kg	5,32	5,06	4,47	6,21	4,45	6,88	6,76
mięso surowe w kg	3,04	2,84	2,54	3,79	2,63	3,97	3,84
wędliny i inne przetwory w kg	2,03	2,00	1,76	2,14	1,71	2,51	2,54
ryby i owoce morza w kg	0,32	0,25	0,31	0,31	0,31	0,48	0,40
mleko w l	3,08	2,82	2,78	4,09	2,64	3,68	3,73
jaja w szt.	11,64	10,40	10,23	14,30	9,93	15,17	14,97
oleje i tłuszcze w kg	1,13	1,08	0,93	1,21	0,91	1,53	1,53
owoce w kg	3,66	2,80	3,97	3,16	3,75	4,90	4,16

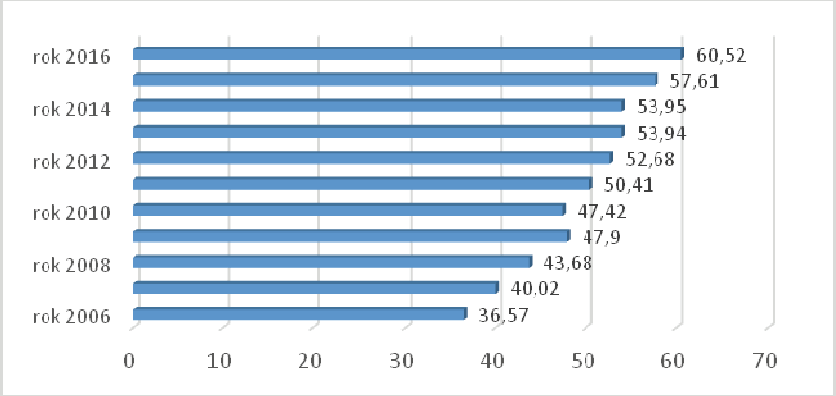
[19] Gałązka M.: Społeczno-demograficzne uwarunkowania kształtowania się wydatków żywnościowych w gospodarstwach domowych w Polsce. Rocz. Nauk Rol., seria G, t. 100, z. 1, 2013, s. 23-24.

warzywa w kg	8,59	7,89	7,32	10,53	7,24	11,26	11,25
cukier w kg	1,01	0,95	0,73	1,67	0,70	1,38	1,42
woda mineralna i źródlana w l	4,91	4,16	5,93	3,45	5,43	5,26	4,57
soki owocowe i warzywne w l	0,97	0,87	1,26	0,65	1,24	0,77	0,71

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Budżety gospodarstw domowych w 2016r. Informacje i opracowania statystyczne, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2017, s. 179-181.

Drugą równie wysoko ocenioną pod względem ważności potrzebą w badanych gospodarstwach domowych była ochrona zdrowia (średnia 4,60; odchylenie standardowe 0,68). Ochrona zdrowia rozumiana jako zarówno proces leczenia jak i zakup środków medycznych. Ochrona zdrowia jako jeden z elementów usług publicznych jest jednym z czynników wpływających na standard i jakość życia społeczeństwa. Biorąc pod uwagę zmiany struktury demograficznej polskiego społeczeństwa, wzrost liczby osób w wieku poprodukcyjnym to wydatki te wzrastają zarówno w ujęciu makroekonomicznym, jak także w poszczególnych gospodarstwach domowych. Według metodologii GUS w wydatkach tych mieszczą się wydatki na wyroby medyczno-farmaceutyczne, urządzenia i sprzęt medyczny (np. leki, zielarskie produkty farmaceutyczne, materiały chirurgiczne i opatrunkowe), usługi ambulatoryjne i inne usługi związane ze zdrowiem (np. opłaty za: porady lekarskie, zdjęć rentgenowskich, USG, usługi dentystyczne, analizy laboratoryjne) oraz usługi szpitalne i sanatoryjne (np. opłaty administracyjne związane z leczeniem szpitalnym, opłaty związane z leczeniem sanatoryjnym, w zakładach rehabilitacyjnych)[20]. Przeciętne miesięczne rozchody na 1 osobę w gospodarstwach domowych klasyfikowane jako wydatki na zdrowie w latach 2006-2016 wskazują tendencje wzrostowe. Na przestrzeni 10 lat nastąpił wzrost tych wydatków o 60%. Co można rozumieć w dwojaki sposób. Po pierwsze jako zmniejszenie dostępu do usług medycznych i wokół medycznych - przez co gospodarstwa ponoszą wyższe koszty. Bądź też jako wzrost całkowitych kosztów na rynku tego rodzaju usług.

[20] Budżety gospodarstw domowych w 2016r. Informacje i opracowania statystyczne. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2017, s. 284.



Wykres 2. Przeciętne miesięczne rozchody na 1 osobę w gospodarstwach domowych na wydatki na zdrowie w latach 2006-2016.
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Budżety gospodarstw domowych w latach 2006-2016, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa w kolejnych latach.

Analizując zmiany poziomu przeciętnych miesięcznych rozchodów na 1 osobę w gospodarstwach domowych klasyfikowane jako wydatki na zdrowie można zaobserwować, iż z roku na rok wartość ta wzrastała (poza rokiem 2010), różna była jedynie skala tych zmian.

Warto zwrócić uwagę na fakt, iż zgodnie z piramidą potrzeb A. Maslova potrzeby klasyfikujące się jako najwyżej umiejscowione to potrzeby związane z samorealizacją – między innymi potrzeby kulturalne. W opinii badanych na potrzeby artykułu respondentów jako najmniej ważne w realizacji wskazane zostały potrzeby w zakresie korzystania z dóbr i usług kulturalnych (kino teatr książki, gazety itp.)-średnia ocena ważności 3,46, przy odchyleniu standardowym 0,92.

Marnotrawstwo żywności

Koncentrując się jednakże na potrzebie podstawowej, jaką jest zaspokojenie potrzeby głodu poprzez dostarczenie odpowiedniej ilości i jakości żywności należy wskazać, iż nie we wszystkich gospodarstwach zakupy te są racjonalne. W badanych gospodarstwach pojawiła się nadwyżka żywności, która nie była konsumowana w gospodarstwie. Wśród badanych kierowników gospodarstw domowych jedynie 32% wskazało, iż nadwyżkę produktów spożywczych, których nie jest w stanie racjonalnie wykorzystać oddaje rodzinie, znajomym czy potrzebującym. Ponad 60% biorących udział w badaniu ankietowym wskazało, iż nadwyżka żywności wyrzucana jest do śmieci. Zbliżone wyniki uzyskała B. Bilska wraz z zespołem w swoich badaniach. W grupie ponad 200 osób przebadanych w województwie mazowieckim pod kątem gospodarowania żywnością na przełomie roku 2014/2015 – 62% przyznała, iż wyrzuca żywność[21].

[21] Bilska B., Grzesińska W., Tomaszewska M., Rudziński M.: Marnotrawstwo żywności jako przykład nieefektywnego zarządzania w gospodarstwach domowych. Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Roczniki Naukowe, Tom XVII, Zeszyt 4, s. 40.

Analizując zmienne społeczno-ekonomiczne mogące mieć wpływ na racjonalne wykorzystywanie nadmiernych zakupów artykułów żywnościowych można wskazać, iż istotna statystycznie zależność wystąpiła jedynie pomiędzy płcią a decyzją o oddaniu nadmiaru żywności lub jej wyrzuceniu (p=0,004; chi-kwadrat 8,206). Kobiety zdecydowanie częściej oddawały nadmiar żywności rodzinie, znajomym (45,1%) w porównaniu z mężczyznami (18,4%). Nie zaobserwowano natomiast istotnych statystycznie różnic pomiędzy faktem rozdysponowania nadmiaru żywności a poziomem wykształcenia kierowników gospodarstwa domowego (p=0,104). Jak również zależność taka nie wystąpiła w odniesieniu do średnich miesięcznych dochodów netto na jedną osobę w gospodarstwie domowym (p=0,662). Należy jednak zaznaczyć, iż w przypadku tej cechy można zaobserwować, iż gospodarstwa deklarujące wyższy poziom dochodów częściej przekazują nadmiar żywności innym (np.: rodzinie, znajomym).

Również nie można mówić o wystąpieniu istotnej statystycznie zależności pomiędzy zwyczajową formą nabywania artykułów żywnościowych a faktem występowania marnotrawstwa żywności i wykorzystywania nadwyżek żywności (p=0,818). Blisko 60% respondentów robiła zakupy raz na kilka dni lub nawet rzadziej, dokupując brakujące produkty (41%) lub nie uzupełniając ich (16%). Niespełna co trzeci badany kierownik gospodarstwa domowego wskazał, iż robi zakupy tak aby nie kupować na zapas. Metody robienia zakupów wśród respondentów mogą wiązać się z częstotliwością dokonywania zakupów w różnych miejscach. Respondenci zadeklarowali, iż najczęściej artykuły żywnościowe nabywają w super i hiper marketach – średnia 5,25[22]. W przypadku małych sklepów osiedlowych, które charakteryzują się bliskim kontaktem ze sprzedawcą, brakiem możliwości długiego oglądania towarów, zastanawiania się wielkość tak kształtowała się na poziomie 3,90. Sposób robienia zakupów wiąże się pośrednio z motywami marnotrawstwa artykułów spożywczych. Analizując powody wyrzucania żywności do śmieci można wskazać, iż najczęściej jest to przekroczenie terminu spożycia (86%) a także przygotowywanie zbyt dużych porcji (32%). Również niska jakość produktów spożywczych (22%) oraz niewłaściwe ich przechowywanie stanowiło czynniki, które wpływały na fakt marnotrawstwa żywności.

Konsumpcja zrównoważona a marnotrawstwo żywności

Ideą, która w znaczący sposób mogłaby wpływać na kreowanie się nowych postaw wśród konsumentów jest idea konsumpcji zrównoważonej. Czyli konsumpcji, która „oznacza taki sposób korzystania z dóbr materialnych i usług, który zapewnia konsumentom lepszą jakość życia, a równocześnie nie degraduje środowiska i nie zagraża konsumpcji przyszłych pokoleń."[23] Kreowanie świadomości ekologicznej poszczególnych członków gospodarstw domowych o zagrożeniach jakie niesie brak dbałości o środowisko przyrodnicze jest niezwykle ważne z punktu widzenia wdrażania koncepcji rozwoju zrównoważonego. Problem nadmiernej konsumpcji jest jednym z działań które powinny być podejmowane zarówno na szczeblu edukacji szkolnej jak także i kształcenia ustawicznego.

[22] Ocena w skali od 1 do 6, gdzie 1 oznaczało nigdy nie robię zakupów w super i hipermarketach, zaś 6 bardzo często robię zakupy w hiper i super marketach.

[23] Czubała A.: Rola konsumentów w realizacji koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw. Konsumpcja i rozwój, nr 1/2011, s. 62.

Respondenci zapytani o wyrażenie opinii czy: stan środowiska naturalnego wymaga podejmowania zachowań proekologicznych oraz działań związanych z konsumpcją zrównoważoną, stwierdzili, iż proekologiczne zachowania konsumentów oraz konsumpcja zrównoważona przyczyniają się do poprawy stanu środowiska naturalnego oraz, że poprawa stanu środowiska naturalnego nie jest możliwa bez odpowiedniej edukacji ekologicznej. W zdecydowanej większości byli zgodni z przedstawionymi stwierdzeniami – tabela 2. Jednakże fakt, zgadzania się z nimi nie zawsze wiąże się z realizowanymi działaniami. Ponad 70% kierowników gospodarstw zgodziło się ze stwierdzeniem, iż stan środowiska wymaga działań i zachowań o charakterze proekologicznym a także realizacji założeń konsumpcji zrównoważonej. Jednakże pytając o to czy w gospodarstwie dochodzi do wyrzucania żywności do śmieci 65% respondentów w tej grupie daje odpowiedź twierdzącą. Oznacza to, że sam fakt posiadania świadomości pewnych zdarzeń, zachowań nie jest jednoznaczny z ich realizacją.

Tabela 2. Opinia respondentów w zakresie stwierdzeń związanych z konsumpcją zrównoważoną a odsetek gospodarstw deklarujących wyrzucanie żywności do śmieci

Stwierdzenia	**Opinie respondentów (w %)**			**% gospodarstw wyrzucających żywność do śmieci w poszczególnych grupach wyrażających opinie o badanych stwierdzeniach**		
	Tak – zgadzam się ze stwierdzeniem	**Ani się zgadzam, ani się nie zgadzam**	**Nie zgadzam się ze stwierdzeniem**	**Tak – zgadzam się ze stwierdzeniem**	**Ani się zgadzam, ani się nie zgadzam**	**Nie zgadzam się ze stwierdzeniem**
(1) stan środowiska naturalnego wymaga podejmowania zachowań proekologicznych oraz działań związanych z konsumpcją zrównoważoną	75	18	7	65,3	66,7	100
(2) proekologiczne zachowania konsumentów oraz konsumpcja zrównoważona przyczyniają się do poprawy stanu środowiska naturalnego	69	19	12	62,3	68,4	100
(3) poprawa stanu środowiska naturalnego nie jest możliwa bez odpowiedniej edukacji ekologicznej	63	19	18	61,9	73,7	83,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Zdecydowanie bardziej konsekwentna w swoich działaniach była grupa gospodarstw w przypadku których kierownik nie zgadzał się z prezentowanymi stwierdzeniami. Zarówno w przypadku stwierdzenia 1 i 2 – wszyscy respondenci jednocześnie zadeklarowali, iż w ich gospodarstwach żywność jest wyrzucana.

Dokonując kategoryzacji wszystkich gospodarstw domowych z uwzględnieniem parametru deklarowanej postawy konsumenckiej względem środowiska przyrodniczego skonstruowanego na bazie trzech zmiennych uzyskanych z opinii kierowników gospodarstw domowych[24] wyodrębnione zostały trzy grupy gospodarstw charakteryzujące się postawą obojętna względem środowiska, nieskrajną i prośrodowiskową[25]. Odnosząc się do stosowania metod wykorzystywania nadmiaru żywności i artykułów żywnościowych w poszczególnych grupach gospodarstw według deklarowanej postawy konsumenckiej z uwzględnieniem problematyki środowiska przyrodniczego można zaobserwować, iż kierownicy o postawie nieskrajnej i prośrodowiskowej zdecydowanie rzadziej wskazywali, iż wyrzucają żywności do śmieci (tabela 3).

Tabela 3. Decyzje związane z wykorzystaniem żywności a postawa względem środowiska przyrodniczego

Wyszczególnienie	Ogółem	Postawa		
		obojętna	nieskrajna	prośrodowiskowa
nadwyżkę produktów spożywczych oddaję (np.: rodzinie, znajomym)	32,0	13,3	34,9	48,1
nadwyżkę żywności wyrzucam do śmieci	68,0	86,7	65,1	51,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Niepokojące jest zjawisko wskazujące, iż w przypadku gospodarstw domowych którymi kierowali respondenci deklarujący obojętne stanowisko względem środowiska przyrodniczego w trakcie realizacji zakupów wystąpiła tak duża grupa wskazująca, iż żywność wyrzucana jest do śmieci – 86,7%. Uzyskane dane pozwalają przypuszczać, iż podstawa kierownika gospodarstwa domowego względem środowiska przyrodniczego, a także poziom świadomości ekologicznej w pewnym stopniu wpływają na dążenie do konsumpcji zrównoważonej, równoważne także z ograniczaniem marnotrawstwa żywności.

Analizując artykuły spożywcze, które najczęściej są wyrzucane w gospodarstwach domowych respondentów wymieniano najczęściej: jogurty (55%), pieczywo (46%), mleko (36%), wędliny (34%) oraz owoce (31%).

Przeprowadzone przez M. Cieślińska i B. Kowrygo badania dotyczące zachowań konsumentów na rynku produktów mleczarskich wskazały, iż produktami mlecznymi najczęściej nabywanymi przez konsumentów są między innymi jogurty, kefiry, serki homogenizowane. Blisko ¾ badanych przez autorki respondentów wskazało, iż nabywa jogurty zawsze, bardzo często i często[26]. Jak wskazują badania przeprowadzone na

[24] W konstrukcji parametru deklarowanej postawy wykorzystano opinie respondentów na następujące stwierdzenia czy: w codziennych decyzjach konsumenckich kierują się troską o środowisko przyrodnicze, a także czy znają podstawowe jego problemy; zwracają uwagę na wpływ jaki wywierają na środowisko przyrodnicze kupowane przez nich produkty; wybierając dostawcę usług sugerują się jego stosunkiem do środowiska przyrodniczego i czy ważny jest fakt, że dostawca usług korzysta z produktów i urządzeń przyjaznych środowisku.

[25] Siedlecka A.: Sustainable Consumption as a Behaviour Model of Households. Economic Science for Rural Development Conference Proceedings, No 45, 2017.

[26] Cieślińska M., Kowrygo B.: Budowanie pozycji rynkowej i zdobywanie przewagi konkurencyjnej na przykładzie Danone sp. z o.o. Handel Wewnętrzny 2013,4(345), s. 6.

grupie 117 punktów sprzedaży zlokalizowanych na terenie województwa mazowieckiego i podkarpackiego najczęstszą przyczyną marnotrawstwa mleka i jego przetworów w handlu detalicznym jest przekroczenie terminu przydatności do spożycia[27]. Można przypuszczać, że również w przypadku gospodarstw domowych jest to główny powód wyrzucania tego rodzaju artykułów. Nie racjonalne zakupy, które są realizowane powodują, iż w efekcie gospodarstwa zmuszone są do ponoszenia tego rodzaju strat.

Drugą grupą produktów najczęściej wyrzucanych w gospodarstwach domowych respondentów było pieczywo. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego przeciętne miesięczne spożycie pieczywa w gospodarstwach domowych rokrocznie spada. W roku 2013 wielkość ta wynosiła 4,13kg, 2014 - 3,94 kg, zaś w roku 2015 – już jedynie 3,74kg[28]. Pomimo, że czerstwe pieczywo pozytywnie oddziałuje na zdrowie jest wyrzucane, powodem jest głównie brak atrakcyjności sensorycznej dla konsumentów[29]. Nie we wszystkich gospodarstwach domowych skala marnotrawstwa artykułów żywnościowych była taka sama. W gospodarstwach domowych gdzie kierownik charakteryzował się prośrodowiskowym modelem zachowań nabywczych zdecydowanie rzadziej dochodziło do wyrzucania żywności.

W gospodarstwach domowych kierowanych przez respondentów których postawa nabywcza charakteryzowała się obojętnością względem środowiska przyrodniczego zdecydowanie częściej dochodziło do marnotrawstwa wszystkich analizowanych grupach artykułów żywnościowych. Szczególnie tendencje te uwidaczniały się w przypadku pieczywa gdzie 60% kierowników gospodarstw wskazało na wyrzucanie tego artykułu, w pozostałych grupach gospodarstw były to wielkości zdecydowanie mniejsze. I tak dla przykładu w gospodarstwach gdzie kierownik charakteryzował się postawą prośrodowiskową wyrzucanie pieczywa występowało w 37% gospodarstw.

Podsumowanie

Problem racjonalnego wykorzystywania żywności jest zagadnieniem, które można analizować z perspektywy gospodarstwa domowego, gospodarki krajowej, światowej czy też w ujęciu globalnym. Każda z tych perspektyw wiąże się z faktem, iż marnotrawstwo żywności, nieumiejętne jej rozdysponowywanie to czynnik który w mniejszym bądź większym stopniu wpływa na stan środowiska przyrodniczego.

Dążenie do prowadzenia systemów gospodarczych zgodnie z paradygmatem rozwoju zrównoważonego wiąże się jednocześnie z wprowadzaniem zasad zrównoważonej konsumpcji, która stwarza możliwości zachowania walorów środowiska dla współczesnych i przyszłych pokoleń.

---

[27] Wrzosek M., Bilska B., Kołożyn-Rajewska D., Krajewski K., Kondraszuk A.: Określenie skali i przyczyn strat żywności w handlu detalicznym na przykładzie mleka i jego przetworów. Żywność. Nauka. Technologia. Jakość, 2014, 2 (93), s. 236.

[28] Rocznik Statystyczny Rzeczpospolitej Polskiej 2015. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2016, s. 308; Mały rocznik statystyczny Polski, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2016, s. 167.

[29] Wyka J., Lipiec K., Mazurek D., Bułynko J.: Wartość energetyczna pieczywa i jej zmiany w trakcie przechowywania. Bromat. Chem. Toksykol. – XLVIII, 2015, 1, s. 20.

Zaspokajanie potrzeb konsumpcyjnych w opinii badanych kierowników gospodarstw domowych to podstawa zaspokajania wszelkich potrzeb członków gospodarstwa. Zdecydowanie mniej ważne było zaspokajanie potrzeb w zakresie dostarczania odzieży i obuwia, czy wyposażenia w sprzęty AGD i RTV. Przeprowadzone badania terenowe wskazały, iż pomimo ważności artykułów żywnościowych dla realizacji potrzeb członków gospodarstw domowych dobra te są marnotrawione w gospodarstwach. W badanych gospodarstwach domowych znaczącą metodą uporania się z nadmierną ilością żywności jest jej wyrzucanie do śmieci (ponad 60% gospodarstw stosuje tę formułę).

Analizując postawy gospodarstw domowych względem środowiska przyrodniczego można zaobserwować, iż w przypadku gospodarstw charakteryzujących się prośrodowiskową postawą zdecydowanie częściej nadmiar żywności oddawany jest innym na tle innych grup gospodarstw.

Uzyskane wyniki wskazują, iż występuje ciągła potrzeba poszerzania wiedzy i świadomości konsumentów w zakresie problematyki środowiskowej, konsumpcji zrównoważonej. Jednocześnie wydaje się zasadne prowadzenie dalszych badań, które pozwoliły określić na ile świadomość ekologiczna zarówno kierownika gospodarstwa domowego, jak również pozostałych członków gospodarstwa wpływa na podejmowane decyzje konsumpcyjne. Zarówno w kontekście nabywania artykułów żywnościowych jak również innych dóbr na rynku.

Bibliografia

Bąk T.: Freeganizm jako subkultura i zjawisko nowych wartości w zglobalizowanym świecie, Edukacja Humanistyczna, nr 1 (30), 2014

Bilska B., Grzesińska W., Tomaszewska M., Rudziński M.: Marnotrawstwo żywności jako przykład nieefektywnego zarządzania w gospodarstwach domowych, Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Roczniki Naukowe, Tom XVII, Zeszyt 4

Budżety gospodarstw domowych w 2016r. Informacje i opracowania statystyczne, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2017

Cieślińska M., Kowrygo B.: Budowanie pozycji rynkowej i zdobywanie przewagi konkurencyjnej na przykładzie Danone sp. z o.o., Handel Wewnętrzny 2013;4(345)

Czubała A., Rola konsumentów w realizacji koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, Konsumpcja i rozwój, nr 1/2011

Dach Z. (red.): Wprowadzenie do ekonomii, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1999

Dąbrowska A., Bylok F., Janoś-Kresło M., Kiełczewski D., Ozimek I.: Kompetencje konsumentów. Innowacyjne zachowania. Zrównoważona konsumpcja, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2015, s. 83.

Dąbrowska A., Janoś-Kresło M.: Marnowanie żywności jako problem społeczny, Handel Wewnętrzny 2013;4(345)

Gałązka M.: Społeczno-demograficzne uwarunkowania kształtowania się wydatków żywnościowych w gospodarstwach domowych w Polsce, Rocz. Nauk Rol., seria G, t. 100, z. 1, 2013

Kapusta F.: Bezpieczeństwo żywnościowe polski i jej mieszkańców w okresie przedakcesyjnym i po akcesji do Unii Europejskiej, Ekonomia XXI wieku, 4(12), 2016

Mały rocznik statystyczny Polski, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2016

Kwasek M.: Zrównoważona konsumpcja żywności sposobem na zmniejszenie

marnotrawstwa żywności, dostęp z dnia 14 luty 2017 https://www.ierigz.waw.pl/download/19559-dr_hab._M._Kwasek.pdf
Obiedzińska A.: Wybrane aspekty zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego w Unii Europejskiej, Studia BAS Nr 4(48) 2016
Rocznik Statystyczny Rzeczpospolitej Polskiej 2015, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2016
Siedlecka A.: Sustainable Consumption as a Behaviour Model of Households, Economic Science for Rural Development Conference Proceedings, No 45, 2017
Siedlecka A., Impact of the activities of local government on the quality of life of households, in the opinion of the inhabitants, of the border commune, Hanna, Miscellanea Geographica. Volume 19, Issue 4
Śmiechowska M., Zrównoważona konsumpcja a marnotrawstwo żywności, Ann. Acad. Med. Gedan. 2015, 45
The State of Food Insecurity in the World. Meeting the 2015 international hunger targets: taking stock of uneven progress, FAO, Rome 2015
Ustawy z dnia 14 grudnia 2012 o odpadach, Dz.U. 2013 poz. 21, z póź. zmianami.
Wrzosek M., Bilska B., Kołożyn-Rajewska D., Krajewski K., Kondraszuk A.: Określenie skali i przyczyn strat żywności w handlu detalicznym na przykładzie mleka i jego przetworów, Żywność. Nauka. Technologia. Jakość, 2014, 2 (93)
Wspólna Polityka Rolna jako europejska polityka żywnościowa, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa Sekcja Analiz Ekonomicznych Polityki Rolnej, FAPA, Warszawa 2011
Wyka J., Lipiec K., Mazurek D., Bułynko J.: Wartość energetyczna pieczywa i jej zmiany w trakcie przechowywania, Bromat. Chem. Toksykol. – XLVIII, 2015, 1
Zalega T.: Freeganizm – nowy trend konsumencki w zachowaniach nabywczych miejskich gospodarstw domowych w Polsce w okresie kryzysu (wyniki badań), Zarządzanie innowacyjne w gospodarce i biznesie, nr 1(16)/2013
Zalega T.: Spożycie żywności w gospodarstwach domowych z osobami bezrobotnymi w województwie mazowieckim, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, 2011, nr 93

Summary

The aim of the paper is to indicate differences in the approach to sustainable consumption and food wastage according to the declared consumerist attitude. To accomplish such an aim there are asked the following research questions: Do households managed by respondents who express the opinion on the relationship between sustainable consumption and the state of the environment much less frequently discard food products? Do these types of households make more rational purchase decisions?

Key words: household, consumption, sustainable consumption, food wastage

Informacje o autorach:

Dr Agnieszka Siedlecka
Katedra Ekonomii i Zarządzania
Wydział nauk Ekonomicznych i Technicznych
Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej
e-mail: a.siedlecka@dydaktyka.pswbp.pl

mgr Michal Kuszneruk
Katedra Ekonomii i Zarządzania
Wydział nauk Ekonomicznych i Technicznych
Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.20

Nina Siemieniuk
Uniwersytet w Białymstoku

Tomasz Siemieniuk
Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku

Łukasz Siemieniuk
Uniwersytet w Białymstoku

Wybrane aspekty wykorzystania teorii chaosu do wspierania decyzji finansowych

SELECTED ASPECTS OF THE USE OF CHAOS THEORY TO SUPPORT FINANCIAL DECISIONS

Celem publikacji jest omówienie wybranych aspektów teorii chaosu deterministycznego, oraz prezentacja rezultatów badań dotyczących możliwości wykorzystania narzędzi chaosu deterministycznego (wymiaru fraktalnego, wykładnika Hursta) do wspierania decyzji finansowych inwestorów giełdowych na przykładzie wybranych spółek funkcjonujących na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Decyzje finansowe dotyczące inwestowania na rynku kapitałowym są na całym świecie przedmiotem licznych badań i analiz. Wykorzystuje się w nich różne metody i narzędzia badawcze. W celu prognozowania decyzji finansowych konstruowane są rozmaite modele, które nigdy nie dają pełnej pewności sukcesu i są obarczone, zwykle ryzykiem inwestycyjnym. Jedną z nowszych koncepcji wspomagania decyzji finansowych jest teoria chaosu deterministycznego. Cechy charakterystyczne, stany nierównowagi oraz mechanizm sprzężenia zwrotnego w wymiarze czasowym, znajdują swój wyraz w opisie za pomocą dynamicznych systemów nieliniowych.

Słowa kluczowe: teoria chaosu, rynki kapitałowe, analiza R/S, wykładnik Hursta, wymiar fraktalny

Wprowadzenie

Decyzje finansowe dotyczące inwestowania na rynku kapitałowym są na całym świecie przedmiotem licznych badań i analiz. Wykorzystuje się w nich różne metody i narzędzia badawcze. Próby opisu powyższych decyzji podejmowane są w ramach wielu dyscyplin naukowych, np. ekonomii, matematyki, psychologii. Rozmaitość stosowanych teorii i metod znajduje swój wyraz w różnorodności uzyskiwanych wyników i prognoz. Osiągnięcie sukcesu przy podejmowaniu decyzji finansowych jest bardzo trudne, ponieważ proces podejmowania decyzji jest dynamiczny i prawie nigdy nie znajduje się w równowadze. Strategie działania w tym zakresie są, z metodologicznego punktu widzenia, najtrudniejsze ze zbioru wszystkich strategii stosowanych w gospodarce. W celu wspomagania decyzji finansowych konstruowane są rozmaite modele, które nigdy nie dają pełnej pewności sukcesu i są obarczone, zwykle ryzykiem inwestycyjnym.

Jedną z nowszych koncepcji wspomagania decyzji finansowych jest teoria chaosu deterministycznego. Cechy charakterystyczne, stany nierównowagi oraz mechanizm sprzężenia zwrotnego w wymiarze czasowym, znajdują swój wyraz w opisie za pomocą dynamicznych systemów nieliniowych.

Celem publikacji jest omówienie wybranych aspektów teorii chaosu deterministycznego, oraz prezentacja rezultatów badań dotyczących możliwości wykorzystania narzędzi chaosu deterministycznego (wymiaru fraktalnego, wykładnika Hursta) do wspierania decyzji finansowych inwestorów giełdowych na przykładzie wybranych spółek funkcjonujących na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Istota chaosu deterministycznego

W literaturze z zakresu teorii chaosu istnieje wiele równoważnych definicji chaosu deterministycznego. Jednym z powodów takiej sytuacji jest to, iż teoria chaosu powstała na pograniczu kilku dyscyplin naukowych. Do najpowszechniej akceptowanych zaliczamy definicję zaproponowaną w 1986 roku przez Królewskie Towarzystwo Naukowe w Londynie, które opisało chaos jako „przypadkowe wydarzenia pojawiające się w deterministycznym systemie."[1]

W teorii chaosu zakłada się, że złożoność zjawisk może być przyczyną znacznie odmiennych w czasie zachowań układów (wykładniczym rozbieganiem się trajektorii w przestrzeni fazowej) o podobnych portretach fazowych na poszczególnych etapach cyklu. Zjawiska dynamiczne mogą być opisane modelami dynamicznymi, których nieregularność zależy od stopnia ich nieliniowości [2].

Teoria chaosu odnosi się do nieliniowych modeli dynamiki. Rewolucję w zastosowaniu teorii chaosu w dziedzinie finansów wywołał krach na rynkach finansowych pod koniec 1987 roku. Wielu ekonomistów zaczęło poważnie myśleć o wykorzystaniu teorii dynamiki nieliniowej oraz teorii chaosu do opisu i przewidywania zachowań rynków kapitałowych[3].

Istota chaosu deterministycznego tkwi we wrażliwości układu na warunki początkowe. Symbolem tej teorii jest atraktor Lorenza. Układ Lorenza przedstawia wpływ zmian wartości typowych parametrów dla nieliniowych układów na ich wrażliwość, przez co mogą wystąpić skokowe, nagłe przejścia od dynamiki regularnej do chaotycznej, są to tzw. bifurkacje[4].

Niemożliwe jest przewidzenie zmian dla dłuższego okresu czasowego, można ustalić warunki na początek ze skończoną dokładnością, ponieważ zmiana jednej cyfry na którymś z miejsc po przecinku, zaczynając od pewnego momentu symulacji, powoduje wzrost błędu obliczeń w sposób wykładniczy. Uzyskanie dokładnej trajektorii

---

[1] A. Gabryś: *Zarządzanie wartością spółki w kontekście teorii chaosu*, Wydawnictwo Aurea Mediocritas, Warszawa 2007, s. 13.

[2] A. Gabryś: op. cit., s. 97.

[3] N. Siemieniuk, J. Kilon: *Technologie informatyczne na rynku kapitałowym*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2006, s. 91.

[4] P. Fritzkowski: *O chaosie deterministycznym.*, Wydział Budowy Maszyn i Zarządzania, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2015, s.4-5.

w nieskończenie długim zasięgu czasowym wymagałoby przedstawienia nieskończenie wielu cyfr po przecinku, a to nie jest możliwe w praktyce[5].

Jak podaje N. Siemieniuk, T. Siemieniuk, „Można stwierdzić, iż teoria chaosu pozwala ująć w sposób ilościowy dynamikę niepewności i odnaleźć porządek w jej nieregularnościach. Przemawia ona do wyobraźni ukazując, jak złożone zachowania mogą wyrastać z prostych deterministycznych równań. Rezultat jest chaotyczny, mimo że sam proces jest uporządkowany. Chaos i porządek współistnieją ze sobą. Pomimo, iż w chaosie obecny jest porządek, to w dłuższym okresie czasu zachowanie systemu chaotycznego jest nieprzewidywalne. Teoria chaosu ujawnia obecny w naturze porządek, jednocześnie ostrzegając, że należy nauczyć się funkcjonowania w świecie niepewności"[6].

Narzędziem teorii chaosu, znajdującym zastosowanie w analizie szeregów finansowych, jest wykładnik Hursta i wymiar fraktalny. Wykorzystanie wykładnika Hursta bazuje na spostrzeżeniu faktu, iż liczne procesy naturalne wykazują bardzo długie cykle, a więc ich teraźniejsze obserwacje zależą od obserwacji z przeszłości. Wymiar fraktalny jest ważną informacją o systemie, ponieważ umożliwia określenie minimalnej liczby zmiennych dynamicznych, niezbędnych do opisania układu. Jednocześnie wymiar fraktalny stanowi dolną granicę liczby możliwych stopni swobody np. w podejmowaniu decyzji finansowych.

Wykorzystanie wymiaru fraktalnego i wykładnika Hursta w decyzjach finansowych

Wymiar fraktalny można zastosować do charakterystyki szeregów finansowych. Za wymiar szeregu finansowego przyjmuje się wymiar krzywej będącej wykresem rozważanego szeregu. Zdefiniowana w ten sposób miara określa stopień poszarpania wykresu, a zatem w sposób naturalny można przyjąć, że im większy jest wymiar szeregu, tym większa jego zmienność. Niesie to praktyczne konsekwencje dla zastosowania wymiaru fraktalnego w analizie ryzyka finansowego inwestorów giełdowych. Akcje, których szeregi cen mają większy wymiar, są bardziej zmienne, a co za tym idzie, bardziej ryzykowne[7].

Do analizy decyzji finansowych na przykładzie wybranych spółek akcyjnych z polskiej giełdy za pomocą metod chaosu deterministycznego wykorzystano wymiar fraktalny i wymiar korelacyjny (tabela 1).

Tabela 1. Wymiar fraktalny i korelacyjny dla wybranych spółek akcyjnych z polskiej giełdy.

Nazwa spółki	Wymiar fraktalny	Wymiar korelacyjny (liczba zmiennych)
Dębica	4,32	5
PKOBP	3,01	4
Próchnik	8,63	9

Źródło: opracowanie własne.

[5] M.Gajer: *Czy chaos deterministyczny jest chaosem?* „Przeglądy-Poglądy. Wiadomości elektrotechniczne" 2004 nr 5, Wydawnictwo SIGMA-NOT, Warszawa 2004, s. 18-19.

[6] N. Siemieniuk, T. Siemieniuk: *Teoria chaosu deterministycznego a decyzje inwestorów giełdowych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego", nr 855, 2015, s. 184.

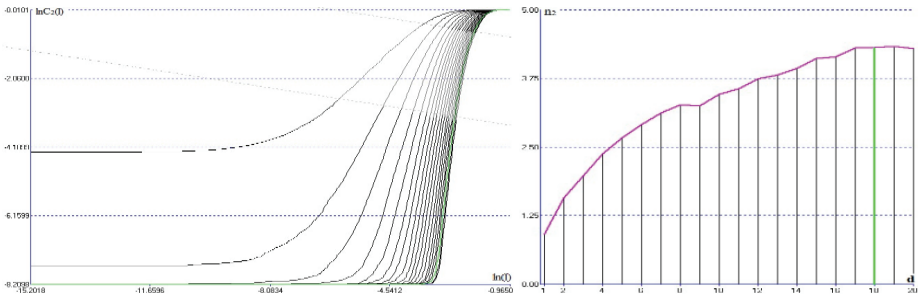
[7] W. Orzeszko: *Wymiar fraktalny szeregów czasowych a ryzyko inwestowania*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2010, s. 58.

Z wymiarem korelacyjnym wiąże się pojęcie wymiaru fraktalnego, który charakteryzuje sposób wypełnienia przestrzeni przez dany układ i wskazuje na liczbę stopni swobody tego układu. Wymiar korelacyjny jest szacunkiem wymiaru fraktalnego, jest to najbliższa liczba całkowita, wyższa od wymiaru fraktalnego, określająca minimalną liczbę zmiennych, konieczną do sporządzenia modelu dynamiki systemu. Im liczba ta jest mniejsza, tym układ jest prostszy, im większa, tym bardziej złożony. Jeżeli liczba zmiennych przekracza 9 można mówić o tzw. multifraktalu.

Analiza ma na celu wyznaczenie wymiaru fraktalnego zrekonstruowanego atraktora dla szeregów notowań akcji wybranych spółek akcyjnych z polskiej giełdy w celu zbadania kondycji spółki z polskiej giełdy i podania informacji do podjęcia decyzji finansowych dla inwestorów giełdowych.

W tabeli 1 podano wartości wymiaru fraktalnego i wymiaru korelacyjnego dla wybranych spółek akcyjnych z polskiej giełdy. Rysunki: 1-3 przedstawiają wymiary fraktalne w odniesieniu do szeregów notowań akcji wybranych spółek akcyjnych z polskiej giełdy.

Dla szeregu zwrotów notowań akcji spółki Dębica obliczono wymiary fraktalne w odniesieniu do notowań akcji w okresie 02.01.1995-05.04.2012 dla zanurzeń 1-20 i opóźnienia czasowego τ=7. Wyniki analizy prezentuje rysunek1. Wymiary korelacyjne stabilizują się od siedemnastego wymiaru zanurzenia, przyjmując wartość 4,32. Ponieważ jest to wartość niecałkowita, można stwierdzić, iż w szeregu obserwuje się zjawisko chaosu deterministycznego. Świadczy to o istnieniu pięciu niezależnych zmiennych w badanym procesie. Dane zamieszczone w tabeli 1 wyraźnie wskazują na fraktalny charakter szeregu czasowego notowań akcji spółki Dębica. Wymiar fraktalny równy 4,32 oznacza, że możliwe jest modelowanie tego rynku za pomocą pięciu zmiennych.

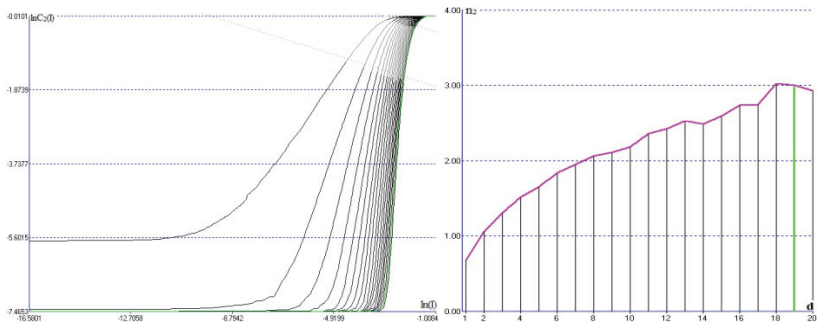


a) b)

Rysunek 1. Określenie wymiaru fraktalnego na podstawie wymiarów korelacyjnych dla notowań akcji Dębica w okresie 02.01.1995- 05.04.2012 τ = 7: a) krzywe lnC(l), b) wymiary korelacyjne dla zanurzeń 1-20 obliczone na podstawie nachyleń prostych regresji stycznych do krzywych z oznaczonego obrazu.
Źródło: opracowanie własne.

Dla szeregu zwrotów notowań akcji spółki PKOBP, obliczono wymiary fraktalne w odniesieniu do notowań akcji w okresie 10.11.2004-05.04.2012 dla zanurzeń 1-20 i opóźnienia czasowego τ=7. Wyniki analizy prezentuje rysunek 2. Wymiary korelacyjne stabilizują się od osiemnastego wymiaru zanurzenia, przyjmując wartość 3,01. Ponieważ

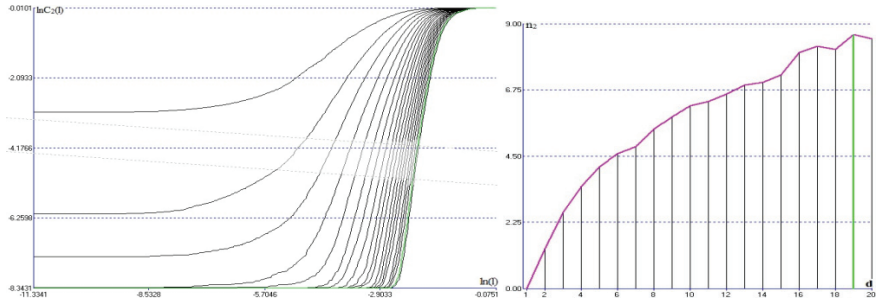
jest to wartość niecałkowita, można stwierdzić, iż w szeregu obserwuje się zjawisko chaosu deterministycznego. Świadczy to o istnieniu czterech niezależnych zmiennych w badanym procesie. Dane zamieszczone w tabeli 1 wyraźnie wskazują na fraktalny charakter szeregu czasowego notowań akcji spółki PKOBP. Wymiar fraktalny równy 3,01 oznacza, że możliwe jest modelowanie tego rynku za pomocą czterech zmiennych.



a) b)

Rysunek 2. Określenie wymiaru fraktalnego na podstawie wymiarów korelacyjnych dla notowań akcji PKOBP w okresie 10.11.2004- 05.04.2012 τ = 7: a) krzywe lnC(l), b) wymiary korelacyjne dla zanurzeń 1-20 obliczone na podstawie nachyleń prostych regresji stycznych do krzywych z oznaczonego obrazu
Źródło: opracowanie własne.

Dla szeregu zwrotów notowań akcji spółki Próchnik obliczono wymiary fraktalne w odniesieniu do notowań akcji w okresie 02.01.1995-05.04.2012 dla zanurzeń 1-20 i opóźnienia czasowego τ=7. Wyniki analizy prezentuje rysunek 3. Wymiary korelacyjne stabilizują się od osiemnastego wymiaru zanurzenia, przyjmując wartość 8,63. Ponieważ jest to wartość niecałkowita, można stwierdzić, iż w szeregu obserwuje się zjawisko chaosu deterministycznego. Świadczy to o istnieniu dziewięciu niezależnych zmiennych w badanym procesie. Dane zamieszczone w tabeli 1 wyraźnie wskazują na fraktalny charakter szeregu czasowego notowań akcji spółki Próchnik. Wymiar fraktalny równy 8,63 oznacza, że możliwe jest modelowanie tego rynku za pomocą dziewięciu zmiennych.



a) **b)**

Rysunek 3. Określenie wymiaru fraktalnego na podstawie wymiarów korelacyjnych dla notowań akcji Próchnik w okresie 02.01.1995- 05.04.2012 $\tau = 7$: a) krzywe lnC(l), b) wymiary korelacyjne dla zanurzeń 1-20 obliczone na podstawie nachyleń prostych regresji stycznych do krzywych z oznaczonego obrazu.
Źródło: opracowanie własne.

Analizując dane z tabeli 1 i rysunków 1-3 dotyczące wymiaru fraktalnego wybranych spółek z polskiej giełdy, można stwierdzić, iż spółki o dobrej kondycji ekonomicznej posiadają niższy wymiar fraktalny w porównaniu ze spółkami o słabszej kondycji ekonomicznej na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Dane powyższe stanowią podstawę do podejmowania decyzji finansowych przez inwestorów giełdowych.

Kolejną metodą z zakresu teorii chaosu deterministycznego wspomagającą podejmowanie decyzji finansowych, pozwalającą na odróżnienie szeregów losowych od nielosowych jest analiza przeskalowanego zakresu R/S, która stanowi jedną z metod wyznaczania opóźnienia czasowego i polega na wyznaczeniu wykładnika Hursta. Służy ona do określenia efektów długotrwałej pamięci i wykrywania ułamkowych ruchów Browna. W zależności od wielkości wykładnika Hursta można mówić lub nie o występowaniu zjawiska chaosu w badanym układzie. Rozróżnia się trzy klasy wielkości wykładnika Hursta[8]:

- $H = 0,5$ – szereg czasowy jest losowy;
- $0 < H < 0,5$ – szereg jest antypersystentny (powracający do średniej);
- $0,5 < H < 1$ – szereg czasowy jest persystentny, chaotyczny (wzmacniający trend).

Jak już wspomniano, wyżej omówione charakterystyki metod chaosu deterministycznego i wykładnika Hursta można zastosować do podejmowania decyzji finansowych. Do analizy wykorzystano szeregi czasowe cen akcji następujących spółek akcyjnych funkcjonujących na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie: Dębica,

[8] N. Siemieniuk: *Fraktalne własności polskiego rynku kapitałowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku , Białystok 2001, s. 95.

PKOBP i Próchnik. Dla powyższych spółek wyliczono wykładnik Hurta i dokonano analizy decyzji finansowych.

W tabeli 2 zaprezentowano wartości wykładnika Hursta dla spółek akcyjnych: Dębica, PKOBP i Próchnik, notowanych na polskiej giełdzie.

Tabela 2 Wartość wykładnika Hursta dla wybranych spółek akcyjnych na polskiej giełdzie.

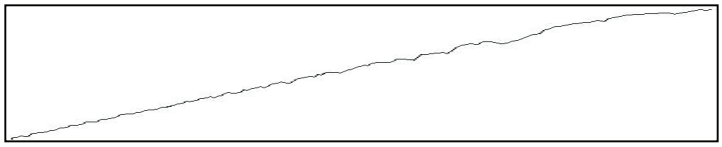
Nazwa spółki akcyjnej	Wartość wykładnika Hursta
Dębica	0,821
PKOBP	0,767
Próchnik	0,560

Źródło: Opracowanie własne z wykorzystaniem programu RecS!

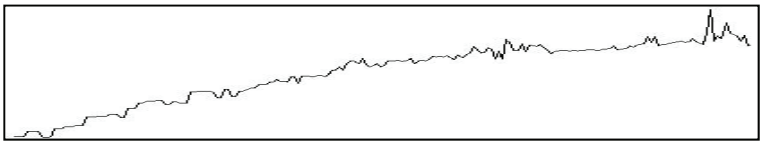
Jak wynika z tabeli 2, w wyniku przeprowadzonej analizy R/S wybranych spółek akcyjnych, wartość wykładnika Hursta wskazuje na występowanie chaosu deterministycznego.

Kolejną kwestią jest wielkość wykładnika Hursta. Na rysunku 4 podano przykładowe zmiany zmiennej losowej, w przypadku gdy wykładnik Hursta jest równy 0,9 i 0,5.

H=0,9



H=0,5



Rysunek 4. Zmiany wartości zmiennej losowej dla H=0,9 i H=0,5

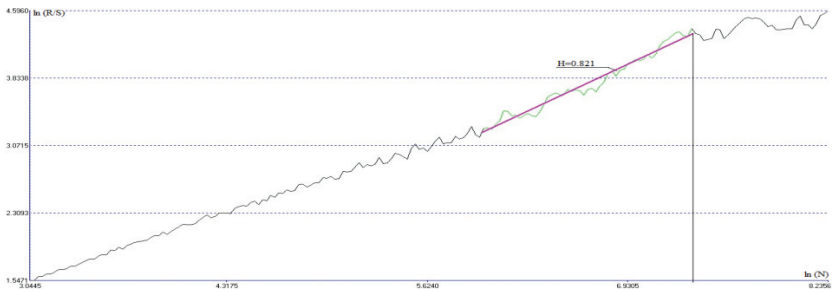
Źródło: N. Siemieniuk, T. Siemieniuk: *Teoria chaosu deterministycznego a decyzje inwestorów giełdowych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego", nr 855, 2015, s. 187.

Analizując literaturę przedmiotu można stwierdzić, iż w przypadku gdy wykładnik Hursta (H) jest mniejszy, to szereg jest bardziej chropowaty (bardziej przypadkowy). Wyższa wartość wykładnika Hursta (H) oznacza, że podejmowanie decyzji finansowych jest obciążone niższym ryzykiem, ponieważ w takim szeregu jest mniej „szumu"[9].

Powyższą zależność poddano analizie na przykładzie trzech spółek akcyjnych funkcjonujących na polskiej giełdzie: Dębica, PKOBP i Próchnik (tabela 2). Na podstawie danych z tabeli 2 można stwierdzić, iż wykładnik H dla spółki Dębica wynosi 0,821, dla spółki PKOBP jest mniejszy i wynosi 0,767, natomiast spółkę akcyjną Próchnik charakteryzuje najniższy wykładnik H i wynosi 0,560. Obliczeń dotyczących

[9] N. Siemieniuk, T. Siemieniuk: *Teoria chaosu deterministycznego a decyzje inwestorów giełdowych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego", nr 855, 2015, s. 187.

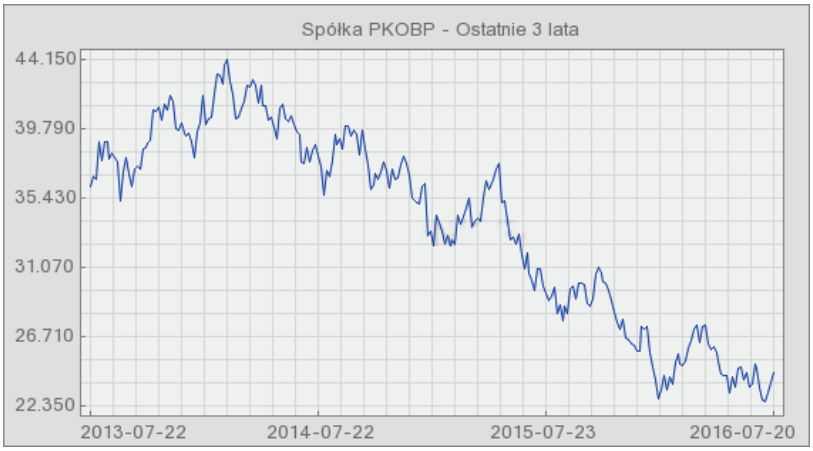
charakterystyk chaosu deterministycznego wybranych spółek dokonano w przedziale czasowym 02.01.1995-05.04.2012 dla spółki Dębica, 10.11.2004-05.04.2012 dla spółki PKOBP, 02.01.1995-05.04.2012 dla spółki Próchnik. Na rysunku 5 zaprezentowano wykres i wielkość wykładnika Hursta dla akcji Dębica, na rysunku 7 wykres i wielkość wykładnika Hursta dla akcji PKOBP z kolei na rysunku 9 wykres i wielkość wykładnika Hursta dla akcji spółki Próchnik. Na rysunku 6 pokazano wykres notowań akcji spółki Dębica na polskiej giełdzie w latach 2013-2016, na rysunku 8 wykres notowań akcji spółki PKOBP na polskiej giełdzie w latach 2013-2016, zaś na rysunku 10 wykres notowań akcji spółki Próchnik na polskiej giełdzie w latach 1999-2016. Inwestor giełdowy po dokonaniu analizy wykładników Hursta na koniec roku 2012 mógł stwierdzić, iż najmniej ryzykowną decyzją finansową jest nabycie akcji spółki Dębica o wykładniku H równym 0,821, gdyż im wyższy wykładnik Hursta tym szereg notowań akcji jest mniej chropowaty, mniej ryzykowny. W drugiej kolejności mogła być decyzja finansowa dotycząca nabycia akcji spółki PKOBP o wykładniku Hursta niższym niż w przypadku spółki Dębica i wynoszącym 0,767, najbardziej ryzykowne okazało się podjęcie decyzji finansowych dotyczących zakupu akcji Próchnik, gdzie wykładnik Hursta był najmniejszy i wyniósł 0,560, szereg notowań najbardziej chropowaty, najbardziej ryzykowny. Powyższe stwierdzenie potwierdza analiza wykresów notowań akcji Dębica, PKOBP i Próchnik (rysunki 6, 8 i 10) w roku 2013, gdzie wyraźnie widać, iż najmniej zmiennymi okazały się notowania akcji spółki Dębica o wykładniku H równym 0,821, w następnej kolejności notowania cen akcji PKOBP o wykładniku H równym 0,767, natomiast najbardziej ryzykowne i zmienne okazało się inwestowanie w akcje spółki Próchnik, gdzie wykładnik H był najniższy i wyniósł 0,560.



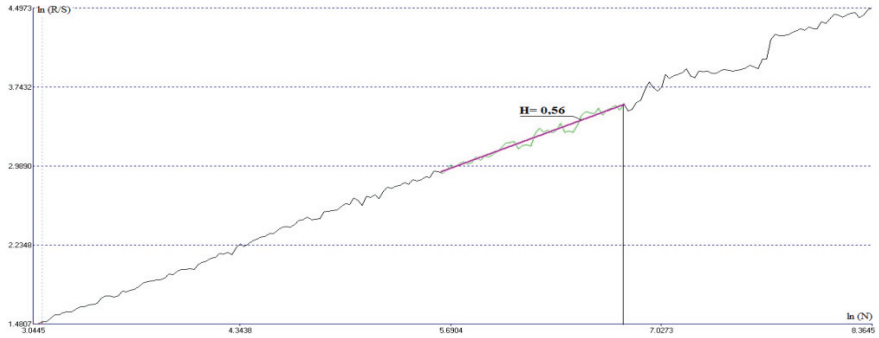
Rysunek 5. Wykładnik Hursta dla szeregu czasowego przyrostów notowań akcji Dębica w okresie 02.01.1995-05.04.2012 (dane tygodniowe).
Źródło: opracowanie własne

Rysunek 6. Wykres notowań akcji Dębica w latach 2013-2016.
Źródło: opracowanie na podstawie: http://mybank.pl/gielda/dbc-tc-d.html#3lata (dostęp: 21.07.2016)

Rysunek 7. Wykładnik Hursta dla szeregu czasowego przyrostów notowań akcji PKOBP w okresie 10.11.2004-05.04.2012 (dane tygodniowe).
Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 8. Wykres notowań akcji PKOBP w latach 2013-2016.
Źródło: opracowanie na podstawie: http://mybank.pl/gielda/pko-pko-bank-polski-sa.html#3lata (dostęp: 21.07.2016).



Rysunek 9. Wykładnik Hursta dla szeregu czasowego przyrostów notowań akcji Próchnik w okresie 02.01.1995-05.04.2012 (dane tygodniowe).
Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 10. Wykres notowań akcji Próchnik w latach 1999-2016.
Źródło: opracowanie na podstawie: http://www.inwestinfo.pl/notowania-gpw/dane-spolki/prochnik-208.htm?wykres=wszystko (dostęp: 18.07.2016).

Podsumowanie

Podsumowując można stwierdzić, iż w wyniku zastosowania teorii chaosu deterministycznego do wspomagania decyzji finansowych inwestorów giełdowych można wykazać strukturę fraktalną i nieliniowość takich zjawisk. Analiza fraktalna wspomagająca decyzje finansowe stanowi istotne uzupełnienie klasycznych metod analizy. Z omawianych zagadnień wynika, iż teoria chaosu deterministycznego ma znaczące zastosowanie do analizy decyzji finansowych inwestorów giełdowych. Analiza powyższa z powodzeniem może być wykorzystywana jest na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Dzięki niej można oceniać ryzyko inwestowania w konkretne akcje, a także prawdopodobieństwo występowania obliczonych prognoz.

Teoria chaosu deterministycznego wnosi istotny wkład w procesie podejmowania decyzji finansowych, gdyż bogactwo zachowań opisywanych przez nią systemów daje potencjalną możliwość wyeliminowania tej niezgodności pomiędzy teorią a praktyką. Dodatkowo systemy chaotyczne są deterministyczne, tzn. kładą nacisk na wzajemne

oddziaływanie czynników endogenicznych, co stanowi nawiązanie do prac pierwszych badaczy cykli gospodarczych. Jeśli nawet do niektórych istniejących modeli chaotycznych można mieć z ekonomicznego punktu widzenia pewne zastrzeżenia, to jednak teoria chaosu deterministycznego w żaden sposób nie jest sprzeczna z teorią ekonomii. Z powyższych powodów lista istniejących modeli wspomagających podejmowanie decyzji finansowych wykorzystujących narzędzia chaosu deterministycznego systematycznie się powiększa, stanowiąc wyzwanie i inspirację dla badaczy.

Bibliografia

Gabryś A.: *Zarządzanie wartością spółki w kontekście teorii chaosu*, Wydawnictwo Aurea Mediocritas, Warszawa 2007.

Fritzkowski P.: *O chaosie deterministycznym.*, Wydział Budowy Maszyn i Zarządzania, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2015.

Gajer M.: *Czy chaos deterministyczny jest chaosem?* „Przeglądy-Poglądy. Wiadomości elektrotechniczne" 2004 nr 5, Wydawnictwo SIGMA-NOT, Warszawa 2004.

Orzeszko W.: *Wymiar fraktalny szeregów czasowych a ryzyko inwestowania*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2010.

Siemieniuk N.: *Fraktalne własności polskiego rynku kapitałowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku , Białystok 2001.

Siemieniuk N., Kilon J.: *Technologie informatyczne na rynku kapitałowym*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2006.

Siemieniuk N., Siemieniuk T.: *Teoria chaosu deterministycznego a decyzje inwestorów giełdowych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego", nr 855, 2015.

Summary

The aim of the paper is to discuss selected aspects of the deterministic chaos theory and to present the results of research on the possibility of using deterministic chaos tools (fractal dimension, Hurst exponent) to support financial decisions of stock investors on the example of selected companies operating on the Warsaw Stock Exchange.

Financial decisions on investing in the capital market are the subject of numerous studies and analyzes worldwide. Various methods and research tools are used. In order to forecast financial decisions, various models are constructed that never give full assurance of success and are burdened, usually with investment risk. One of the newer concepts of financial decision support is the theory of deterministic chaos. Characteristics, imbalances and feedback mechanisms in the time dimension find their expression in the description using dynamic non-linear systems.

Key words: chaos theory, capital markets, R/S analysis, Hurst exponent, fractal dimension

Informacja o autorach:

Dr hab. Nina Siemieniuk, prof. UwB
Uniwersytet w Białymstoku**,** Wydział Ekonomii i Zarządzania**,** Katedra Finansów Rachunkowości i Informatyki, ul. Warszawska 63, 15-062 Białystok, e-mail: n.siemieniuk@uwb.edu.pl

Mgr inż. Tomasz Siemieniuk
Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Wydział Nauk Ekonomicznych, ul. Ciepła 40, 15-472 Białystok, e-mail: tomasz.siemieniuk@wsfiz.edu.pl

Dr Łukasz Siemieniuk
Uniwersytet w Białymstoku**,** Wydział Ekonomii i Zarządzania**,** Katedra Finansów Rachunkowości i Informatyki, ul. Warszawska 63, 15-062 Białystok, e-mail: l.siemieniuk@uwb.edu.pl

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.21

Aldona Standar
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Realizacja wydatków inwestycyjnych a kondycja finansowa JST. Przykład gmin wiejskich województwa wielkopolskiego[1]

IMPLEMENTATION OF INVESTMENT EXPENDITURES VERSUS FINANCIAL CONDITION OF LOCAL GOVERNMENTS AN EXAMPLE OF RURAL COMMUNES IN THE WIELKOPOLSKA PROVINCE

Celem badania było sprawdzenie zależności pomiędzy kondycją finansową a realizacją wydatków inwestycyjnych na przykładzie gmin wiejskich województwa wielkopolskiego. W pierwszej części przedstawiono kształtowanie się badanego wskaźnika wydatków inwestycyjnych na mieszkańca uwzględniając miary statystyki opisowej. Następnie pogrupowano gminy według badanej miary i porównano z syntetycznym miernikiem kondycji finansowej. Kolejno zbadano zależność pomiędzy tymi miarami, a wynik świadczący o jej wystąpieniu stał się podstawą dalszej analizy. Ustalono, że to gminy o najkorzystniejszej sytuacji finansowej zrealizowały największe inwestycje, których wynik był statystycznie istotnie wyższy niż pozostałych grup JST. W ostatniej części udowodniono, że wspomniana zależność występuje również pomiędzy analizowanym wskaźnikiem wydatków inwestycyjnych a zmiennymi finansowymi świadczącymi o kondycji finansowej gmin.

Słowa kluczowe: analiza wariancji, JST, kondycja finansowa, metoda TOPSIS, wydatki inwestycyjne.

Wprowadzenie

Władze jednostek samorządu terytorialnego w celu zapewnienia rozwoju gospodarczego na swoim terenie, muszą realizować inwestycje[2]. Ich zakres wynika z określonych przez ustawodawcę zadań. Według Ustawy o samorządzie gminnym[3], zadania te w szczególności obejmują sprawy związane z infrastrukturą techniczną i

[1] Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/11/D/HS4/03884.

[2] Pojęcie „inwestycja" pochodzi od łacińskiego słowa „investio", oznacza to m.in. osłanianie, ubieranie (Kopaliński W., Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych, Wiedza Powszechna, 1990, s.315) *nakłady dokonywane w celu stworzenia lub zwiększenia środków trwałych, które przyczyniają się do wytworzenia dla przyszłego spożycia strumienia dóbr i usług* 9https://encyklopedia.pwn.pl. Według Filipiak B., *Finanse samorządowe. Narzędzia, decyzje, procesy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2006, s.163, to również finansowe zaangażowanie w przedsięwzięcie, którego celem jest uzyskanie korzyści w przyszłości.

[3] Art. 7 Ustawy z dnia 8 marca 1990r. o samorządzie gminnym (Dz.U. 1990 nr 16 poz. 95).

społeczną, ładem przestrzennym oraz ochroną środowiska. O randze szczebla gminnego dla ogólnego rozwoju świadczy również zapis w Konstytucji[4], że to gmina jest podstawową jednostką samorządu terytorialnego w związku z tym to na niej spoczywa najwięcej potrzeb inwestycyjnych. Władze lokalne chcąc, by dany samorząd terytorialny był silną oraz konkurencyjną jednostką, zobowiązane są do ciągłego podejmowania działań w zakresie inwestycji. Przyczyniają się one do poprawy jakości i ilości obsługiwanych przez samorządy usług społecznych i komunalnych, stąd dzięki nim wzrasta ogólny poziom życia mieszkańców danego samorządu[5].

Należy podkreślić, że gmina prowadzi działalność non-profit, stąd w przypadku realizowanych przez nią inwestycji, zysk nie jest najważniejszym celem. Często trudno jest wyliczyć także ekonomiczne rezultaty podjętych przedsięwzięć oraz czas zwrotu poniesionych nakładów. Dodatkowo, inwestycje samorządowe, szczególnie w zakresie przedsięwzięć infrastrukturalnych, wiążą się z długim okresem ponoszenia znacznych wydatków inwestycyjnych, a po zrealizowaniu przedsięwzięcia, koniecznością utrzymania inwestycji poprzez ponoszenie zwiększonych wydatków bieżących związanych z eksploatacją[6]. W związku z tym władze samorządowe powinny w racjonalny sposób gospodarować swoimi finansami, a każda jednostka samorządu terytorialnego przed rozpoczęciem planowania inwestycji, powinna szczegółowo ocenić swoją kondycję finansową.

Badanie kondycji finansowej jest trudne, co wynika z problemu precyzyjnego określenia tego pojęcia[7]. Brak jednolitej definicji związany jest z podmiotem badania, którego cele funkcjonowania znacznie się różnią. O ile dla osoby fizycznej za istotne należy uznać przede wszystkim wysokość gromadzonych dochodów, skłonność do oszczędzania, to w przypadku przedsiębiorstwa bierze się pod uwagę np. rentowność, płynność finansową i wypłacalność. Z kolei dla jednostki samorządowej istotne są: potencjał dochodowy, samodzielność finansowa, płynność finansowa, zdolności zadłużenia i ich poziom[8]. W dalszej części opracowania uznano je więc za części składowe kondycji finansowej.

Cel główny, materiał i metody badawcze

Celem badania było sprawdzenie zależności pomiędzy kondycją finansową a realizacją wydatków inwestycyjnych. Zakres czasowy objął lata 2006-2015. Posłużono się przykładem gmin wiejskich województwa wielkopolskiego. Przyjęto stan gmin w momencie przeprowadzania analiz tzn. 15.10.2017 roku (N=116). Z uwagi na złożony charakter kondycji finansowej, wyrażono ją za pomocą syntetycznego miernika. W tym celu posłużono się metodą TOPSIS. Znalazła ona nieliczne zastosowanie w stosunku do

[4] Art. 164 Konstytucji Rzeczpospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997r. (Dz.U. 1997 nr 78 poz 483).

[5] Górniak R, Sierak J., Ocena efektywności i finansowanie projektów inwestycyjnych jednostek samorządu terytorialnego współfinansowanych funduszami Unii Europejskiej, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, 2011, s.25.

[6] Misterek W., Zewnętrzne źródła finansowania działalności inwestycyjnej jednostek samorządu terytorialnego, Difin, Warszawa, 2008, s. 35.

[7] Satoła Ł., Kondycja finansowa gmin w warunkach zmiennej koniunktury gospodarczej. Journal of Agribusiness and Rural Development. Nr 1(35), 2015.

[8] Standar A., Ocena kondycji finansowej gmin oraz jej wybranych uwarunkowań na przykładzie województwa wielkopolskiego przy wykorzystaniu metody TOPSIS, Wieś i rolnictwo, Kwartalnik Nr 2 (175) 2017.

badania sytuacji finansowej JST. O jej przydatności świadczą badania np. Bieniasz A., Gołaś Z, Łuczak A.,[9] i Standar[10]. Metody porządkowania liniowego, w tym TOPSIS, umożliwiają pomiar wielowymiarowego zjawiska, jak również uprządkowanie badanych obiektów według przyjętych założeń, przez co pozwalają określić ich pozycję[11].

Konstrukcja syntetycznego miernika składa się z kilku etapów. Po pierwsze, na podstawie merytorycznych przesłanek, dokonano wyboru zmiennych opisujących kondycję finansową gmin. Uwzględniono: udział dochodów bieżących w dochodach ogółem (%), udział dochodów własnych w dochodach ogółem (%), udział nadwyżki operacyjnej w dochodach ogółem (%), udział wydatków majątkowych w wydatkach ogółem (%), obciążenie wydatków bieżących wydatkami na wynagrodzenia i pochodne (%), udział nadwyżki operacyjnej i dochodów ze sprzedaży majątku w dochodach ogółem (%), "wskaźnik samofinansowania" udział nadwyżki operacyjnej i dochodów majątkowych w wydatkach majątkowych (%), transfery bieżące na mieszkańca (zł), nadwyżka operacyjna na mieszkańca (zł), zobowiązania ogółem na mieszkańca (zł), udział zobowiązań ogółem w dochodach ogółem (%), obciążenie dochodów ogółem wydatkami na obsługę zadłużenia (%), obciążenie dochodów własnych wydatkami na obsługę zadłużenia (%), udział zobowiązań wymagalnych w zobowiązaniach ogółem (%), suma pozyskanych środków UE na mieszkańca (zł), suma pozyskanych środków UE w dochodach ogółem (%). Następnie na podstawie statystycznych przesłanek wybrano spośród tego zbioru cechy proste będące wyznacznikami cząstkowymi rozpatrywanego zjawiska. W tym celu wyeliminowano nadmierne skorelowanie poprzez poddanie analizie elementów diagonalnych macierzy odwrotnej do macierzy korelacji R[12]. Przeanalizowano również zmienność cech wyrażoną wskaźnikiem zmienności[13]. W rezultacie do dalszych badań przyjęto 6 cech, z których za stymulanty uznano cechy: udział dochodów własnych w dochodach ogółem (%), udział nadwyżki operacyjnej w dochodach ogółem (%), udział wydatków majątkowych w wydatkach ogółem (%), za destymulanty: transfery bieżące na mieszkańca, obciążenie dochodów ogółem wydatkami na obsługę zadłużenia, natomiast *"wskaźnik samofinansowania" u*dział nadwyżki operacyjnej i dochodów majątkowych w wydatkach majątkowych uznano na nominantę. Następnie, zgodnie z procedurą zaproponowaną przez Wysockiego[14] ujednolicono wartości cech diagnostycznych**.** Na podstawie wystandaryzowanych wartości cech prostych obliczono odległości euklidesowe poszczególnych gmin od wzorca d_i^+ i antywzorca rozwoju d_i^-. Kolejno, zgodnie z metodą TOPSIS, obliczono wartości syntetycznego miernika kondycji finansowej gmin w oparciu o wzór

[9] Bieniasz A., Gołaś Z, Łuczak A., Zastosowanie metody TOPSIS do oceny kondycji finansowej gmin w Polsce w 2010 roku. Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości. Tom 70 (126). SKwP. Warszawa, 2013.

[10] Standar A., Ocena kondycji finansowej gmin oraz jej wybranych uwarunkowań na przykładzie województwa wielkopolskiego przy wykorzystaniu metody TOPSIS, Wieś i rolnictwo, Kwartalnik Nr 2 (175) 2017.

[11] Strahl D., Metody porządkowania liniowego w ocenie rozwoju regionalnego. W: Strahl D. (red.) Metody oceny rozwoju regionalnego. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Wrocław, 2006, s. 160.

[12] Jeżeli te elementy R^{-1} znacznie przekraczają wartość 10, oznacza to, że elementy są nadmiernie skorelowane, macierz źle uwarunkowana numerycznie i dlatego cechę tę należy usunąć ze zbioru cech.

[13] Wskaźnik zmienności poniżej 10%.

[14] Wysocki F., Metody taksonomiczne w rozpoznawaniu typów ekonomicznych rolnictwa i obszarów wiejskich. Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu. Poznań, 2010.

$$q_i = \frac{d_i^-}{d_i^+ + d_i^-}, (i = 1,2,..n)$$

Miernik syntetyczny przyjął wartości od 0 do 1. Im wyższa jego wartość, tym korzystniejsza kondycja finansowa gminy. W następnym etapie, wykorzystując średnią arytmetyczną i odchylenie standardowe z wartości miernika syntetycznego, dokonano uporządkowania liniowego gmin według poziomu kondycji finansowej[15]. Utworzono cztery klasy, gdzie pierwsza oznacza wysoką kondycję finansową, a czwarta niską.

Przyjęto założenie, że wskaźnikiem świadczącym o wielkości przedsięwzięć inwestycyjnych będzie poziom wydatków majątkowych inwestycyjnych na 1 mieszkańca. Z uwagi na fakt, że inwestycje mają charakter zmienny (inwestycja poczyniona w danym roku może być finansowa przez wiele następnych lat) posłużono się skumulowanym poziomem inwestycji. Zależność pomiędzy poziomem skumulowanych inwestycji a poziomem syntetycznego miernika sprawdzono współczynnikiem korelacji Pearsona. Dodatkowo za pomocą analizy wariancji, zbadano, czy poziom kondycji finansowej wpływa na klasę realizowanych wydatków inwestycyjnych oraz czy klasa wielkości realizowanych inwestycji w sposób statystycznie istotny oddziałuje na wyniki poszczególnych cech (aktywnych i pasywnych) charakteryzujących kondycję finansową gmin. Zastosowana w tym celu analiza wariancji wyjaśnia, z jakim prawdopodobieństwem wyodrębnione czynniki mogą być powodem różnic między obserwowanymi średnimi grupowymi[16]. Wykorzystanie metod wariancji wymaga sprawdzenia normalności rozkładu. W tym celu posłużono się histogramami oraz testem Shapiro-Wilka. Dla zmiennych: wskaźnik samofinansowania, obciążenie dochodów ogółem wydatkami na obsługę zadłużenia, obciążenia dochodów własnych wydatkami na obsługę zadłużenia oraz udział zobowiązań wymagalnych w zobowiązaniach ogółem test Shapiro-Wilka doprowadził do odrzucenia hipotezy zerowej o normalności na poziomie istotności p= 0,05. W związku z tym w dalszej części badań posłużono się nieparametrycznym testem ANOVA Kruskala-Wallisa (KW) oraz wartością p dla porównań wielokrotnych. W przypadku pozostałych zmiennych rozkład był normalny w obrębie grup, co pozwoliło zastosować analizę wariancji ANOVA, obliczono test Fishera-Snedecora (F) oraz test post-hoc Tukeya. Poza tym wykorzystano metody: opisową, porównawczą i wybrane metody statystyki opisowej. Dane ujęto w tabelach, na rysunkach i wykresach ramka-wąsy. Materiał źródłowy pochodził z BDL GUS oraz bazy Ministerstwa Finansów – *Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej jednostki samorządu terytorialnego*.

Wyniki badań

Poziom wydatków inwestycyjnych realizowanych przez badane gminy

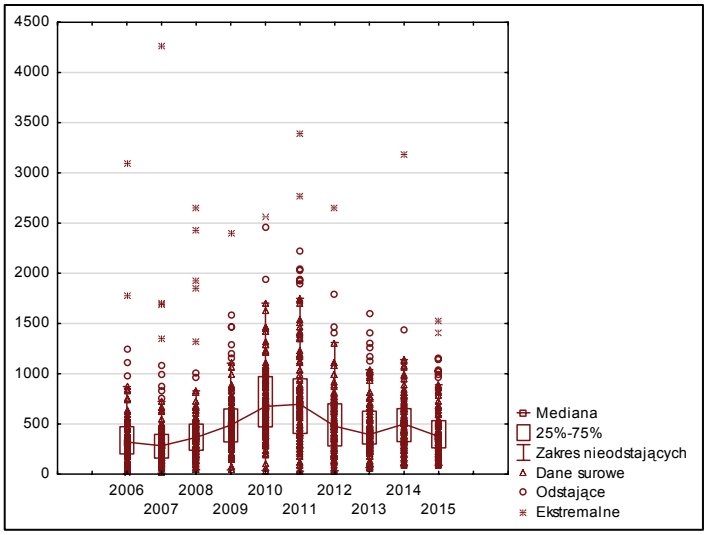
Wydatki inwestycyjne gmin wiejskich województwa wielkopolskiego w przeliczeniu na mieszkańca charakteryzowały się zmiennością i nie wykazywały

[15] Wysocki F., Lira J., Statystyka opisowa. Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu. Poznań, 2005.

[16] Szerzej na temat tej metody i testu zob. Stanisz A., Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny. Tom 3. Statsoft. Kraków, 2007.

jednoznacznej tendencji (rys. 1). Największy średni poziom wskaźnika odnotowano w 2011 r., po czym wydatki ulegały obniżeniu. Można przypuszczać, że nasilone procesy inwestycyjne mogły być związane z pozyskaniem przez samorządy dotacji unijnych w ramach perspektywy 2007-2013, których rozliczenie przypadało właśnie na lata 2010-2011. W 2011 r. w stosunku do 2006 roku wzrost wydatków inwestycyjnych wyniósł aż 106%, po czym nastąpił spadek w stosunku do 2015 r. o 44%. Różnica pomiędzy dwoma skrajnymi momentami czasowymi wyniosła tylko 62 zł na mieszkańca, co oznacza poprawę wskaźnika zaledwie o 16%.

W badanym okresie odnotowano zjawisko zmniejszania się zróżnicowania w zakresie realizowanych inwestycji, co świadczyłoby o wyrównywaniu potencjałów inwestycyjnych. Na przykład w latach 2006-2008 współczynnik zmienności wynosił od 89-126%, podczas gdy w latach 2013-2015 już tylko od 62% do 67%. W analizowanym czasie wystąpiły gminy, których wydatki inwestycyjne per capita wynosiły zaledwie kilka złotych, (np. Tarnówka, Dominowo i Miłosław) podczas gdy dla innych wskaźnik ten kształtował się na kilku tysięcznym poziomie (np. Tarnowo Podgórne, Suchy Las i Komorniki). Warto podkreślić, że najniższy poziom realizowanych przedsięwzięć wzrastał od 5 zł do 88zł per capita, podczas gdy wskaźnik maksymalny malał od 4,3 tys. zł do 1,5 tys. zł per capita. Oznacza to, że wyrównywania się potencjałów inwestycyjnych analizowanych samorządów zachodzi dzięki współistnieniu dwóch zjawisk, z jednej strony zwiększeniu wydatków inwestycyjnych gmin najbiedniejszych, z drugiej ich ograniczeniu przez gminy najbogatsze.

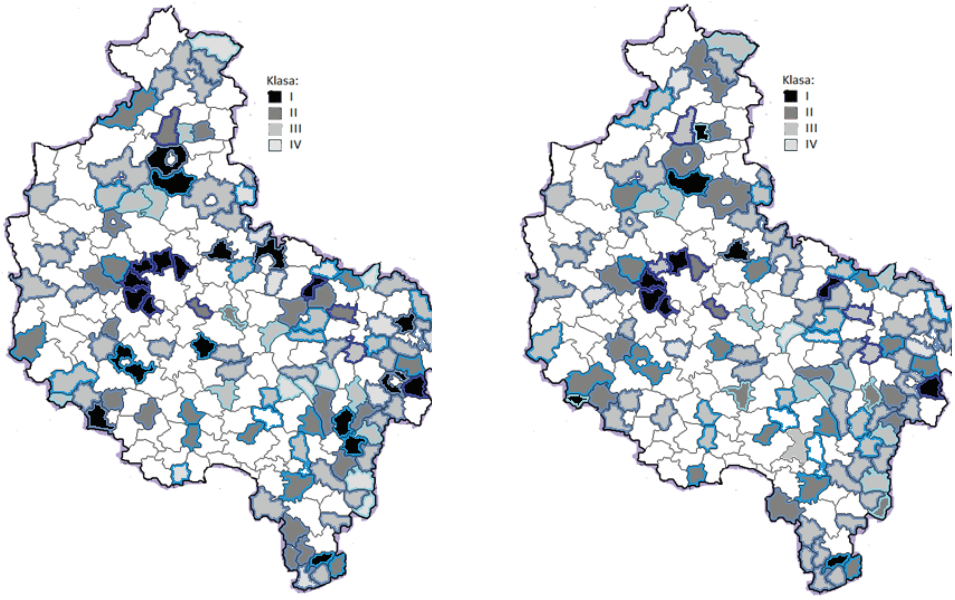


Rysunek 1. Wykres ramka-wąsy dla skumulowanego poziomu wydatków inwestycyjnych per capita gmin wiejskich województwa wielkopolskiego
Źródło: opracowanie własne.

Poziom wydatków inwestycyjnych a syntetyczny poziom kondycji finansowej badanych gmin-analiza porównawcza

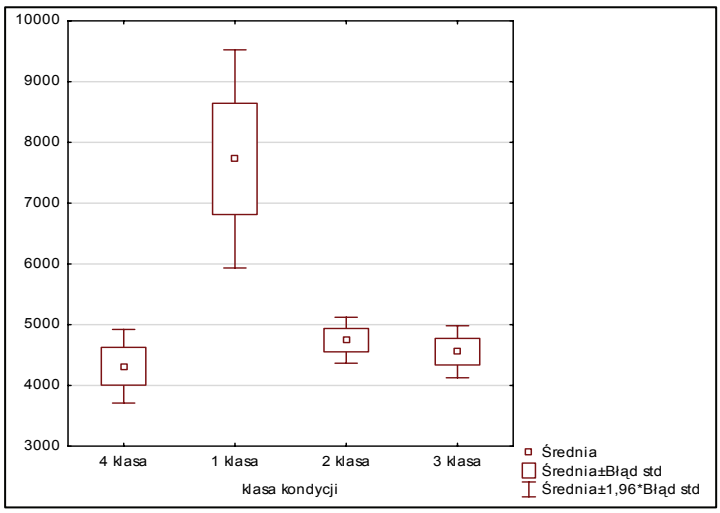
Gminy wiejskie cechujące się najwyższym skumulowanym poziomem wydatków inwestycyjnych na 1 mieszkańca (pow. 7,5 tys. zł) stanowią klasę 1. Jest to 11 jednostek samorządowych, które położone są w bliskim sąsiedztwie największych ośrodków miejskich województwa wielkopolskiego, szczególnie Poznania (rys. 2). Do tych jednostek zaliczyć można Suchy Las, Tarnowo Podgórne i Komorniki. Skumulowane wydatki inwestycyjne w Suchym Lesie wyniosły aż ponad 22 tys. zł, gdy druga pod tym względem gmina odnotowała wynik 13 tys. zł. Najliczniejszą grupą były jednostki cechujące się średnio-wysokim (klasa 2) oraz średnio-niskim poziom realizowanych inwestycji (klasa 3) i było to odpowiednio 32 i 67 gmin. Klasa 2 charakteryzuje się poziomem analizowanego wskaźnika powyżej 5,1 tys. zł, a grupa 3 – 2,7 tys. zł. Najmniej liczna klasa 4, o niskim poziomie wdrażanych inwestycji, stanowi zbiorowość tylko 6 gmin. Samorządy te zlokalizowane są peryferyjnie, na obrzeżach województwa, szczególnie w części wschodniej, na ogół cechują się niskim potencjałem demograficznym i gospodarczym.

Na rys. 2 zestawiono przestrzenne zróżnicowanie poziomu realizowanych inwestycji z syntetycznym poziomem kondycji finansowej. Biorąc pod uwagę poziom syntetycznego wskaźnika, pierwszą klasę o najkorzystniejszym wyniku stanowiło 20 gmin, dla których miernik wyniósł 0,51. Podobnie jak w przypadku analizowanego wskaźnika wydatków inwestycyjnych, gminy klasy 1 zlokalizowane są w sąsiedztwie średnich i dużych ośrodków miejskich, w tym przede wszystkim Poznania oraz na terenach o korzystnych warunkach naturalnych biorąc pod uwagę złoża naturalne lub potencjał turystyczny. Do nich zaliczyć można: Komorniki, Baranów czy Tarnowo Podgórne. Z kolei grupę o średnio-wysokim poziomie (klasa 2) tworzy 29 jednostek cechujących się wartością wskaźnika syntetycznego od 0,42. Grupa o średnio-niskim poziomie kondycji (klasa 3) jest najliczniejsza i obejmuje 50 samorządów wiejskich. Natomiast tylko 17 jednostek samorządowych odznacza się średnio-niską kondycją, poniżej poziomu 0,34. Najniższą wartością charakteryzują się Mieleszyn, Chocz i Grzegorzew. Biorąc pod uwagę przestrzenne rozmieszczenie analizowanych gmin, zauważyć można, podobnie jak w przypadku wskaźnika wydatków inwestycyjnych, że najniższe wartości cechują jednostki zlokalizowane peryferyjnie. Z uwagi na podobieństwo obu zestawień, zasadne było sprawdzenie zależności. Okazało się wówczas, że pomiędzy poziomem realizowanych wydatków a poziomem kondycji występuje średnia zależność (współczynnik korelacji wyniósł 0,5).



Rysunek 2. Delimitacja gmin wiejskich województwa wielkopolskiego ze względu na poziom kondycji finansowe (po lewej) i skumulowany poziom wydatków inwestycyjnych per capita (po prawej)

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 3. Skategoryzowany wykres ramka-wąsy dla średniej skumulowanego poziomu wydatków inwestycyjnych per capita według klasy kondycji finansowej gmin wiejskich województwa wielkopolskiego

Źródło: opracowanie własne.

Dodatkowo sprawdzono, czy poziom kondycji finansowej w sposób statystycznie istotny wpływa na poziom wdrażanych przedsięwzięć inwestycyjnych. Ze względu na niespełnienie założenia klasycznej analizy wariancji, w zakresie rozkładu normalnego badanej zmiennej w poszczególnych grupach, zastosowano test ANOVA rang Kruskala-Wallisa. Na podstawie przeprowadzonego testu KW=17,91 z prawdopodobieństwem (p=0,000) odrzucono hipotezę zerową. Na tej podstawie można stwierdzić, że kondycja finansowa istotnie statystycznie wpływa na poziom wydatków inwestycyjnych. W celu uszczegółowienia wniosków wykonano porównanie wielokrotne testu ANOVA rang Kruskala-Wallisa. Na poziomie istotności ($p<0,05$) udowodniono istotne statystycznie różnice w wartości realizowanych inwestycji pomiędzy klasą 1 kondycji finansowej a pozostałymi wyodrębnionymi klasami, co graficznie odzwierciedla skategoryzowany wykres ramka-wąsy (rys. 3). Okazuje się, że im poziom kondycji finansowej wyższy tym wyższy poziom realizowanych inwestycji. W gminach klasy 1 w całym okresie badawczym na cele inwestycyjne przeznaczono średnio 7,7 tys. zł per capita, podczas gdy w gminach cechujących się średnio-wysokim poziomem kondycji 4,7 tys. zł, średnio-niskim 4,5 tys. zł oraz niskim 4,3 tys. zł.

Wydatki inwestycyjne w badanych gminach a składowe syntetycznego wskaźnika kondycji finansowej

Spośród wszystkich analizowanych cech kształtujących kondycję finansową w przypadku zaledwie dwóch: wskaźnik samofinansowania oraz udział zobowiązań wymagalnych w zobowiązaniach ogółem, klasa realizowanych wydatków inwestycyjnych nie różniła statystycznie istotnie ich poziomu (tab.1). Oznacza to, że poziom płynności finansowej czy też terminowej spłaty zobowiązań nie jest związany ze skalą podejmowanych przedsięwzięć inwestycyjnych w badanych gminach. Wynik ten należy uznać za dosyć zaskakujący.

Pozostałe cechy, zarówno aktywne jak i pasywne cechowały się statystycznie istotnym zróżnicowaniem w zależności od poziomu realizowanych inwestycji. Im wyższy poziom samodzielności finansowej (udział dochodów własnych w dochodach ogółem) i nadwyżki operacyjnej (udział nadwyżki operacyjnej w dochodach ogółem, udział nadwyżki operacyjnej i dochodów ze sprzedaży majątku w dochodach ogółem, nadwyżka operacyjna na mieszkańca), tym poziom realizowanych inwestycji jest wyższy. Wysoka samodzielność finansowa świadczy o bogactwie gminy i o uniezależnieniu od budżetu państwa, co sprawia, że nie tylko władzom takich gmin łatwiej zagwarantować środki na realizację wydatków o charakterze inwestycyjnym ale także mają większą swobodę podejmowania decyzji w tym zakresie. Z kolei wysoki poziom nadwyżki operacyjnej oznacza bezpośrednio wysokie możliwości inwestycyjne ale także pośrednio możliwość spłaty wcześniej zaciągniętych zobowiązań. Obecnie średnia tego wskaźnika z trzech lat warunkuje też zdolność zadłużania się. Nie jest to więc zaskakujące, że im te możliwości wyższe, tym więcej środków może być przeznaczane na przedsięwzięcia inwestycyjne.

Biorąc pod uwagę cechę pasywną związaną z dochodami – udział dochodów bieżących w dochodach ogółem, potencjał inwestycyjny jest statystycznie wyższy w gminach, gdzie odnotowano niższy poziom tego wskaźnika, co związane jest z faktem, że w gminach proinwestycyjnych pozyskuje się większe dotacje na inwestycje, stąd wspomniany udział dochodów bieżących w ogóle dochodów musi być niższy

Powyższy wniosek potwierdzają wyniki wpływu klasy realizowanych inwestycji na cechy: suma środków UE na mieszkańca i suma środków UE w dochodach ogółem. Im więcej władzom gmin udało się pozyskać pomocy z UE, tym bardziej kapitałochłonne przedsięwzięcia były wrażane na terenie analizowanych jednostek.

Uwzględniając pozostałe wpływy do gminnego budżetu, transfery bieżące na mieszkańca ulegają obniżeniu wraz z klasą realizowanych inwestycji. Na transfery bieżące składają się subwencja ogólna i dotacje na cele bieżące, a znaczna ich część rozdysponowywana jest zgodnie z zasadami preferencji jednostek biedniejszych i okazuje się, że nawet w tych gminach, gdzie pomoc państwa jest najwyższa, potencjał inwestycyjny kształtuje się na niższym poziomie. W związku z tym można stwierdzić, że o wielkości realizowanych inwestycji nie świadczy skala pomocy państwa a potencjał własny jednostek.

Tabela 1. Wyniki analizy wariancji dla wskaźników charakteryzujących kondycję finansową gmin wiejskich województwa wielkopolskiego według poziomu wydatków inwestycyjnych per capita

Wskaźnik	Jedn.	Klasa wydatków inwestycyjnych					Wyniki analizy	
		1 klasa	2 klasa	3 klasa	4 klasa	Ogół	Test*	P**
Cechy aktywne								
Udział dochodów własnych w dochodach ogółem	%	60,97	39,86	37,97	34,64	40,50	**F=12,40**	**0,0000**
Udział nadwyżki operacyjnej w dochodach ogółem	%	16,54	10,58	9,06	5,46	10,00	**F=13,85**	**0,0000**
"Wskaźnik samofinansowania" Udział nadwyżki operacyjnej i dochodów majątkowych w wydatkach majątkowych	%	105,56	120,88	122,74	161,73	122,62	KW=6,08	0,1078
Transfery bieżące na mieszkańca	zł	1371,57	1780,24	1763,61	1879,15	1737,00	**F=4,21**	**0,0073**
Obciążenie dochodów ogółem wydatkami na obsługę zadłużenia	%	8,36	8,95	6,74	4,15	7,37	**KW=14,63**	**0,0022**
Cechy pasywne								
Udział dochodów bieżących w dochodach ogółem	%	91,75	90,59	94,69	96,32	93,36	**F=11,40**	**0,0000**
Obciążenie wydatków bieżących wydatkami na wynagrodzenia i pochodne	%	44,97	47,97	49,11	49,87	48,44	**F=3,83**	**0,0118**
Udział nadwyżki operacyjnej i dochodów ze sprzedaży majątku w dochodach ogółem	%	18,24	11,84	9,86	6,47	11,03	**F=18,79**	**0,0000**
Nadwyżka operacyjna na mieszkańca	zł	693,04	339,12	272,19	156,99	324,60	**F=38,07**	**0,0000**

Zobowiązania ogółem na mieszkańca	zł	1600,38	950,50	712,43	524,80	852,60	**F=12,08**	**0,0000**
Udział zobowiązań ogółem w dochodach ogółem	%	37,18	29,10	23,05	17,76	25,79	**F=4,92**	**0,0030**
Obciążenie dochodów własnych wydatkami na obsługę zadłużenia	%	15,66	25,37	19,87	11,68	20,57	**KW=9,79**	**0,0205**
Udział zobowiązań wymagalnych w zobowiązaniach ogółem	%	0,00	0,03	0,15	0,00	0,09	KW=2,52	0,4711
Suma środków UE na mieszkańca	zł	1481,16	1505,38	887,61	521,00	1095,35	**F=11,97**	**0,0000**
Suma środków UE w dochodach ogółem	%	432,62	536,74	330,17	202,49	390,26	**F=10,87**	**0,0000**

*F oznacza test Fishera-Snedecora (F), KW test Kruskala-Wallisa.
**oznacza poziom istotności.

Źródło: obliczenia własne na podstawie Baza Ministerstwo Finansów i BDL GUS.

Tam, gdzie władze gmin przeznaczają większe środki na inwestycje, lepiej zarządzają również wydatkami przeznaczając ich stosunkowo mniej na wydatki osobowe. Co się tyczy zadłużenia, jego obsługa jest średnio istotnie wyższa w gminach o znacznych nakładach inwestycyjnych, co związane jest z potrzebą wykorzystywania w tych jednostkach różnych źródeł finansowania inwestycji, w tym także o charakterze zwrotnym. O tym, że w relatywnie większym stopniu z zobowiązań korzystano w jednostkach proinwestycyjnych, świadczą też takie pasywne wskaźniki, jak: zobowiązania ogółem na mieszkańca i udział zobowiązań ogółem w dochodach ogółem. Poziomy obu wprost proporcjonalnie zwiększają się wraz z klasą wydawanych środków na inwestycje.

Podsumowanie i wnioski

Celem badania było sprawdzenie zależności pomiędzy kondycją finansową a realizacją wydatków inwestycyjnych na przykładzie gmin wiejskich województwa wielkopolskiego. W wyniku przeprowadzonych analiz sformułowano następujące wnioski:

1. Wydatki inwestycyjne analizowanej grupy samorządów w przeliczeniu na mieszkańca charakteryzowały się znacznymi wahaniami i nie wykazywały jednoznacznej tendencji. Do roku 2011 r. poziom wskaźnika wzrastał, po czym uległ obniżeniu. Można przypuszczać, że nasilone procesy inwestycyjne w pierwszej części okresu badawczego mogły być związane z pozyskaniem przez samorządy dotacji unijnych w ramach perspektywy 2007-2013.
2. Badane gminy charakteryzowały się znacznym zróżnicowaniem przeznaczanych środków na inwestycje, które systematycznie malało. Do najbardziej proinwestycyjnych samorządów należy zaliczyć duże jednostki, zlokalizowane w otoczeniu dużych ośrodków miejskich, w szczególności Poznania. Natomiast najmniej na inwestycje wydaje się w jednostkach położonych peryferyjnie, na ogół we wschodniej części województwa.
3. Z uwagi na podobieństwo przestrzennego zróżnicowania wydatków inwestycyjnych per capita jak i kondycji finansowej, zasadnym było sprawdzenie tej zależności, która okazała się średnia (współczynnik korelacji wyniósł 0,5). Dodatkowo, na podstawie przeprowadzonego testu Kruskala-Wallisa można stwierdzić, że klasa kondycji finansowej istotnie statystycznie oddziałuje na poziom wydatków inwestycyjnych. Na ten wynik wpłynęły różnice w wartości realizowanych inwestycji pomiędzy klasą 1 kondycji finansowej a pozostałymi wyodrębnionymi grupami. Generalnie, im wyższa klasa kondycji finansowej, tym wyższy poziom realizowanych inwestycji.
4. Spośród wszystkich analizowanych cech kształtujących kondycję finansową w przypadku zaledwie dwóch, klasa realizowanych wydatków inwestycyjnych nie różniła statystycznie istotnie ich wielkości. Poziom wydatków inwestycyjnych wzrasta wraz ze wzrostem m.in.: dochodów własnych, pozyskanych środków z UE, nadwyżki operacyjnej, ale również zadłużenia i jego obsługi. Zależność jest odwrotnie proporcjonalna biorąc pod uwagę, np. transfery z budżetu i wydatki na wynagrodzenia i pochodne.

Bibliografia

Bieniasz A., Gołaś Z, Łuczak A., Zastosowanie metody TOPSIS do oceny kondycji finansowej gmin w Polsce w 2010 roku. Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości. Tom 70 (126). SKwP. Warszawa, 2013.
Filipiak B., Finanse samorządowe. Narzędzia, decyzje, procesy, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2006.
Górniak R, Sierak J., Ocena efektywności i finansowanie projektów inwestycyjnych jednostek samorządu terytorialnego współfinansowanych funduszami Unii Europejskiej, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, 2011.
https://encyklopedia.pwn.pl, dostęp 21.10.2017.
Konstytucja Rzeczpospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997r. [Dz.U. 1997 nr 78 poz 483]
Kopaliński W., Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych, Wiedza Powszechna, 1990.
Misterek W., Zewnętrzne źródła finansowania działalności inwestycyjnej jednostek samorządu terytorialnego, Difin, Warszawa, 2008.
Satoła Ł., Kondycja finansowa gmin w warunkach zmiennej koniunktury gospodarczej. Journal of Agribusiness and Rural Development. Nr 1(35), 2015.
Standar A., Ocena kondycji finansowej gmin oraz jej wybranych uwarunkowań na przykładzie województwa wielkopolskiego przy wykorzystaniu metody TOPSIS, Wieś i rolnictwo, Kwartalnik Nr 2 (175) 2017.
Stanisz A., Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny. Tom 3. Statsoft. Kraków, 2007.
Strahl D., Metody porządkowania liniowego w ocenie rozwoju regionalnego. W: Strahl D. (red.) Metody oceny rozwoju regionalnego. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Wrocław, 2006.
Ustawa z dnia 8 marca 1990r. o samorządzie gminnym [Dz.U. 1990 nr 16 poz. 95].
Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej jednostki samorządu terytorialnego w latach 2012-2014, Ministerstwo Finansów, Warszawa, 2014, http.//www.mf.gov.pl, dostęp 21.07.2017.
Wysocki F., Lira J., Statystyka opisowa. Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu. Poznań, 2005.
Wysocki F., Metody taksonomiczne w rozpoznawaniu typów ekonomicznych rolnictwa i obszarów wiejskich. Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu. Poznań, 2010.

Summary

The aim of the study was to examine the relationship between financial condition and the implementation of investment expenditures on the example of rural communes of the Wielkopolska province. The first part presents the development of the investment expenditure per capita by means of the descriptive statistics. Subsequently, the communes was grouped according to the surveyed measure and compared with the synthetic financial condition measure. The correlation between these measures was examined successively and the result of its occurrence became the basis for deepening the analysis. It was found that the communes with the most favorable financial situation achieved the largest investments, the result of which was statistically significantly higher than the other groups of local government units. In the last part it was proved that the mentioned dependency also occurs between the analyzed investment expenditure index and the financial variables giving the financial condition of communes.

Key words: variance analysis, local governments, TOPSIS method, investment expenditures.

Informacja o autorze:

dr Aldona Standar
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu,
Wydział Ekonomiczno-Społeczny,
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie,
ul. Wojska Polskiego 28,
60-637 Poznań
e-mail: standar@up.poznan.pl.

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.22

Dariusz Strzębicki
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

Rola postów facebookowych w komunikacji marketingowej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego

THE ROLE OF FACEBOOK POSTS IN MARKETING COMMUNICATION OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

Celem artykułu było określenie aktywności przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w zakresie zamieszczania postów na stronach facebookowych. Analizie treści poddano pięć stron facebookowych polskich spółdzielni mleczarskich. Strony facebookowe różniły się od siebie pod względem częstości publikacji postów, ich zróżnicowania tematycznego oraz zaangażowania konsumentów w postaci liczby „polubień", komentarzy i udostępnień. Główną funkcją publikowanych postów była reklama produktów oraz promocja określonych wzorców konsumpcji związanych z oferowanymi produktami. Spółdzielnie mleczarskie poprzez posty dzieliły się chętnie z konsumentami swą wiedzą ekspercką w zakresie przygotowywania posiłków.

Słowa kluczowe: portale społecznościowe, Facebook, posty, komunikacja marketingowa, spółdzielnie mleczarskie.

Wstęp

Dla realizacji komunikacji marketingowej firmy w coraz częściej włączają nowe media społecznościowe. Jednakże w mediach społecznościowych obowiązują inne zasady komunikacji z konsumentami w porównaniu z mediami tradycyjnymi. Te przedsiębiorstwa, które lepiej potrafią zagospodarować nowy obszar marketingu mediów społecznościowych mogą osiągać przewagi nad swoimi konkurentami. Media społecznościowe dają możliwość zbliżenia się do konsumentów i wejścia z nimi w bardziej osobiste relacje . Ważnym elementem strategii komunikacji w mediach społecznościowych jest dla firm odpowiednie wykorzystanie treści. Wysokiej jakości treści jakie konsumenci mogą napotkać na profilach społecznościowych firmy zwiększają prawdopodobieństwo przyciągnięcia nabywców do marki i firmy oraz pomagają budować pozytywne relacji z potencjalnymi nabywcami.

Prezentowany artykuł dotyczy analizy istotnego narzędzia publikowania i promowania treści jakim są posty na Facebooku- najpopularniejszym portalu społecznościowym na świecie. Sekcja „posty" na firmowej stronie facebookowej umożliwia przedsiębiorstwom zamieszczanie aktualnych komunikatów marketingowych. Celem artykułu jest określenie aktywności przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w zakresie zamieszczania postów na stronach facebookowych. Celem jest również próba określenia zakresu zróżnicowania użycia tego narzędzia w przedsiębiorstwach spożywczych.

Zastosowaną metodą badawczą jest analiza treści (content analysis) sekcji „posty" stron facebookowych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. Metoda ta jest stosowana w badaniach naukowych zarówno jako metoda ilościowa, jak i jakościowa. W prezentowanym artykule metoda ta została zastosowana jako metoda jakościowa ze względu na małą próbę (N=5) stron facebookowych przedsiębiorstw, lecz umożliwiła ona również zebranie niektórych danych o charakterze ilościowym dotyczących postów. Badanie dotyczy postów zamieszczanych przez przedsiębiorstwa branży mleczarskiej w pierwszym kwartale 2018 r. Analizowane były posty zamieszczane od 1.1.2018 do 31.3.2018 r.

Znaczenie mediów społecznościowych i publikowanych treści w komunikacji marketingowej przedsiębiorstw

Rozwój technologii informacyjnych daje konsumentom coraz większe możliwości komunikowania się między sobą, zamieszczania treści w Internecie oraz dzielenia się treściami z innymi użytkownikami Internetu. Coraz powszechniej internauci nie są tylko odbiorcami treści publikowanych przez profesjonalnych wydawców i firmy, ale sami w pewnym sensie stają się wydawcami i publikującymi treści[1]. Popularność mediów społecznościowych sprawia, że kanałami tymi przepływa coraz większa ilość informacji w konsekwencji czego konsumenci są eksponowani na informacje i treści tworzone lub przekazywane przez innych konsumentów.

Rozwój mediów społecznościowych nie jest bez znaczenia dla przedsiębiorstw realizujących swą komunikację marketingową na rynku. Fakt dużej popularności mediów społecznościowych sprawia, że stanowią one coraz atrakcyjniejsze miejsce promowania swej oferty dla przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa muszą jednak wziąć pod uwagę specyfikę nowych mediów jako środków komunikacji i rozumieć w jakim celu konsumenci korzystają z mediów społecznościowych. Internauci korzystają z mediów społecznościowych dla zaspokojenia takich potrzeb jak przynależności, szacunku, miłości, uznania, samorealizacji, rozrywki[2]. Promocja marek w mediach społecznościowych ma swe uzasadnienie w fakcie, że marki pomagają w nawiązywaniu relacji międzyludzkich, wspierają je oraz wyróżniają osobowość konsumenta w oczach innych osób[3]. Szczególnie istotne pod względem wspierania relacji oraz budowania społeczności, czy też grup konsumentów, są produkty i marki, których konsumpcja wiąże się z pasją lub wyrażeniem wartości ważnych dla konsumenta[4]. Media społecznościowe mogą również stanowić skuteczny kanał komunikacji dla przedsiębiorstw działających na rynkach o dużych ograniczeniach prawnych w promocji produktów[5].

---

[1] N. Hajli: A study of the impact of social media on consumers, International Journal of Market Research. Nr 56/3 (2014), s. 389.

[2] M. Grębosz M., D. Sluda, G. Szymański: Social Media Marketing, Monografie Politechniki Łódzkiej, Łódź 2016, s. 24, za K. Mazurek-Łopacińska: Uczestnictwo w portalach społecznościowych w kontekście zmian zachodzących w konsumpcji i stylu życia Polaków, Handel Wewnętrzny, t. 3, 2011, s.184.

[3] Ibidem, s.30.

[4] Ibidem, s.31.

[5] K. Liczmańska, Social media jako przestrzeń komunikacji z klientem w branży alkoholi wysokoprocentowych: Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, 9 (58) 2013, s. 286.

Media społecznościowe można podzielić na trzy główne grupy[6]:

- Społeczności i fora internetowe – są to strony tworzone przez konsumentów lub firmy w celu wymiany informacji na tematy związane z produktami.
- Blogi – są to tematyczne dzienniki internetowe regularnie aktualizowane. Tworzone przez firmy jak i konsumentów mogą stanowić źródło informacji o produktach dla potencjalnych nabywców, jak również być istotnym narzędziem marketingu szeptanego dla firm.
- Portale społecznościowe – są to strony internetowe, na których internauci mogą publikować informacje, dzielić się nimi ze znajomymi oraz komunikować się z nimi. Głównym celem portali społecznościowych jest nawiązywanie i utrzymywanie kontaktów z innymi ludźmi.

Warunki funkcjonowania firm w przestrzeni wirtualnej sprawiają, że tradycyjna koncepcja 4P (product, price, place, promotion) ewoluuje w stronę koncepcji 4C (co-creation, currency, communal activation, conversation)[7]. Według tej koncepcji produkty w coraz większym stopniu są współtworzone (co-creation) wraz z nabywcami. Środowisko WWW umożliwia coraz częściej angażowanie konsumentów w proces tworzenia produktów. W Internecie jest łatwiej o kontakt z potencjalnym nabywcą, wysłuchanie jego opinii oraz porad odnośnie produktu, często organizowane są wśród konsumentów również konkursy na nowy innowacyjny projekt produktu. Współtworzenie produktu przejawia się także w coraz powszechniejszym zjawisku customizacji i personalizacji w Internecie. Customizacja umożliwia konsumentom tworzenie produktów z zaproponowanych przez firmę elementów. Z kolei personalizacja umożliwia automatyczne dopasowanie produktu w zależności do cech nabywcy[8].Element „currency" koncepcji 4C wskazuje na większe zróżnicowanie cen w Internecie w zależności od rodzaju nabywców. W coraz większym zakresie ceny są również ustalane w sposób dynamiczny np. na skutek negocjacji, aukcji, czy też automatycznego dostosowywania do siebie przeciwnych ofert kupna i sprzedaży. W związku z rozwojem ekonomii współdzielenia (sharing economy) możemy zaobserwować zmianę modelu dystrybucji. Communal activation w koncepcji 4C oznacza, że często firmy internetowe stają się tylko pośrednikami w sprzedaży dóbr, które w rzeczywistości są udostępniane konsumentom przez innych konsumentów (np. model działalności firmy Uber). Element „conversation" wskazuje na przeobrażenia dotykające komunikację marketingową (promocję) realizowaną przez firmy. W tradycyjnej promocji firma wysyła wystandaryzowane przekazy do licznych publiczności w oparciu o jednokierunkowy przepływ informacji. Z kolei Internet, a w szczególności media społecznościowe umożliwiają konsumentom odpowiadanie na te przekazy, czyli interakcję - dialog z firmą i marką oraz rozmowę na temat tych przekazów z innymi konsumentami. W tym modelu komunikacji marketingowej

[6] Ph. Kotler, K. Keller: Marketing, Wyd. REBIS, Poznań 2012, s. 586.
[7] Ph. Kotler, H. Kartajaya, I. Setiawan: Marketing 4.0: Moving from Traditional do Digital, Wiley, Hoboken, New Jersey 2017, s. 32.
[8] S. Sundar, S. Marathe: Personalization versus Customization: The Importance of Agency, Privacy, and Power Usage, Human Communication Research 36 (2010), s. 300.

konsumenci prowadzą dialog z firmą/marką oraz z innymi konsumentami co bardziej odpowiada modelowi komunikacji międzyludzkiej[9].

Komunikaty o produktach tworzone w mediach społecznościowych przez konsumentów są w niewielkim stopniu kontrolowane przez marketerów. Wiąże się to z umiejętnością odpowiedniego zarządzania komunikacją marketingową tak, aby wpisy, komentarze i wyrażane opnie przez konsumentów w mediach społecznościowych nie zaszkodziły marce. Treści są kluczową cechą social media. Ich atrakcyjność pobudza internautów do dzielenia się nimi, co sprawia, że content marketing, marketing wirusowy i marketing w mediach społecznościowych wzajemnie są ze sobą powiązane i przenikają się[10]. Ważną rolą menadżera marketingu w mediach społecznościowych jest: tworzenie wartościowych treści, odpowiednie komunikowanie tych treści oraz angażowanie internautów do dalszego rozpowszechniania tych treści wśród znajomych[11]. Przedsiębiorstwa z branży FMCG mają często problem z takim działaniami w mediach społecznościowych, które zapewniały by angażowanie konsumentów[12].

Największy na świecie pod względem liczby użytkowników portal społecznościowy Facebook jest w głównej mierze skoncentrowany na wspieraniu relacji międzyludzkich poprzez komunikowanie się ludzi za jego pośrednictwem, informowanie oraz dzielenie się treściami tworzonymi przez użytkowników tego portalu lub znalezionymi przez nich w Internecie. Zadaniem firm chcących promować swe produkty jest więc takie użycie portalu społecznościowego, aby sprostać potrzebom internautów z niego korzystających. Użytkownicy Facebooka chętnie wymieniają się ze swoimi znajomymi informacjami na różne tematy również związane z produktami i markami. Dlatego też Facebook jest portalem bardziej odpowiednim dla promocji produktów związanych z pasjami ludzi[13]. W przypadku tych produktów promocja na Facebooku może być skuteczniejsza ponieważ ludzie chętniej będą o nich mówili i dzielili się treściami z nimi związanymi. Mimo tego, dla większości grup produktów bez względu na ich rodzaj, firma może tworzyć ciekawe i użyteczne treści mogące angażować konsumentów. Internet, a szczególnie media społecznościowe dały przedsiębiorstwom możliwość bycia wydawcami wiadomości i treści. Publikując w Internecie ciekawe blogi, artykuły, studia przypadków, raporty, instruktarze, prezentacje produktów, posty firma może pochwalić się swoją wiedzą ekspercką, a zainteresowany internauta będzie firmie wdzięczny, że za darmo otrzymał od firmy cenne informacje.

Portale społecznościowe można traktować jako istotne narzędzie prezentowania treści związanych z firmą i marką w Internecie. Publikowanie dobrej jakości treści w Internecie może pomóc firmie w zdobywaniu publiczności, która może jednocześnie stanowić grupę nabywców produktów firmy oraz orędowników marki. Znaczenie dobrej

---

[9] T. Baruah: Effectiveness of Social Media as a tool of communication and its potential for technology enabled connections: A micro-level study, International Journal of Scientific and Research Publications, Nr 2(5) 2012, s. 1.

[10] G. Mazurek: Ewolucja wykorzystania mediów społecznościowych w marketingu, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 45 (1/2016), s. 3.

[11] Ibidem, s. 26.

[12] P. Andrzejewska, K. Firlej: Implementacja instrumentów marketingu internetowego na polskim rynku piwa, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, 10 (59) 2013, s. 29.

[13] C. Shih: Era Facebooka, Wyd. Helion 2012, s. 165.

jakości treści w Internecie jest bardzo duże ponieważ internauci aktywnie poszukują informacji i są jednocześnie niechętni komunikatom promocyjnym typu push. Treści oferowane przez firmę mogą być dla konsumentów bardzo atrakcyjne ponieważ mogą dotyczyć konkretnych problemów, które napotykają oraz sposobów ich rozwiązania. Miernikiem sukcesu marketingu treści realizowanego w mediach społecznościowych może być np. liczba „polubień" postów, komentarze internautów, dzielenie się przez konsumentów nawzajem firmowymi treściami.

Wiele treści firmy zamieszczają na swych tradycyjnych stronach internetowych. Treści te dotyczą oferty produktowej, opisu działalności firmy i jej historię, podstawowe dane kontaktowe. Są to często istotne informacje z punktu widzenia nabywców, lecz portale społecznościowe dają firmom możliwość uzupełniania ich o treści dynamiczne, regularnie publikowane w krótkich odstępach czasu i regularne. Często publikowane treści w portalach społecznościowych są dobrym sposobem na przypominanie o sobie konsumentom, przyciąganie ich uwagi do marki oraz angażowanie ich w różne aktywności. Aby firma mogła tworzyć wartościowe dla nabywców treści powinna dobrze rozumieć potencjalnych odbiorców tych treści i określić jakie są ich zainteresowania i jakie problemy do rozwiązania. Istotne jest również prezentowanie treści w odpowiedniej formie. Firma zwiększa swoją wiarygodność jeżeli treści, którymi dzieli się z internautami nie dotyczą wyłącznie firmy i marki. Zatem publikowane przez firmę posty dotyczące marki powinny być przeplatane z tymi, które jej nie dotyczą. Istotny jest również autentyczny styl rozmowy z internautami. Dzięki postom firma może osiągnąć wysoki poziom interakcji np. poprzez: przekazywanie odbiorcom cennych informacji, dzielenie się dowcipami, zainteresowanie się sprawami fanów, zapraszanie fanów na wydarzenia, ogłaszanie premier produktów, dawanie fanom dostępu do specjalnych ofert, zachęcanie fanów do dyskusji, prezentowanie swojej osobowości, kultury pracy i dzielenie się drobnostkami życia prywatnego przez pracowników firmy[14].

Zastosowanie postów na stronach facebookowych spółdzielni mleczarskich

W celu określenia sposobu wykorzystania postów w komunikacji marketingowej przedsiębiorstw branży spożywczej dokonano analizy sekcji „posty" stron facebookowych pięciu spółdzielni mleczarskich. Dla zachowania anonimowości badanych spółdzielni w artykule nie użyto ich nazw, lecz posłużono się symbolami SM1 (spółdzielnia mleczarska 1), SM2, SM3, SM4, SM5. Do badania wybrano 5 spółdzielni, których odnośniki do stron facebookowych pojawiły się w pierwszej kolejności po wpisaniu frazy „spółdzielnia mleczarska" w wyszukiwarce Facebooka. Dokonano wyboru przedsiębiorstw z jednej branży mając na uwadze małą próbę oraz możliwość wpływu specyfiki branżowej na zróżnicowanie w zakresie publikowania postów. Analiza obejmowała posty publikowane w pierwszym kwartale 2018 r. w okresie (styczeń-marzec 2018 r.).

W tabeli 1 zaprezentowano podstawowy profil działalności badanych spółdzielni pod względem głównych produktów. Zamieszczono także informacje na temat

[14] Ibidem, s. 273.

posiadanej przez spółdzielnie tradycyjnej strony internetowej. W ostatniej kolumnie tabeli 1 znajdują się również dane dotyczące liczby „polubień" strony facebookowej.

Tabela 1. Profil działalności spółdzielni mleczarskiej oraz liczba „polubień" strony facebookowej

Spółdzielnia	Firmowa strona WWW	Działalność spółdzielni (główne produkty)	Liczba „polubień" strony facebookowej
SM1	Tak	Ser żółty	28 312
SM2	Tak	Mleko, mleko skondensowane	32 792
SM3	Tak	Masło, żółty ser, twaróg	523
SM4	Nie	Ser żółty i masło	555
SM5	Tak	Mleko, kefir, twaróg	441

Źródło: Badania własne.

Jak wynika z Tabeli 1 większość badanych spółdzielni mleczarskich prowadzi równolegle do strony facebookowej również tradycyjną stronę internetową. Tylko jedna spółdzielnia posiada tylko stronę facebookową. Strony facebookowe, pomimo bardzo dynamicznego charakteru treści są o wiele łatwiejsze w prowadzeniu dlatego organizacje coraz częściej decydują się na prowadzenie tylko strony facebookowej. Nie jest to jednak najlepsze rozwiązanie pod względem skutecznej komunikacji marketingowej ponieważ strony facebookowa i tradycyjna powinny się nawzajem uzupełniać. Poza tym na stronie tradycyjnej występują większe możliwości kształtowania formy przekazu promocyjnego oraz można na nich zamieścić obszerne zasoby informacji, istotne z punktu widzenia konsumentów.

Dane z tabeli 1 wskazują, że między spółdzielniami występuje duża dysproporcja w liczbie „polubień" świadczącej o liczbie fanów strony facebookowej. Dla dwóch pierwszych spółdzielni te liczby są wielokrotnie większe niż w przypadku trzech pozostałych. Osiągnięcie kilkudziesięciotysięcznej grupy fanów nie jest zadaniem prostym ponieważ wymaga od firm podjęcia aktywnych działań promocyjnych zarówno online jak i offline. Liczna grupa fanów stanowi jednocześnie dużą publiczność do której docierają przekazy promocyjne firmy w portalu społecznościowym. Odbiorcy tych przekazów mogą dzięki nim lepiej zaznajomić się z marką, stać się lojalnymi nabywcami produktów firmy i co więcej przekazywać dalej komunikaty promocyjne firmy do swych znajomych w portalu społecznościowym. Dlatego kilkudziesięciotysięczna grupa fanów może być uznana za dobrą bazę do realizacji komunikacji marketingowej w portalu społecznościowym.

Następnie w badaniu przeprowadzono analizę postów zamieszczanych przez spółdzielnie na stronach facebookowych. W tabeli 2 zamieszczono informacje dotyczące tematyki postów, liczby komentarzy postów oraz liczby udostępnień postów dla każdej spółdzielni z osobna.

Jak wynika z tabeli 2, najbardziej aktywna pod względem zamieszczania postów była SM2 z liczbą 57 postów zamieszczonych w 1 kwartale 2018 r. Posiadała także największą liczbę udostępnień postów. Z kolei największą liczbę „polubień" postów jak i komentarzy zdobyła SM1. Sądząc po danych liczbowych przedstawionych w tabeli 2, dwóm spółdzielniom SM1 i SM2 udało się osiągnąć relatywnie wyższy poziom interakcji i zaangażowania fanów w wyniku publikacji postów. Oprócz samej atrakcyjności postów wyższy poziom interakcji może też być związany z większą liczbą

Tabela 2. Posty i komentarze postów zamieszczane na stronach facebookowych spółdzielni mleczarskich

Symbol	Liczba postów	Tematyka postów	Liczba „polubień" postów	Liczba komentarzy wraz z odpowiedziami	Liczba udostępnień
SM1	23	Reklama produktu; Propozycja zastosowania produktu; Przepis kulinarny; Życzenia świąteczne; Promocja określonego wzorca konsumpcji; Pytania angażujące fanów; Propozycja posiłku.	2218	297	101
SM2	57	Reklama produktu; Propozycja zastosowania produktu; Przepis kulinarny; Życzenia świąteczne; Uczestnictwo spółdzielni w wydarzeniach; Promocja określonego wzorca konsumpcji; Pytania angażujące fanów; Propozycja posiłku.	1250	199	191
SM3	18	Reklama produktu; Propozycja zastosowania produktu; Przepis kulinarny; Życzenia świąteczne; Uczestnictwo spółdzielni w wydarzeniach; Informacja o nowym kanale sprzedaży; Promocja sprzedaży; Promocja określonego wzorca konsumpcji; Pytania angażujące fanów; Propozycja posiłku.	329	7	97
SM4	11	Reklama produktu; Życzenia świąteczne; Promocja sprzedaży; Propozycja posiłku.	120	11	10
SM5	51	Reklama produktu; Propozycja zastosowania produktu; Przepis kulinarny; Życzenia świąteczne; Osiągnięcia/wyróżnienia spółdzielni; Promocja określonego wzorca konsumpcji; Pytania angażujące fanów; Propozycja posiłku.	231	26	8

Źródło: Badania własne.

fanów stron niż w przypadku pozostałych spółdzielni. Najwyższy stopnień zaangażowania fanów wystąpił w przypadku SM1. Spółdzielnia ta nie publikowała postów bardzo często (jeden post na 4 dni), lecz na jeden post przypadało przeciętnie około 100 „polubień" oraz około 13 komentarzy (liczonych wraz z odpowiedziami). Liczby te wskazują na relatywnie wysoki poziom zaangażowania konsumentów poprzez posty tej spółdzielni. W przypadku SM3,SM4 i SM5 poziom zaangażowania internautów przez posty przejawiający się przeciętną liczbą komentarzy na 1 post był relatywnie niski.

Publikowane posty na stronach facebookowych w wielu przypadkach stanowiły reklamę oferowanych produktów. Reklama ta najczęściej przybierała postać zdjęcia produktu opatrzonego hasłem reklamowym w tekście postu. Zdarzało się, że spółdzielnia

jako reklamę w poście zamieszczała spot reklamowy wyświetlany równocześnie w telewizji tradycyjnej. W kilku przypadkach klikniecie na post ze zdjęciem produktu przenosiło internautę na stronę internetową spółdzielni, gdzie mógł on przeczytać obszerny artykuł na temat produktu (przypadek SM2).

Posty reklamowe oferowanych przez spółdzielnie produktów miały charakter informujący o nowym produkcie, lecz częściej pojawiały się posty reklamowe przypominające o już znanym konsumentom produkcie. Niektóre ze spółdzielni oprócz produktów reklamowały postami nowy kanał sprzedaży np. firmowy sklep internetowy (przypadek SM3). Często spółdzielnie mleczarskie w swych postach prezentowały możliwe sposoby użycia oferowanych przez siebie produktów np. jako składników dań, deserów, napojów podając przy tym przepisy lub filmy instruktarzowe. W tym celu wykorzystywano zarówno treści własne spółdzielni dostępne na firmowej stronie internetowej lub też treści zewnętrzne zamieszczane w Internecie np. na portalach z przepisami, czy też blogach przez inne osoby i firmy. Podawane przez spółdzielnie w postach przepisy zazwyczaj bazowały na oferowanym w sprzedaży produkcie. Spółdzielnie zamieszczały posty promujące określony wzorzec konsumpcji bazując na produktach oferowanych przez firmę. Na przykład SM2 w jednym z postów promuje śniadanie jako najważniejszy posiłek dnia, SM5 podaje dane dotyczące spożycia twarogu przez przeciętnego Polaka i informuje jak ważny jest to produkt w diecie człowieka i że jego spożycie powinno być większe. Publikowano również posty na temat zdobytych przez spółdzielnię wyróżnień lub dotyczące brania udziału w różnych imprezach np. targach zagranicznych (przypadek SM3). Dla zwiększenia interakcji z fanami spółdzielnie stosowały w postach pytania do fanów mające na celu zaangażowanie ich i wejście z nimi w dialog. Komunikaty dotyczące promocji sprzedaży wykorzystywano rzadko (np. SM4 informowała w poście o świątecznej promocji). Również posty prezentujące dowcip występowały sporadycznie. Natomiast życzenia świąteczne występowały na stronach facebookowych wszystkich badanych spółdzielni. Warte jest zaznaczenia, że w każdym poście oprócz tekstu znajdował się także obraz w postaci np. zdjęcia, filmu lub grafiki. Należy również podkreślić, że posty często nawiązywały do kalendarza świąt i dni specjalnych. Na przykład Święta Wielkanocne, tłusty czwartek, walentynki były często okazją do zaproponowania ciekawego pomysłu na posiłek, czy deser. Również okazją do zamieszczenia postu mogła była pora roku, dnia, czy tygodnia (np. poniedziałek pierwszy dzień pracy, weekend).

Posty były zazwyczaj tematycznie związane z produktami oferowanymi przez firmy lub mniej bezpośrednio do nich nawiązywały. Spółdzielnie w postach często chętnie dzieliły się swoją wiedzą ekspercką na temat żywności, odżywiania i sposobu przygotowywania posiłków. Posty niezwiązane z żywnością i odżywianiem pojawiały się bardzo rzadko.

Wnioski

Portale społecznościowe dają przedsiębiorstwom możliwości wchodzenia w osobiste relacje z konsumentami. Produkty i marki promowane w mediach społecznościowych pomagają użytkownikom portali społecznościowych w nawiązywaniu i utrzymywaniu relacji międzyludzkich oraz pozwalają budować społeczności konsumentów skupione wokół marki. Ewolucja marketingu z koncepcji 4P

do 4C wspomagana przez media społecznościowe oznacza coraz większy wpływ konsumentów na marketing-mix.

Istotnym elementem mediów społecznościowych są treści, którymi internauci dzielą się wzajemnie. Dlatego dla skutecznej realizacji komunikacji marketingowej przedsiębiorstw w mediach społecznościowych dużą rolę odgrywa tworzenie wartościowych treści, komunikowanie treści oraz angażowanie internautów do rozpowszechniania treści wśród znajomych. Istotnym narzędziem komunikacji marketingowej na portalach społecznościowych są posty dzięki którym przedsiębiorstwo może osiągnąć wysoki poziom interakcji oraz zaangażowania konsumentów.

Analiza sekcji „posty" na stronach facebookowych pokazała zróżnicowanie w korzystaniu z tego narzędzia przez spółdzielnie mleczarskie. Różnice były widoczne w zakresie częstości zamieszczania postów oraz zaangażowaniu konsumentów w postaci liczby „polubień" postów, komentarzy oraz udostępnień. Publikowane przez spółdzielnie posty najczęściej stanowiły reklamę oferowanych produktów, jak również stanowiły propozycję użycia produktu przez konsumentów. W większości przypadków posty były związane bezpośrednio lub pośrednio z produktami oferowanymi przez spółdzielnie mleczarskie.

Można stwierdzić, że pomimo różnej aktywności spółdzielni mleczarskich, strategia publikowania postów była podobna. Zadaniem postów była przede wszystkim reklama oferowanych produktów lub promocja wzorców konsumpcyjnych związanych z oferowanymi produktami. Zauważalne było również powiązanie strategii publikowania postów z kalendarzem, gdyż posty często odnosiły się do świąt, dni specjalnych w kalendarzu lub pór roku i tygodnia. Na analizowanych stronach facebookowych, w publikacji postów dużą rolę przywiązywano do treści postów, które odwoływały się do wiedzy eksperckiej przedsiębiorstw w zakresie przygotowywania posiłków. W oparciu głównie o tego rodzaju treści spółdzielni mleczarskie starają się budować społeczności skupione wokół marki.

Zaprezentowane wnioski ze względu na małą próbę nie mogą być generalizowane na całą populację spółdzielni mleczarskich oraz przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. Analiza ta pokazuje jednak zagadnienia oraz podejście metodologiczne, które mogą być podjęte w przygotowaniu badań na większą skalę w zakresie wykorzystania portali społecznościowych w strategii komunikacji marketingowej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego.

Bibliografia

Andrzejewska P., Firlej K.: Implementacja instrumentów marketingu internetowego na polskim rynku piwa, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, 10 (59) 2013.

Baruah T.: Effectiveness of Social Media as a tool of communication and its potential for technology enabled connections: A micro-level study, International Journal of Scientific and Research Publications, Nr 2(5) 2012.

Grębosz M., Sluda D., Szymański G.: Social Media Marketing, Monografie Politechniki Łódzkiej, Łódź 2016.

Hajli N.: A study of the impact of social media on consumers, International Journal of Market Research. Nr 56/3 (2014).

Kotler Ph., Keller K.: Marketing, Wyd. REBIS, Poznań 2012.

Kotler Ph., Kartajaya H, Setiawan I.: Marketing 4.0: Moving from Traditional do Digital, Wiley, Hoboken, New Jersey 2017.
Liczmańska K.: Social media jako przestrzeń komunikacji z klientem w branży alkoholi wysokoprocentowych, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, 9 (58) 2013
Mazurek G.: Ewolucja wykorzystania mediów społecznościowych w marketingu, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 45 (1/2016).
Mazurek-Łopacińska K.: Uczestnictwo w portalach społecznościowych w kontekście zmian zachodzących w konsumpcji i stylu życia Polaków, Handel Wewnętrzny, t. 3, 2011.
Shih C.: Era Facebooka, Wyd. Helion 2012.
Sundar S., Marathe S.: Personalization versus Customization: The Importance of Agency, Privacy, and Power Usage, Human Communication Research 36 (2010).

Summary

The purpose of the article was to determine the activity of food industry enterprises in the area of posting on Facebook pages. Five fanpages of Polish dairy cooperatives were analyzed. Fanpages differed from each other in terms of the frequency of posting, their thematic diversity and consumer engagement in the form of a number of "likes", comments and sharing. The main function of published posts was to advertise products and promote specific consumption patterns related to the products offered. In their posts, dairy co-operatives shared their expert knowledge with consumers in the field of meal preparation.

Key words: social networks, Facebook, posts, marketing communication, dairy cooperatives.

Informacje o autorze:

Dr Dariusz Strzębicki
Katedra Polityki Europejskiej i Marketingu
Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
e-mail: dariusz_strzebicki@sggw.pl

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.23

Natalia Wasilewska
Jan Kochanowski University in Kielce

Nadiia Davydenko
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

FINANCIAL MANAGEMENT MODELING FOR ENTERPRISES

The purpose of the study was to model the financial management processes of enterprises to ensure the qualitative and complete forecasting of enterprise development. The analysis of the strategic matrix of interconnections through the use of power, logarithmic and polynomial trends during the determination of the tightness of the connection between the financial resources' volumes and the coefficients of liquidity and financial sustainability at the enterprise was carried out.
It is established that effective organization of scenario activity as an element of strategic planning is one of the main factors that will allow improving the system of financial management at the enterprise.

Key words: financial modeling, *financial resources, liquidity coefficients, financial sustainability,* scenario modeling, power, logarithmic and polynomial trends

Introduction

The financial security of an enterprise is determined by the provision of financial stability, liquidity and solvency, the efficiency of the use of available financial resources, the organization of internal control of the main activities of the enterprise, the analysis of possible internal and external threats to economic security and prevention of damage to its financial security, quality management of the entity. The constant compliance with financial security is conditioned by the task available to each entity i. e. ensuring the stability of the operation and achievement of the main strategic objectives of the enterprise.

Financial security of enterprises is one of the most important problem, particularly under conditions of economic instability.

Thus, in the external auditors' report on financial statements of one of the largest agroholdings in Ukraine AVANGARDCO IPL described the economic situation as extremely negative. Political and social unrest combined with the military conflict in the Donetsk and Lugansk regions has deepened the ongoing economic crisis, caused a fall in the country's gross domestic product and foreign trade, deterioration in state finances, depletion of the National Bank of Ukraine's foreign currency reserves, significant devaluation of the national currency and a further downgrading of the Ukrainian sovereign debt credit ratings. Following the devaluation of the national currency, the National Bank of Ukraine introduced certain administrative restrictions on currency conversion transactions, which among others included restrictions on purchases of foreign currency by individuals and companies, the requirement to convert 75% of

foreign currency proceeds to local currency, a ban on payment of dividends abroad, a ban on early repayment of foreign loans and restrictions on cash withdrawals from banks. These events had a negative effect on Ukrainian companies and banks, significantly limiting their ability to obtain financing on domestic and international markets. The final resolution and the effects of the political and economic crisis are difficult to predict but may have further severe effects on the Ukrainian economy[1].

There are some macroeconomic indicators in Ukraine over the past 10 years.

The Gross Domestic Product (GDP) in Ukraine expanded 0.20 percent in the third quarter of 2017 over the previous quarter. GDP Growth Rate in Ukraine averaged -0.09 percent from 2010 until 2017, reaching an all time high of 3.90 percent in the second quarter of 2010 and a record low of -4.70 percent in the third quarter of 2014[2].

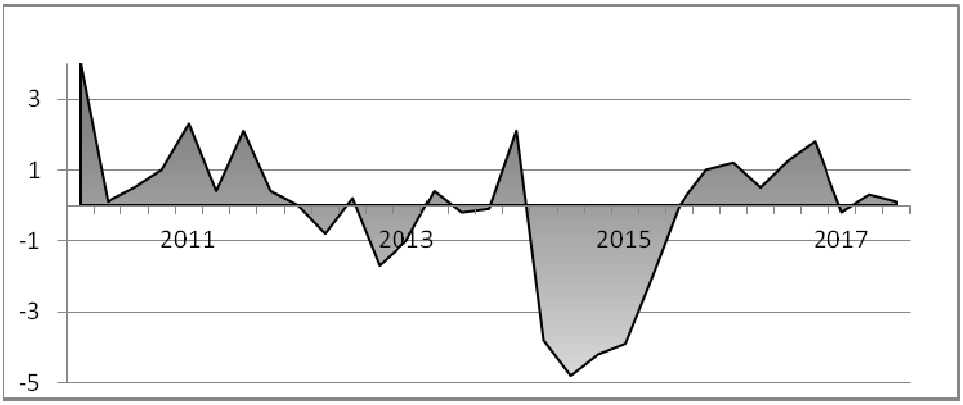


Figure 1. Ukrainian GDP Rate from 2010 until 2017, %
Source: compiled by authors based on statistical information

Ukraine's consumer price inflation edged up to 13.7 percent year-on-year in December 2017 from 13.6 percent in the previous month and in line with market expectations.

[1] Report and Consolidated Financial Statements for the year ended 31 December 2016. http://avangardco.ua/fileadmin/files/INVESTOR_RELATIONS/Annual_Reports/AVANGARDCO_IPL_Consolidated_Fnancial_Statements_for_YE2016.pdf

[2] Trading Economics. https://tradingeconomics.com/ukraine/inflation-cpi.

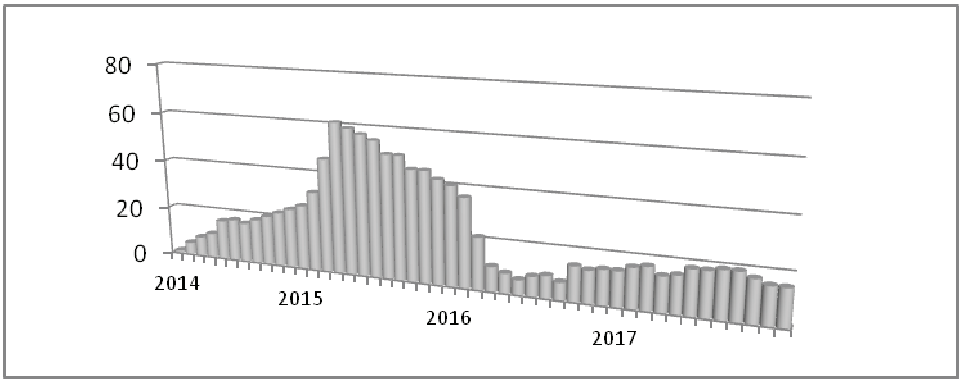


Figure 2. Inflation Rate from 2014 until 2017, %
Source: compiled by authors based on statistical information

Upward pressure came mainly from food (17.7 percent), transport services (16.7 percent) and utilities (10.6 percent). On a monthly basis, consumer prices jumped 1 percent. Last year, the country's central bank raised its key interest rate twice in October and December in order to curb rising inflation. Inflation Rate in Ukraine averaged 34.84 percent from 1995 until 2017, reaching an all time high of 530.30 percent in September of 1995 and a record low of -1.20 percent in June of 2012[3].

Ukraine recorded a trade deficit of 638.70 USD Million in November of 2017. Balance of Trade in Ukraine averaged -508.97 USD Million from 2001 until 2017, reaching an all time high of 688 USD Million in April of 2004 and a record low of -2364.90 USD Million in April of 2008[4].

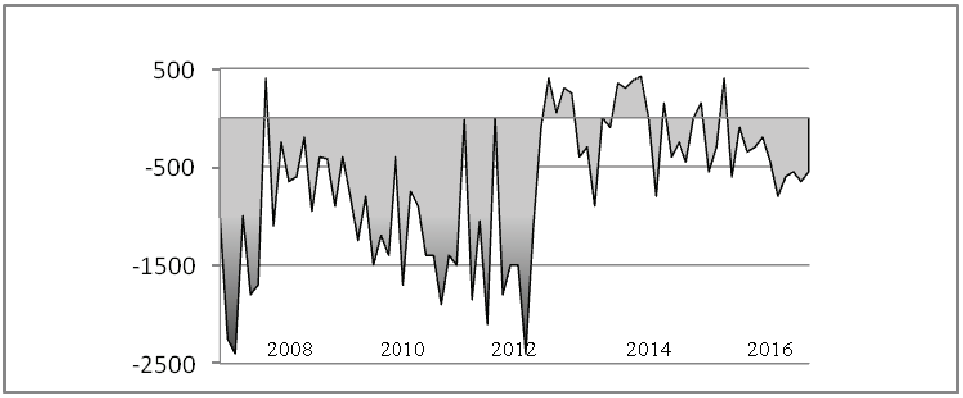


Figure 3. Ukraine Balance of Trade from 2008 until 2014, %
Source: compiled by authors based on statistical information

[3] Statistical information. https://tradingeconomics.com/ukraine/inflation-cpi.
[4] Trading Economics. https://tradingeconomics.com/ukraine/inflation-cpi.

As it can be seen from the figures, Ukrainian economy is really in such bad shape.

The above-mentioned preconditioned the purpose of the study, which consists in the scenario modeling of the processes of enterprises financial management to ensure the qualitative and complete prognosis of the enterprise development.

Review of financial modeling techniques

Mathematical modeling of the enterprise financial activity. Modern progressive, scientifically substantiated methods of financial management of enterprises include taking into account economic laws of management, justification of the system for the formation and use of monetary funds, systematic organization of financial management, the use of economical and mathematical methods and computer technologies[5,6].

The toolkit for optimizing financial management is complex and multifaceted. During the scientific research conducted by Bakaiev L.A. concerning the use of mathematical methods and economic systems models, the following algorithm for modeling of financial activity at the enterprise was proposed[5,6]. Mathematical modeling of the processes of an enterprise financial activity can be presented as a set of tasks, the decision of which should be carried out in several stages. It is supposed that the solution is realized on six levels of the detailed integrated management system (IMS) for business processes. At the upper level, the goal of the development (main goals) being implemented (IMS) is formalized. The next step is to execute management functions and tasks that can be detailed for each decision maker. In general, the task of constructing a management structure in an integrated management system can be represented by the following set of information (< A, B, C, D, F, G, K, W >), where

Ŕ – tree of production goals and achievement of planned profit;

Â – a set of tasks implemented by an integrated management system;

Ń – a set of management functions implemented by an integrated management system;

D – a set of management objects;

F – a set of business processes;

G – a set of persons-decision makers who form an hierarchy of management;

K – a set of criteria that provide performance evaluation;

W – a set of alternative options for a management structure implemented by the functions of an integrated management system.

It is established that at this stage essence of the problem and preconditions should be formed, same as assumptions should be accepted. It is necessary to highlight the most important signs and properties of the object being modeled, to study its structure and the relationship of its elements, at least in advance to formulate hypotheses that explain its potential behavior and development in time. This is the stage of formalizing the problem under study, that is, its expression in the form of specific mathematical dependencies. The construction of the model, in turn, is divided into several stages. First, the type of EMM is determined, the possibilities of its application in the given problem are studied;

---

[5] Bakaiev L. Mathematical Methods and Models of the Study of Economic Systems. Publisher Logos, Kiev, 2005, p. 252

[6] Vovk V. Mathematical Methods of Operations Research in Economical and Production Systems. Publishing Center of Ivan Franko LNU, Lviv, 2007, p.101 – 224

the specific list of variables and constraints, parameters and the form of interconnections are specified. If an object has a complex structure, several different models are being developed; there at each model allocates certain parts of the object, may be an input for another one, and so on.

If one uses a model that relates to a well-studied class, then the main thing is the substantiated assumption of the use of primary data. There is sometimes a situation in which a mathematical structure previously unknown is formed. At this stage, mathematical analysis of the model is carried out, revealing the general properties of the model through its possible solutions. Then it is important to prove the existence of a solution to the problem formulated. An analytical study finds out if the solution is the only one, what variables can be included in the decision, in what limits they can change, what are the possible trends of these changes[7].

The third stage of simulation is the most complex one - it is the preparation of the information support of EMM. EMM imposes rigid conditions on the system of information provision, while one must keep in mind not only the development of information of the required quality, but also minimize the cost of forming information arrays.

The third stage is to transfer the knowledge from the model to the original, as a result, we form a plurality of knowledge about the initial object and move from the language of the model to the original language. And this is possible only when the result corresponds to the signs of currency (i.e., adequacy).

The fourth stage also includes the numerical solution of the economic-mathematical model. The greatest difficulty is to overcome the dimensionality of the nxm problem, which, as a rule, is multivariate, which is the basis for developing scenarios for the further development of financial activity of enterprises.

The fifth stage covers the analysis of the obtained numerical results and their application. This stage is aimed at studying of the feasibility and completeness of the simulation results and their application both in practical activity and in order to improve the model itself, as an adequate system of interconnections, the realization of which ensures the goal of development (Fig. 4).

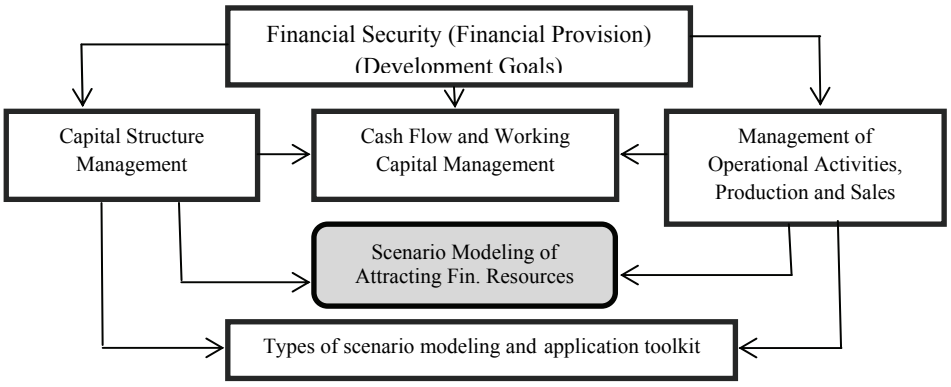


Figure 4. Interconnection of elements of scenario modeling of economic activity of enterprises
Source: compiled by the authors

[7] Zahorodniy V., Kadievskyi V. Economic Modeling: Course of Lectures. Publisher VYD – p.h. DASOA, Kiyv, 2007, 214 p.

Methodology of an enterprise financial strategy formation

The methodology of forming a financial strategy of an enterprise includes justification and development of such principles of activity, the introduction of which would allow interested entities to effectively solve identified problems[8].

The basic principles of modeling the financial strategy of enterprises are to provide the accepted strategy of their sustainable development and basis on the theoretical model of the financial strategy, monitoring the organizational structure of an object and changes in it, the choice of alternative financial strategy from several predictable scenarios[9].

The financial strategy of enterprises determines ways of attracting, accumulating as well as directions of spending financial resources. An organizational preparation of the procedure for forming the strategy up to interviewing senior staff of an enterprise, etc. is required[8].

An important part of modeling a financial strategy is the definition and implementation of the sequence of this process.

The stages of modeling the financial strategy of an enterprise are as follows:

1. Description of the enterprise as an open dynamic system is carried out taking into account the influence on it of the factors of external and internal environment. Due to the results of the enterprise condition analysis it is necessary to obtain a picture of the means and possibilities to evaluate its positive and negative sides, to establish the possibilities of the existing financial structure and directions of its development. At the same time, it is important to: identify the boundaries of the enterprise in different spheres of a market economy; analyze socio-economic (including financial) potential of the enterprise; analyze the product market in the area of management; to define the position of the enterprise in the market[8].
2. Definition of strategic goals. It is important to take into account different types of strategic goals, briefly, they can be represented as preserving existing positions of the enterprise on markets, increasing the volume of sales of products, while changing the proportions between them and changing the geography of markets, increasing volumes of product sales through the development of new product types, while preserving the geography of markets, reducing volume of product sales[9].
3. Development of various types of the financial strategy due to the goals of the enterprise and taking into account the analysis of its potential[9].
4. Formation of criteria for choosing options to create regulators out of reducing the number of alternatives developed; most often there are at least two selection criteria: the provision of the purpose of modeling and the availability of the lowest transaction costs to implement the choice of option[10].

---

[8] Semenov A. Financial strategy in the management of the enterprise. Monograph. Publisher Classic Private University, Zaporizhia, 2008, p 156

[9] Davydenko N. Assessment and forecasting of attraction of financial resources by agrarian formations through IPO on the basis of scenario modeling. European Applied Sciences. Stuttgart, Germany, 62/2013.p. 142 – 147.

[10] Zahorodniy V., Kadievskyi V. Economic Modeling: Course of Lectures. Publisher VYD p.h. DASOA, Kiyv, 2007, p. 214

5. Choosing the best option of the model scenario. It is important to give a methodologically grounded basis to create a base for choosing a strategy option. Strategies should be evaluated due to the following criteria: degree of achievement of the enterprise goal; economic efficiency (result); reliability of implementation; social and environmental acceptability; technological feasibility[11].
6. Detailing of the selected option of the financial strategy model is carried out by bringing the general model to the level of filling it by the entities-executors, development of specific programs and projects. At this stage, it is important to prioritize tasks within the overall strategic development goals[11].
7. Substantiation of the financial strategy of enterprises as a software product. At the final stage of the financial strategy formation, it takes the form of a mandatory implementation of the organizational and administrative document [11].
Their achievements are made on the basis of the economic and mathematical model, which is a reflection of the scenario approach to substantiating the choice of the goal function[12], proposed by Zahorodniy V. Kadiievskyi V. and Davydenko N., which has the form (baseline scenario and derivatives from it) (Fig.5):

Goal functions:

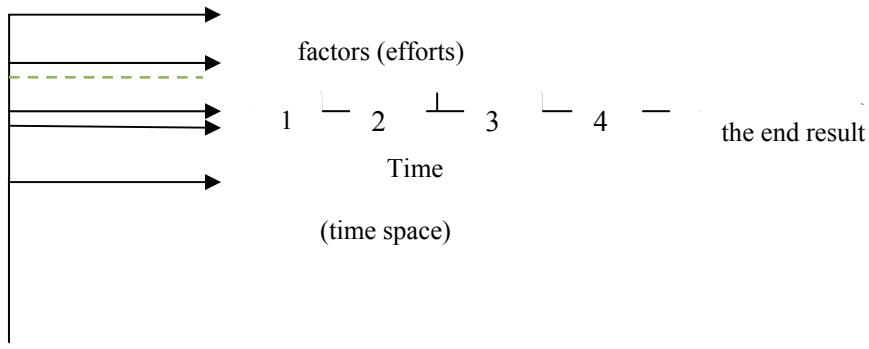


Figure 5. Interconnections of initial conditions with the final result
Source: based on the economic and mathematical model proposed by by Zahorodniy V. Kadiievskyi V.[12]

The first scenario (baseline scenario). The internal-economic aspect; indicator: revenue:

$$F_1(x) = \sum_{j=1}^{n} c_j x_j \rightarrow \max, \qquad (1)$$

The second scenario. Enterprise assessment from the point of consumer view - consumer satisfaction with a certain type of goods or services:

[11] Semenov A. Financial strategy in the management of the enterprise. Monograph. Publisher Classic Private University, Zaporizhia, 2008. – 156 p
[12] Zahorodniy V., Kadievskyi V. Economic Modeling: Course of Lectures. Publisher VYD – p.h. DASOA, Kiyv, 2007. – 214 p.

$$F_2(x) = \sum_{j=1}^{n} b_j\, x_j \rightarrow max \qquad (2)$$

The third scenario. Financial aspect: the volume of attraction of financial resources taking into account the revenue:

$$F_3(x) = \sum_{j=1}^{n} (\mathrm{c_j x_j} - \mathrm{p_j}\, x_j) \rightarrow max, \qquad (3)$$

The fourth scenario (the perspective development of the enterprise). Innovation aspect: profitability of innovations indicator:

$$F_4(x) = \sum_{j=1}^{n} m_j\, x_j \rightarrow \max \qquad (4)$$

The developed economic and mathematical model has limitations:
Limitations on resource:

$$\sum_{\mathrm{j=1}}^{\mathrm{n}} \mathrm{a_{ij}\, x_j} \leq \mathrm{A_i} \qquad (5)$$

Limitations on the main technical and economic indicators:

$$\sum_{j=1}^{n} y_{rj}\, x_j \geq Y_r \qquad (6)$$

Limitations on financial resources and volumes of attracted resources:

$$\sum_{j=1}^{n} k_{tj}\, x_j \leq K_t, \qquad (7)$$

Limitations on demand:

$$d_j \leq x_j \leq D_j \qquad (8)$$

Limitations on innovation costs:

$$\sum_{j=1}^{n} v_{lj} x_j \leq V_l\,, \qquad (9)$$

Limitations on the costs of compliance with product quality:

$$\sum_{j=1}^{n} S_{hj}\, x_j \leq S_{h,} \qquad (10)$$

where x_j- the optimum desired volume of output of the j-th type, pcs.; c_j- income from production of the unit of production of the j-th type, UAH;
b_j- satisfaction of the consumer by the j-th type of goods or services;
p_j- expenses for production of the unit of production of the j-th type, UAH;
m_j- share of income per unit of products received as a result of the introduction of innovations in the production of j-th type of products, UAH;
a_{ij}- the norm of the cost of the resource of i-th type per unit of j-th type UAH;
A_i- the maximum allowable limit on the cost of a certain type of resource for the production of the entire product range, UAH;

y_r- the value of r-th indicator;
Y_r- the minimum value of a certain technical and economic indicator;
k_j- amount of working capital (amount of variable costs), necessary for the production of a unit of a particular product type, UAH;
K_t- the maximum amount of working capital available at the disposal of the enterprise, UAH;
$d_j D_j$- lower and upper limits of production, pcs.;
v_l- Innovative costs per unit of production for a certain technology or for goods in general, UAH;
V_l- the maximum amount of funds allocated for the innovation costs of the l-th type, pcs.;
s_h- expenses for compliance with the quality of j-th type of products for the h-th technological operation, UAH;
S_h- maximum amount of expenses for compliance with quality, UAH.

The economic and mathematical model is characterized by variants (alternatives) of economic measures, the realization of which is supposed in the limitations and concepts of scenario mathematical modeling.

At the same time, variants of the measures development determine the minimum costs of production means to achieve a certain goal; at these costs of funds or financial resources the goal is realized in an optimal way.

Such an approach leads to a rational combination of goal and means (need and opportunity) based on the methodology of scenario modeling.

Scenario modeling of enterprises' financial management processes

On the basis of the economic and mathematical model proposed by Zahorodniy V. and Kadiievskyi V., scenario modeling of enterprises' financial management processes is proposed below[13].

It is established that the basic principles of rational actions or behavior based on scenario modeling are principles of minimization or maximization of development, assessment of the state of the entities' and processes' functioning. In particular, the scenario modeling is carried out here not within the same model and transformation of the main indicators $a_{ij}b_ic_j$, but by transforming the model of type of limitation on sources of funds for capital investments itself:

$$\sum_{t\epsilon T} a_t\, z_t + \hat{x} - \bar{\bar{x}} = 0; \qquad (11)$$

- the profit that can be obtained in each year of the planning period;

$$\frac{T-t}{t} Z_0 + \frac{t}{T} Z_t - Z_t = 0 \qquad (12)$$

- the total amount of profit that can be obtained in the planned period:

$$\sum_{j\epsilon I} C_j^T x_j - x^{st} - Z_t = 0 \qquad (13)$$

- limitations on obtaining long-term loan loans, attracted resources:

[13] Davydenko N. Assessment and forecasting of attraction of financial resources by agrarian formations through IPO on the basis of scenario modeling. European Applied Sciences. Stuttgart, Germany. Volume 62, 2013.p. 142 – 147.

$$\hat{x} \leq M \qquad (14)$$

- volume of gross product, which provides the obtained optimal plan:

$$\sum_{j \epsilon I} C_j^B x_j - x^B = 0 \qquad (15)$$

- the volume of commodity products, which provides the obtained optimal plan:

$$\sum_{j \epsilon I} C_j^T x_j - x^T = 0 \qquad (16)$$

It is worth noting that the second feature of scenario modeling is that the economic and mathematical model has limitations that contain requirements, the conditions of which vary depending on the economic consequences of production activities and the impact of environmental factors on the entity's state (statistical or dynamic)[13].

Research results

For the analysis of the strategic matrix of interconnections, the correlation dependencies for the investigated segments (enterprises) were calculated: the amount of financial resources Y, received for each of them on the basis of account of:

$ő_1$ – liquidity coefficient;

$ő_2$ – coefficient of enterprise financial stability.

In doing so, linear and polynomial trends were used to determine the tightness of the link between the volumes of financial resources and the coefficients of liquidity and financial stability (xj), as well as correlation dependencies were constructed.

For example, AVANGARDCO IPL was chosen. Briefly describe this enterprise. Avangard is a vertically integrated holding, one of the largest agroholdings in Ukraine. For this agroholding on the basis of the financial information two equations of dependence have been developed. Thus, the linear correlation dependence for x_1 has the form: $y_1 = 85782x_1 - 148471$, the correlation coefficient $R^2 = 0.768$, and the determination coefficient is 0.8764. For x_2 the equation has the form $y_2 = 136612ő_2 - 166531$, the correlation coefficient $R^2 = 0.880$. The results of the calculation of the pair correlation coefficients indicate that there is a direct relationship between the volume of financial resources and the coefficients of liquidity and the coefficients of financial stability, and this dependence is quite high. Thus, the change in the performance attribute y_1 (volume of financial resources) by 76,8% depends on the factor attribute x_1 (liquidity coefficient) and by 88.0% is explained by the change in the factor attribute x_2 (financial stability coefficient).

The equation of multiple correlation has the form for the conditions of the linear trend: $y = 157558 + 113761x_2 + 21090x_1$, $R^2 = 0.8867$. The results of the calculations of the multiple correlation coefficient further confirm the influence of factor attribute on the resultant – so the change in the volume of financial resources by 88.67% is explained by factor attributes such as the coefficients of liquidity and financial stability.

The results of scenario modeling of the forecast of the development of the investigated enterprise are specified below are, taking into account three possible scenarios: optimistic, moderate and pessimistic based on historical data for 8 years.

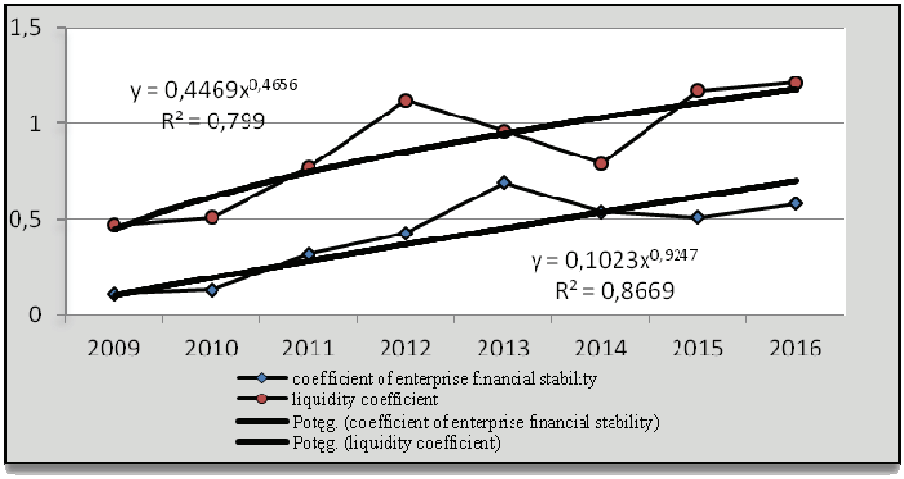


Figure 6. Optimistic development forecast based on scenario modeling for AVANGARDCO IPL
Source: own research

For the conditions of the power trend with the optimistic forecast of development of AVANGARDCO IPL, the set of the equation of dependence has the form: $y = 0.1023x^{0,9247}$, the correlation coefficient is $R^2 = 0.8669$ (financial stability) and $y = 0.4469x^{0,4656}$, the correlation coefficient is $R^2 = 0,799$ (the liquidity index).

Under these conditions, the results of the analysis models solution and forecast of enterprise performance indicators, enterprise management under uncertainty and risk conditions, production potential management models become limited by the right-hand side of the equations of the coordinating model (optimization of the production program) (Fig. 7).

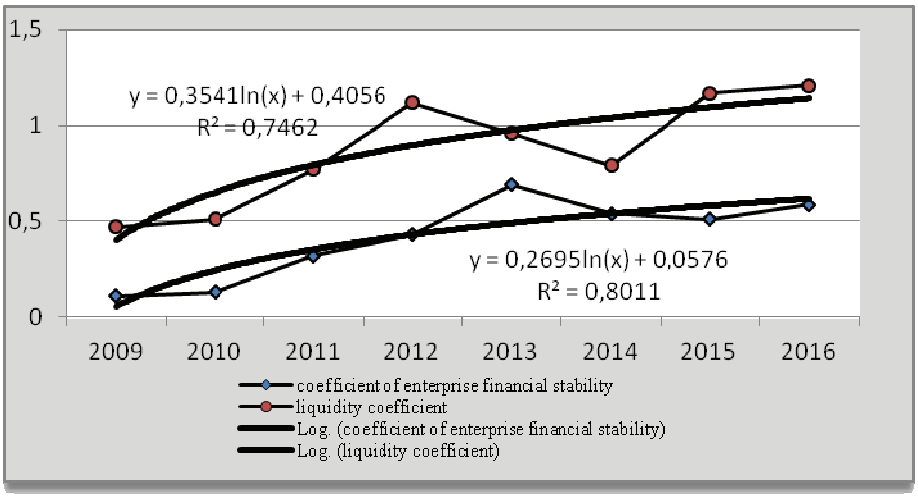


Figure 7. Moderate development forecast based on scenario modeling for AVANGARDCO IPL
Source: own research

With the moderate scenario of the enterprise development, the correlation equation changed as follows: y = 0,2695 In(x) + 0,0576, the correlation coefficient is R^2 = 0,8011 (the coefficients of financial stability) and y = 0,3541 In(x) + 0,4056, the correlation coefficient is R^2 = 0,7462 (the liquidity ratios).

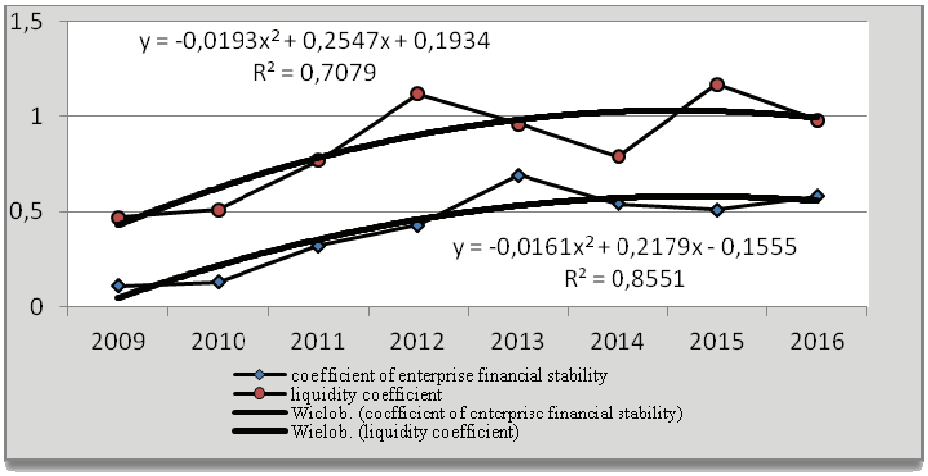


Figure 8. Pessimistic development forecast based on scenario modeling for AVANGARDCO IPL
Source: own research

With the pessimistic forecast of development based on scenario modeling for AVANGARDCO IPL, the dependence equation has the form (depending on the change in liquidity and financial stability coefficients): y = - 0,0193ő^2 + 0,2547ő + 0,1934, the correlation coefficient is R^2 = 0,7079 and y = - 0,0161ő^2 + 0,2179ő + 0,1555, the correlation coefficient is R^2 = 0,8551.

Conclusions

1. The results of the forecasting of economic processes lay the foundation for the correct formulation of a particular task in specific financial situations. Unfortunately, most of the traditional methods of forecasting do not correctly consider the theory, patterns and variability of the external conditions of the operation of the forecast object.

2. The purpose of planning and forecasting as a management function is to timely take into account and evaluate all internal and external factors that provide favorable conditions for the normal functioning and development of enterprises. This activity is based on the identification and forecasting of consumer demand, the analysis and evaluation of available financial resources and the prospects for the development of economic conditions. One of the key factors in the successful operation of enterprises is the implementation of effective scenario planning, which would provide a qualitative and most complete modeling of the development options of the enterprise.

3. Analysis of the economic situation in Ukraine, the changes in key macroeconomic indicators that have taken place between 2007 and 2017 confirm that Ukrainian enterprises have functioned under difficult circumstances – devaluation of the national

currency from 4,45 UAH/USD until 27,3 UAH/USD (more than 615% over the past 10 years), GDP growth rate in Ukraine averaged -0,09 percent from 2010 until 2017, credit rating for Ukraine stands at B- or Caa2 (Fitch and Moody's appropriately).

4. Ukrainian enterprises EBIT (over the past five years) is of - 619 538 million UAH. Only the objective assessment of the environment, analysis of enterprise strengths and weaknesses, effective activity forecasting, as well as financial modeling help enterprises adapt to the negative circumstances and achieve positive financial results. In this situation enterprises have to pay more attention to enterprise development modeling depending on the changes in the economic environment.

5. Obtained results of the forecast modeling of the investigated enterprise development, taking into account an optimistic scenario, a pessimistic scenario and a moderate scenario based on such coefficients as liquidity and financial stability, have proven that with the transformation from optimistic to pessimistic scenario the correlation between the resultant and the factor variables is weakened. Thus, for the optimistic scenario, the correlation coefficients are: $R^2_l = 0.799$ (based on liquidity ratios) and $R^2_s = 0.867$ (based on financial stability coefficients), but for the pessimistic scenario, the values of these indicators are changed – $R^2_l = 0.7079$ and $R^2_s = 0.855$. The research shows, AVANGARDCO IPL can expect for a positive financial dynamics into the future, but this situation is not so stable and strong, especially it is related to financial stability of the enterprise. Therefore, the company should pay much more attention to the risk diversification.

6. A focused strategy is a prerequisite for ensuring strong market positions of the enterprise and achieving its high financial performance in the long perspective. It is especially important in case of the enterprises have to function in the negative economical circumstances. Therefore, effective organization of scenario activities as an element of strategic planning, is considered as one of the main factors that will improve the system of financial management in the enterprise.

Literature

Bakaiev L. Mathematical Methods and Models of the Study of Economic Systems. Monograph. Publisher Logos, Kiev, 2005.

Davydenko N. Assessment and forecasting of attraction of financial resources by agrarian formations through IPO on the basis of scenario modeling. European Applied Sciences. Stuttgart, Germany. Volume 62, 2013.

Davydenko N. Strategy of providing financial stability of enterprises in the context of modern challenges and threats. Publisher Scientific herald of Uzhgorod University. The series "Economics". Edition 1(47). – V.1., 2016.

Rees M. Financial Modeling in Practice. Publisher: John Wiley & Sons, 2008.

Report and Consolidated Financial Statements for the year ended 31 December 2016. http://avangardco.ua/fileadmin/files/INVESTOR_RELATIONS/Annual_Reports/AVANGARDCO_IPL_Consolidated_Fnancial_Statements_for_YE2016.pdf .

Samonas M. Forecasting, analysis and modeling: a framework for long-term forecasting. Publisher John Wiley & Sons, 2015.

Semenov A. Financial strategy in the management of the enterprise. Monograph. Publisher Classic Private University, Zaporizhia, 2008.

Trading Economics. https://tradingeconomics.com/ukraine/inflation-cpi.

Wasilewska N. Estimation of the Financial State of Agrarian Enterprises in Ukraine. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, 2010, V. 81.
Vovk V. Mathematical Methods of Operations Research in Economical and Production Systems. Publishing Center of Ivan Franko LNU, Lviv, 2007.
Zahorodniy V., Kadievskyi V. Economic Modeling: Course of Lectures. Publisher VYD – p.h. DASOA, Kiyv, 2007.

Informacja o autorze:

Prof. dr hab. Natalia Wasilewska
Jan Kochanowski University in Kielce
ul. Gieysztora, 2/63
02-999, Warszawa
E mail: n.wasilewska@unipt.pl

Polityki Europejskie, Finanse i Marketing
19 (68) 2018
DOI 10.22630/PEFIM.2018.19.68.24

Mirosław Wasilewski
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Anna Bischoff

Współpraca w zakresie wymiany informacji podatkowej między Polską a krajami UE

THE COOPERATION IN THE EXCHANGE OF TAX INFORMATION BETWEEN POLAND AND OTHER EU COUNTRIES

W opracowaniu przedstawiono zagadnienie wymiany informacji podatkowej między Polską oraz państwami UE. Przedstawiona została podstawa prawna, narzędzia, struktura oraz intensywność wymiany informacji podatkowej. Badania przeprowadzono na podstawie danych statystycznych uzyskanych z BWIP w Koninie oraz informacji zawartych w raporcie przygotowanym dla Komisji Europejskiej w ramach programu Fiscalis 2013. Uwzględnione zostały także informacje zawarte w raportach z kontroli przeprowadzanych przez NIK w latach 2009–2015. Organy administracji podatkowej posiadają narzędzia umożliwiające wymianę informacji w sposób efektywny i usystematyzowany. W badanym okresie wymiana informacji podatkowych ulegała intensyfikacji. Pracownicy polskiej administracji skarbowej wystosowali znacząco więcej zapytań o udzielenie informacji podatkowej, niż ich otrzymali od przedstawicieli państw UE. Wymiana ta jedynie w niewielkim stopniu przyczyniła się do zapobiegania przestępstwom podatkowym. Konieczne jest więc wprowadzenie rozwiązań systemowych, ograniczających nadużycia podatkowe na skalę międzynarodową.

Słowa kluczowe: administracja podatkowa, wymiana informacji podatkowej, Biuro Wymiay informacji podatkowej w Koninie, CCN mail

Wstęp

Administracja podatkowa pełni szczególnie ważną rolę dla funkcjonowania państwa. Sprawnie działająca administracja podatkowa zapewnia dochody budżetowi państwa, wspiera przedsiębiorców w wypełnianiu obowiązków podatkowych oraz skutecznie zabezpiecza przed nadużyciami podatkowymi, przyczyniając się tym samym do ochrony wolnego rynku i uczciwej konkurencji. Wyzwania stawiane pracownikom administracji są coraz większe, środowisko pracy coraz bardziej skomplikowane, a oczekiwania ze strony podatników stale rosną.

Polska będąca członkiem organizacji międzynarodowych takich jak Unia Europejska (UE) oraz Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), jest zobowiązana do współpracy w zakresie wymiany informacji podatkowej z pozostałymi krajami członkowskimi. Ponadto, Polska jest sygnatariuszem ponad 90 umów o unikaniu

podwójnego opodatkowania[1] z krajami należącymi do UE oraz innymi państwami, a przez to zobowiązana jest do chociażby częściowej współpracy w zakresie wymiany informacji o opodatkowaniu dochodów i zapłaconym podatku. Dotyczy to zarówno podmiotów zagranicznych działających w Polsce, jak również polskich przedsiębiorstw, prowadzących działalność poza granicami kraju.

Wymiana informacji odbywa się na podstawie dyrektywy Rady UE nr 2011/16/UE w sprawie współpracy administracyjnej w dziedzinie opodatkowania, wraz z późniejszymi zmianami oraz wspólnej Konwencji Rady Europy i OECD o wzajemnej pomocy administracyjnej w sprawach podatkowych, która została sporządzona w Strasburgu 25 stycznia 1988 r. Ponadto, prowadzone są prace nad uregulowaniem i implementacją do polskiego porządku prawnego wszystkich dyrektyw unijnych, dotyczących wymiany informacji podatkowej przy pomocy jednego aktu prawnego.

Wypełnienie zadań powierzonych pracownikom administracji podatkowej nie byłoby możliwe bez pomocy narzędzi informatycznych, które są stopniowo coraz szerzej wprowadzane do użytku. Urzędnicy dysponują dostępem do zintegrowanych systemów informacji podatkowej, a główne narzędzia wykorzystywane w tym celu to zintegrowany Podatkowy System Informatyczny (POLTAX), System Wymiany Informacji o VAT (ang. VAT Information Exchange System, VIES) oraz zdecentralizowana sieć współpracy w dziedzinie podatku VAT (EUROFISC)[2].

Intensyfikacja i przyśpieszenie wymiany handlowej z krajami UE stworzyło pole do nadużyć podatkowych. Dlatego współpraca z administracjami podatkowymi krajów członkowskich polega przede wszystkim na identyfikowaniu i ograniczaniu zjawiska unikania obowiązków podatkowych. Oszustwa podatkowe nie są jedynie polskim problemem, a większość krajów UE zmaga się z nimi w mniejszym lub większym stopniu. Głównym obszarem działania oszustów podatkowych stał się podatek VAT. Kontrole Najwyższej Izby Kontroli (NIK) z lat 2013–2015 wskazują, iż polskie organy podatkowe jedynie w niewielkim stopniu przeciwdziałają przestępstwom podatkowym. Niewystarczająca jest szybkość i skuteczność reakcji organów podatkowych. Jak wykazują raporty Komisji Europejskiej rozmiar luki w podatku VAT, definiowanej jako różnica pomiędzy wpływami z podatków, które powinny zostać teoretycznie osiągnięte, a kwotą wpływów faktycznie uzyskanych, utrzymuje się w Polsce na poziomie, wyższym niż średnia wielkość tego zjawiska w krajach UE. Według raportów Komisji Europejskiej w latach 2010–2014 wzrosła ona z 21% do 24%. Utrzymująca się, znacznych rozmiarów luka podatkowa świadczy o stosunkowo niskiej efektywności polskiego systemu podatkowego i potrzebie wprowadzenia nowych rozwiązań, mających na celu ograniczenie oszustw podatkowych. Ponadto, zaangażowanie pracowników administracji podatkowej w wymianę informacji podatkowej z zagranicą jest ograniczone. Wymiana odbywa się poprzez jeden ośrodek w kraju – Biuro Wymiany Informacji Podatkowej w Koninie (BWIP). Zakres działania biura jest bardzo szeroki. Droga jaką przechodzi zapytanie o informację podatkową jest niekiedy bardzo złożona, przez co czas reakcji organów podatkowych jest wydłużony. Niestety, to właśnie od szybkości wymiany informacji zależy często możliwość udaremnienia dokonania

[1] Według wykazu Ministerstwa Finansów na dzień 10.09.2016 r.
[2] Administracja Podatkowa - profesjonalna, nowoczesna przyjazna, publikacja Ministerstwa Finansów, 2013, 2015

przestępstwa podatkowego lub zmniejszenie jego skutków. Wszystko to wpływa na niską efektywność wykrywania, a przede wszystkim zapobiegania przestępstwom podatkowym w Polsce. Według wstępnych szacunków Ministerstwa Finansów od 2016 r. luka podatkowa ulega zauważalnemu ograniczeniu. W sposób istotny zmniejszyła się w 2017 r., choć wciąż stanowi 14 proc. potencjalnych wpływów. W latach 2015–2016 wynosiła odpowiednio 40 i 34 mld zł (23,9 proc. i 20 proc.) – czytamy w interpelacji skierowanej do Ministra Finansów. Celem opracowania jest określenie podstawy prawnej, narzędzi, struktury oraz intensywności wymiany informacji podatkowej między Polską a krajami UE. Ocenie poddany został także zakres oraz istniejące kanały wymiany informacji.

Metody badań

Analizie poddane został metody, narzędzia i intensywność wymiany informacji podatkowej między Polską, a krajami UE. Dokonano również przeglądu ustawodawstwa dotyczącego wymiany informacji podatkowej między krajami UE. Okres badań obejmuje lata 2009–2015 w przypadku informacji uzyskanych od polskich organów podatkowych oraz lata 2008–2013 w odniesieniu do danych obejmujących wymianę informacji podatkowych na terenie całej UE. Wykorzystane dane statystyczne pochodzą z raportu przygotowanego dla Komisji Europejskiej, mającego na celu ocenę programu Fiscalis 2013 oraz z zapytania o udostępnienie informacji publicznej, dotyczącego liczby oraz pochodzenia wniosków o udostępnienie informacji podatkowej. Zapytanie skierowane zostało do Izby Administracji Skarbowej w Poznaniu, której podlega BWIP w Koninie. Ponadto dane dotyczące wysokości luki podatkowej w VAT w latach 2016 – 2017 pochodzą z odpowiedzi udzielonej na interpelację poselską posłów Wojciecha Króla i Pawła Bańkowskiego, która wystosowana została do wiceministra finansów Pawła Cybulskiego.

Ponadto, wykorzystano także dane liczbowe zawarte w raportach NIK, dotyczące kontroli przeprowadzonych w organach administracji podatkowej z lat 2009–2015.

Wyniki badań

Wzajemna pomoc administracji podatkowych państw UE w zakresie wymiany informacji ma stosunkowo długą historię. Wymiana informacji w dziedzinie podatków bezpośrednich możliwa była od 1977 r. na podstawie dyrektywy Rady Wspólnot Europejskich (dalej Rady EWG) 77/799/EWG. Dyrektywa uzupełniała zawarte wcześniej porozumienia bilateralne, nawiązywane w sposób niezależny i spontaniczny między państwami członkowskimi.

Rozwój wspólnego rynku postawił nowe wyzwania administracji podatkowej, dlatego pierwotna dyrektywa została zastąpiona dyrektywą Rady UE 2011/16/UE w sprawie współpracy administracyjnej w dziedzinie opodatkowania. Ustanowione zostały formalne kanały obiegu informacji takie jak:

- wymiana informacji na wniosek, polegająca na udzieleniu informacji na podstawie zapytania kierowanego przez wnioskujące państwo członkowskie do współpracującego państwa członkowskiego,

- wymiana spontaniczna, rozumiana jako przekazanie państwu partnerskiemu informacji na temat podejrzewanych oszustów podatkowych, jeżeli takie dane zostaną wykryte podczas krajowych kontroli skarbowych,
- wymiana automatyczna, polegająca na przekazaniu właściwym organom państwa członkowskiego informacji o wydanych transgranicznych decyzjach w sprawie cen transakcyjnych lub transgranicznych interpretacjach indywidualnych (z wyjątkiem interpretacji dotyczących wyłącznie indywidulanej sprawy osoby fizycznej). Informacje mają zawierać dane indentyfikacyjne jednostki, dla której zostały wydane oraz wskazanie innych państw członkowskich, których może dotyczyć dana interpretacja lub decyzja.

Te trzy formy wymiany informacji są zgodne z normami ustalonymi przez organy podatkowe na poziomie międzynarodowym, a w szczególności z normami obowiązującymi w krajach OECD. Dodatkowo dyrektywa 2011/16/UE umożliwiła przeprowadzanie międzynarodowych kontroli podatkowych oraz symultanicznych postępowań administracyjnych. Ponadto uregulowała metody wzajemnej współpracy w zakresie zawiadamiania o podjętych decyzjach podatkowych metodą elektroniczną. Dyrektywa 2011/16/UE została zmieniona w latach 2014-2015 poprzez rozszerzenie zakresu automatycznej wymiany danych finansowych (dyrektywa Rady UE 2014/107/UE). Dodano również przepisy regulujące metody współpracy między organami podatkowymi w zakresie transgranicznych interpretacji podatkowych i ustalania cen transferowych (dyrektywa Rady UE 2015/2376).

Utworzenie wspólnego rynku i zniesienie fizycznych kontroli granicznych wymagało ustanowienia nowego systemu kontroli VAT w handlu wewnątrzwspólnotowym. Utworzona została platforma wymiany informacji o VAT - VIES. Niezbędne ustalenia dotyczące współpracy administracyjnej w dziedzinie podatku VAT zostały określone w rozporządzeniu Rady EWG 218/92/EWG i znowelizowane poprzez rozporządzenie Rady Wspólnot Europejskich (dalej WE) 1798/2003 oraz rozporządzenie Rady UE 904/2010.

Wzajemna pomoc w odzyskiwaniu wierzytelności dotyczących podatków, ceł i opłat zapoczątkowana została w 1976 r. dyrektywą 76/308/EWG. Następnie dyrektywa ta została rozszerzona o VAT przez dyrektywę 79/1071/EWG, o podatek akcyzowy poprzez dyrektywę 92/108/EWG oraz o podatki od dochodu, kapitału i składek ubezpieczeniowych przez rozporządzenie 2001/44/WE.

Aby uczynić współpracę między administracjami podatkowymi bardziej wydajną, koniecznym okazało się stałe modernizowanie instrumentów prawnych, które są podstawą współpracy międzynarodowej. Następujące dokumenty odzwierciedlają ich najnowszą aktualizację:

- współpraca administracyjna w dziedzinie akcyzy została zreformowana na mocy rozporządzenia Rady WE 2073/2004 oraz dyrektywy 2004/106/WE
- wzajemna pomoc w zakresie odzyskiwania wierzytelności została zmodernizowana i rozbudowana dyrektywą Rady UE 2010/24/UE oraz rozporządzeniem wykonawczym Komisji UE nr 1189/2011.

Współpraca administracji podatkowych nie była by możliwa bez zastosowania narzędzia, jakim jest zintegrowany elektroniczny system wymiany informacji. W tym celu powołana do życia została komputerowa platforma łączności i wymiany danych. Wspólna sieć łączności/wspólny system połączeń (ang. Common Communications

Network/Common Systems Interface, CCN/CSI) jest siecią komunikacji elektronicznej nadzorowaną przez Generalną Dyrekcję ds. Podatków i Unii Celnej (DG TAXUD). Misją CCN jest zapewnienie wspólnych usług wymiany informacji dotyczącej opodatkowania, akcyzy i ceł z dużą dokładnością, przy zachowaniu zasad bezpieczeństwa i ciągłości. Sieć CCN została zaprojektowana w latach 1993 i 1995, a funkcjonuje od 1999 r.

CCN jest największą platformą komunikacji elektronicznej między administracjami podatkowymi i celnymi na całym świecie oraz dostarcza szeregu usług wspierających. Na działaniu sieci CCN opiera się ponad 50 aplikacji. Sieć CCN, jak i aplikacje na niej bazujące, stanowią podstawowe narzędzie wymiany informacji podatkowej w krajach UE.

Lista aplikacji wspierających administrację podatkową państw członkowskich jest bardzo obszerna, a do najważniejszych z nich natomiast należą:

1. System Wymiany Informacji o VAT (VIES, wprowadzony w 1992 r.) – narzędzie systemowe, wspomagające wymianę informacji na temat wewnątrzwspólnotowych dostaw między właściwymi organami państw członkowskich, dla celów kontroli VAT; w szczególności umożliwiające zadawanie zapytań szczegółowych o transakcje oraz pozwalające na uzyskanie danych historycznych, dotyczących danego kontrahenta (tzw. poziomy I i II);
2. VIES w Internecie (wprowadzony w 2001 r.) – rozszerzenie systemu VIES umożliwiające podmiotom zaangażowanym w dostawy wewnątrzwspólnotowe towarów lub usług uzyskanie potwierdzenia aktywności numeru VAT danego podmiotu przez Internet – jedynie dla danych aktualnych;
3. Mini One Stop Shop (MOSS, wprowadzony w 2015 r.) – System/procedura elektroniczna umożliwiająca podatnikom handlującym w więcej, niż jednym państwie członkowskim wypełnienia swoich zobowiązań VAT w jednym miejscu - państwie członkowskim, w którym mają siedzibę (lub w państwie członkowskim, w którym są zarejestrowani jako podatnik VAT w przypadku przedsiębiorstw z państw trzecich); jest to szczególna procedura rozliczania podatku VAT przy świadczeniu usług telekomunikacyjnych, nadawczych lub elektronicznych na rzecz konsumentów z krajów unijnych;
4. VAT Refund (wprowadzony w 2010 r.) – system (procedura elektroniczna) umożliwiająca przedsiębiorcom uzyskanie zwrotu podatku VAT od państwa członkowskiego, w którym nie mają siedziby;
5. Recovery exchange forms (wprowadzony w 2012 r.) – systemy oraz e-formularze związane z windykacją należności podatkowych, w szczególności formularze elektroniczne do windykacji roszczeń, formularze elektroniczne służące jako jednolity tytuł wykonawczy, umożliwiający egzekucję (UIPE) oraz jako jednolity formularz służący do powiadomienia o należności (UNF);
6. Opodatkowanie oszczędności (wprowadzony w 2006 r.) – system wymiany informacji na temat wypłat odsetek przez podmioty mające siedzibę na terytorium jednego państwa członkowskiego osobom/podmiotom zarejestrowanym/zamieszkałym w innych państwach członkowskich;
7. TIN-on-the-web (wprowadzony w 2012 r.) – system, umożliwiający użytkownikom sprawdzenie podatkowego numeru identyfikacyjnego (TIN) za pośrednictwem Internetu dla podmiotów z dowolnego państwa członkowskiego;

8. Automatyczna wymiana informacji (AEOI, wprowadzony w 2015 r.) – system pozwalający na systematyczne przekazywanie odnośnemu państwu członkowskiemu określonych z góry informacji na temat rezydentów innych państw członkowskich, bez uprzedniego wniosku, w ustalonych z góry, regularnych odstępach czasu, za pomocą określonego formularza elektronicznego;
9. Excise Movement and Control System (EMCS, wprowadzony w 2012 r.) – komputerowy system monitorowania ruchu wyrobów objętych podatkiem akcyzowym;
10. System Wymiany Danych Dotyczących Akcyzy (SEED, wprowadzony w 2006 r.) – obowiązkowa elektroniczna baza danych znajdująca się w każdym państwie członkowskim, zawierająca spis przedsiębiorców, właścicieli składów oraz magazynów zarejestrowanych dla celów akcyzy;
11. Eurofisc (wprowadzono w 2010 r.) – sieć służąca sprawnej wymianie między państwami członkowskimi UE ukierunkowanych informacji, mająca na celu ułatwienie wielostronnej współpracy w zakresie zwalczania oszustw w podatku VAT, powołana rozporządzeniem Rady UE nr 904/2010 z dnia 7 października 2010 r. w sprawie współpracy administracyjnej oraz zwalczania oszustw w dziedzinie podatku od wartości dodanej.

System POLTAX wykorzystywany przez polską administrację podatkową pod wieloma względami został zintegrowany z platformami wymiany informacji działającymi w UE. Podstawową metodą wykrywania niezgodności i nieprawidłowości w obszarze transakcji wewnątrzwspólnotowych oraz weryfikowania poprawności deklarowanych danych o transakcjach wewnątrzwspólnotowych polskich podatników jest analiza informacji gromadzonych w systemie VIES (danych z informacji podsumowujących VAT UE), a następnie porównanie ich z danymi gromadzonymi w systemie POLTAX (z deklaracji podatkowych). Jak donosi raport NIK (nr ewid. 16/2010/P09023/KBF) w marcu 2009 r. nastąpiła awaria systemu integracji danych pomiędzy systemami POLTAX i VIES. Wielomiesięczna awaria uniemożliwiła analizę przekazywanych danych oraz bieżącą weryfikację stwierdzonych nieścisłości. Kolejne raporty NIK z kontroli dotyczących efektywności zwalczania oszustw w podatku od towarów i usług (nr 17/2014/P/13/042/KBF) oraz wprowadzaniu do obrotu gospodarczego faktur dokumentujących czynności fikcyjne (nr 24/2016/P/15/011/KBF) wykazały, iż polska administracja podatkowa nie wykorzystuje w pełni możliwości, jakie daje wymiana informacji podatkowych z krajami UE. Ponadto, strona Polska nie dochowuje terminów aktualizacji informacji zawartych w systemach informatycznych, np. wykreślenia bądź wpisania na listę czynnego podatnika VAT, a także przekracza ustalone terminy odpowiedzi na zapytania wystosowane przez administracje krajów członkowskich UE. Problem sprawnego udzielania odpowiedzi występuje w większości krajów UE. Stąd też dążenia państw członkowskich do rozszerzenia zakresu automatycznej wymiany informacji. Szybkość w otrzymywaniu informacji o rzetelności rozliczeń kontrahentów z innych krajów UE ma istotne znaczenie dla skutecznego rozpoznawania i zwalczania oszustw podatkowych.

Jedną z głównych części sieci CCN jest CCN mail – aplikacja do wymiany poczty elektronicznej. Tabela 1 przedstawia przeznaczenie poszczególnych skrzynek pocztowych funkcjonujących w ramach sieci CCN mail. CNN mail umożliwia współpracę między administracjami podatkowymi krajów UE. Zazwyczaj możliwa jest

jej łatwa integracja ze standardowym programem pocztowym, użytkowanym przez urzędników podatkowych. Aplikacja wykorzystywana jest do wymiany e-maili, a także e-formularzy, pomiędzy różnymi skrzynkami pocztowymi.

Tabela 1. Skrzynki pocztowe systemu CCN mail

Skrzynka	Zastosowanie
CLO FOR VIES	Wymiana e-formularzy VAT oraz informacji pokrewnych
E-SERVICES	Wymiana informacji dotyczących VAT od usług elektronicznych
TAXAUTO	Automatyczna wymiana informacji oraz raportów na temat podmiotów niemających siedziby w państwach UE, nowych środkach transportu oraz sprzedaży na odległość niepodlegającej VAT
TAXFRAUD	Wymiana e-formularzy dotyczących konkretnych przypadków podejrzeń nadużyć, skrzynka wykorzystywana przez EUROFISC
TAXSERV	Wymiana algorytmów VAT i innych informacji związanych z siecią IT
RECOVERY	Wymiana e-formularzy związanych z odzyskiwaniem należności oraz informacji pokrewnych
DIRECT-TAX	Wymiana informacji odnoszących się do tzw. dyrektywy odsetkowej dotyczącej opodatkowania dochodów z oszczędności w formie wypłacanych odsetek
MUTASSIST	Wymiana e-formularzy związanych z podatkami bezpośrednimi oraz informacji pokrewnych
VAT REFUND	Wymiana informacji dotyczących zwrotu podatku VAT
MLC	Wymiana informacji o wielostronnej kontroli

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Final evaluation of fiscalis 2013 programme, final report

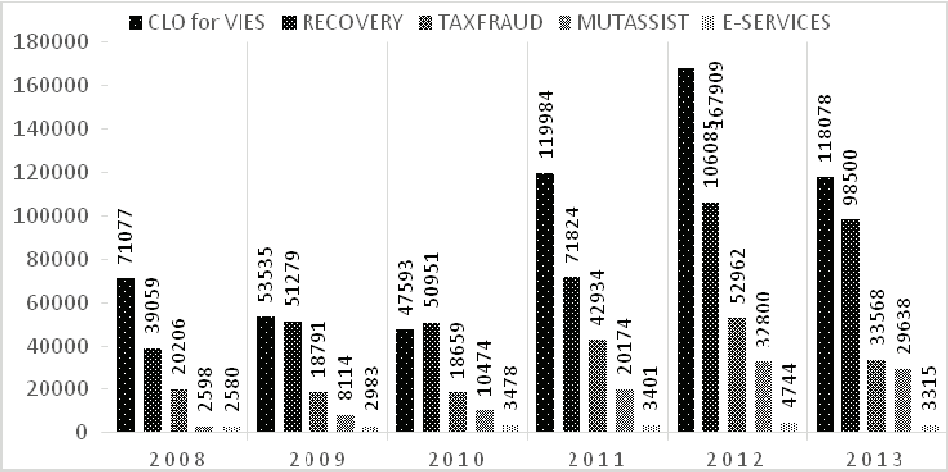
Tabela 2 prezentuje dane dotyczące liczby wiadomości wymienionych przez administracje podatkowe państw UE w latach 2008–2013. Wiadomości zostały pogrupowane tematycznie, tj. według skrzynki pocztowej, do której zostały przesłane. Najwięcej, wymienionych za pomocą sieci CCN, wiadomości dotyczyło e-formularzy VAT, średnio 42,3% w całym badanym okresie. Drugim najliczniejszym rodzajem wymienianych wiadomości były te zawierające formularze służące do odzyskiwania należności, średnio 31,7%. Stosunkowo duża część wymienionej korespondencji dotyczyła podejrzeń nadużyć, średnio 13,9%. Może to świadczyć, zarówno o zasadności istnienia tego typu narzędzi wymiany informacji, jak również o problemie jakim są nadużycia podatkowe, pojawiające się w transakcjach międzynarodowych. Następnie malejąco według liczby przesłanych wiadomości znajdowały się: wymiana e-formularzy związanych z podatkami bezpośrednimi, wymiana informacji dotyczących VAT od usług elektronicznych, automatyczna wymiana informacji, wymiana informacji odnoszących się do tzw. dyrektywy odsetkowej. Relatywnie niewielka część korespondencji (średnio poniżej 1%) dotyczyła natomiast, wielostronnych kontroli oraz obiegu informacji dotyczących zwrotu podatku VAT, a także przepływ e-formularzy odnoszących się do wymiany algorytmów VAT i innych informacji dotyczących sieci IT. Niewielka liczba maili związanych z międzynarodowymi kontrolami skarbowymi może świadczyć, iż ta forma współpracy nie jest popularna wśród administracji państw członkowskich. Największy wzrost liczby przesłanych wiadomości nastąpił w zakresie wymiany e-formularzy związanych z odzyskiwaniem należności oraz informacji pokrewnych, natomiast procentowo największy wzrost został odnotowany dla kategorii dotyczącej obiegu informacji odnoszących się do podatków bezpośrednich.

Tabela 2. Wiadomości wymienione między administracjami podatkowymi państw UE w podziale na poszczególne skrzynki pocztowe [szt.]

Skrzynka pocztowa	Lata						zmiana 2013/2008		Średnio w latach 2008-2013 [%]
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	liczba	[%]	
CLO for VIES	71077	53535	47593	119984	167909	118078	47001	166,1	42,3
RECOVERY	39059	51279	50951	71824	106085	98500	59441	252,2	31,7
TAXFRAUD	20206	18791	18659	42934	52962	33568	13362	166,1	13,9
MUTASSIST	2598	8114	10474	20174	32800	29638	27040	1140,8	7
E-SERVICES	2580	2983	3478	3401	4744	3315	735	128,5	1,7
TAX AUTO	2442	2739	2765	2712	2757	2114	-328	86,6	1,4
DIRECT-TAX	2354	2372	2146	2582	2642	2008	-346	85,3	1,2
MLC	284	2740	2008	0	0	0	-284	0,0	0,6
VAT REFUND	7	741	406	506	216	0	-7	0,0	0,2
TAXSERV	670	60	306	13	49	12	-658	1,8	0,1
Razem	141277	143354	138786	264130	370164	287233	145956	203,3	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Final evaluation of fiscalis 2013 programme, final report.

Rysunek 1 przedstawia dynamikę wymiany poszczególnych typów wiadomości za pomocą sieci CCN mail w latach 2008–2013. Dla większości kategorii liczba wymienianych wiadomości dynamicznie zwiększała się w latach 2011–2012, a następnie zanotowała dość znaczny spadek w roku 2013. Wzrost liczby wiadomości w latach 2011–2012 może być spowodowany kryzysem ekonomicznym, jaki miał miejsce w UE. Spadek przychodów podatkowych sprawił, iż administracja podatkowa państw członkowskich koncentrowała się na wnikliwym sprawdzaniu wszystkich możliwych źródeł dochodu. Z kolei spadek wykorzystania narzędzia CCN mail w przypadku wszystkich kategorii wiadomości w roku 2013 mógł być spowodowany zakończeniem kryzysu ekonomicznego, a w konsekwencji zmniejszeniem intensywności kontroli danych przedstawianych przez podatników.



Rysunek 1. Wiadomości wymienione między administracjami podatkowymi państw UE przy użyciu CCN mail dla 5 najbardziej licznych typów wiadomości
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Final evaluation of fiscalis 2013 programme, final report.

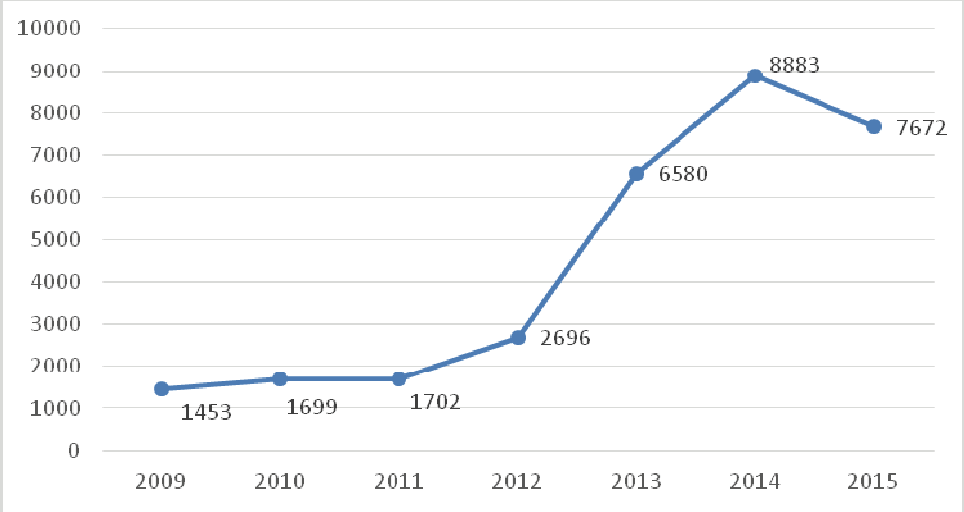
W Polsce wymianą informacji podatkowych z zagranicą zajmuje się BWIP z siedzibą w Koninie. Tabela 3 przedstawia liczbę wniosków o wymianę informacji podatkowych skierowanych do BWIP w Koninie w latach 2009–2015, wystosowanych przez administracje krajów UE. Kraje zostały pogrupowane malejąco według liczby wniosków skierowanych do BWIP. Największa liczba wniosków pochodziła z państw sąsiadujących z Polską – Niemiec, Czech oraz Słowacji i Litwy. Razem stanowiły one 63,9% wszystkich wniosków otrzymanych przez BWIP z państw członkowskich w latach 2009–2015. Jest to oczekiwana sytuacja – Polska jest dla tych państw największym, bądź jednym z największych partnerów handlowych w UE. Ponadto, Polska jest krajem tranzytowym dla państw nadbałtyckich. Stosunkowo duża liczba wniosków pochodziła z Wielkiej Brytanii (5%) oraz Belgii (3%). Są to kraje docelowe polskiej emigracji zarobkowej. Duża liczba wniosków pochodzących z tych państw może wynikać z tego, iż obywatele polscy zamieszkujący te państwa UE generują zwiększony obrót handlowy poprzez zakładane na ich terenie działalności gospodarcze, posiadające silne powiązania handlowe z Polską (np. przedsiębiorstwa transportowe lub handlowo-usługowe). Relatywnie niewiele wniosków napłynęło z państw stosujących jedne z najniższych stawek opodatkowania dochodu - Cypru (opodatkowanie dochodu spółek - 12,5%) oraz Malty (realna stawka uwzględniająca refundację wynosi około 5%). Można uznać, iż jest to oczekiwana tendencja – kraje UE starające się przyciągnąć inwestorów niskimi stawkami opodatkowania nie stosują również zbyt drobiazgowej kontroli skarbowej.

Tabela 3. Wnioski skierowane do BWIP w Koninie wystosowane przez administracje skarbowe państw UE o udostępnienie/weryfikację danych dotyczących polskich podatników [szt.]

Kraj	Lata														Średni udział w latach 2009-2015 [%]
	2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015		
	liczba	Udział [%]	liczba	Udział [%]	liczba	Udział [%]	liczba	Udział [%]	liczba	Udział [%]	liczba	Udział [%]	liczba	Udział [%]	
Niemcy	461	31,7	534	31,4	394	23,1	793	29,4	2735	41,6	4562	51,4	3621	47,2	36,5
Czechy	195	13,4	199	11,7	206	12,1	440	16,3	786	11,9	800	9,0	817	10,6	12,2
Słowacja	174	12,0	182	10,7	200	11,8	180	6,7	569	8,6	954	10,7	646	8,4	9,8
Litwa	133	9,2	118	6,9	85	5,0	193	7,2	240	3,6	298	3,4	218	2,8	5,4
Wielka Brytania	41	2,8	107	6,3	134	7,9	203	7,5	321	4,9	282	3,2	176	2,3	5,0
Belgia	29	2,0	37	2,2	45	2,6	49	1,8	348	5,3	394	4,4	315	4,1	3,2
Węgry	62	4,3	98	5,8	100	5,9	176	6,5	235	3,6	219	2,5	270	3,5	4,6
Łotwa	26	1,8	51	3,0	61	3,6	97	3,6	194	2,9	304	3,4	383	5,0	3,3
Francja	74	5,1	82	4,8	77	4,5	120	4,5	129	2,0	165	1,9	182	2,4	3,6
Szwecja	14	1,0	24	1,4	38	2,2	30	1,1	179	2,7	284	3,2	204	2,7	2,0
Holandia	20	1,4	25	1,5	30	1,8	37	1,4	253	3,8	132	1,5	155	2,0	1,9
Włochy	59	4,1	63	3,7	80	4,7	55	2,0	112	1,7	83	0,9	156	2,0	2,7
Rumunia	27	1,9	61	3,6	106	6,2	114	4,2	72	1,1	109	1,2	90	1,2	2,8
Bułgaria	41	2,8	26	1,5	35	2,1	42	1,6	73	1,1	65	0,7	148	1,9	1,7
Dania	19	1,3	9	0,5	20	1,2	45	1,7	140	2,1	45	0,5	97	1,3	1,2
Austria	12	0,8	45	2,6	48	2,8	33	1,2	82	1,2	57	0,6	60	0,8	1,5
Estonia	6	0,4	0	0,0	4	0,2	12	0,4	29	0,4	47	0,5	31	0,4	0,4
Hiszpania	11	0,8	11	0,6	4	0,2	22	0,8	16	0,2	21	0,2	16	0,2	0,4
Grecja	12	0,8	12	0,7	14	0,8	14	0,5	18	0,3	17	0,2	12	0,2	0,5
Irlandia	20	1,4	4	0,2	3	0,2	7	0,3	10	0,2	1	0,0	12	0,2	0,3
Luksem-burg	0	0,0	7	0,4	5	0,3	13	0,5	6	0,1	7	0,1	10	0,1	0,2
Malta	0	0,0	0	0,0	3	0,2	1	0,0	18	0,3	5	0,1	20	0,3	0,1
Finlandia	0	0,0	0	0,0	3	0,2	8	0,3	5	0,1	11	0,1	16	0,2	0,1
Portugalia	8	0,6	3	0,2	7	0,4	7	0,3	2	0,0	5	0,1	9	0,1	0,2
Słowenia	8	0,6	1	0,1	0	0,0	5	0,2	5	0,1	6	0,1	4	0,1	0,1
Chorwa-cja	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	9	0,1	3	0,0	0,0
Cypr	1	0,1	0	0,0	0	0,0	0	0,0	3	0,0	1	0,0	1	0,0	0,0
Razem	1453	100,0	1699	100,0	1702	100,0	2696	100,0	6580	100,0	8883	100,0	7672	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych otrzymanych z BWIP w Koninie.

Rys. 2 prezentuje sumaryczną liczbę wniosków o udostępnienie informacji podatkowych dotyczących polskich podmiotów skierowaną do BWIP przez państwa członkowskie UE w latach 2009–2015.



Rysunek 2. Dynamika napływu wniosków o udostępnienie lub weryfikację informacji podatkowych dotyczących polskich podatników skierowanych do BWIP w Koninie przez państwa członkowskie UE
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych otrzymanych z BWIP w Koninie.

Dynamika liczby zgłaszanych wniosków o udostępnienie informacji podatkowej nt. polskich podatników kształtowała się w sposób analogiczny do dynamiki, jaką można było zaobserwować w UE jako całości. Można jednak zauważyć przesunięcie w czasie o rok, w stosunku do sytuacji w całej UE. Wzrost liczby wniosków w latach 2011–2014 (z 1702 do 8883), a następnie spadek w roku 2015 (do 7672), świadczyć może o niewielkim opóźnieniu w występowaniu zjawiska kryzysu ekonomicznego na terenie Polski.

Tabela 4 Przedstawia liczbę wniosków o wymianę lub weryfikację informacji podatkowej wystosowanych przez stronę polską do administracji podatkowych krajów UE w latach 2009-2015. Kraje zostały pogrupowane malejąco według liczby wniosków wystosowanych za pośrednictwem BWIP. Najwięcej wniosków o udzielenie informacji podatkowej, polskie organy administracji skarbowej wystosowały do Niemiec, Czech, Wielkiej Brytanii, Włoch, Słowacji, Francji oraz Holandii. Wnioski dotyczące podmiotów z Niemiec stanowiły 34,1% wszystkich wniosków w latach 2009-2015, a łącznie zapytania dotyczące Niemiec, Czech, Włoch i Wielkiej Brytanii stanowiły 59,6% wszystkich zapytań.

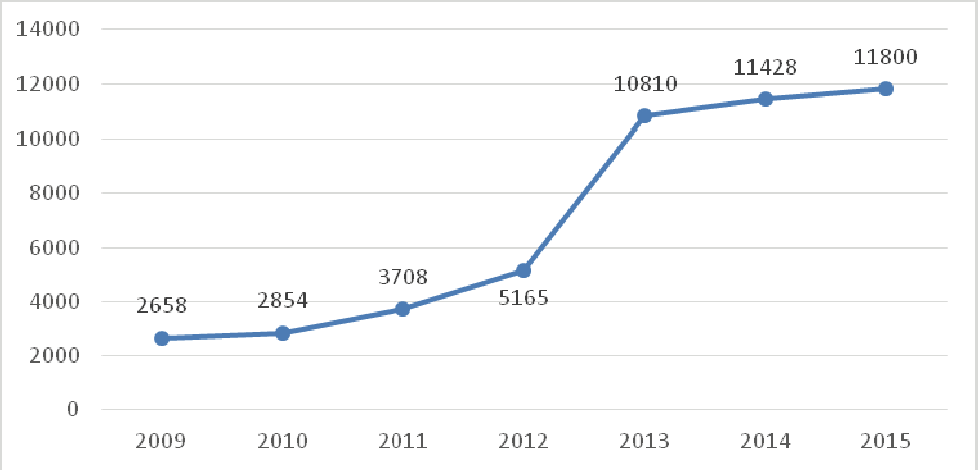
Tabela 4. Wnioski skierowane do BWIP w Koninie wystosowane przez polskie organy administracji podatkowej o udostępnienie/weryfikację danych dotyczących podatników z krajów UE [szt.]

Kraj	Lata														Średni udział w latach 2009-2015 [%]
	2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015		
	liczba	Udział [%]	liczba	Udział [%]	liczba	Udział [%]	liczba	Udział [%]	liczba	Udział [%]	liczba	Udział [%]	liczba	Udział [%]	
Niemcy	1157	43,5	1163	40,7	1421	38,3	1808	35,0	2598	24,0	3294	28,8	3294	27,9	34,1
Czechy	109	4,1	217	7,6	337	9,1	560	10,8	1064	9,8	1542	13,5	1918	16,3	10,2
Włochy	148	5,6	101	3,5	163	4,4	257	5,0	2958	27,4	459	4,0	133	1,1	7,3
Wielka Brytania	193	7,3	234	8,2	284	7,7	426	8,2	625	5,8	1044	9,1	1127	9,6	8,0
Słowacja	83	3,1	113	4,0	167	4,5	260	5,0	549	5,1	745	6,5	980	8,3	5,2
Francja	235	8,8	158	5,5	215	5,8	238	4,6	388	3,6	433	3,8	472	4,0	5,2
Holandia	103	3,9	214	7,5	204	5,5	299	5,8	350	3,2	589	5,2	308	2,6	4,8
Belgia	106	4,0	137	4,8	180	4,9	217	4,2	344	3,2	606	5,3	421	3,6	4,3
Litwa	46	1,7	54	1,9	85	2,3	173	3,3	322	3,0	426	3,7	429	3,6	2,8
Łotwa	17	0,6	40	1,4	49	1,3	123	2,4	183	1,7	426	3,7	478	4,1	2,2
Austria	76	2,9	56	2,0	108	2,9	79	1,5	253	2,3	226	2,0	236	2,0	2,2
Cypr	26	1,0	47	1,6	62	1,7	83	1,6	206	1,9	281	2,5	317	2,7	1,9
Węgry	51	1,9	46	1,6	56	1,5	98	1,9	148	1,4	233	2,0	329	2,8	1,9
Dania	81	3,0	60	2,1	83	2,2	125	2,4	112	1,0	142	1,2	201	1,7	2,0
Szwecja	58	2,2	49	1,7	63	1,7	82	1,6	124	1,1	134	1,2	171	1,4	1,6
Bułgaria	10	0,4	8	0,3	14	0,4	32	0,6	72	0,7	151	1,3	291	2,5	0,9
Rumunia	23	0,9	43	1,5	48	1,3	69	1,3	112	1,0	110	1,0	128	1,1	1,2
Hiszpania	60	2,3	49	1,7	65	1,8	84	1,6	97	0,9	103	0,9	74	0,6	1,4
Irlandia	10	0,4	17	0,6	39	1,1	53	1,0	83	0,8	126	1,1	150	1,3	0,9
Estonia	13	0,5	9	0,3	13	0,4	36	0,7	79	0,7	145	1,3	126	1,1	0,7
Luksem-burg	7	0,3	11	0,4	9	0,2	21	0,4	38	0,4	53	0,5	40	0,3	0,4
Finlandia	22	0,8	11	0,4	6	0,2	10	0,2	7	0,1	46	0,4	37	0,3	0,3
Grecja	6	0,2	6	0,2	24	0,6	15	0,3	28	0,3	15	0,1	36	0,3	0,3
Malta	4	0,2	3	0,1	4	0,1	2	0,0	27	0,2	39	0,3	36	0,3	0,2
Portugalia	9	0,3	3	0,1	9	0,2	5	0,1	18	0,2	26	0,2	28	0,2	0,2
Słowenia	5	0,2	5	0,2	0	0,0	10	0,2	21	0,2	25	0,2	22	0,2	0,2
Chorwacja	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	4	0,0	9	0,1	18	0,2	0,0
Razem	2658	100,0	2854	100,0	3708	100,0	5165	100,0	10810	100,0	11428	100,0	11800	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych otrzymanych z BWIP w Koninie.

Dodatkowo Niemcy i Czechy są państwami graniczącymi z Polską co ułatwia kontakty handlowe. Intensywna wymiana handlowa zmusza administracje podatkowe do ściślejszej i częstszej współpracy. Znacząco więcej wniosków o udostępnienie informacji podatkowej zostało wystosowanych do Cypru (1022 wniosków wysłanych przez stronę polską, w stosunku do 6 wniosków z Cypru). Jest to związane z dążeniami polskiej administracji skarbowej do przeciwdziałania praktykom ukrywania całości lub części dochodu, przy udziale spółek córek zarejestrowanych na Cyprze.

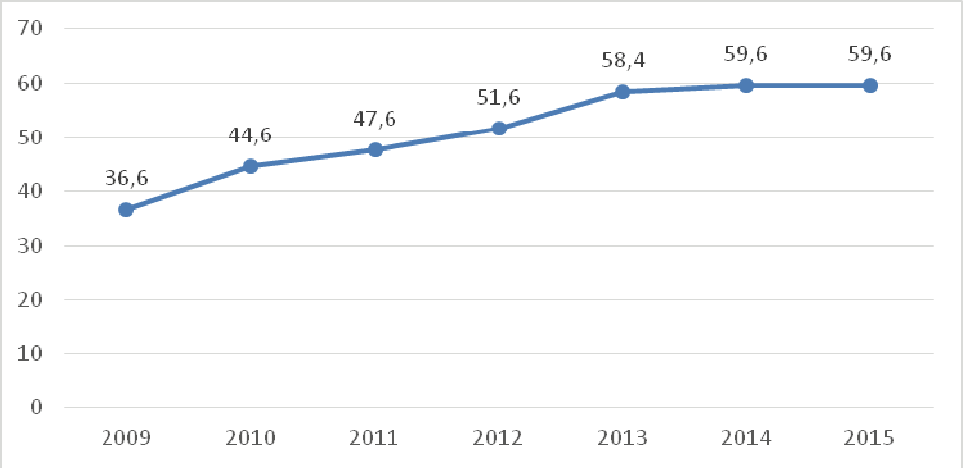
Rys. 3 przedstawia dynamikę napływu wniosków wystosowanych przez stronę polską o udzielenie informacji podatkowej na temat podmiotów zarejestrowanych w krajach członkowskich UE. W latach 2012–2014 nastąpił znaczny wzrost liczby zapytań o informację podatkową z poziomu 5165 w roku 2012 do 11428 w roku 2014. Jest to sytuacja analogiczna do tej, która miała miejsce w przypadku liczby wniosków napływających z państw członkowskich. Dostrzegalna natomiast, jest różnica w tendencji liczby zgłaszanych wniosków w latach 2012–2015. W okresie tym nie nastąpiło załamanie liczby zapytań podobne do tego, które stwierdzono w krajach UE. Liczba wniosków zgłaszanych przez stronę polską stale rosła w całym badanym okresie. W latach 2013–2015 wzrost liczby zapytań był mniej dynamiczny, niż w okresie lat 2009–2012, jednak nie nastąpił spadek ogólnej liczby wystosowanych zapytań. Ponadto, widoczna jest również dysproporcja w samej liczbie zgłaszanych wniosków – znacząco więcej zapytań zostało wystosowanych przez stronę polską (około 30,6 tys. wniosków z krajów UE w stosunku do ponad 48 tys. wniosków wystosowanych przez stronę polską).



Rysunek 3. Dynamika napływu wniosków o udostępnienie lub weryfikację informacji podatkowych dotyczących podatników UE skierowanych do BWIP w Koninie przez polskie organy administracji
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych otrzymanych z BWIP w Koninie.

Dyrektywa Rady UE 2010/24/UE w sprawie wzajemnej pomocy przy odzyskiwaniu wierzytelności dotyczących podatków, ceł i innych obciążeń zobowiązała państwa członkowskie do utworzenia tzw. centralnego biura łącznikowego. Unijne przepisy przewidują, że w każdym państwie członkowskim działa centralne biuro

łącznikowe, odpowiedzialne za kontakty w sprawach podatkowych z innymi państwami UE oraz resztą świata. W Polsce taką rolę pełni Izba Administracji Skarbowej w Poznaniu, której podlega BWIP w Koninie. Ministerstwo Finansów przy wyznaczeniu Izby Administracji Skarbowej w Poznaniu jako centrum wymiany informacji kierowało się doświadczeniem pracowników tej izby w zakresie międzynarodowej współpracy administracyjnej. Ponadto jednostka ta była już uprzednio przygotowana infrastrukturalnie i teleinformatycznie do współpracy międzynarodowej (posługuje się siecią łączności CCN), posiada również dostęp do baz danych wykorzystywanych we współpracy międzynarodowej. Intensyfikacja wymiany informacji podatkowej oraz wzrost liczby obowiązków statystycznych spowodował konieczność zwiększenia zatrudnienia w BWIP. Rys. 4 przedstawia liczbę pracowników BWIP w Koninie w przeliczeniu na pełne etaty w latach 2009-2015. Zakres obowiązków BWIP obejmuje oprócz bieżącej wymiany wniosków, również przygotowywanie statystyk dla Ministerstwa Finansów oraz organizację szkoleń dla osób kontaktowych z izb administracji skarbowych. Dodatkowo do zadań BWIP należy analiza danych pochodzących z wymiany informacji podatkowych[3]



Rysunek 4. Pracownicy BWIP w Koninie w pełnych etatach
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych otrzymanych z BWIP w Koninie.

W latach 2009–2015 odnotowano stały wzrost liczby pracowników BWIP od poziomu 36,6 pełnych etatów w roku 2009 do 59,6 w 2015 roku. Miało to prawdopodobnie związek ze zwiększającą się liczbą wniosków i zapytań kierowanych do biura, zarówno od polskich podmiotów, jak i ze strony państw UE.W latach 2014 – 2015 widoczne jest zahamowanie dynamiki wzrostu liczby pracowników BWIP na poziomie 59,6 etatów. Stabilizacja liczby pracowników prawdopodobnie związana jest z unormowaniem pracy samego biura jak i zmniejszeniem się liczby napływających wniosków o wymianę informacji podatkowej.

3 Regulamin organizacyjny BWIP w Koninie

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono podstawę prawną, narzędzia, strukturę oraz intensywność wymiany informacji podatkowej między Polską a krajami UE. Ocenie poddane zostały także zakres oraz istniejące kanały wymiany informacji. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Współpraca w zakresie wymiany informacji podatkowych między Polską i krajami UE w badanym okresie ulegała intensyfikacji. Widoczna jest również dysproporcja w liczba zapytań wystosowanych przez stronę polską, w stosunku do tych otrzymanych od państw UE. Polska wystosowała znacząco więcej zapytań o udzielenie informacji podatkowej do państw UE, niż ich otrzymała.
2. Uprawnieni pracownicy administracji posiadają dostęp do wielu narzędzi informatycznych, umożliwiających nawiązywanie kontaktów z pracownikami administracji skarbowej z krajów UE. Wzrasta również liczba zatrudnionych w tym celu urzędników.
3. Polska administracja podatkowa dysponuje podstawą prawną, umożliwiającą wymianę informacji z pracownikami służb krajów UE. Większość krajowych uregulowań prawnych dotyczących formy i kanałów wymiany informacji podatkowej, została dostosowana do wymogów zawartych w dyrektywach UE.
4. Skuteczność działań organów podatkowych zależna jest przede wszystkim od szybkości uzyskiwania informacji oraz jej jakości. Niezbędna jest praca oraz szkolenia koncentrujące się na możliwościach, jakie daje dostęp do narzędzi elektronicznej wymiany informacji.
5. Dotychczas stosowane rozwiązania są narzędziami o ograniczonej efektywności w zwalczaniu oszustw podatkowych oraz luki w podatku VAT. Konieczne jest więc wprowadzenie rozwiązań systemowych np. centralizacji systemu obsługującego rozliczanie podatku VAT, gwarantującego szybki dostęp do istotnych danych oraz rozwoju narzędzia analitycznego, umożliwiającego służbom kontrolnym administracji skarbowej, dokonywanie złożonych analiz dostępnych danych. W latach 2016 – 2017 ściągalność podatku VAT uległa znacznej poprawie dzięki uszczelnieniu systemu podatkowego.

Bibliografia

GIEDEROWICZ S.: Opinia do ustawy o wzajemnej pomocy przy dochodzeniu podatków, należności celnych i innych należności pieniężnych. Kancelaria Sejmu, Biuro Legislacyjne, Warszawa, 2013.

Invitation to tender TAXUD/2013/AO-03, Intra muros consultancy services for European Union IT systems and applications in the customs, excise and taxation areas, European Comisson, Directorate General for Taxation and Customs Union, Bruksela.

Taxation: Anti-fraud network EUROFISC starts operational work 2011, Taxation and Customs Union DG, European Commission, Bruksela.

Study and Reports on the VAT Gap in the EU-28 Member States, Final Report, TAXUD/2015/CC/131 2016, Institute for Advanced Studies, Warszawa, 2015.

Informacja o wynikach kontroli opodatkowania transakcji wewnątrzwspólnotowych podatkiem od towarów i usług oraz egzekwowania zaległości w VAT. Nr ewid. 16/2010/P09023/KBF. Najwyższa Izba Kontroli, Departament Budżetu i Finansów, Warszawa, 2010.

Annual Activity Report, Ref. Ares(2015)1407844 - 31/03/2015. European Comisson, Directorate General for Taxation and Customs Union, Bruksela, 2015.
KUSIAK-WINTER R.: Współpraca Transgraniczna w administracji publicznej. Prace Naukowe Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, seria: e-Monografie nr 70, Wrocław, 2015.
Final evaluation of the Fiscalis 2013 programme, Final report. Ramboll Management Consulting AS, European Commission, Bruksela, 2014.
Zwalczanie oszustw w podatku od towarów i usług. Nr ewid. 17/2014/P/13/042/KBF, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa, 2014.
Przeciwdziałanie wprowadzaniu do obrotu gospodarczego faktur dokumentujących czynności fikcyjne. Nr ewid. 24/2016/P/15/011/KBF, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa, 2016.
RACZKOWSKI K.: Eurofisc – zdecentralizowana sieć współpracy w dziedzinie podatku VAT 2011, Wydawnictwo Sejmowe dla Biura Analiz Sejmowych, Warszawa, 2011.
Projekt ustawy o wymianie informacji podatkowych z innymi państwami. Transfer Pricing Alert KPMG, 2016.
First Report of the Commission AEFI expert group on the implementation of Directive 2014/107/EU for automatic exchange of financial account information, Directorate-General for Taxation and Customs Union, European Commission, Bruksela, 2015.
SZCZEPANKIEWICZ E., SIMON A.: Organizacja systemu kontroli zarządczej w Izbie skarbowej w Poznaniu, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia, nr 53, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin, 2012.
Commission Staff Working Papers on Fiscalis 2020 programme, progress Report for 2014, Directorate-General for Taxation and Customs Union, European Commission, Bruksela, 2014.
Administracja Podatkowa – profesjonalna, nowoczesna, przyjazna, publikacja Ministerstwa Finansów, edycja 2013, 2015, Ministerstwo Finansów, Warszawa.

Summary

The paper presents the problem of the exchange of tax information between Poland and EU countries. Study presents legal basis, tools, structure and intensity of the exchange of tax information. It was based on statistical data obtained from BWIP in Konin and the data contained in the report prepared for the European Commission in the framework of the Fiscalis 2013 program. Study also includes information collected in the reports of the inspections carried out by the NIK in the period of 2009-2015. Study shows that Polish tax authorities have access to the tools allowing to exchange tax information in an efficient and systematic way. During the analyzed period, the exchange of tax information had intensified. Employees of Polish tax administration issued significantly more requests for tax information than they received from representatives of the EU countries. This exchange only to a limited extent contributed to the prevention tax evasion. It is therefore necessary to introduce system solutions reducing tax fraud on an international scale

Keywords: tax administration, exchange of tax information, central liaison office in Konin, CCN mail

Informacja o autorach:

Dr hab. Mirosław Wasilewski, prof. nadzw.
Katedra Finansów
Wydział Nauk Ekonomicznych, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
e-mail: miroslaw_wasilewski@sggw.pl

mgr Anna Bischoff