

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

SCIENTIFIC JOURNALS
Warsaw University of Life Sciences – SGGW

POLITYKI EUROPEJSKIE,
FINANSE i MARKETING
NR 21 (70) 2019

EUROPEAN POLICIES,
FINANCE AND MARKETING
NO 21 (70) 2019

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2019

Warsaw University of Life Sciences – SGGW Press
Warsaw 2019

RADA PROGRAMOWA

Bogdan Klepacki (SGGW), prof. dr hab. – Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie – przewodniczący, Polska
Mieczysław Adamowicz, prof. dr hab. – Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej, Polska
Marian Podstawka, prof. dr hab. – Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Polska
Janusz Żmija, prof. dr hab. dr h.c. – Uniwersytet Rolniczy w Krakowie, Polska
Andrzej P. Wiatrak, prof. dr hab. – Uniwersytet Warszawski, Polska
Lubica Bartova, prof. – Slovak Agricultural University In Nitra, Słowacja
Julian Briz, prof. – Universidad Politecnica de Madrid, Hiszpania
Alina Hyz, prof, University of West Attica, Grecja
Francesco Sotte, prof. – Università Politecnica delle Marche Ancona, Włochy
Harun Uçak, prof, Alanya Alaaddin Keykubat University, Turcja
Sandra Krtalic, Full Profesor – Academic Unit for Finance, Departament of Economics and Tourism, Juraj Dobrila University of Pula, Chorwacja

KOMITET REDAKCYJNY

Marian Podstawka, prof. dr hab. – Redaktor Naczelny
Agnieszka Parlińska, dr inż. – Zastępca Redaktora Naczelnego,

Janina Sawicka, prof. dr hab.
Agnieszka Biernat-Jarka, dr
Marzena Lemanowicz, dr, redaktor tematyczny (marketing)
Halina Powęska, dr hab.
Eugeniusz Pudelkiewicz, prof. SGGW dr hab.,
Aleksandra Wicka, dr inż. – redaktor tematyczny (ubezpieczenia)
Agnieszka Parlińska, dr inż. – redaktor tematyczny (finanse)
Agata Kropiwek, 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 Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Finansów
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel./fax: 22 593 40 77; e-mail: kpam@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

Agata Adamska

Modele rozwoju rynku kapitałowego w Państwach Europy Środkowo-Wschodniej MODELS OF DEVELOPMENT OF THE CAPITAL MARKET IN THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE	7
---	---

Aurelia Bielawska, Michał Piechocki

Regulacje prawne dotyczące ustalania cen transferowych i ich oddziaływanie na przebieg transakcji handlowych przedsiębiorców LEGAL REGULATIONS REGARDING THE DETERMINATION OF TRANSFER PRICES AND THEIR IMPACT ON THE COURSE OF COMMERCIAL TRANSACTIONS OF ENTREPRENEURS	22
--	----

Agnieszka Cyburt, Agnieszka Galecka

Metoda wskaźnikowa w ocenie płynności finansowej jednostek samorządu terytorialnego na przykładzie gmin województwa lubelskiego INDEX METHOD IN ESTIMATION OF LOCAL GOVERNMENT UNITS' FINANCIAL LIQUIDITY ON THE EXAMPLE OF COMMUNES IN LUBELSKIE PROVINCE	33
--	----

Marek Dylewski, Beata Zofia Filipiak

Wpływ środków UE dedykowanych małym i średnim przedsiębiorstwom na wielkość akcji kredytowej w sektorze bankowym IMPACT OF EU FUNDS DEDICATED TO SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES ON THE SIZE OF LENDING IN THE BANKING SECTOR	42
---	----

Ewa Jaska, Agnieszka Werenowska, Bartosz Gomola

Wykorzystanie influencer marketingu w kreowaniu wizerunku marki THE USE OF INFLUENCER MARKETING IN CREATING THE BRAND IMAGE ...	56
--	----

Sławomir Juszczyk, Karol Gancewski

OFFER OF PRIVATE BANKING OF KEY BANKS IN POLAND - STATE AND PERSPECTIVES	68
---	----

Ryszard Kata, Justyna Chmiel

Rozwój sektora bankowego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej THE DEVELOPMENT OF THE BANKING SECTOR IN THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE	80
--	----

Jan Koleśnik

Uwarunkowania funkcjonowania systemów gwarantowania depozytów i ich wpływ na zachowania deponentów DETERMINANTS OF THE FUNCTIONING OF DEPOSIT GUARANTEE SCHEMES AND THEIR IMPACT ON DEPOSITORS' BEHAVIOR	94
---	----

Dominika Kordela

Przedsiębiorstwa rodzinne na rynku papierów wartościowych – doświadczenia z rynku niemieckiego FAMILY ENTERPRISES ON THE SECURITIES MARKET - EXPERIENCE FROM GERMANY	104
---	-----

Iwona Kowalska, Daniel Jurewicz, Mirosław Legutko

Skutki finansowe władztwa podatkowego gmin FINANCIAL CONSEQUENCES OF MUNICIPALITIES' TAXING AUTHORITY ...	118
--	-----

Agata Marcysiak, Adam Marcysiak

Zarządzanie majątkiem jednostek gospodarczych o różnym profilu produkcji MANAGEMENT OF ECONOMIC ASSETS WITH VARIOUS PRODUCTION PROFILES	132
--	-----

Grażyna Michalczyk, Urszula Konarzewska

Znaczenie raportowania niefinansowego w inwestowaniu społecznie odpowiedzialnym THE IMPORTANCE OF NON-FINANCIAL REPORTING IN SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTING	146
--	-----

Eugeniusz Michalski

STRATEGIES FOR INTERNATIONAL ENTERPRISE COMPETITION	160
---	-----

Konrad Michalski

Megatrendy rozwojowe współczesnej branży pocztowej DEVELOPMENT MEGATRENDS OF THE CONTEMPORARY POSTAL INDUSTRY	172
--	-----

Jarosław Mielcarek

Trzy podstawowe twierdzenia Target Costing o punktach krytycznych THREE BASIC THEOREMS OF TARGET COSTING ABOUT CRITICAL POINTS	186
---	-----

Rafał Rosiński

Obciążenia fiskalne pracy mikroprzedsiębiorstw w Polsce FISCAL BURDEN ON LABOR OF MICRO-ENTERPRISES IN POLAND	202
--	-----

Małgorzata Rówińska

Dylematy wokół wykorzystania sprawozdania z całkowitych dochodów do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw USE OF STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME FOR FINANCIAL ANALYSIS	211
--	-----

Iwona Staniec

Ryzyko Emerytalne, a Polski Dobrowolny System Emerytalny PENSION RISK AND VOLUNTARY PENSION FUNDS	220
--	-----

Małgorzata Zaleska

ACTORS OF THE INSTITUTIONAL REFORMS OF THE EUROPEAN BANKING
SECTOR IN RESPONSE TO THE CRISIS 234

Magdalena Ziolo, Piotr Niedzielski

Finansowanie publicznej komunikacji zbiorowej w aglomeracjach miejskich w Polsce
FINANCING OF PUBLIC TRANSPORT OF URBAN AGGLOMERATIONS
IN POLAND 246

Agata Adamska
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Modele rozwoju rynku kapitałowego w Państwach Europy Środkowo-Wschodniej

MODELS OF DEVELOPMENT OF THE CAPITAL MARKET IN THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Dobrze rozwinięte rynki kapitałowe stanowią ważny element gospodarki, jako źródło finansowania przedsiębiorstw komplementarne wobec systemu bankowego. Ponadto pełnią inne ważne funkcje: pozwalają na wycenę kapitału i ryzyka, ułatwiają transfer własności akcji, ponadto stanowią miejsce inwestycji i spekulacji. Rynki państw rozwiniętych są często poddawane różnorodnym analizom, które pozwalają ocenić zarówno stan rozwoju tych rynków, jak i ich funkcjonowanie. W odniesieniu do rynków wschodzących takich analiz jest znacznie mniej. Najslabiej zbadane w tym zakresie są rynki Europy Środkowo-Wschodniej. W celu przynajmniej częściowego wypełnienia tej luki przeprowadzono analizę rozwoju zorganizowanych rynków giełdowych w tych państwach w okresie lat 2006-2017. Przyjęto szeroki zakres terytorialny – badaniem objęto: Albanię, Białoruś, Bośnię i Hercegowinę, Bułgarię, Chorwację, Czarnogórę, Czechy, Estonię, Litwę, Łotwę, Macedonię, Polskę, Rumunię, Serbię, Słowację, Słowenię, Ukrainę, Węgry.

Dane wykorzystane do przeprowadzenia analizy pochodziły z dużej liczby źródeł wtórnych, takich jak strony internetowe samych giełd, ich raporty roczne, publikacje naukowe, opracowania i raporty firm doradczych, a także bazy danych organizacji międzynarodowych. Wyniki przeprowadzonej analizy wskazują, że giełdy z regionu Europy Środkowo-Wschodniej podążały trzema drogami: (1) wybierały rozwój organiczny, stawiając na samodzielność operacyjną, (2) przystępowały do aliansów regionalnych, (3) stawiały się uczestnikami aliansów globalnych. Wyniki badań dotyczących zmian, jakie zaszły na tych giełdach między rokiem 2006 a 2017 dowodzą, że żadne z rozwiązań nie prowadziło do pełnego sukcesu. Wyniki te wskazują również, że giełdy generalnie lepiej radziły sobie z przezwyciężaniem barier po stronie podażowej (na części rynków wzrosła liczba emitentów i średnia wartość spółki), niż popytowej (niemal na wszystkich giełdach spadła zarówno wielkość, jak i prędkość obrotu).

Słowa kluczowe: Europa Środkowo-Wschodnia, rynek kapitałowy, giełda papierów wartościowych, prędkość obrotu, zorganizowany rynek

Wprowadzenie

Jedną z istotnych instytucji kapitalizmu jest rynek kapitałowy. I tak, jak różne są formy, rodzaje i typy kapitalizmu¹, tak też różne są odmiany rynku kapitałowego. Co więcej, ani

¹ B. Jessop: Rethinking the diversity of capitalism: varieties of capitalism, variegated capitalism, and the world market, in: C. Lane, G.T. Wood (eds.), *Capitalist Diversity and Diversity within Capitalism*, Routledge, London 2011, pp. 209-237.

kapitalizm jako ustrój, ani rynki kapitałowe, nie pozostają statyczne, lecz podlegają ustawicznym zmianom ewolucyjnym oraz szokowym dostosowaniom². Ważne jest więc śledzenie zachodzących zmian i dokonywanie porównań zarówno w ujęciu przestrzennym, jak i czasowym. Dotyczy to zwłaszcza przekształceń zachodzących w relatywnie słabo zbadanych regionach, takich jak państwa Europy Środkowo-Wschodniej. Odpowiadając na tę potrzebę przeprowadzono analizę porównawczą rozwoju rynków kapitałowych w tych państwach, ze szczególnym uwzględnieniem giełd papierów wartościowych, na których przedmiotem obrotu są akcje. Jej wyniki przedstawiono w niniejszym opracowaniu.

Meandry historii powodują, że trudno jednoznacznie stwierdzić, gdzie przebiegają granice samej Europy (geograficznie jest to nieco inny obszar, niż politycznie), a jeszcze większe problemy stwarza próba jednoznacznego wyodrębnienia regionu Europy Środkowo-Wschodniej³. Popularność pojęcia Europa Środkowo-Wschodnia w kontekście geopolitycznym zaczęła rosnąć pod koniec lat 90. XX w., kiedy to wraz z przemianami ustrojowymi zachodzącymi w poszczególnych państwach załamał się dychotomiczny podział na Wschód i Zachód. Pojawiła się wtedy potrzeba nazwania regionu, który przestał być elementem bloku wschodniego, ale nie stał się częścią zachodu. W ślad za upowszechnieniem się pojęcia nie poszło jednak jednoznaczne określenie granic objętego nim obszaru. Być może stało się tak, ponieważ „definiowanie regionów – jak wszelkie tego typu definicje – jest w dużej mierze umowne, a samo pojęcie regionu – niejednolite znaczeniowo – zależy od podstawowego kryterium wyróżniającego (geograficzne, etnograficzne, kulturowe, polityczne).”⁴. Odwoływanie się do różnych kryteriów spowodowało, że w zależności od potrzeb i celów analizy do regionu Europy Środkowo-Wschodniej wliczano od kilku⁵ do osiemnastu państw⁶. Na potrzeby prezentowanej analizy dotyczącej rozwoju rynku kapitałowego przyjęto ten najszerzy zakres terytorialny – w badaniu uwzględniono następujące państwa: Albania, Białoruś, Bośnia i Hercegowina, Bułgaria, Chorwacja, Czarnogóra, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Macedonia, Polska, Rumunia, Serbia, Słowacja, Słowenia, Ukraina, Węgry.

Dane wykorzystane do przeprowadzenia analizy pochodziły z dużej liczby źródeł wtórnych, takich jak strony internetowe samych giełd, ich raporty roczne, publikacje naukowe, zawierające wyniki badań i analiz, opracowania i raporty przygotowywane przez firmy doradcze. Posłużono się także danymi zamieszczanymi w bazach danych Banku Światowego, Federation of European Securities Exchanges (FESE), World Federation of Exchanges (WFE) i Federation of European and Asian Stock Exchanges

² W. Streeck: Epilogue. Institutions in History: Bringing Capitalism Back In, in: G. Morgan, J. L. Campbell, C. Crouch, O. K. Pedersen, and R. Whitley (eds.), *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, Oxford, University Press Oxford 2010, s. 659-686.

³ J. Barański: Polska i Europa Środkowo-Wschodnia w koncepcjach podziału Europy, [w:] *Problematyka geopolityczna ziem polskich*, J. Eberhardt (red.), IGiPZ PAN, Warszawa 2008, s. 121-134.

⁴ J. Koźbiał: Europa Środkowo-Wschodnia. O koncepcji regionu z uwzględnieniem Niemiec/Austrii i Rosji. *Studia Interkulturowe Europy Środkowo-Wschodniej*, 2007, t. 1, s. 4.

⁵ T. Meluzin, M. Zinecker: Trends in IPOs: The Evidence from CEE Capital Markets. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy* 11/2016, No. 2, p. 327-341; J. Gajdka, P. Pietraszewski: Stock price volatility and fundamental value: evidence from Central and Eastern European Countries. *Economics and Business Review* 17/2017, No. 4, s. 28-46.

⁶ J. Koźbiał, op. cit., s. 3-24; J. Barański, op. cit., s. 121-134.

(FEAS)⁷. Wielokrotnie konieczne było konfrontowanie danych pochodzących z różnych źródeł, ze względu na pojawiające się sprzeczne informacje. Niestety, nawet mimo zachowania daleko idącej staranności nie udało się zweryfikować danych liczbowych dotyczących rynku kapitałowego na Białorusi. W celu zachowania porównywalności wszystkie dane finansowe przyjęte do obliczeń wyrażone zostały w USD, w wartościach bieżących.

Ścieżki rozwoju sformalizowanych rynków giełdowych w państwach Europy Środkowo-Wschodniej

Historia powstania i zmian zachodzących na rynkach giełdowych w państwach Europy Środkowo-Wschodniej są bardzo zróżnicowane – trudno wskazać jedną wspólną ścieżkę rozwoju tych rynków. Różnorodność dróg, jakimi podążały giełdy w analizowanych państwach uwarunkowana była czynnikami instytucjonalnymi, politycznymi, w tym procesami prywatyzacyjnymi⁸ oraz koniunkturą gospodarczą. Sam moment powstania sformalizowanych rynków giełdowych w poszczególnych państwach był różny – w tabeli 1. zamieszczone zostały dane dotyczące rozpoczęcia działalności operacyjnej przez giełdy papierów wartościowych w państwach regionu (tam, gdzie utworzono więcej tego typu podmiotów, za moment uruchomienia giełdy przyjęto datę pierwszego notowania na tej giełdzie, która obecnie jest giełdą wiodącą).

Pierwsza giełda w państwach Europy Środkowo-Wschodniej to utworzona w grudniu 1989 r. Ljubljanska borza w Lublanie, należącej wówczas do Jugosławii, a obecnie będącej stolicą Słowenii. Pierwsze notowanie odbyło się na tym rynku w marcu 1990 r. Grupę podmiotów będących pionierami w tworzeniu giełd, uzupełniają Węgry, Serbia, Polska i Słowacja, w których sformalizowane rynki obrotu papierami wartościowymi powstały w latach 1990 i 1991. Niewiele później, bo w 1993 r. kolejnych pięć państw uruchomiło swoje giełdy – były to Czechy, Słowacja, Litwa, Czarnogóra i Białoruś. Grupę tę można określić mianem awangardy. Trzecia fala tworzenia zorganizowanych rynków kapitałowych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej przypadła na lata 1995-1997, kiedy giełdy powstały na Łotwie, w Rumunii, Estonii, Macedonii, na Ukrainie, w Albanii i Bułgarii. Państwa te można zaliczyć do kategorii maruderów. Najpóźniej giełda papierów wartościowych została uruchomiona w Bośni i Hercegowinie – stało się to dopiero w 2002 r. Państwo to można zatem uznać za epigona. Od momentu utworzenia Sarajevo Stock Exchange we wszystkich państwach Europy Środkowo-Wschodniej funkcjonował już przynajmniej jeden sformalizowany rynek papierów wartościowych. Sam fakt istnienia giełd nie przesądza jednak o ich podobieństwie. Różnice były widoczne już na etapie powstawania giełd.

W części państw Europy Środkowo-Wschodniej giełdy były tworzone w wyniku inicjatywy oddolnej (np. w Bułgarii już od 1991 r. tworzyły się giełdy regionalne, których liczba sięgnęła 20), w innych państwach ich powstanie było wynikiem decyzji politycznych i poprzedzone zostało wprowadzeniem odpowiednich regulacji

⁷ <https://data.worldbank.org/>; <http://www.fese.eu/statistics-market-research>; <https://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics>; www.feas.org/.

⁸ J. Prasnikar, A. Ferligoj, M. Pahor: Building a corporate network in a transition economy: The case of Slovenia. *Post-communist Economies* 16/2004, No. 3, s. 307-331.

(np. w Polsce, gdzie w 1990 r. uchwalono niezbędne akty prawne, a w 1991 r. odbyło się pierwsze notowanie).

Tabela 1. Powstawanie wiodących giełd papierów wartościowych w państwach Europy Środkowo-Wschodniej

Kategoria	Państwo	Miasto	Aktualna nazwa wiodącej giełdy	Data pierwszego notowania	Liczba spółek w dniu pierwszego notowania
Pionierzy	Słowenia	Lublana	Ljubljanska borza Ljubljana Stock Exchange	29.03.1990	11
	Węgry	Budapeszt	Budapesti Értéktőzsde Zrt. (BÉT) Budapest Stock Exchange	21.06.1990	1
	Serbia	Belgrad	Београдска берза Belgrade Stock Exchange	1990	0
	Polska	Warszawa	Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie Warsaw Stock Exchange	16.04.1991	5
	Chorwacja	Zagrzeb	Zagrebačka burza Zagreb Stock Exchange	1991	bd
Awangarda	Czechy	Praga	Burza cenných papírů Praha CEESEG Prague Stock Exchange	06.04.1993	1
	Słowacja	Bratysława	Burza cenných papierov v Bratislave Bratislava Stock Exchange	06.04.1993	bd
	Litwa	Wilno	Nasdaq Vilnius	14.09.1993	22
	Czarnogóra	Podgorica	Montenegroberza Montenegro Stock Exchange	1993	bd
	Białoruś	Mińsk	Белорусская валютно-фондовая биржа Belarusian Currency and Stock Exchange	1993	bd
Maruderzy	Łotwa	Ryga	Nasdaq Riga	25.07.1995	4
	Rumunia	Bukareszt	Bursa de Valori București Bucharest Stock Exchange	20.11.1995	8
	Estonia	Tallin	Nasdaq Tallinn	31.05.1996	11
	Macedonia	Skopje	Македонска берза Macedonian Stock Exchange	28.03.1996	bd
	Ukraina	Kijów	Piersza Fondowa Torgowielna Sistiema PFTS Ukraine Stock Exchange	1996	bd
	Albania	Tirana	Bursa e Tiranës Tirana Stock Exchange	1996	bd
	Bułgaria	Sofia	Българска фондова борса Bulgarian Stock Exchange	09.10.1997	bd
Epigoni	Bośnia i Hercegowina	Sarajewo	Sarajevska Berza Sarajevo Stock Exchange	12.04.2002	bd

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze stron internetowych giełd: <https://www.bcse.by/en>, <http://www.belex.rs/eng/>, <http://www.bse-sofia.bg/>, <https://www.bse.hu/>, <http://www.bsse.sk/bcpben/MainPage/tabid/104/language/en-US/Default.aspx>, <http://www.bvb.ro/>, <https://www.gpw.pl/>, <http://www.ljse.si/cgi-bin/jve.cgi?doc=1468>, <http://www.montenegroberza.com/code/navigate.asp?Id=944>, <http://www.mse.mk/en/>, <http://www.nasdaqbaltic.com/en/exchange-information/about-us/>, <http://www.pfts.ua/en>, <https://www.pse.cz/?language=english#tab-content-40375>, <http://www.sase.ba/v1/en-us/>, <https://www.tse.com.al/>, <http://www.zse.hr/default.aspx?id=122>.

Odmienne bywały też formy organizacyjno-prawne i struktura własności giełd – przy czym elementy te dodatkowo podlegały zmianom w czasie. Giełdy tworzone były jako spółki akcyjne powoływane do życia przez instytucje finansowe (np. w Czarnogórze w 1993 r. pierwszą giełdę utworzyły cztery banki), powstawały jako

stowarzyszenia zakładane przez dealerów (np. w Ukrainie wzorowana na NASDAQ Piersza Fondowa Torgowielna Sistiema w 1996 r.), jako podmioty państwowe (np. ponad 99,9% akcji Белорусская валютно-фондовая биржа jest własnością Republiki Białoruskiej), czy spółki non-profit (Macedonia), a nawet jako oddziały banków centralnych bez osobowości prawnej (np. w Albanii od 1996 r. do 2002 r.). W przypadku wielu giełd forma prawna ewoluowała, a w spółkach akcyjnych zmieniał się także krąg akcjonariuszy. Niektóre giełdy stały się spółkami publicznymi, których akcje notowane są na nich samych (taka sytuacja występuje np. w przypadku Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, czy Bursa de Valori București). Zjawisko to wpisuje się w ogólnościowy trend, zapoczątkowany w 1993 r. przez giełdę w Sztokholmie⁹.

Oprócz różnic w obszarze struktur organizacyjno-prawnych, odmiennie kształtowała się też polityka giełd w zakresie instrumentów, które były przedmiotem obrotu w początkowym okresie funkcjonowania tych podmiotów. Niektóre giełdy zaczynały od obrotu instrumentami dłużnymi (np. giełda w Belgradzie), inne od notowań instrumentami udziałowymi (np. GPW w Warszawie), a jeszcze inne ograniczały się wyłącznie do organizowania handlu instrumentami rynku pieniężnego (np. giełda w Czarnogórze przez pierwsze 6 lat). Były też giełdy, na których od początku w obrocie znalazły się różne instrumenty (np. w Rydze obok akcji notowane były skarbowe papiery dłużne). Z czasem na poszczególnych giełdach dochodziło do rozszerzania oferty produktowej m.in. o instrumenty pochodne, a także do tworzenia nowych segmentów notowań, czy rynków alternatywnych, a nawet platform MTF (przykładem może być Burza cennych papierów v Bratislava, gdzie tego typu platformę uruchomiono w 2008 r.).

W odniesieniu do samych akcji między giełdami występowały bardzo duże różnice w liczbie emitentów, która zmieniała się też niekiedy bardzo dynamicznie w obrębie poszczególnych rynków. Zmiany te niekoniecznie przy tym wiązały się z ustawicznym rozwojem rynków – przykładowo w 1994 r. w Czechach były notowane akcje 1028 spółek, a w 2001 r. już tylko 102. Inny spektakularny przypadek stanowi Litwa, gdzie liczba emitentów od 1994 r. dynamicznie rosła z poziomu 183 spółek, osiągając swoje maksimum w 1998 r. na poziomie 1365 spółek, a następnie zaczęła systematycznie spadać, by w 2006 r. wynieść już tylko 44 podmioty. Na innych rynkach liczba spółek, których akcje były przedmiotem notowań również podlegała zmianom, chociaż już nie tak dramatycznym¹⁰.

W ramach procesu dojrzewania część giełd rozwijała się samodzielnie, jako niezależne podmioty, inne zaś zaczęły szukać możliwości zawierania aliansów, tworząc regionalne grupy giełd, lub stając się członkami organizacji globalnych. Obecnie samodzielnie funkcjonują te giełdy, które przez cały czas pozostawały poza grupami międzynarodowymi oraz węgierska Budapesti Értéktőzsde Zrt., która to w 2015 r. została zrenacjonalizowana w wyniku odkupienia jej akcji przez Hungarian National Bank (Magyar Nemzeti Bank – MNB) od Austrian CEESEG AG and Österreichische Kontrollbank AG.

⁹ H. Christiansen, A. Koldertsova: *The Role of Stock Exchanges in Corporate Governance*. OECD, Paris 2009, s. 16.

¹⁰ A. Pajuste: *Corporate Governance and Stock Market Performance in Central and Eastern Europe: A Study of Nine Countries, 1994-2001*. 2002, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.310419>.

W przypadku giełd, które wybrały drogę rozwoju polegającą na integracji z innymi podmiotami tego typu, zazwyczaj dochodziło do tworzenia międzynarodowych grup kapitałowych. Proces integracji międzynarodowej zapoczątkowały giełdy z Wilna, Rygi i Tallina, które od początku XXI w. stopniowo formalizowały współpracę zarówno między sobą, jak i z innymi giełdami z państw nadbałtyckich (m.in. ze Szwecji i Finlandii). Utworzona grupa OMX została następnie połączona z amerykańską giełdą NASDAQ, a obecnie giełdy z Litwy, Łotwy i Estonii funkcjonują jako segment NASDAQ Baltic. Drugą grupę podmiotów integrujących się na drodze rozwoju sformalizowanych powiązań kapitałowych stanowiły giełdy założone w Budapeszcie, Lublanie i Pradze, które pod egidą giełdy Wiedeńskiej stworzyły w 2010 r. CEE Stock Exchange Group (CEESEG). Jednak alians w tym składzie nie utrzymał się długo – w 2015 r. akcje słoweńskiej giełdy zostały odkupione przez giełdę w Zagrzebiu, a węgierskiej przez bank centralny tego państwa. Próba zbudowania struktury regionalnej ułatwiającej prowadzenie działalności przez giełdy lokalne był też SEE Link. Nie powstał on jednak jako grupa powiązana kapitałowo, tak jak to miało miejsce w dwóch opisanych wcześniej przypadkach, ale jako odrębna spółka utworzona w 2014 r. przez giełdy z Bułgarii, Macedonii i Chorwacji, mająca na celu prowadzenie wspólnej platformy notowań. W późniejszym okresie do struktury tej włączone zostały kolejne podmioty – giełdy serbska i słoweńska, giełda z Banja Luki, a także giełda grecka. Proces umiędzynarodowienia giełd obejmował nie tylko powstawanie formalnych aliansów. Wiele giełd, również tych samodzielnych operacyjnie, stawało się członkami międzynarodowych stowarzyszeń branżowych, takich jak Federation of European Stock Exchanges (FESE), World Federation of Exchanges (WFE) czy Federation of Euro-Asian Stock Exchanges (FEAS).

Nie wszystkie giełdy regionu Europy Środkowo-Wschodniej rozwijają się dynamicznie, wiele z nich, szczególnie po 2007 r., odczuwa trudności i pogrążyło się w stagnacji. Do tej pory jednak tylko giełda w Tiranie zaprzestała całkowicie swojej działalności (oficjalnie zawiesiła działalność), jako jedyna w całym rejonie Europy Środkowo-Wschodniej.

Struktury rynkowe

Giełdy w państwach Europy Środkowo-Wschodniej od początku znacząco różniły się między sobą i mimo wielu form współpracy, w tym włączania się w międzynarodowe procesy integracyjne, zróżnicowanie to nie zanikło. Można jednak w populacji tych podmiotów wyodrębnić pewne bardziej jednolite grupy. Na rysunku 1. przedstawiono klasyfikację uwzględniającą dwa wymiary – stopień koncentracji rynku oraz jego umiędzynarodowienie. W analizie nie została uwzględniona Albania, ze względu na brak aktualnie funkcjonującej w tym państwie giełdy papierów wartościowych.

Rynki w państwach Europy Środkowo-Wschodniej można podzielić na skoncentrowane – takie, w których obecnie działa tylko jedna giełda papierów wartościowych, oraz rozproszone, charakteryzujące się występowaniem więcej niż jednej giełdy, na której przedmiotem obrotu są akcje. W regionie ten pierwszy model jest obecnie znacznie bardziej rozpowszechniony – występuje w trzynastu państwach, z kolei ten drugi model, tylko w czterech.

	Rynek skoncentrowany	Rynek rozproszony
Giełdy krajowe/lokalność	Czarnogóra Polska Rumunia Słowacja Węgry	Białoruś Bośnia i Hercegowina Ukraina
Internacjonalizacja	Bułgaria Chorwacja Estonia Litwa Łotwa Macedonia Serbia Słowenia	Czechy

Rysunek 1. Struktury rynków giełdowych w państwach Europy Środkowo-Wschodniej według stanu na 2018r.

Źródło: opracowanie własne.

Innym wymiarem analizy struktur rynkowych jest zakres samodzielności operacyjnej giełd. W ośmiu przypadkach giełdy (jedyne albo wiodące) funkcjonują jako niezależne podmioty. Na giełdach tych notowane są głównie akcje spółek krajowych. Bardziej rozpowszechniony jest jednak model prowadzenia działalności operacyjnej w ścisłej współpracy z innymi, zagranicznymi, giełdami. W ramach takich strategicznych aliansów, często obejmujących powiązania kapitałowe, funkcjonuje obecnie dziewięć giełd z regionu Europy Środkowo-Wschodniej. Bardziej szczegółowy podział form integracji tych podmiotów ze światowym systemem finansowym zamieszczono w tabeli 2.

Tabela 2. Formy integracji giełd ze światowym systemem finansowym według stanu na 2018 r.

Giełdy lokalne	Znaczący udział kapitału zagranicznego w strukturze akcjonariatu	Alianse regionalne	Alianse globalne
Białoruś Polska Rumunia Słowacja Ukraina Węgry	Bośnia i Hercegowina (ok. 20% kapitał turecki) Czarnogóra (ok. 25% kapitał turecki)	Bułgaria Chorwacja Czechy Macedonia Serbia Słowenia	Estonia Litwa Łotwa

Źródło: opracowanie własne.

Status giełd lokalnych ma obecnie sześć podmiotów działających w państwach Europy Środkowo-Wschodniej. Są to giełdy: białoruska, polska, rumuńska, słowacka, ukraińska i węgierska, które nie mają ani powiązań operacyjnych, ani kapitałowych z podmiotami z innych państw. Samodzielne pod względem operacyjnym, ale powiązane kapitałowo z podmiotami zagranicznymi są giełdy w Bośni i Hercegowinie oraz Czarnogórze. Tego typu powiązania często stają się wstępem do dalej idącej integracji obejmującej prowadzenie wspólnej działalności – być może nastąpi tak również w tych przypadkach. W ramach aliansów strategicznych o zasięgu regionalnym funkcjonują obecnie giełdy z sześciu państw (Bułgarii, Chorwacji, Czech, Macedonii, Serbii i Słowenii), a dalsze trzy należą do aliansów globalnych – są to podmioty z Estonii, Litwy i Łotwy.

Biorąc pod uwagę duże zróżnicowanie struktury sformalizowanych rynków giełdowych w państwach Europy Środkowo-Wschodniej, istotną staje się odpowiedź na pytanie: jak wybrana przez poszczególne giełdy droga rozwoju wpłynęła na ich sytuację. Zagadnieniu temu poświęcona zostanie kolejna część artykułu.

Analiza komparatystyczna rynków kapitałowych państw Europy Środkowo-Wschodniej w latach 2006-2017

Do oceny stopnia rozwoju sformalizowanych rynków kapitałowych w państwach Europy Środkowo-Wschodniej przyjęto sześć mierników: liczbę notowanych spółek, średnią wartość notowanej spółki, wartość obrotów, prędkość obrotu, bezwzględną wartość kapitalizacji giełdy, względną wartość kapitalizacji (w relacji do PKB). Mierniki te pozwalają ocenić poziom rozwoju rynków kapitałowych w różnych płaszczyznach. I tak, liczba spółek, których akcje są notowane na danej giełdzie, służy do oceny szerokości rynku. Większy wybór spółek pozwala inwestorom stosować różnorodne strategie inwestycyjne i jest jednym ze świadectw atrakcyjności strony podaźowej rynku. Średnia wartość spółki z kolei pozwala ocenić potencjalną maksymalną wartość inwestycji, co jest szczególnie istotne z punktu widzenia inwestorów instytucjonalnych, zwłaszcza funduszy zbiorowego inwestowania. Niewielka wartość spółek, szczególnie gdy nie wszystkie ich akcje są wprowadzane do obrotu, oznacza bowiem konieczność zbyt daleko idącej dywersyfikacji portfela funduszu. Rozwój rynku łączył się będzie ze wzrostem średniej wartości notowanych spółek. Wartość obrotów (obliczana łącznie dla całego roku) odzwierciedla z kolei zainteresowanie rynkiem ze strony inwestorów. Biorąc pod uwagę, że rynek kapitałowy jest miejscem dokonywania transakcji, większe obroty świadczą o lepszym spełnianiu tej funkcji przez daną giełdę. Prędkość obrotu (*velocity*) to miernik pozwalający ocenić, czy operacje na rynku mają w większym stopniu charakter inwestycji, czy spekulacji. Wartość tego miernika pokazuje bowiem, jaka część akcji notowanych na rynku w danym okresie była, średnio rzecz biorąc, przedmiotem transakcji. Wyższy poziom tego miernika oznacza większą popularność spekulacji, związaną z wyższą płynnością obrotu i szybszym dostosowywaniem się cen akcji do napływających informacji. Natomiast bezwzględna wartość kapitalizacji giełdy wynika zarówno z udziału czynników fundamentalnych, jak i rynkowych. Jest wypadkową liczby spółek, a więc i atrakcyjności rynku jako miejsca pozyskiwania kapitału oraz kursów osiągniętych przez ich akcje, co wiąże się z jednej strony z kondycją emitentów, z drugiej zaś z nastrojami inwestorów. Zwiększająca się bezwzględna wartość kapitalizacji, zwłaszcza w dłuższym okresie, jest zatem powiązana z rozwojem giełdy. Z kolei względna wartość kapitalizacji giełdy, odniesiona do PKB państwa, w którym ona działa, jest wyznacznikiem znaczenia giełdy w jego gospodarce.

Przedstawionych sześć mierników cząstkowych wykorzystano do zbudowania miernika syntetycznego – współczynnika rozwoju rynku kapitałowego (WRRK) – w którym uwzględniono zmianę wartości każdego z mierników cząstkowych w stosunku do jego wartości bazowej. Wprowadzenie tego zbiorczego miernika umożliwiło dokonanie porównania zmian, jakie zaszły na giełdach państw Europy Środkowo-Wschodniej w analizowanym okresie. Za rok bazowy przyjęto 2006, jako ostatni przed ukształtowaniem się bańki cenowej zakończonej załamaniem i kryzysem lat 2007-2008. Rokiem referencyjnym stał się rok 2017, jako ostatni, dla którego dostępne były dane

niezbędne do dokonania obliczeń. Sposób konstrukcji tego syntetycznego miernika przedstawiono poniżej, a wyniki obliczeń zaprezentowano w tabeli 3.

$$WRRK = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n \frac{a_{kt_r}}{a_{kt_b}}$$

gdzie:

WRRK – współczynnik rozwoju rynku kapitałowego

n – liczba mierników

k – kolejny numer miernika

a_{kt_r} - wartość miernika k w roku referencyjnym (2017)

a_{kt_b} - wartość miernika k w roku bazowym (2006)

Tabela 3. Współczynniki rozwoju rynku kapitałowego w latach 2006-2017 dla państw Europy Środkowo-Wschodniej

Lokalne giełdy zachowujące samodzielność operacyjną		Alianse regionalne		Alianse globalne	
Ukraina	20%	Słowenia	54%	Litwa	37%
Bośnia i Hercegowina	39%	Chorwacja	62%	Estonia	48%
Czarnogóra	58%	Serbia	69%	Łotwa	85%
Węgry	64%	Czechy	78%		
Słowacja	77%	Bułgaria	133%		
Rumunia	96%	Macedonia	165%		
Polska	132%				

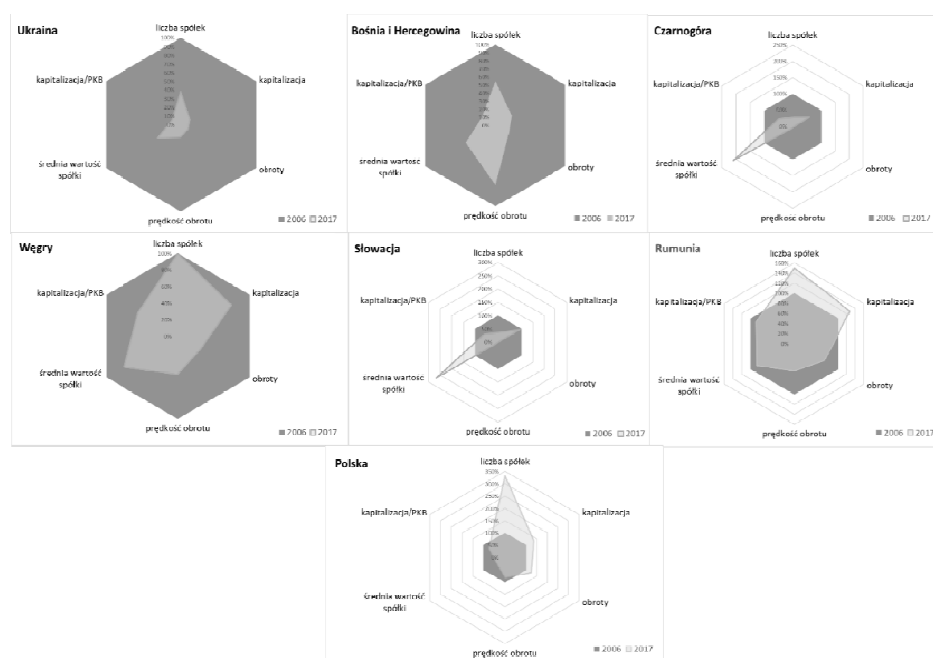
Źródło: opracowanie własne.

Współczynnik rozwoju rynku kapitałowego kształtował się w odniesieniu do poszczególnych państw Europy Środkowo-Wschodniej na bardzo zróżnicowanym poziomie. Najniższy był na Ukrainie, ale specyfika sytuacji tego państwa sprawia, że stanowi ono przypadek mało reprezentatywny. Wśród giełd zachowujących samodzielność operacyjną najgorsze wyniki (pomijając Ukrainę) odnotowano w Bośni i Hercegowinie oraz w Czarnogórze, najlepsze zaś w Polsce i Rumunii. W dwóch pierwszych państwach giełdy między rokiem 2006 a 2017 skurczyły się – o ponad połowę w Bośni i Hercegowinie i o blisko połowę w Czarnogórze. W Polsce w tym okresie nastąpił rozwój rynku, a w Rumuni widoczna była jego stagnacja. Na Węgrzech i na Słowacji rynki skurczyły się, ale mniej, niż w państwach bałkańskich.

Nieco lepiej (przeciętnie), niż giełdy zachowujące samodzielność operacyjną, radziły sobie rynki będące częścią aliansów regionalnych. Dwa z nich – w Słowenii i w Chorwacji – skurczyły się o blisko połowę, dwa kolejne o około ¼, a osiągające najlepsze wyniki Bułgaria i Macedonia rozwinęły się odpowiednio o ponad 30% i o 65%. Najbardziej niekorzystne zmiany nastąpiły w latach 2006-2017 na giełdach, które stały się częścią aliansów globalnych. Na wszystkich tych rynkach odnotowano regres – najsilniejszy na Litwie, a najsłabszy na Łotwie.

Miernik zagregowany, jakim jest współczynnik rozwoju rynku kapitałowego, odzwierciedla ogólną panującą na nim sytuację, a jego zmiany wskazują kierunek, w jakim rynek ten zmierza. Tego typu syntetyczny obraz można poddać dezagregacji, która pozwala na bardziej szczegółową analizę przekształceń, jakie w latach 2006-2017 zaszły na poszczególnych giełdach. Analizowane zmienne zostały zaprezentowane dla

każdego rynku z osobna – dane dla roku 2017 odniesiono do danych z roku 2006 (przyjętego za rok bazowy), którym przypisano wartość 100%. Wyniki takiego działania w odniesieniu do państw, w których wiodące giełdy zachowały samodzielność operacyjną przedstawiono na wykresie 1. Foremny sześciąt widoczny na każdym z wykresów stanowi punkt odniesienia właściwy dla każdego rynku z osobna, zawierając dane wyjściowe z 2006 r. Na jego tle widoczny jest nieregularny kształt, obrazujący stan rynku w roku 2017. Pozwala to ocenić zmiany, jakie nastąpiły w sześciu analizowanych wymiarach na rynku kapitałowym w danym państwie.



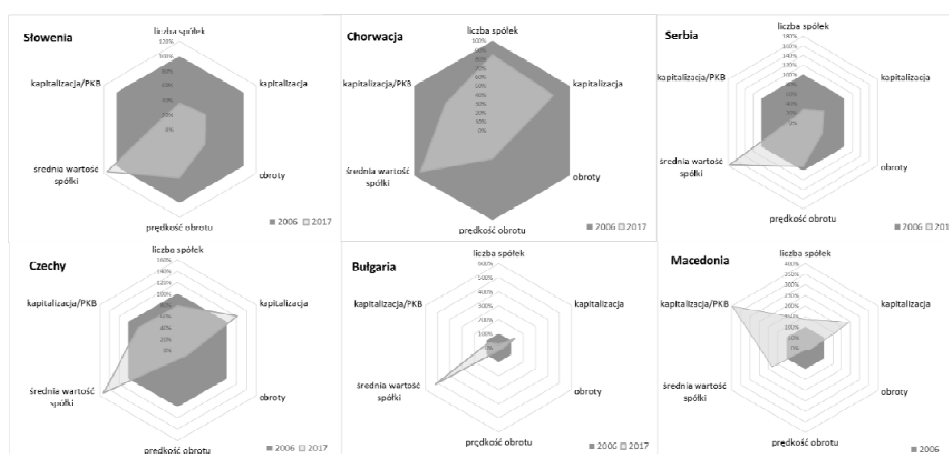
Wykres 1. Porównanie stanu rozwoju lokalnych giełd zachowujących samodzielność operacyjną (lata 2006-2017)

Źródło: opracowanie własne.

Dane zawarte na wykresie 1. dowodzą, że opisywane wcześniej kurczenie się, bądź rozwój giełd w poszczególnych państwach miały swoją specyfikę. Poza rynkiem ukraińskim oraz giełdą w Bośni i Hercegowinie, w przypadku których regres dotyczył wszystkich wymiarów, zmiany nie były jednoznacznie negatywne. Na przykład w Czarnogórze i na Słowacji mimo ogólnego kurczenia się rynku znacząco wzrosła średnia wartość spółki, co może wskazywać na jakościową poprawę po stronie podaży – pojawienie się na giełdzie akcji większych, bardziej wiarygodnych podmiotów. Jednocześnie widoczne zmniejszenie się na tych dwóch rynkach wielkości i prędkości obrotu świadczy o występujących na nich ograniczeniach po stronie popytowej. Z kolei na Węgrzech ogólnemu kurczeniu się rynku nie towarzyszył spadek liczby notowanych na nim spółek, co mogłoby wskazywać na utrzymujące się ich zainteresowanie giełdą jako miejscem pozyskiwania kapitału. Można zatem sądzić, że także w przypadku tego państwa bariery rozwoju rynku leżą bardziej po stronie

popytowej, niż podaźowej. Sytuację na rynku rumuńskim dotkniętym stagnacją cechował pewien wzrost liczby spółek, połączony ze zwiększeniem się kapitalizacji giełdy przy jednoczesnym niewielkim spadku obrotów. Również na tym rynku strona podaźowa wydaje się więc w mniejszym stopniu ograniczać jego rozwój, niż strona popytowa. Na tle opisywanych dotychczas giełd wyróżniał się rynek polski – jako jedyny wykazywał oznaki ożywienia, którego główną siłą napędową była dynamicznie rosnąca liczba spółek oraz towarzyszący jej, ale już nie tak znaczący wzrost kapitalizacji i obrotów. Równocześnie jednak na warszawskiej giełdzie zmniejszyła się średnia wartość spółki, co dowodzi, że wśród nowych emitentów poszukujących kapitału dominowały podmioty o mniejszych rozmiarach.

Podobnie, jak giełdy zachowujące samodzielność operacyjną, również rynki należące do aliansów regionalnych charakteryzowało duże zróżnicowanie. Obrazuje to wykres 2.

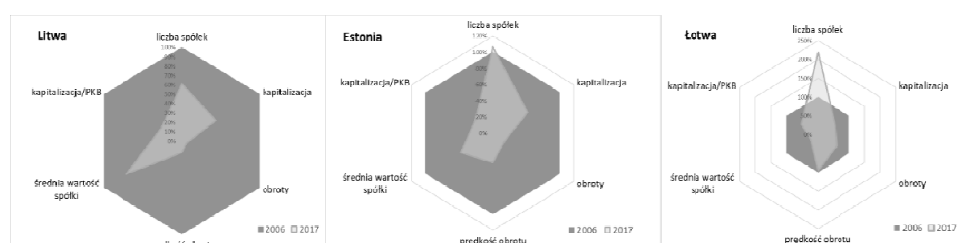


Wykres 2. Porównanie stanu rozwoju giełd należących do aliansów regionalnych (lata 2006-2017)
Źródło: opracowanie własne

W grupie giełd wchodzących w skład aliansów regionalnych najbardziej skurczył się rynek słoweński, chociaż należy odnotować, że nawet na nim poprawie uległ jeden z parametrów – zwiększyła się nieco średnia wartość spółki. Wyraźny regres nastąpił także na rynku chorwackim, w przypadku którego profil zmian okazał się podobny do zaobserwowanego na rynku węgierskim, z tym, że na Zagreb Stock Exchange, w odróżnieniu od giełdy budapesztańskiej niewielkiemu zmniejszeniu uległa również liczba notowanych spółek. Z kolei rynek serbski pod względem zachodzących na nim zmian wykazywał pewne podobieństwa do giełdy czarnogórskiej – na Belgrade Stock Exchange odnotowano jednak znacznie mniejszy spadek wielkości i prędkości obrotu, a udział kapitalizacji tej giełdy w PKB obniżył się w większym stopniu, niż w przypadku rynku czarnogórskiego. Regres widoczny był także na rynku czeskim. Mimo to, wzrosła na nim średnia wartość spółki, zwiększyła się też kapitalizacja praskiej giełdy. Podobne zjawisko było widoczne na rynku bułgarskim, z tym że wystąpił na nim nieporównanie silniejszy wzrost średniej wartości spółki, co zadecydowało o rozwoju całej giełdy.

Obok rynku bułgarskiego rozwinął się też rynek macedoński. Nie tylko wzrosła średnia wartość notowanej na tym rynku spółki i kapitalizacja całego rynku, ale zwiększył się również udział tej kapitalizacji w PKB oraz nastąpił przyrost liczby spółek, których akcje znalazły się w obrocie. Cechą wspólną wszystkich giełd należących do aliansów regionalnych okazał się znaczny spadek wielkości obrotów i zmniejszenie się prędkości obrotu. Oznacza to, że udział w aliansach regionalnych nie przynosi tak istotnego dla rynków Europy Środkowo-Wschodniej efektu w postaci zwiększonego popytu wynikającego ze wzrostu zainteresowania inwestorów międzynarodowych, czy silniejszej mobilizacji kapitału krajowego.

Ostatnią grupę analizowanych giełd z państw Europy Środkowo-Wschodniej stanowiły podmioty, które należą do aliansu globalnego. Zmiany, jakie zaszły na tych giełdach obrazuje wykres 3.



Wykres 3. Porównanie stanu rozwoju giełd należących do aliansu globalnego (lata 2006-2017)
Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie z giełd należących do aliansu globalnego doświadczyły regresu, który najsilniej zaznaczył się na rynku litewskim – każdy z sześciu mierzonych parametrów uległ na tym rynku pogorszeniu. W najmniejszym stopniu spadły średnia wartość spółki i liczba emitentów. Podobna sytuacja wystąpiła na rynku estońskim, na którym jednak odnotowano nieznaczny wzrost liczby emitentów, co w połączeniu z ograniczonym spadkiem średniej wartości spółki spowodowało, że regres w kapitalizacji tallińskiej giełdy był mniejszy, niż w przypadku giełdy litewskiej. Spośród tych trzech rynków najmniej pogorszyła się sytuacja na giełdzie łotewskiej, na której wyraźnie wzrosła liczba notowanych spółek. Rynek ten odróżniało od pozostałych giełd państw nadbałtyckich także bardzo niewielkie zmniejszenie się prędkości obrotu. Wyraźniej jednak, niż na innych rynkach, które stały się częścią aliansu globalnego zaznaczył się na rynku łotewskim spadek średniej wartości spółki.

Alians globalny, do którego należą giełdy ze wszystkich trzech państw nadbałtyckich, oznacza dostęp do międzynarodowej platformy transakcyjnej. Funkcjonowanie w jego strukturach powinno zatem pozytywnie wpływać na wartość obrotów, tymczasem w żadnym z trzech państw należących do tej grupy, tego typu efekt nie wystąpił. Co więcej, zarówno łączna wartość obrotów, jak i prędkość obrotu zmalały (choć na Łotwie spadek prędkości obrotu był minimalny). Można by również oczekiwać, że obecność w aliansie globalnym przyczyni się do wzrostu średniej wartości spółek, odzwierciedlającego zwiększenie się ich wiarygodności wynikające z transferu reputacji giełdy NASDAQ na giełdy państw nadbałtyckich, a pośrednio i na spółki, których akcje są na nich notowane. Niestety, również ten efekt nie wystąpił, co

przełożyło się na brak wzrostu kapitalizacji wszystkich trzech giełd – ich kapitalizacja wręcz spadła.

Podsumowanie

Początki tworzenia sformalizowanych rynków giełdowych, na których przedmiotem obrotu mogły być akcje, przypadły w państwach Europy Środkowo-Wschodniej na lata 90. XX w. Powstanie zorganizowanych rynków kapitałowych miało być w tych państwach jednym z istotnych ogniw dokonujących się przemian ustrojowych, pozwalając między innymi na sprawne przeprowadzenie procesów prywatyzacyjnych. Giełdy papierów wartościowych miały być też miejscem pozyskiwania kapitału dla nowopowstających przedsiębiorstw prywatnych, stanowiąc dopełnienie zorientowanych bankowo¹¹ krajowych systemów finansowania gospodarki. Od momentu powstania rynki giełdowe w poszczególnych państwach różniły się między sobą. Odmienna była także droga ich rozwoju.

Największą słabością rynków wschodzących, w tym również w Europie Środkowo-Wschodniej, jest ustawiczny brak płynności¹². Jego źródła mogą mieć charakter zarówno podażowy, jak i popytowy. W pierwszym przypadku wiążą się z niedostateczną liczbą spółek, których akcje znajdują się w obrocie, niewielkimi rozmiarami tych podmiotów, sprawiającymi, że liczba i wartość emitowanych przez nie akcji są małe oraz z polityką emitentów i ich właścicieli, polegającą na wprowadzaniu do obrotu tylko znikomej części akcji. Po stronie popytowej za niedostateczną płynność odpowiadają zaś głównie: ograniczony kapitał inwestorów oraz ich strategia (dominacja inwestycji nad spekulacją). Zadaniem chcących się rozwijać giełd jest więc przyciąganie nowych, wiarygodnych, dużych lub mających znaczący potencjał wzrostu emitentów, kształtowanie zasad ładu korporacyjnego umożliwiających zachowanie kontroli nad spółką za pomocą mniejszych pakietów akcji, przy jednoczesnym zabezpieczeniu interesów akcjonariuszy mniejszościowych oraz przyciąganie nowego kapitału, dbając o zachowanie równowagi między napływem kapitału inwestycyjnego i spekulacyjnego. Odpowiadając na te wyzwania giełdy z regionu Europy Środkowo-Wschodniej podążały trzema drogami: wybierały rozwój organiczny, stawiając na samodzielność operacyjną, tworzyły alianse regionalne, bądź wchodziły do nich, stawały się uczestnikami aliansów globalnych. Wyniki przeprowadzonych badań dotyczących zmian, jakie zaszły na tych giełdach między rokiem 2006 a 2017 dowodzą, że żadne z rozwiązań nie prowadziło do pełnego sukcesu. Wyniki te wskazują również, że giełdy generalnie lepiej radziły sobie z przezwyciężaniem barier po stronie podażowej – na części rynków wzrosła liczba emitentów i średnia wartość spółki, niż popytowej (niemal na wszystkich rynkach spadła zarówno wielkość, jak i prędkość obrotu).

¹¹ Z. Jeremić, I. Terzić: Financial Reporting of Listed Companies on The Stock Exchanges in European Union and Southeast Europe, International Scientific Conference FINIZ 2014, DOI:10.15308/finiz-2014-64-66.

¹² S. Alderighi: A note on how to enhance liquidity in emerging markets by leveraging on trading participants. „Economics Bulletin” 37/2017, No. 4, p. 2526-2532.

Bibliografia

- Alderighi S.: *A note on how to enhance liquidity in emerging markets by leveraging on trading participants*. Economics Bulletin 37/2017, No. 4, p. 2526-2532.
- Barański J.: *Polska i Europa Środkowo-Wschodnia w koncepcjach podziału Europy*, [w:] *Problematyka geopolityczna ziem polskich*, J. Eberhardt (red.), IGiPZ PAN, Warszawa 2008, s. 121-134.
- Belarusian Currency and Stock Exchange, <https://www.bcse.by/en>
- Belgrade Stock Exchange, <http://www.belex.rs/eng/>
- Bratislava Stock Exchange, <http://www.bsse.sk/bcpben/MainPage/tabid/104/language/en-US/Default.aspx>
- Bucharest Stock Exchange, <http://www.bvb.ro/>
- Budapest Stock Exchange, <https://www.bse.hu/>
- Bulgarian Stock Exchange, <http://www.bse-sofia.bg/>
- CEESEG Prague Stock Exchange, <https://www.pse.cz/?language=english#tab-content-40375>
- Christiansen H., Koldertsova A.: *The Role of Stock Exchanges in Corporate Governance*. OECD, Paris 2009.
- Federation of European and Asian Stock Exchanges, www.feas.org/.
- Federation of European Securities Exchanges, <http://www.fese.eu/statistics-market-research>.
- Gajdka J., Pietraszewski P.: *Stock price volatility and fundamental value: evidence from Central and Eastern European Countries*. Economics and Business Review 17/2017, No. 4, s. 28-46.
- Jeremić Z., Terzić I.: *Financial Reporting of Listed Companies on The Stock Exchanges in European Union and Southeast Europe*, International Scientific Conference FINIZ 2014, DOI:10.15308/finiz-2014-64-66.
- Jessop B.: *Rethinking the diversity of capitalism: varieties of capitalism, variegated capitalism, and the world market*, in: C. Lane, G.T. Wood (eds.), *Capitalist Diversity and Diversity within Capitalism*, Routledge, London 2011, pp. 209-237.
- Koźbiał J.: *Europa Środkowo-Wschodnia. O koncepcji regionu z uwzględnieniem Niemiec/Austrii i Rosji*. Studia Interkulturowe Europy Środkowo-Wschodniej 2007, t. 1, s. 3-24.
- Ljubljana Stock Exchange, <http://www.ljse.si/cgi-bin/jve.cgi?doc=1468>
- Macedonian Stock Exchange, <http://www.mse.mk/en/>
- Meluzin T., Zinecker M.: *Trends in IPOs: The Evidence from CEE Capital Markets*. Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy 11/2016, No. 2, p. 327-341.
- Montenegro Stock Exchange, <http://www.montenegroberza.com/code/navigate.asp?Id=944>
- NASDAQ Baltic, <http://www.nasdaqbaltic.com/en/exchange-information/about-us/>
- Pajuste A.: *Corporate Governance and Stock Market Performance in Central and Eastern Europe: A Study of Nine Countries, 1994-2001*. 2002, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.310419>.
- PFTS Ukraine Stock Exchange, <http://www.pfts.ua/en>
- Prasnikar J., Ferligoj A., Pahor M.: *Building a corporate network in a transition economy: The case of Slovenia*. Post-communist Economies 16/2004, No. 3, s. 307-331.
- Sarajevo Stock Exchange, <http://www.sase.ba/v1/en-us/>
- Streeck W.: *Epilogue. Institutions in History: Bringing Capitalism Back In*, in: G. Morgan, J. L. Campbell, C. Crouch, O. K. Pedersen, and R. Whitley (eds.), *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, Oxford University Press, Oxford 2010, s. 659-686.
- Tirana Stock Exchange, <https://www.tse.com.al/>
- Warsaw Stock Exchange, <https://www.gpw.pl/>
- World Bank Open Data, <https://data.worldbank.org/>.
- World Federation of Exchanges, <https://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics>
- Zagreb Stock Exchange, <http://www.zse.hr/default.aspx?id=122>

Summary

Well-developed capital markets are an important element of the economy, as a source of financing for enterprises complementary to the banking system. In addition, they perform other important functions: they allow the valuation of capital and risk, facilitate the transfer of ownership of shares, and are also a place of investment and speculation. The markets of developed countries are often subjected to various analyses, which allow to assess both the state of development of these markets and their functioning. There are much fewer such analysis for emerging markets. The least-researched markets in this area are Central and Eastern Europe. In order to at least partially fill this gap, analysis of the development of organized stock exchange markets in these countries in the period 2006-2017 was carried out. A wide territorial scope was adopted – the study covered: Albania, Belarus, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Montenegro, the Czech Republic, Estonia, Lithuania, Latvia, Macedonia, Poland, Romania, Serbia, Slovakia, Slovenia, Ukraine, and Hungary.

The data used to conduct the analysis came from a large number of secondary sources, such as the websites of the exchanges themselves, their annual reports, scientific publications, studies and reports of consulting companies, as well as databases of international organizations. The results of the analysis show that the stock exchanges from the Central and Eastern Europe region followed three paths: (1) they chose organic development, focusing on operational independence, (2) joined regional alliances, (3) became global alliance participants. The results of research on changes that took place on these exchanges between 2006 and 2017 prove that none of the solutions led to full success. These results also indicate that the stock exchanges generally coped better with overcoming barriers on the supply side (the number of issuers and the company's average value increased on part of the markets) than on the demand side (both the volume and the speed of turn decreased on almost all exchanges).

Keywords: Central and Eastern Europe, capital market, stock exchange, velocity, organized market

Informacja o autorze:

dr hab. Agata Adamska, prof. nadzw. SGH
Instytut Finansów Korporacji i Inwestycji
Zakład Zarządzania Finansami Przedsiębiorstwa
Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Al. Niepodległości 162, Warszawa
e-mail: agata.adamska@sgh.waw.pl
ORCID: 0000-0002-7421-5878

*Aurelia Bielawska
Michał Piechocki
Uniwersytet Szczeciński*

Regulacje prawne dotyczące ustalania cen transferowych i ich oddziaływanie na przebieg transakcji handlowych przedsiębiorców

LEGAL REGULATIONS REGARDING THE DETERMINATION OF TRANSFER PRICES AND THEIR IMPACT ON THE COURSE OF COMMERCIAL TRANSACTIONS OF ENTREPRENEURS

Celem niniejszej publikacji jest przedstawienie i porównanie wybranych aspektów regulacji podatkowych obowiązujących w krajach Unii Europejskiej w zakresie ustalania cen transferowych, stosowanych w transakcjach o niskiej wartości dodanej zawieranych pomiędzy podmiotami powiązanymi, w rozliczeniach wewnątrzgrupowych i innych aspektach związanych z międzynarodowym prawem z zasadami obowiązującymi w prawie rosyjskim.

Zasadnicza teza opracowania zawiera się w stwierdzeniu, że regulacje podatkowe dotyczące dokumentowania zasad sporządzania cen transferowych obowiązujące w poszczególnych krajach Unii Europejskiej, pomimo przyjęcia wspólnych założeń, znacznie różnią się między sobą, co uniemożliwia jednolite podejście przedsiębiorców do ich ustalania.

Przygotowując opracowanie dokonano analizę literatury przedmiotu z zakresu finansów, rachunkowości i prawa, analizę i ocenę obowiązujących oraz projektowanych aktów prawnych, a - formując wnioski z badań - skonfrontowano wyniki analizy z doświadczeniami własnymi autorów.

Słowa kluczowe: ceny transferowe, podatki, obowiązki przedsiębiorców, dokumentowanie przebiegu transakcji.

Wstęp

Ceny transferowe w Polsce są zagadnieniem coraz lepiej rozpoznawalnym wśród przedsiębiorców. Jeszcze kilka lat temu tematyka ta była znana jedynie w środowisku dużych przedsiębiorstw, w szczególności tych z kapitałem zagranicznym. Pierwsze regulacje dotyczące cen transferowych pojawiły się w prawie polskim w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku, z kolei „na świecie” prace nad tymi regulacjami rozpoczęły się już dwadzieścia lat wcześniej. Problematyka regulacji cen transferowych jest w Polsce mało popularna, co może wynikać ze skomplikowania tej problematyki i niskiej świadomości prawnej przedsiębiorców mikro, małych i średnich przedsiębiorstw dominujących w polskiej gospodarce. Przedsiębiorcy ci zazwyczaj w ogóle nie wiedzą o istnieniu obowiązków wynikających z konieczności stosowania cen transferowych. Dzięki promocji tego zagadnienia w prasie i zwiększeniu się ilości

publikacji naukowych na ten temat następuje stopniowa poprawa w tym zakresie. Ministerstwo Finansów również coraz częściej wskazuje na zagadnienie cen transferowych jako istotne dla „uszczelniania” systemu podatkowego.

Co istotne, pojęcie „ceny transferowe” nie zostało zastosowane przez polskiego ustawodawcę wprost w żadnym akcie prawnym powszechnie obowiązującym, choć trwają prace legislacyjne, które *mogą* przyczynić się do zmiany istniejącego stanu rzeczy, tzn. mogą przyczynić się do wypracowania normatywnego zdefiniowania pojęcia „cen transferowych”. Aktualnie jednak brak jest powszechnie akceptowanej definicji, która mogłaby ewentualnie rozwiązać wątpliwości dotyczące pojęcia i zasad funkcjonowania cen transferowych.

Na gruncie polskiego systemu prawnego przyjmuje się, iż *ceny transferowe są cenami stosowanymi we wszelkich transakcjach realizowanych przez podmioty, pomiędzy którymi występują powiązania – lub które mają siedzibę w ramach podatkowych*. Powiązania te mogą mieć zarówno charakter kapitałowy, jak i podmiotowy. Przedsiębiorstwa stosujące ceny transferowe mogą działać na terenie tylko jednego kraju, lub na terenie wielu krajów – wtedy można mówić o przedsiębiorstwach wielonarodowych (*Multinational Enterprises – MNEs*)¹.

Inną definicją, która zasługuje na uwzględnienie, jest definicja pochodząca z komunikatu Komisji Parlamentu Europejskiego i Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie prac Wspólnego Forum UE ds. Cen Transferowych, zgodnie z którą *ceny transferowe to ceny, po jakich przedsiębiorstwo przekazuje przedsiębiorstwom powiązanym towary fizyczne i dobra niematerialne – lub po jakich świadczy tym przedsiębiorstwom usługi*².

Projekt nowelizacji ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych³ (zapowiadana jest także nowelizacja ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych⁴)⁵ zawiera następujące sformułowanie: *cena transferowa oznacza rezultat finansowy warunków ustalonych lub narzuconych w wyniku istniejących powiązań, w tym cenę, wynagrodzenie, wynik finansowy lub wskaźnik finansowy*. Projekt aktualnie jest na etapie prac w Komisji Prawniczej.

Ostatnią z definicji, którą należy wskazać, jest definicja pochodząca z Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa,⁶ która – choć nie posługuje się zwrotem „ceny transferowe” – to zawiera definicję „ceny transakcyjnej” w następującym brzmieniu: *cena przedmiotu transakcji zawieranej pomiędzy podmiotami powiązanymi w rozumieniu prawa podatkowego dotyczącego podatku dochodowego od osób*

¹ K. Bany, Wytyczne w sprawie cen transferowych dla przedsiębiorstw wielonarodowych oraz administracji podatkowych, Lex, Warszawa 2012, s. 19.

² KOM(2009) 472, wersja ostateczna, Bruksela, 14.09.2009. <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2009/PL/1-2009-472-PL-F1-1.Pdf>

³ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jedn. Dz.U. z 2018 r. poz. 1036 ze zm.).

⁴ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jedn. Dz.U. z 2018 r. poz. 1509 ze zm.).

⁵ Projekt z dnia 15 lipca 2018 r. ustawy o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw, źródło: <https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12313855>

⁶ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (tekst jedn. Dz.U. z 2018 r. poz. 800 ze zm.).

fizycznych, podatku dochodowego od osób prawnych oraz podatku od towarów i usług. Jest to zatem stricte podatkowa definicja ceny transferowej.

Co kluczowe wskazany zapis w swoim założeniu dotyczy regulacji międzynarodowych. Założeniem OECD było to, że wszystkie kraje, które zgodziły się na wdrożenie przepisów dotyczących cen transferowych rzeczywiście wprowadzą je w ujednoliconym brzmieniu. W tej chwili jednak Polska jest jednym z niewielu krajów, które w pełni wdrożyły proponowaną przez OECD regulację dotyczącą cen transferowych.⁷

Zasadnicza teza artykułu zawiera się w stwierdzeniu, że *regulacje podatkowe obowiązujące w krajach, które wyraziły zgodę na ich implementację w krajowych systemach prawnych znacznie odbiegają od siebie, przez co nie jest możliwe jednolite podejście przedsiębiorców do zagadnienia cen transferowych*. W opracowaniu wykorzystano przede wszystkim wyniki analizy literatury przedmiotu z zakresu finansów, rachunkowości i prawa, obowiązujących oraz projektowanych aktów prawnych, a także – formułując wnioski z badań - wykorzystano doświadczenie własne autorów.

Geneza międzynarodowej regulacji cen transferowych

Organizacja do spraw współpracy i rozwoju (OECD) opracowała publikację pt. *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, 2017. Publikacja ta adresowana jest zarówno do administracji skarbowych krajów członkowskich OECD, jak i międzynarodowych przedsiębiorstw. Obszerne opracowanie OECD, stanowi o takich kwestiach, jak rozumienie cen transferowych, metody stosowane do ustalenia cen transferowych, dokumentacja cen transferowych, zasady *arm's lenght* (zasady ceny rynkowej) czy skutki erozji podstawy opodatkowania i transferu zysków. Wytyczne te podlegają okresowej aktualizacji. Ostatnia aktualizacja została dokonana w 2017 r.

Krótką historią cen transferowych przedstawioną w tabeli 1. wskazuje na najważniejsze zdarzenia, które miały wpływ na rozbudowę regulacji dotyczących cen transferowych. Genezą regulacji dotyczącej cen transferowych była globalizacja przedsiębiorstw oraz wykorzystywanie rajów podatkowych do transferowania dochodów poza granice kraju, w którym były osiągane. W ten sposób niejako wyprowadzano dochody poza granice kraju i jednocześnie zmniejszano obciążenia podatkowe w przedsiębiorstwach międzynarodowych.

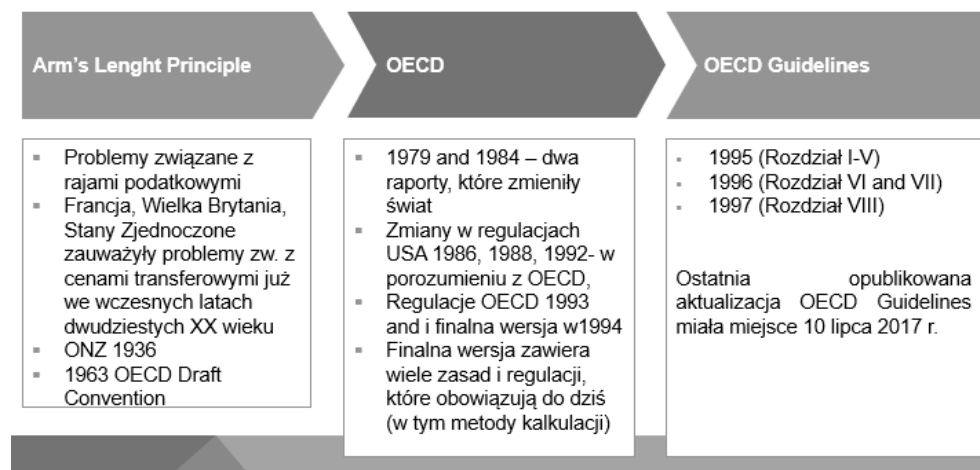
Ponadto, istotną przyczyną, dla której rozpoczęto prace nad uregulowaniem transakcji pomiędzy podmiotami był wpływ tych transakcji na rynek finansowy. Ustalenie ceny transferowej na poziomie ceny rynkowej może być szkodliwe dla przedsiębiorstwa, jeżeli cena rynkowa jest „sztucznie” zawyżana bądź „zaniżana” przez przedsiębiorstwa działające na rynku. Zawyżanie ceny może być efektem wykorzystywania pozycji monopolistycznej, zaniżanie z kolei – działaniem w celu zniszczenia konkurencji lub stworzenia bariery wejścia dla nowych przedsiębiorstw.[Sobańska, Szychta, 2002, s. 189].

W zakresie rachunkowości zaleca się wyodrębnianie transakcji z podmiotami powiązanymi poprzez ich przedstawianie w sprawozdaniach finansowych w osobnych

⁷ <https://www.finanse.mf.gov.pl/cit/ceny-transferowe1/ceny-transferowe-wg-oecd-i-ue>

pozycjach. Transparencja informacji w zakresie finansów przedsiębiorstwa ma za zadanie zniechęcić przedsiębiorstwa międzynarodowe do wykorzystywania cen transferowych do nieuzasadnionego przenoszenia dochodów poza granice kraju, w którym są osiągane.

Tabela 1. Krótka historia cen transferowych



Źródło: Opracowanie Michał Piechocki, na podstawie:
http://shodhganga.inflibnet.ac.in/bitstream/10603/99649/13/13_chapter%202.pdf (data 18.11.2018/)

Regulacje cen transferowych w Europie z punktu widzenia przedsiębiorcy

Przedsiębiorcę najbardziej interesuje to, jakie ryzyko i jakie obowiązki wynikają z wprowadzenia określonych regulacji prawnych. W metodologii LEAN (szczupłe zarządzanie), tak często stosowanej wśród przedsiębiorców obowiązki te stanowią stratę, jako że 90% procesów gospodarczych to strata, a tylko 10% powiększa wartość produktu [Liker, 2016, s. 121]. Wśród tych obowiązków jest m. in. obowiązek sprostania wymogom prawnym, co z punktu widzenia klienta końcowego nie przynosi wartości dodanej. Mając taką świadomość, im trudniejsze do realizacji obowiązki, niejasne przepisy, *tyl bardziej wydłuża się czas potrzebny do ich realizacji i zwiększają się koszty działalności przedsiębiorstwa, co zmniejsza jego konkurencyjność.*

Stąd też należy tutaj wskazać na ryzyko i obowiązki wynikające z przepisów prawa podatkowego, a konkretnie wynikające z norm dotyczących cen transferowych.

Z punktu widzenia interesu podatnika zasadnicze znaczenie ma przygotowanie właściwej i rzetelnej dokumentacji cen transferowych. Zadaniem podatnika jest udokumentowanie tego, że zastosowane ceny pomiędzy podmiotami powiązanymi mają charakter rynkowy, tzn. są takie jakie mogłyby wystąpić w transakcji między podmiotami niezależnymi.

Wyróżniamy kilka typów dokumentacji:

1. *Local File* (wymagane przez prawo),

2. *Master File* (wymagane przez prawo),
3. dokumentacja bieżąca/ciągła (zalecana dla potrzeb kontroli podatkowej w celu udowodnienia wykonania usługi),
4. inne dokumenty (w zależności od indywidualnych regulacji poszczególnych krajów).

Nie każdy przedsiębiorca musi przygotować wszystkie ww. dokumenty, jednak te wskazane w punkcie 1, 3 i 4 są zalecane przez doradców podatkowych. Dokumentacja dotycząca cen transferowych sporządzana jest na potrzeby urzędów skarbowych kontrolujących przedsiębiorstwa uczestniczące w transakcji. Obowiązek sporządzenia *Master File* dotyczy stosunkowo dużych podatników, których przychody lub koszty w roku poprzedzającym rok podatkowy przekroczyły 20 mln euro. Co więcej, dokumentacja *Master File* może być przygotowana przez jeden podmiot z grupy, najczęściej spółkę holdingową.

W samej regulacji, o której mowa wyżej (podobnie jak we wspomnianych wcześniej wytycznych OECD) nie wskazano na żadne rozróżnienie wdrażanej regulacji w zależności od kraju. Niestety w praktyce każdy kraj stosuje odrębne zasady w tym zakresie. Taki stan potwierdza również status wdrożenia regulacji dotyczących *Local File* i *Master File* na świecie. Status ten przedstawiono w tabeli 2. Różny etap wdrożenia pociąga za sobą istotne skutki prawne z punktu widzenia przedsiębiorców.

Tabela 2. Status wdrożenia *Master File* i *Local File*

Regulacja wdrożona	Planowane jest wdrożenie regulacji	Wdrożenie nie jest planowane
Australia, Austria, Belgii, Bośnia i Hercegowina, Chiny, Kolumbia, Kostaryka, Dania, Finlandia, Francja, Gabon, Niemcy, Hong-Kong, Węgry, Indie, Indonezja, Japonia, Kazachstan, Lichtenstein, Malezja, Meksyk, Holandia, Nowa Zelandia, Pakistan, Peru, Polska, Rosja, Południowa Afryka, Południowa Korea, Hiszpania, Szwecja, Tajwan, Wielka Brytania	Izrael, Litwa, Turcja, Chile, Grecja, Wyspa Man, Kenia, Malezja, Namibia, Nigeria, Katar, Norwegia, Rwanda, Słowacja, Szwajcaria, Tajlandia, Uganda	Pozostałe kraje Afryki, Pozostałe kraje Ameryki Południowej, USA, Kanada,

Źródło: Opracowanie Michał Piechocki, na podstawie opracowania KPMG <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2018/10/tmf-beps-action-13-october16-2018.pdf> (26.10.2018).

Według stanu na dzień 4 września 2018 r. 37 krajów na świecie wdrożyło regulację dotyczącą cen transferowych w zakresie *Local File* i *Master File*. Projekty ustaw powstały w 3 krajach. Natomiast w 17 krajach wyrażona została intencja, zamiar wdrożenia regulacji.

W praktyce oznacza to szereg problemów dla przedsiębiorców uczestniczących w wymianie międzynarodowej. Dla przykładu, jeśli polski podmiot A, będący spółką córką podmiotu B z siedzibą we Francji zawiera transakcje z tym podmiotem, to konieczne będzie stosowanie zasady ceny rynkowej (*arm's length principle*), a następnie – w Polsce – konieczne będzie przygotowanie dokumentacji tych transakcji. Spółka matka B zlokalizowana we Francji, jako że nie jest zobowiązana do przygotowania *Master File* i *Local File* – prawdopodobnie przerzuci ten obowiązek na spółkę córkę A zlokalizowaną w Polsce.

Zauważyć przy tym można, że poza różnicami w statusie wdrożenia regulacji, występują również różnice w samej regulacji, która została wdrożona. Nie wszystkie bowiem kraje przyjęły dokładnie takie samo rozumienie zagadnienia cen transferowych. Inne jest przede wszystkim podejście organów skarbowych. Działanie takie nie sprzyja jednolitości i przejrzystości rozwiązań w omawianym zakresie.

Ustalanie cen transferowych w przedsiębiorstwach międzynarodowych

OECD w celu ułatwienia wyboru stosowanych metod ustalania cen transferowych (opisywanych później w szczególności w local file) wydało dokument wskazujący na pięć współczynników porównywalności.⁸ Posiadanie dostępu do porównywalnych danych znacznie ułatwia wybór stosowanej metody ustalania cen, a tym samym egzekwowanie zasady ceny rynkowej (arm's length principle).

Trudności jakie napotykają przedsiębiorcy w ustaleniu ceny pomiędzy podmiotami powiązanymi związane są z koniecznością jej dostosowania do cen rynkowych. Samo to zadanie nie byłoby kłopotliwe, gdyby nie to, że wprowadzono sugerowane metody badania tych cen (sprawdzania czy są to ceny rynkowe) przez administracje skarbowe. Problemem przedsiębiorców nie jest zatem zapewnienie *rynkowości ceny*, tylko ryzyko czy w ocenie organu skarbowego ustalona cena zostanie uznana za rynkową.

Zastosowanie ceny rynkowej w zasadzie opiera się na porównaniu warunków kontrolowanej transakcji z warunkami stosowanymi pomiędzy niezależnymi podmiotami. Warunkiem uznania przedstawionych rozliczeń cen transferowych za poprawnie sporządzone jest uznanie przedstawionej charakterystyki porównywanych transakcji za *wystarczająco porównywalne*.

„Porównywalne,” to nie oznacza „identyczne”. Zachowanie porównywalności oznacza, że :

- żadna z różnic pomiędzy porównywanymi transakcjami nie może istotnie wpłynąć na cenę oraz finansowe współczynniki podlegające analizie w wybranej metodzie cen transferowych lub
- rozsądnie uzasadnione dostosowanie może zostać zastosowane w celu wyeliminowania efektu tych różnic (z punktu wyżej).

Niezależne przedsiębiorstwa, oceniając warunki potencjalnej transakcji, porównują transakcję z innymi dostępnymi dla nich opcjami kontraktów i zawierają transakcję tylko wtedy, gdy nie widzą żadnej alternatywy, która jest zdecydowanie bardziej atrakcyjna. Na przykład niezależne przedsiębiorstwo prawdopodobnie nie zaakceptuje ceny oferowanej za jego produkt przez potencjalnego nabywcę, jeśli wie, że inni klienci są skłonni zapłacić więcej na podobnych warunkach. Wszystkie metody, które uwzględniają zasadę ceny rynkowej, można powiązać z koncepcją, że niezależne przedsiębiorstwa rozważają dostępne opcje i porównując jedną opcję z drugą, rozważają wszelkie różnice między opcjami, które miałyby znaczny wpływ na wartość kontraktu. Na przykład, przed zakupem produktu po określonej cenie, niezależne przedsiębiorstwa

⁸ <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/45765363.pdf>

zwykle powinny rozważyć, czy mogą kupić ten sam produkt na innych porównywalnych warunkach, ale po niższej cenie od innego sprzedawcy.⁹

Jak wspomniano powyżej, przy dokonywaniu tych porównań należy wziąć pod uwagę istotne różnice między porównywanymi transakcjami lub przedsiębiorstwami. OECD określa pięć "czynników porównywalności", które mogą być istotne przy ustalaniu porównywalności, a mianowicie:

1. Charakterystyka przekazanej własności lub usług.
2. Funkcje wykonywane przez strony (z uwzględnieniem wykorzystywanych aktywów i podejmowanego ryzyka) w odniesieniu do kontrolowanej transakcji. Ich badanie jest często określane jako "analiza funkcjonalna",
3. Warunki umowne kontrolowanej transakcji,
4. Okoliczności ekonomiczne stron,
5. Strategie biznesowe stosowane przez strony w odniesieniu do kontrolowanej transakcji.

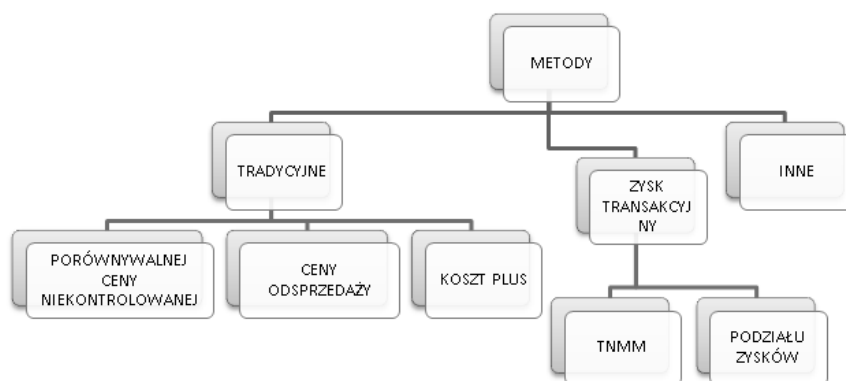
Wspomniane w punkcie 5. strategie biznesowe muszą zostać zbadane przy ustalaniu porównywalności dla celów cen transferowych. Strategie biznesowe uwzględniają wiele aspektów działalności przedsiębiorstwa, takich jak innowacje i rozwój nowych produktów, stopień dywersyfikacji ryzyka operacyjnego i finansowego, awersja do ryzyka, ocena ryzyka politycznego, wkład istniejących i planowanych praw pracowniczych, czas trwania uzgodnień i inne czynniki wpływające na bieżące prowadzenie działalności. Takie strategie biznesowe mogą wymagać wzięcia ich pod uwagę przy ustalaniu porównywalności transakcji kontrolowanych i niekontrolowanych oraz przedsiębiorstwa.

Strategie biznesowe mogą również obejmować systemy penetracji rynku. Przedsiębiorstwo, które chce penetrować rynek lub zwiększyć swój udział w rynku, może tymczasowo naliczyć cenę za swój produkt niższą niż cena obowiązująca w przypadku innych porównywalnych produktów na tym samym rynku. Ponadto przedsiębiorstwo, które chce wejść na nowy rynek lub rozszerzyć (lub obronić) swój udział w rynku, może tymczasowo ponieść wyższe koszty (np. z powodu kosztów rozpoczęcia działalności lub zwiększonych wysiłków marketingowych), a tym samym osiągnąć niższy poziom rentowności niż inni podatnicy działający w tym samym rynek.

Przytoczenie wyżej wymienionych pięciu współczynników porównywalności miało na celu przedstawienie słabego punktu analizy cen transferowych ze względu na wysoki stopień uznaniowości. Taki element jak *strategia gospodarcza, czy okoliczności ekonomiczne* stron w praktyce eliminują możliwość uznania danych za porównywalne. Konieczne jest zatem każdorazowe wyjaśnienie odchyleń od cen rynkowych.

Poza zastosowaniem wyżej wskazanych współczynników porównywalności konieczne jest dokonanie wyboru metody kalkulacji cen transferowych. Kalkulacja dokonywana może być w dowolny sposób, jednak organy skarbowe sprawdzają rynkowość *cen transferowej* wykorzystując jedną z pięciu metod.

⁹ <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/45765363.pdf>



Metody ustalania cen transferowych, Opracowanie własne

Rysunek 1. Metody ustalania cen transferowych
Źródło: Opracowanie własne.

Dla przykładu, najczęściej wykorzystywaną metodą w przedsiębiorstwach usługowych jest tradycyjna metoda „koszt plus”, w której stosuje się rynkowy narzut na bazę kosztową. Przez bazę kosztową w tej metodzie rozumie się sumę kosztów bezpośrednio związanych z nabyciem lub wytworzeniem we własnym zakresie przedmiotu transakcji oraz kosztów pośrednich, z wyłączeniem kosztów ogólnych zarządu, to jest kosztów działania jednostki jako całości oraz kosztów zarządzania tą jednostką.[Lasiński-Sulecki, 2014, s 234]. W odniesieniu do usług o niskiej wartości dodanej sugerowaną wysokością wspomnianego narzutu marży jest 5%.

Porównanie polityki skarbowej w Unii Europejskiej i w Rosji w kontekście stosowania międzynarodowych regulacji podatkowych

Polityka skarbowa oraz wytyczne dla organów skarbowych nierzadko *stanowią istotne utrudnienie* w stosowaniu jednolitych przepisów podatkowych. Doświadczenie wskazuje, że mimo ujednolicenia przepisów podatkowych są kraje stosujące agresywną politykę podatkową w zakresie ustalania cen transferowych i kraje, w których podejście organów skarbowych jest bardziej przyjazne. Np. w Niemczech, gdzie polityka skarbowa nie jest agresywna, podejście organów skarbowych do egzekwowania przepisów podatkowych jest zupełnie inne aniżeli w Rosji, gdzie polityka skarbowa jest bardzo agresywna. Dodać przy tym należy, że przepisy rosyjskiej ustawy numer 630365-6 o opodatkowaniu zysków kontrolowanych spółek zagranicznych (CFC's) oraz o przychodzie od organizacji zagranicznych¹⁰ zostały zaakceptowane przez niższą Izbę Parlamentu (Dumę) 18 listopada 2015 r. Wprowadzany przez nie reżim CFC (*Controlled Foreign Corporation*) dał rosyjskim organom skarbowym możliwość opodatkowania spółek zagranicznych kontrolowanych i zarządzanych z terytorium Rosji. Dlatego też

10 Źródło: <http://podatki.gazetaprawna.pl/artykuly/837888,rosja-tez-zawalczy-z-rajami-podatkowymi>.

dochód osiągnięty przez takie podmioty jest opodatkowany na tym samym poziomie, jak w przypadku innych rosyjskich firm (stawka maksymalna 20%). Uznać zatem można, że Rosja stosuje różne możliwe narzędzia walki z wyprowadzaniem dochodów poza granicę.

Tabela 3. Porównanie obowiązków podatników w Unii Europejskiej i Rosji

Wymogi stawiane podatnikom	Polska	Inne kraje UE	Rosja
Local file	TAK	ZDECYDOWANA WIEKSZOŚĆ	Regulacja: TAK Praktyka: TAK
Master File	TAK	ZDECYDOWANA WIEKSZOŚĆ	Regulacja: TAK Praktyka: TAK
Dowód na <u>wykonanie</u> usługi	Tylko na żądanie organu	Tylko na żądanie organu	TAK
Dowód na <u>otrzymanie</u> usługi	NIE	NIE	TAK
Test korzyści (polegający na zbadaniu jakie korzyści przynosi konkretna transakcja dla przedsiębiorstwa)	TAK	TAK	TAK
Dodatkowe wyjaśnienia w trakcie kontroli	TAK	TAK	TAK

Źródło: Opracowanie własne; Porównanie obowiązków podatników w Unii Europejskiej i Rosji na podstawie doświadczeń zawodowych autorów.

Jak wskazano w tabeli nr 3 dotyczącej obowiązków podatników w Unii Europejskiej i Rosji w zakresie sporządzania dokumentacji w zakresie rozliczania cen transferowych, elementem istotnie różnicującym jest dodatkowy obowiązek przedstawienia dokumentów wskazujących na otrzymanie usługi, produktu – a nie tak jak w pozostałych przypadkach – tylko ich wykonanie. Ma to istotne znaczenie z punktu widzenia przedsiębiorców ze względu na trudność udowodnienia obu tych aspektów transakcji pomiędzy podmiotami powiązanymi. Obowiązek ten jednak nie wynika wprost z przepisów podatkowych w Rosji, lecz z praktyki organów skarbowych.

Konfrontacja regulacji dotyczących cen transferowych oraz wniosków z badań z doświadczeniami autorów

Badania przeprowadzone na potrzeby tego artykułu wskazują wprost, iż istnieje rozbieżność pomiędzy wytycznymi publikowanymi przez OECD oraz regulacjami wdrażanymi przez autonomiczne kraje. Rozbieżności te wynikają z różnych interesów poszczególnych krajów. Konfrontując powyższe z doświadczeniami autorów wskazać należy, iż inne jest podejście do regulacji cen transferowych w tych krajach, w których większość stanowią spółki matki w stosunku do tych krajów, w których spółek matek jest mniej. Dla przykładu – w Polsce głównie lokowane są spółki córki lub spółki siostry z własnościowym kapitałem zagranicznym. Wynika to z faktu, iż Polska jest krajem stosunkowo korzystnym podatkowo. Inaczej zupełnie przedstawia się sytuacja Rosji czy

Niemiec, gdzie spółek matek jest wyjątkowo dużo. Ryzyko wyprowadzania z Polski dochodów do Niemiec lub Rosji, gdzie są spółki matki jest duże, stąd w Polsce regulacje dotyczące cen transferowych są dobrze rozwinięte. W Rosji gospodarcza sytuacja kraju oraz agresywna polityka podatkowa zabezpiecza interesy kraju i pozostawia wysoki poziom uznaniowości przy potencjalnej kontroli podatkowej.

Z doświadczenia autorów wynika jeszcze jeden wniosek istotny dla oceny zagadnienia będącego przedmiotem niniejszego artykułu. Charakter polityki podatkowej kraju oraz sytuacja gospodarcza kraju ma większe znaczenie dla ryzyka podatkowego przedsiębiorcy aniżeli sama regulacja dotycząca cen transferowych. Tam, gdzie sytuacja gospodarcza kraju jest dobra a polityka podatkowa łagodna – na podstawie tej samej regulacji – ryzyko podatkowe jest znacznie niższe aniżeli tam, gdzie sytuacja gospodarcza kraju jest zła a polityka podatkowa agresywna. Cele stawiane przed administracją podatkową kraju przez rządy krajowe są bowiem nadrzędne dla kontrolerów i urzędów skarbowych aniżeli sama regulacja, która często ma charakter uznaniowy. Przy cenach transferowych uznaniowość jest jednak nieunikniona ze względu na różnorodność sytuacji ekonomicznej kontrolowanej transakcji.

Podsumowanie

Różnice w obowiązujących normach prawnych w krajach kontrahentów są zjawiskiem znanym od dawna. Autonomiczne kraje korzystają z niezależności w stanowieniu prawa i dostosowują przepisy do lokalnych potrzeb. Istotne jest jednak określenie wpływu obowiązującego prawa wywieranego na przedsiębiorców przez poszczególne państwa. Oczywiście jest bowiem to, że zwiększone ryzyko podatkowe prowadzonej działalności gospodarczej powoduje zwiększenie kosztów jej prowadzenia, a tym samym wpływa negatywnie na rozwój tych przedsiębiorstw.

Niezależnie od powyższego, za istotne należy uznać również aspekty polityczne, kondycję finansową kraju oraz stopień agresywności polityki podatkowej. Czynniki te wywierają wpływ na przebieg kontroli podatkowej w przedsiębiorstwie, co z kolei rzutuje na oczekiwania wobec przedsiębiorców.

Warto zauważyć, że poziom skomplikowania rozwiązań w omawianym zakresie skutkuje koniecznością korzystania z pomocy firm doradczych, które przejmują obowiązki przedsiębiorców w omawianym zakresie. Wiązą się z tym koszty korzystania z usług ww. firm doradczych, które jednak mogą okazać się korzystną alternatywą dla kosztów popełnienia błędu, które bezpośrednio mogą obciążyć samo przedsiębiorstwo.

Pomimo wszystkich wyżej wymienionych trudności dla przedsiębiorców, samą chęć ujednolicenia i wdrożenia regulacji dotyczących cen transferowych na świecie należy ocenić pozytywnie. Negatywne skutki gospodarcze wyprowadzania dochodów z kraju ich powstawania wpływają na hamowanie rozwoju danego kraju. Regulacje dotyczące cen transferowych ograniczają nadużycia związane z wykorzystaniem rajów podatków do tzw. optymalizacji podatkowych, co jeszcze kilka lat temu stanowiło duży problem. Wskutek wdrożenia wspomnianych, złożonych regulacji, duży nacisk został również nałożony na etykę zawodową w zakresie finansów, księgowości i prawa. Doradcy z tych dziedzin powinni wzmacniać świadomość przedsiębiorców i zachęcać do uwzględniania norm prawnych zgodnie z intencją twórców prawa.

Bibliografia

Liker J. K. *Droga Toyoty 14 Zasad zarządzania wiodącej firmy produkcyjnej świata*, Warszawa 2016

Bany K. *Wytyczne w sprawie cen transferowych dla przedsiębiorstw wielonarodowych oraz administracji*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o. 2012.

Sobańska I., Szychta A. *Rozwój gospodarki rynkowej a rachunkowość w XXI wieku*, Uniwersytet Łódzki 2002,

Lasiński-Sulecki K. *Ceny transferowe w prawie podatkowym i celnym*, Lex 2014

KOM (2009) 472, wersja ostateczna, Bruksela, 14.09.2009,
<http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2009/PL/1-2009-472-PL-F1-1.Pdf>

Projekt z dnia 15 lipca 2018 r. ustawy o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw,
<https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12313855>

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa, Dz.U. 1997 nr 137 poz. 926

<http://podatki.gazetaprawna.pl/>

<https://www.ey.com/gl/>

<https://www.finance.mf.gov.pl/>

<https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/45765363.pdf>

Summary

The purpose of this publication is to present European and Russian tax regulations regarding transfer pricing, transactions between related parties, intra-group settlements, low-value transactions and other aspects related to international tax law. The basic thesis is contained in the statement that the tax regulations in the world, despite the commonly accepted assumptions, differ significantly from each other, which makes it impossible for a uniform approach of entrepreneurs to the issue of transfer prices. The study was created using a critical analysis of the literature on the subject, applicable legal acts and draft legal acts, as well as the author's own experience using deductive and inductive reasoning.

Keywords: transfer prices, taxes, obligations of entrepreneurs, documenting the course of the transaction.

Informacja o autorach

Prof. dr hab. Aurelia Bielawska prof. zw.

Uniwersytet Szczeciński

Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług

al. Papieża Jana Pawła II 22a

70-453 Szczecin

aurelia.bielawska@wzieu.pl

ORCID: 0000-0002-7815-0530

Michał Piechocki

Uniwersytet Szczeciński

Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług

Agnieszka Cyburt
Agnieszka Galecka
Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża JP II w Białej Podlaskiej

Metoda wskaźnikowa w ocenie płynności finansowej jednostek samorządu terytorialnego na przykładzie gmin województwa lubelskiego

INDEX METHOD IN ESTIMATION OF LOCAL GOVERNMENT UNITS' FINANCIAL LIQUIDITY ON THE EXAMPLE OF COMMUNES IN LUBELSKIE PROVINCE

Celem opracowania było zwrócenie uwagi na zastosowanie metody wskaźnikowej w ocenie płynności finansowej jednostek samorządu terytorialnego na przykładzie gmin województwa lubelskiego. W artykule podkreślono potrzebę i metody dokonywania analizy płynności finansowej w jednostkach samorządu terytorialnego. Do oceny poziomu płynności finansowej JST wykorzystano wskaźniki płynności podstawowej (CR), szybkiej (QR), w ujęciu kasowym i w ujęciu memorialowym. Badaniami objęto gminy województwa lubelskiego. Okres badań obejmował lata 2012-2016.

Na podstawie przeprowadzonych analiz stwierdzono, iż gminy województwa lubelskiego w badanym okresie posiadały wystarczające środki na pokrycie niezbędnych wydatków i rozchodów zarówno na koniec, jak i trakcie roku budżetowego.

Słowa kluczowe: gmina, analiza wskaźnikowa, płynność finansowa

Wprowadzenie

Istotnym elementem zarządzania finansami każdej jednostki gospodarczej jest analiza finansowa, która wspomaga proces podejmowania decyzji zarówno operacyjnych, jak i strategicznych. Celem analizy finansowej jest ocena efektywności działalności podmiotów gospodarczych oraz ich sytuacji majątkowej i finansowej [Gabruszewicz 2002, s.18].

Jedną z podstawowych metod analizy finansowej jest metoda wskaźnikowa, która opiera się na badaniu wzajemnych relacji między poszczególnymi elementami sprawozdań finansowych i w sposób syntetyczny charakteryzuje różne aspekty działalności jednostki. Na podstawie zbioru wskaźników finansowych, ich ocenie i porównaniu w różnych przekrojach, uzyskujemy szereg użytecznych informacji o kondycji finansowej danego podmiotu gospodarczego. Pomimo, iż działalność jednostek samorządu terytorialnego (JST) znacząco różni się od działalności podmiotów prywatnych nastawionych na zysk, to jednak narzędzia analizy finansowej można uznać za bardzo pomoce w procesie decyzyjnym, jak również w ocenie szeroko pojmowanej efektywności tych jednostek [Staszal 2016, s. 69].

Jeden z podstawowych obszarów analizy wskaźnikowej stanowi ocena płynności finansowej, która jest bardzo istotnym czynnikiem kształtującym sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa i elementem decydującym o wiarygodności finansowej. Poprzez płynność finansową rozumie się zdolność do terminowego regulowania zobowiązań [Sierpińska, Jachna 2009, s. 145], jak również zdolność danego podmiotu do osiągania przepływów pieniężnych umożliwiających regulowanie wymagalnych zobowiązań i pokrywanie niespodziewanych wydatków gotówkowych [Wędzki 2002, s. 34]. W krótkim okresie czasu to płynność finansowa, nie rentowność, decyduje o istnieniu przedsiębiorstwa na rynku, zaś jej utrata skutkować może upadłością [Cicirko 2010, s. 9].

Problem płynności finansowej jest dość szeroko analizowany w odniesieniu do przedsiębiorstw, rzadko natomiast w odniesieniu do jednostek sektora publicznego, co wynika m.in. z różnic dotyczących celów działalności. Publikacje naukowe na temat analizy finansowej JST są nieliczne, co sprawia że istnieje potrzeba upowszechniania i prezentowania metod oraz wyników oceny płynności finansowej tych podmiotów.

Celem niniejszego opracowania jest zwrócenie uwagi na zastosowanie metody wskaźnikowej w ocenie płynności finansowej jednostek samorządu terytorialnego na przykładzie gmin województwa lubelskiego. W artykule wskazano specyfikę analizy płynności finansowej w JST oraz jej zasadność, jak również zaprezentowano wyniki przeprowadzonych analiz. Okres badań obejmował lata 2012-2016. Przedmiotem badań były gminy województwa lubelskiego, które podzielono na trzy grupy: gminy miejskie, gminy wiejskie oraz gminy miejsko-wiejskie. Do analizy zdolności JST do wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań wykorzystano cztery wskaźniki: wskaźnik podstawowej płynności (CR), wskaźnik płynności szybkiej (QR), wskaźnik płynności finansowej w ujęciu kasowym i wskaźnik płynności finansowej w ujęciu memoriałowym.

Artykuł powstał w oparciu o analizę literatury oraz sprawozdania z wykonania budżetów jednostek samorządu terytorialnego publikowanych przez Regionalną Izbę Obrachunkową w Lublinie.

Istota analizy płynności finansowej w sektorze publicznym

Analiza finansowa przeprowadzana w jednostkach publicznych np. jednostkach samorządu terytorialnego (JST), różni się od tej w przedsiębiorstwach, co wynika przede wszystkim z odmiennych celów działalności. Jednostki samorządu terytorialnego realizują zadania publiczne związane z zaspokajaniem potrzeb społeczności lokalnych, co powoduje, że nie są one nastawione na osiąganie zysku w przeciwieństwie do podmiotów prywatnych. Podstawowe różnice między JST a przedsiębiorstwami determinujące kształt analizy finansowej to:

- odmienny system finansowania działalności- przedsiębiorstwa finansują swoją działalność kapitałem własnym i obcym, natomiast JST głównie z osiąganych dochodów;
- odmienne podejście do zasad gospodarki finansowej- przedsiębiorstwa prowadzą ewidencję zgodnie z zasadą memoriałową, zaś JST stosują zasadę kasową;

- różnice w strukturze i przesłankach finansowania działalności ze źródeł zewnętrznych- przedsiębiorstwa częściej korzystają z finansowania zewnętrznego oraz mają szerszy katalog dostępnych na rynku instrumentów w porównaniu do JST, które przy podejmowaniu decyzji dotyczących finansowania zewnętrznego muszą uwzględniać regulacje i ograniczenia ustawowe;
- różnice w rodzaju prowadzonej działalności- przedsiębiorstwa prowadzą działalność komercyjną nastawioną na osiąganie zysków, zaś działalność JST związana jest z realizacją zadań na rzecz społeczności lokalnej;
- odmienne podejście do analizy zadłużenia- przedsiębiorstwo może dowolnie kształtować swój dług, natomiast jednostka samorządu terytorialnego podlega określonej procedurze zadłużeniowej. JST jest zobligowana do obliczania indywidualnego wskaźnika zadłużenia jednostki stanowiącego limit zadłużenia.
- kryteria podejścia do oceny wykorzystania posiadanych zasobów – w przedsiębiorstwach w strukturze zasobów przeważają zasoby rzeczowe, a w jednostkach publicznych- finansowe [Dylewski i in 2004, s. 13-14].

W literaturze przedmiotu pojęcie płynności finansowej jest szeroko analizowane przede wszystkim w odniesieniu do przedsiębiorstw. Wędzki [2003, s. 33] określa płynność finansową w aspekcie majątkowym i majątkowo-kapitałowym. W pierwszym znaczeniu płynność koncentruje się na aktywach i oznacza zdolność przedsiębiorstwa do przekształcania aktywów w środki pieniężne, w jak najkrótszym czasie i bez utraty wartości. Łatwość z jaką przedsiębiorstwo może uzyskać dodatkowe zasoby gotówki przez sprzedaż innych aktywów określa skalę płynności finansowej przedsiębiorstwa. Drugi sposób rozumienia płynności finansowej, tj. w aspekcie majątkowo-kapitałowym, jest bardziej popularny i wyraża zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań bieżących [Sierpińska, Jachna 2009, s. 145]. Zaprezentowane dotychczas ujęcia płynności finansowej mają charakter statyczny, ponieważ opierają się na posiadanych w danym momencie aktywach i zobowiązaniach. Dynamiczne pojęcie płynności finansowej obejmuje przebieg procesów finansowych, ujętych strumieniowo w postaci wpływów i wydatków gotówkowych. W ujęciu tym przedsiębiorstwo posiada płynność finansową jeśli wydatki wynikające z aktualnych zobowiązań krótkoterminowych oraz niezbędne przyszłe wydatki znajdują pokrycie w środkach finansowych spodziewanych z bieżących wpływów gotówkowych [Kusak 2006, s. 10; Wojciechowska 2001, s. 14].

Najważniejszym zadaniem każdej jednostki gospodarczej, funkcjonującej w warunkach gospodarki rynkowej powinno być zapewnienie przedsiębiorstwu płynności finansowej, ponieważ jej utrata może prowadzić do bankructwa [Wędzki 2003, s. 35]. W przypadku jednostek samorządu terytorialnego groźba bankructwa nie istnieje, co więcej nie przewidziano nawet prawnej możliwości ich bankructwa. Mimo to również w JST mogą występować znaczne różnice w czasie pomiędzy terminem, gdy dług staje się wymagalny, a terminem jego uregulowania i podobnie jak przedsiębiorstwa jednostki te na skutek utraty płynności mogą mieć problemy z terminowym regulowaniem zobowiązań [Filipiak 2014, s. 35]. W związku z powyższym zachowanie płynności finansowej jest bardzo ważne również dla jednostek samorządu terytorialnego i służy umacnianiu ich wiarygodności finansowej i płatniczej, a przede wszystkim gwarantuje realizację zadań danej jednostki oraz zapobiega perturbacjom w tym zakresie [Dylewski 2014, s. 58].

Płynność finansowa jednostek samorządu terytorialnego oznacza stan, w którym w danym momencie mają one środki na pokrycie niezbędnych, zaplanowanych wydatków i rozchodów. Zatem płynność finansowa jest zachowana wówczas, gdy występuje właściwa symetria dochodów i przychodów oraz wydatków i rozchodów [Kosek-Wojnar, Surówka 2007, s. 131]. Wymaga to zsynchronizowania terminów ich gromadzenia i wydatkowania [Jaworski 2009, s. 23].

Ze względu na specyfikę zarządzania finansami w jednostkach samorządu terytorialnego płynność finansowa nie może być mierzona standardowymi metodami stosowanymi w przedsiębiorstwach, ponieważ na koniec roku budżetowego każda JST jest w stanie pokryć swoje zobowiązania, a zastosowanie metody kasowej oznacza, że wszystkie pozycje w budżecie zostaną wykonane [Piekunko-Mantiuk 2008, s. 35].

Do oceny płynności finansowej JST można wykorzystać wskaźniki płynności finansowej JST w układzie planowanym (ex ante) i zrealizowanym (ex post). Planowaną zdolność danej jednostki samorządu terytorialnego do pokrycia zobowiązań związanych z realizacją zadań publicznych określa się jako stosunek planowanych dochodów i przychodów budżetowych do planowanych wydatków oraz rozchodów. W JST wskaźnik ten będzie równy co najmniej jeden, co oznacza że w układzie planowanym jednostka zawsze będzie posiadała płynność finansową. Wynika to z faktu, że ustalając budżet planowane wydatki i rozchody muszą mieć pokrycie w planowanych dochodach i przychodach. W związku z powyższym w ocenie płynności finansowej powinno się stosować wskaźniki oparte na wielkościach faktycznie zrealizowanych. Ponadto zasadna jest analiza płynności finansowej w trakcie roku budżetowego, ponieważ o ile na koniec roku JST jest w stanie pokryć swoje zobowiązania to w ciągu roku mogą występować nadwyżki, bądź niedobory środków pieniężnych [Dylewski i in. 2004, s. 117].

W literaturze pojawiają się różne konstrukcje wskaźników określających rzeczywistą zdolność jednostki samorządu terytorialnego do terminowego regulowania zobowiązań w trakcie roku budżetowego. Jednym z takich wskaźników jest wskaźnik płynności finansowej natychmiastowej pierwszego stopnia [Dylewski i in. 2006, s. 183], nazywany także wskaźnikiem płynności podstawowej (CR) [Staszal 2016, s. 72], którego konstrukcja jest następująca:

$$CR = \frac{\text{(zrealizowane w danym momencie dochody budżetowe + przychody budżetowe)}}{\text{(zrealizowane w danym momencie wydatki budżetowe + rozchody + zobowiązania wymagalne)}}$$

Kolejnym wskaźnikiem służącym do oceny płynności finansowej JST jest wskaźnik płynności szybkiej (QR) obliczany za pomocą poniższego wzoru [Hałaburda D. A. 2009, s. 159]:

$$QR = \frac{\text{(zrealizowane w danym momencie dochody budżetowe + przychody)}}{\text{(zrealizowane w danym momencie wydatki budżetowe + rozchody + zobowiązani wymagalne + zobowiązani niewymagalne)}}$$

Wskaźniki CR i QR kształtujące się powyżej jedności oznaczają pełną zdolność do regulowania zobowiązań, natomiast poniżej jedności zachwianie płynności finansowej JST i niebezpieczeństwo utraty zdolności finansowania bieżącej działalności.

Analizując problematykę płynności finansowej w jednostkach samorządu terytorialnego warto wspomnieć o wskaźnikach w ujęciu kasowym (zasada kasowa jest zasadą dominującą w jednostkach publicznych) oraz memoriałowym. Wskaźnik

płynności w ujęciu kasowym jest stosunkiem zrealizowanych dochodów i przychodów budżetowych w danym momencie do zrealizowanych wydatków i rozchodów. Natomiast płynność finansową w ujęciu memoriałowym określimy za pomocą następującej formuły [Łukomska-Szarek 2012, s. 278]:

$$WPF = \frac{\text{zrealizowane w danym momencie dochody budżetowe} + \text{przychody} + \text{należności budżetowe}}{\text{zrealizowane w danym momencie wydatki budżetowe} + \text{rozchody} + \text{zobowiązania wymagalne}}$$

Reasumując dominującą zasadą w ocenie płynności finansowej JST jest zasada kasowa, obrazująca faktyczne możliwości pokrycia wydatków i rozchodów przychodami i wpływami. Natomiast określając płynność finansową w układzie memoriałowym bierze się pod uwagę nie tylko zrealizowane dochody ale także te które są danej jednostce przypisane (należności) oraz wydatki zarówno poniesione, jak i te które w danym okresie powinny być poniesione (zobowiązania wymagalne).

Wyniki badań

W tabeli 1 zaprezentowano wybrane wskaźniki płynności finansowej gmin województwa lubelskiego w latach 2012-2016, z podziałem na gminy miejskie, wiejskie i miejsko-wiejskie. W badanym okresie pierwszy analizowany wskaźnik- CR kształtował się w przedziale od 1,03 w 2014 roku w gminach miejsko-wiejskich do 1,08 w gminach wiejskich w tym samym roku. Nie stwierdzono znaczącego zróżnicowania badanej miary w wyodrębnionych grupach gmin. W roku 2016 w porównaniu do roku 2012 odnotowano wzrost wskaźnika podstawowej płynności o 0,02 w gminach miejskich i miejsko-wiejskich, zaś w gminach wiejskich o 0,01. Na podstawie zaprezentowanych obliczeń można stwierdzić, że w badanych jednostkach samorządu terytorialnego nie występują trudności w regulowaniu bieżących zobowiązań, ponieważ wskaźnik podstawowej płynności finansowej kształtował się powyżej jedności, aczkolwiek był on na stosunkowo niskim poziomie.

Tabela 1. Wskaźniki płynności finansowej gmin województwa lubelskiego w latach 2012-2016

Gminy	Lata					Zmiana 2016-2012
	2012	2013	2014	2015	2016	
Wskaźnik podstawowej płynności finansowej						
miejskie	1,04	1,05	1,04	1,04	1,06	0,02
wiejskie	1,04	1,04	1,08	1,04	1,05	0,01
miejsko-wiejskie	1,04	1,04	1,03	1,04	1,06	0,02
Wskaźniki szybkiej płynności finansowej						
miejskie	0,79	0,80	0,79	0,81	0,85	0,06
wiejskie	0,84	0,85	0,88	0,85	0,89	0,05
miejsko-wiejskie	0,80	0,81	0,80	0,83	0,85	0,05
Wskaźniki płynności finansowej w ujęciu kasowym						
miejskie	1,04	1,05	1,04	1,04	1,06	0,02
wiejskie	1,04	1,05	1,08	1,04	1,05	0,01
miejsko-wiejskie	1,04	1,04	1,04	1,04	1,06	0,02
Wskaźniki płynności finansowej w ujęciu memoriałowym						
miejskie	1,11	1,12	1,11	1,12	1,14	0,03
wiejskie	1,08	1,09	1,13	1,10	1,10	0,03
miejsko-wiejskie	1,10	1,09	1,09	1,09	1,12	0,02

Źródło: opracowanie własne na podstawie na podstawie sprawozdań z wykonania budżetów JST RIO w Lublinie w latach 2012-2016.

Drugim analizowanym wskaźnikiem był wskaźnik szybkiej płynności finansowej, który w analizowanym okresie we wszystkich gminach kształtował się poniżej jedności, co może oznaczać przejściowe trudności z regulowaniem zobowiązań, ponieważ gminy nie mają wystarczających rezerw na regulowanie zobowiązań. Gminy województwa lubelskiego są w stanie pokryć jedynie zobowiązania wymagalne. Najniższe wartości wskaźnika szybkiej płynności finansowej w badanych gminach odnotowano w roku 2012, zaś najwyższe w roku 2016. Ponadto stwierdzono, że w gminach wiejskich w porównaniu do pozostałych grup wskaźnik ten kształtował się na wyższym poziomie, od 0,84 do 0,89. W latach 2012-2016 odnotowano wzrost wskaźnika QR, aczkolwiek nie była to jednolita tendencja.

W następnej kolejności analizie poddano płynność finansową w ujęciu kasowym i memoriałowym. Można stwierdzić, iż badane gminy województwa lubelskiego posiadają możliwość pokrycia wydatków i rozchodów przez generowane dochody i przychody, o czym świadczy wskaźnik płynności finansowej w ujęciu kasowym powyżej jedności. W analizowanym okresie wskaźnik ten kształtował się na zbliżonym poziomie, tj. od 1,04 do 1,08. Najwyższy poziom badanej miary odnotowano w roku 2014 w gminach wiejskich- 1,08. Na wyższym poziomie kształtowała się płynność finansowa w ujęciu memoriałowym (od 1,08 w roku 2012 w gminach wiejskich do 1,14 w 2016 roku w gminach miejskich). Oznacza to, że samorządy posiadały na koniec roku budżetowego wyższy poziom należności wymaganych niż zobowiązań wymagalnych. W badanym okresie odnotowano nieznaczny wzrost tego wskaźnika we wszystkich analizowanych grupach.

Tabela 2. Kwartalne wskaźniki płynności finansowej gmin województwa lubelskiego w roku 2016

Gminy	Lata				Zmiana 2016-2012
	I kw	II kw	III kw	IV kw	
Wskaźnik podstawowej płynności finansowej					
miejskie	1,38	1,23	1,15	1,06	-0,32
wiejskie	1,34	1,18	1,13	1,05	-0,29
miejsko-wiejskie	1,33	1,17	1,13	1,06	-0,27
Wskaźniki szybkiej płynności finansowej					
miejskie	0,60	0,78	0,84	0,85	0,25
wiejskie	0,69	0,84	0,90	0,89	0,20
miejsko-wiejskie	0,58	0,76	0,85	0,85	0,27
Wskaźniki płynności finansowej w ujęciu kasowym					
miejskie	1,39	1,23	1,15	1,06	-0,33
wiejskie	1,35	1,18	1,13	1,05	-0,30
miejsko-wiejskie	1,33	1,17	1,13	1,06	-0,27
Wskaźniki płynności finansowej w ujęciu memoriałowym					
miejskie	1,75	1,39	1,27	1,14	-0,61
wiejskie	1,62	1,31	1,21	1,10	-0,52
miejsko-wiejskie	1,64	1,31	1,23	1,12	-0,52

Źródło: opracowanie własne na podstawie na podstawie sprawozdań z wykonania budżetów JST RIO w Lublinie w latach 2012-2016.

Na podstawie przeprowadzonych analiz stwierdzono, że na koniec roku budżetowego JST są w stanie osiąganymi dochodami i przychodami pokryć wydatki, rozchody, jak również zobowiązania wymagalne. Mimo, iż na dzień 31 grudnia gminy są w stanie pokryć swoje zobowiązania, to w ciągu roku mogą występować przejściowe

problemy z płynnością finansową. W związku z powyższym w tabeli 2 zaprezentowano kwartalne wskaźniki płynności finansowej dla roku 2016. Z przedstawionych analiz wynika, iż najwyższe wskaźniki podstawowej płynności finansowej, płynności w ujęciu kasowym oraz w ujęciu memoriałowym odnotowano na koniec pierwszego kwartału, z jednolitą tendencją spadkową w kolejnych okresach. Może to świadczyć o tym, że samorządy na początku roku budżetowego ostrożnie wydatkują środki pieniężne, mimo regularnych wpływów. Natomiast wraz z upływem czasu zwiększają się wydatki, rozchody i zobowiązania, co związane jest z potrzebą zrealizowania przypisanych na dany rok budżetowy zadań. Inaczej wyglądała sytuacja w przypadku wskaźnika szybkiej płynności finansowej, który był najniższy w pierwszym kwartale 2016 roku, zaś na koniec roku budżetowego zwiększył się o 0,25 w gminach miejskich, 0,20 w gminach wiejskich i 0,27 w gminach miejsko-wiejskich. Świadczy to o niższych rezerwach finansowych na pokrycie zobowiązań wymagalnych i niewymagalnych na początku roku budżetowego w porównaniu do kolejnych okresów. Generalnie wskaźnik QR poniżej jedności nie oznacza braku płynności, jednakże może świadczyć o przejściowych trudnościach finansowych.

Reasumując gminy województwa lubelskiego nie wykazują problemów z terminowym regulowaniem zobowiązań zarówno na dzień 31 grudnia, jak również w trakcie roku budżetowego. Świadczy to o zdolności gmin województwa lubelskiego do osiągania przepływów pieniężnych umożliwiających regulowanie bieżących zobowiązań.

Podsumowanie i wnioski

Wskaźnikowa analiza sytuacji finansowej jednostek samorządu terytorialnego pozwala właściwie rozpoznać zjawiska i procesy, które kształtują dochody i wydatki budżetowe oraz wspomaga proces zarządzania. Analiza finansowa, w tym analiza wskaźnikowa płynności finansowej JST różni się od analizy podmiotów prywatnych, co spowodowane jest m.in. odmienną specyfiką działalności i różnym systemem finansowania. W związku z powyższym płynność finansowa JST nie może być mierzona wskaźnikami powszechnie stosowanymi w przedsiębiorstwach. W odniesieniu do tych jednostek, prowadzących gospodarkę finansową na podstawie budżetu, płynność finansowa będzie zachowana gdy wpływy środków pieniężnych będą wystarczające na pokrycie zaplanowanych wydatków i rozchodów.

Na podstawie przeprowadzonych analiz stwierdzono, że gminy województwa lubelskiego w badanym okresie nie wykazywały problemów z regulowaniem bieżących zobowiązań, o czym świadczą wskaźniki płynności finansowej powyżej jedności. Wyjątek stanowi wskaźnik płynności szybkiej, który kształtował się w przedziale od 0,79 do 0,89. Oznacza to, że JST nie tworzą rezerw finansowych na pokrycie zobowiązań niewymagalnych na dany moment a jedynie na wymagalne. Należy zaznaczyć, że nie odnotowano jednorocznych różnic w kształtowaniu się wskaźników płynności finansowej w wyodrębnionych grupach gmin. Analizując płynność finansową w trakcie roku budżetowego stwierdzono, że najwyższe wskaźniki, z wyjątkiem wskaźnika QR, odnotowano na koniec pierwszego kwartału, zaś najniższe na dzień 31 grudnia. Spadek płynności finansowej w kolejnych kwartałach roku budżetowego

spowodowany jest rosnącym udziałem wydatków wynikających z potrzeby realizacji zadań przypisanych JST na dany rok budżetowy.

Bibliografia

- Cicirko T., *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, SGH, Warszawa 2010
- Dylewski M., Filipiak B., Gorzałczyńska-Koczkodaj M., *Finanse samorządowe: narzędzia, decyzje, procesy*, Wydawnictwo PWN, 2006
- Dylewski M., Filipiak B., Gorzałczyńska-Koczkodaj M., *Analiza finansowa w jednostkach samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Municipium, Warszawa 2004
- Dylewski M., *Instrumentarium zarządzania płynnością finansową w jednostkach samorządu terytorialnego*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia, vol. 48, nr 3, 2014
- Filiipiak B.Z., *Płynność finansowa jednostek samorządu terytorialnego wobec znaczącego obciążenia długiem publicznym – wyniki badań empirycznych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 65(802), Szczecin 2014
- Gabrusewicz W., *Podstawy analizy finansowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002
- Hałaburda D. A., *Analiza płynności finansowej jednostek samorządu terytorialnego*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 77, 2009
- Kosek-Wojnar M., Surówka K., *Podstawy finansów samorządu terytorialnego*, PWN, Warszawa 2007
- Kosek-Wojnar, Surówka 2007, *Podstawy finansów samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Kusak A., *Płynność finansowa analiza i sterowanie*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2006
- Łukomska- Szarek J., *Analiza wskaźnikowa w procesie zarządzania finansami samorządów lokalnych*, Studia i Materiały, Miscellanea Oeconomicae, Zarządzanie i Finanse, nr. 2, 2012
- Piekunko-Mantiuk I., *Zarządzanie płynnością finansową w gminach* [w:] Finansowanie gminnego samorządu terytorialnego, red. D.A. Hałaburda, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2008
- Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstw według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009
- Staszal A., *Narzędzia analizy finansowej w jednostkach samorządu terytorialnego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 10(958) 2016
- Wędzki D., *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003
- Wojciechowska U., *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki. Aspekty mikroekonomiczne i makroekonomiczne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2001

Summary

The aim of the study was to draw attention to the use of the index method in estimation of the local government units' financial liquidity on the example of communes in lubelskie Province

The article underlines the need and methods for analyzing financial liquidity in local government units. To assess the level of financial liquidity of local government units, basic (CR), quick liquidity (QR) ratios were used, on a cash basis and on an accruals basis. The research covered the communes of the lubelskie province. The research period covered the years 2012-2016.

Based on the analyzes carried out, it was found that the community of the lubelskie Province in the audited period had sufficient funds to cover the necessary expenditure and outlays at the end as well as during the budget year.

Key words: commune, ratio analysis, financial liquidity

JEL: H79, M49

Informacja o autorach

Dr Agnieszka Cyburt

Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża JP II w Białej Podlaskiej
Katedra Ekonomii i Zarządzania
ul. Sidorska 95/97,
21-500 Biała Podlaska,
e-mail: a.cyburt@wp.pl
ORCID : 0000-0002-7084-6066

Dr Agnieszka Galecka

Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża JP II w Białej Podlaskiej
Katedra Ekonomii i Zarządzania
ul. Sidorska 95/97,
21-500 Biała Podlaska
e-mail: agalecka.plejada@op.pl
ORCID : 0000-0002-7603-8086

Marek Dylewski,
Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

Beata Zofia Filipiak,
Uniwersytet Szczeciński

Wpływ środków UE dedykowanych małym i średnim przedsiębiorstwom na wielkość akcji kredytowej w sektorze bankowym

IMPACT OF EU FUNDS DEDICATED TO SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES ON THE SIZE OF LENDING IN THE BANKING SECTOR

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP), tak jak pozostałe podmioty sfery realnej, aby funkcjonować i rozwijać się, muszą podejmować decyzje związane z wyborem odpowiedniego źródła finansowania, uwzględniając jego dostępność oraz warunki pozyskania. W artykule wskazano na kierunkowe badania dotyczące wpływu środków UE na gospodarkę. W badaniach posłużono się następującymi metodami: podstawowe metody analizy szeregów czasowych oraz metody indeksowe służące do analizy szeregów, służące do określania przyrostu obserwowanego zjawiska w badanym okresie w porównaniu z okresem bazowych (dynamika zmienności). Dokonano analizy alokacji środków UE celem ustalenia, czy mają one istotny wpływ na zmiany wartości akcji kredytowej banków w odniesieniu do sektora MŚP? oraz ustalono, czy wystąpiły zmiany w jakości portfela kredytowego podmiotów z sektora MŚP? Przeprowadzone analizy miały za cel przybliżenie odpowiedzi na pytanie, czy środki UE mają wpływ na wielkość akcji kredytowej banków dedykowanej MŚP.

Słowa kluczowe: polityka publiczna, środki UE, akcja kredytowa, małe i średnie przedsiębiorstwa

Wprowadzenie

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP), tak jak pozostałe podmioty sfery realnej, aby funkcjonować i rozwijać się, muszą podejmować decyzje związane z wyborem odpowiedniego źródła finansowania, uwzględniając jego dostępność oraz warunki pozyskania [Filipiak, Ruszała 2009]. W sektorze MŚP, w szczególności ze względu na ograniczone zasoby materialne, wielkość podmiotu i często formę ewidencji księgowej, możliwości pozyskania kapitału, są ograniczone. Wraz z zachodzącymi zmianami związanymi z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej (UE), nowym dostępnym źródłem stały się fundusze unijne (środki UE).

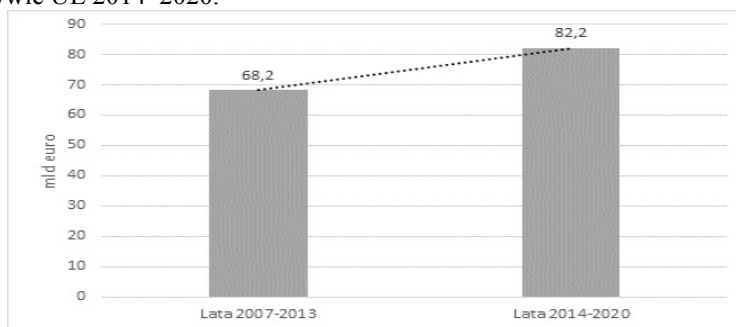
Celem opracowania jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, czy środki UE mają znaczący wpływ na wielkość akcji kredytowej banków dedykowanej MŚP? Przeprowadzona analiza ma charakter poznawczy, gdyż w literaturze przedmiotu brak jest dokładnych badań i danych potwierdzających wpływ środków UE dedykowanych

MŚP na wielkość akcji kredytowej w sektorze bankowym. Opracowanie tym samym ma na celu wskazanie na pewne tendencje i zależności (badanie wstępne), które będą wymagały dokładnego zbadania i pogłębienia (badanie pogłębione, ustalające dokładne zależności).

Wyniki badań

Wpływ środków Unii Europejskiej na gospodarkę

Skuteczność przy wydawaniu funduszy unijnych to, wydawałoby się, rzecz kluczowa. Wiele się wskazuje na ten temat w literaturze przedmiotu wskazując na alokację środków UE w kolejnych perspektywach finansowych (wykres 1) oraz oczekiwania związane z ich zastosowaniem tzw. wskaźniki i mierniki rezultatu dla każdej z osi programów UE. [Misiąg i in. 2013; Sosińska-Wit 2014; Gadziński 2014; Sorychta-Wojczyk, Musioł-Urbańczyk 2016; Śliwka 2016] Wskazuje się, że polska gospodarka w perspektywie UE 2007–2013, zanotowała wiele korzyści zarówno w skali mikro, jak i makro, które były efektem dużego napływu inwestycji, jak również środki UE złagodziły niewątpliwie oddziaływanie kryzysu finansowego. Obecnie polska gospodarka stanęła przed szansą, którą daje potencjalny napływ środków w obecnej perspektywie UE 2014–2020.



Wykres 1. Środki UE na realizację polityki spójności (w mld euro)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Fundusze Unijne w latach 2014–2020*, PKO Bank Polski (2015), www.pkobp.pl/korporacje-i-samorzady/fundusze-unijne/fundusze-unijne-w-latach-2014-2020/fundusze-unijne-w-latach-2014-2020 (data dostępu: 02.09.2018); *EU Funds in Central and Eastern Europe. Progress Report 2007–2014*, KPMG, (2015), www.kpmg.com/PL/pl/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/2015/EU-Funds-in-Central-and-Eastern-Europe-2007-2014.pdf, s. 44 (data dostępu: 02.09.2018); [Sprawozdanie, 2015]; [Realizacja programów..., 2018]

Należy wskazać, że brakuje również konkretnych informacji o ich wpływie na gospodarkę, oraz o konkretnych mierzalnych celach, jakie mają być osiągnięte. Do najbardziej eksponowanych należą te informacje, które dotyczą wniosków i projektów wspartych, oddziaływania na rynek w postaci liczby miejsc pracy, które zostały wsparte, dofinansowanych projektów B+R, czy oddziaływania na kapitał ludzki.¹ Wszystkie dokumenty i informacje ewoluują, a prowadzone badania najczęściej

¹ Dane podawane są na Portalu Funduszy Europejskich: <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/efekty-funduszy-europejskich/efekty-lata-2014-2020/> [dostęp: 30.10.2018]

skupione są wokół wpływu funduszy UE na PKB i zatrudnienie [Kehagia 2013; Claudiu, Goyeau 2013; Rinaldi, Núñez 2017; Kaiser, Prange-Gstöhl 2017]. Również występujące poglądy, że fundusze UE nie przyczyniają się wystarczająco do rozwoju Polski, nie są poparte konkretnymi liczbami (wyjątkiem są dane i prognozy dotyczące wydatków na badania i rozwój w stosunku do PKB). [Czepiel 2016]

W pierwszych latach członkostwa Polski w Unii Europejskiej (2004–2006) wpływ Funduszy UE na gospodarkę Polski był nieznaczny, chociaż już w 2007 r. zaobserwowano silną korelację między inwestycjami finansowanymi z funduszy unijnych, a głównymi wskaźnikami makroekonomicznymi, natomiast także w tym czasie nastąpił wzrost nakładów brutto na środki trwałe [Rutkiewicz 2011, s. 107]. Należy podkreślić, że przeprowadzone badania wskazują, że wpływ środków UE w pierwszych latach obowiązywania interwencji był stosunkowo nieznaczny, gdyż wiązał się z niewielkim w ujęciu zaangażowaniem środków tym okresie.

Oszacowano również, że największy wzrost dynamiki PKB przypada na lata 2010–2014, a ponadto nastąpił również silny wzrost inwestycji [Rutkiewicz 2011, s. 108–110]. Oddziaływanie funduszy nasila się wraz ze wzrostem intensywności absorpcji środków UE, a jego maksimum przypada na ostatnie lata perspektywy, po czym słabnie. Zachowanie wyższego poziomu PKB względem scenariusza bazowego byłoby możliwe, przy innych czynnikach niezmiennych, przy założeniu kontynuacji absorpcji środków polityki spójności na dotychczasowym poziomie lub też gdyby środki te zostały zastąpione adekwatnymi środkami własnymi. [Kaczor, Soszyński 2011; Ancyparowicz 2017] Również rola środków UE w zakresie poprawy jakości życia mieszkańców. [Czudec 2017, s. 46] Ta rola środków UE, jako czynnika zmieniającego pozytywnie regiony i społeczeństwo, łagodzącego ubóstwo i wspierającego wyrównywanie różnic i szans społecznych jest niezaprzeczalna.

Unia Europejska, poprzez różne programy, stara się wspierać małe i średnie przedsiębiorstwa na rynkach krajowych jak i wspólnym rynku europejskim. Wspieranie MŚP należy do najważniejszych zadań samorządu terytorialnego w dziedzinie lokalnego rozwoju gospodarczego. System wspierania rozwoju MŚP obejmuje różnego rodzaju instrumenty. Do najczęściej wymienianych zalicza się instrumenty finansowe i niefinansowe. Polscy przedsiębiorcy mają dostęp do wsparcia bezpośredniego (w szczególności za pomocą dotacji i subwencji) i pośredniego za pomocą różnych programów, które są zarządzane na szczeblach centralnym i regionalnym. Do takich programów zaliczają się programy finansowane z Funduszy Strukturalnych UE. Natomiast do instrumentów pośrednich można zaliczyć między innymi narzędzia ułatwiające dostępność do kredytów i pożyczek. [Leoński 2015, s. 122]

Jako jedną z najważniejszych barier wpływających na rozwój MŚP uważa się barierę kapitałową, tj. ograniczenia w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania. [Rossi 2014, Sobolewski 2018] Utrudniony dostęp do tych źródeł wynika przede wszystkim ze stosunkowo niskiego poziomu majątku oraz generowania niskich dochodów, niestanowiących często wystarczającego zabezpieczenia gwarantującego zwrot pozyskanego kapitału. [Filipiak, Ruszała 2008, Sobolewski 2018; Raport 2018] Jest to także czynnik wpływający na niewielkie możliwości pozyskania środków, np. w formie emisji akcji lub obligacji. Równie istotnym ograniczeniem w pozyskaniu kapitału jest brak konieczności sporządzania przez większość małych i średnich firm sprawozdań finansowych pomagających określić sytuację ekonomiczno-finansową

(ewidencja oparta na zapisie jednostronnym). Bariery kapitałowe mogą także wiązać się z wysokimi kosztami pozyskania określonych form finansowania, np. kredytów (oprocentowanie, opłaty, prowizje, ubezpieczenia, koszty dodatkowych zabezpieczeń). [Gorczyńska 2014, s. 338]

Bariera kapitałowa może pojawiać się w różnym natężeniu w poszczególnych fazach cyklu życia przedsiębiorstwa. [Gorczyńska 2014, s. 338]. MŚP poszukując kapitału, wobec braku lub ograniczonych możliwości skorzystania z kredytu, czy też możliwości pozyskania środków bezpośrednio z rynku finansowego, wykorzystują instrumenty pośrednie w postaci pożyczek i poręczeń kredytowych oraz dotacji i subwencji (w postaci pozyskanych projektów współfinansowanych z programów UE), które nie są pozyskiwane z rynku bankowego, ale z instytucji wsparcia biznesu wykorzystujących w znaczącej części środki UE.

Zmienia się struktura kapitału w MŚP i jest ona inna niż w dużych przedsiębiorstwach, na co wskazują badania prowadzone w różnych krajach [van'tHul 2014; Raport 2018]. W literaturze przedmiotu wskazuje się również, że struktura kapitału zależy ona od wielu czynników, w szczególności takich jak: na poziomie krajowym, na poziomie branżowym i na poziomie przedsiębiorstwa. [Bates, 1971; Titman and Wessels, 1988; Ang, 1991; Petersen, Rajan, 1994; van'tHul 2014]. Badania, odnoszące się do czynników krajowych i na poziomie przedsiębiorstw, sugerują obecność różnic w strukturze kapitałowej MŚP i dużych firm oraz że wskaźnik dźwigni jest funkcją kilku cech charakterystycznych przedsiębiorstwa [van'tHul 2014; Rossi 2014].

Znaczny wpływ na zmianę struktury kapitału finansującego MŚP mają środki UE dystrybuowane na konkretne cele. Z jednej strony środki te pozwalają wyrównywać różnice w rozwoju przedsiębiorstw z sektora MŚP w Polsce z wysoko rozwiniętymi krajami UE. Z drugiej strony podwyższając konkurencyjność polskich MŚP poprzez dostęp do niższej oprocentowanych pożyczek, jak również, poprzez dostęp do pieniądza dotacyjnego (w ramach projektów UE), zaburzają rynek pieniężny i kapitałowy.

MŚP mając na rynku dostęp do kapitału, który nie jest oprocentowany lub też jego cena jest znacznie niższa od pieniądza oferowanego przez banki i instytucje finansowe, będą starać się pozyskać kapitał o korzystniejszej cenie. Jak wykazują badania, procedury bankowe, jak również wymagania proceduralne stawiane przez banki i instytucje finansowe, stanowią znaczące ograniczenie dla MŚP w skorzystaniu z oferty tych instytucji. [European Small..., 2018]

Niezaprzeczalnie środki UE wywierają wpływ na PKB, na rozwój lokalny i regionalny, wywierają również wpływ na konkurencyjność MŚP. Niewątpliwie zaburzają rynek zarówno po stronie popytu na pieniądź, jak i jego podaży. Nie wykazano w literaturze przedmiotu bezpośredniego związku między środkami UE, a polityką banków wobec MŚP, biorąc pod uwagę strukturę polskich przedsiębiorstw².

W perspektywie finansowej 2007-2013 jednym z celów było podniesienie innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw, w jego ramach poprawa otoczenia funkcjonowania przedsiębiorstw i ich dostępu do zewnętrznego finansowania dzięki stworzeniu instrumentów służących budowie przyjaznego otoczenia instytucjonalnego

² Polski sektor przedsiębiorstw jest zdominowany przez mikroprzedsiębiorstwa, których udział w strukturze wszystkich przedsiębiorstw wynosi aż 96,2%. Na przestrzeni ostatnich lat nastąpił wzrost liczby mikrofirm. [Raport 2018, s. 8]

i kapitałowego, prowadzących do rozwoju istniejących i powstawania nowych przedsiębiorstw, a w szczególności MŚP. W tej perspektywie założono wykorzystanie instrumentów finansowych w procesie wdrażania Funduszy UE poprzez odejście od tradycyjnego dotacyjnego wsparcia beneficjentów na rzecz wsparcia pośredników finansowych (np. funduszy pożyczkowych, poręczeniowych czy funduszy miejskich), którzy transferują środki do ostatecznych odbiorców. Mowa tu przede wszystkim o inicjatywach JEREMIE i JESSICA. Na wsparcie badań i rozwoju technologicznego, innowacji i przedsiębiorczości przeznaczono w tej perspektywie środki w wysokości 11,6 mld euro, z czego na inwestycje w przedsiębiorstwa bezpośrednio związane z dziedziną badań i innowacji 28,5 mld zł. Natomiast wsparcie MŚP w ramach instrumentów finansowych wyniosło na koniec okresu wyniosło 5,676 mln zł, przy czym w ramach instrumentów pożyczkowych 4,015 mln zł.[Sprawozdanie, 2015] Należy podkreślić, że po spłacie instrumentów finansowych są one dalej angażowane na ten sam cel. Oznacza to, że w nowej perspektywie uzupełnią one środki przeznaczone na wsparcie MŚP. Szacunkowe wsparcie w perspektywie 2014-2020 dedykowane MŚP zamyka się kwotą 13,491 mld zł (programy krajowe i RPO województw).[Realizacja programów..., 2018] Duża część z tej puli będzie (i już jest) kierowana do MŚP jako instrumenty finansowe. Na tym etapie nie można jeszcze precyzyjnie wskazać docelowej wielkości, ale na pewno trzeba wskazać, że będzie ona uzupełniana o środki ze starej perspektywy. Tym samym środki UE w sposób istotny wpływają na zapotrzebowanie kapitałowe ze strony sektora MŚP, ponieważ wsparcie odbywa się bezpośrednio poprzez dofinansowywanie projektów oraz pośrednio poprzez instrumenty finansowe. Nie należy przy tym zapominać, że dofinansowanie projektów ze środków UE będzie powodowało konieczność zaangażowania wkładu własnego.

Problemem badawczym jest ustalenie, czy występuje bezpośredni związek (zależność) między środkami UE a polityką banków wobec MŚP. Jeżeli ta zależność znajdzie potwierdzenie, to koniecznym będzie ustalenie, na ile środki UE wpływają na wielkość akcji kredytowej w sektorze bankowym, zmiany polityki bankowej w odniesieniu do standardów oceny zdolności kredytowej i ceny pieniądza wyrażoną podstawową stopą kredytu lombardowego NBP oraz rynku międzybankowym. Konieczne jest też poszukiwanie odpowiedzi na pytanie: czy występuje zmiana i dostosowanie oferty bankowej do występującej ceny na pieniądź na rynku spowodowanej wzrostem dostępności środków UE dedykowanych MŚP?

Materiał badawczy i podejście badawcze

Podstawę informacyjną badań stanowiły dane statystyczne z lat 2010–2017³, zgromadzone poprzez NBP, które stanowią statystykę monetarną i finansową odnoszącą się do danych opisujących sektor bankowy.[www.1] Wykorzystane dane stanowią zagregowane dane banków i oddziałów instytucji kredytowych na temat wartości należności według podziału produktowego, podmiotowego oraz podziału portfelowego. Dane dotyczące należności ogółem prezentowane są dla całego sektora bankowego, natomiast informacje dotyczące odpisów oraz należności z utratą wartości obejmują sektor finansowy oraz niefinansowy. Powyższe dane stanowią podstawowe cechy diagnostyczne opisujące sektor bankowy.

³ Za lata 2009 i 2018 istnieją niepełne dane.

Do analizy zmian polityki kredytowej banków wykorzystano dane pochodzące z badań ankietowych NBP przeprowadzane wśród przewodniczących komitetów kredytowych kilkudziesięciu największych banków działających na polskim rynku [www. 2], które są publikowane co kwartał. Celem ankiety NBP jest określenie kierunku zmian polityki kredytowej, tj. kryteriów i warunków udzielania kredytów, a także zmian popytu na kredyty w polskim systemie bankowym. Uzasadnieniem wykorzystania wyników badań ankietowych prowadzonych przez NBP jest ich stosunkowo wysoka wiarygodność. Nie należałoby się spodziewać, że taka sama ankieta przeprowadzona przez autorów dałaby inne rezultaty niż te wskazane wyżej. Ponadto wykorzystano dane dotyczące zmian stóp procentowych NBP w latach 2009-2018, w celu ustalenia zależności między zmianami stóp procentowych i ich wpływem na zmianę polityki kredytowej banków [www.3].

Wielkość środków UE dedykowanych MŚP ustalono w oparciu o oficjalne dane sprawozdawcze [Sprawozdanie z realizacji..., 2015] oraz prognozy i sprawozdania dotyczące alokacji środków w perspektywie 2014-2020 według celów tematycznych i kategorii interwencji [Realizacja programów..., 2018]. Jako okres badawczy przyjęto lata 2009-2017. Okres ten przyjęto z uwagi na dostępność danych NBP oraz danych o alokacji środków UE.

Badanie wpływu środków UE dedykowanych MŚP na wielkość akcji kredytowej w sektorze bankowym oparto na następującym podejściu badawczym:

- Ustalenie wielkości środków UE dedykowanych MŚP w dwóch perspektywach finansowych. Dane te posłużą do wnioskowania, czy środki UE są w stanie stanowić alternatywny kapitał finansujący długoterminowe i krótkoterminowe zapotrzebowanie MŚP?
- Ustalenie wielkości, struktury oraz dynamiki zmian akcji kredytowej banków. Analizie poddano wielkość akcji kredytowej ogółem oraz w podziale na kredyty w PLN i w walutach wymienialnych. Dane te posłużą do wnioskowania, czy istotnie zmieniła się wielkość akcji kredytowej w odniesieniu do sektora MŚP?
- Ustalenie zmian w jakości portfela kredytowego podmiotów sektora MŚP. Dane te posłużą do wnioskowania dotyczącego zmian w strukturze absorbowanego kapitału przez MŚP i w zakresie ustalenia skłonności banków do zmiany polityki kredytowej wobec podmiotów sektora MŚP.
- Ustalenie, jak zmienia się polityka kredytowa banków. Dane te wskażą, czy sektor bankowy, pod wpływem zwiększenia dostępności alternatywnego kapitału, jakim są środki UE, zmienia (rozluźnia lub zacieśnia) politykę kredytową wobec MŚP.

W badaniu przyjęto następujące pytania badawcze:

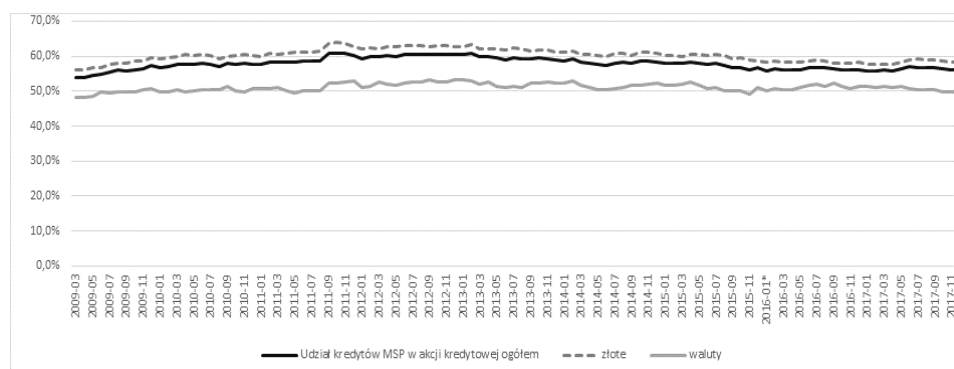
1. czy środki UE mają istotny wpływ na zmiany polityki kredytowej portfela kredytowego sektora bankowego?
2. czy zmieniła się wartość akcji kredytowej banków w odniesieniu do sektora MŚP?
3. czy wystąpiły zmiany w jakości portfela kredytowego podmiotów z sektora MŚP?

W celu uzyskania odpowiedzi na zadane pytania badawcze posłużono się następującymi metodami: podstawowe metody analizy szeregów czasowych oraz metody indeksowe służące do analizy szeregów, służące do określania przyrostu obserwowanego zjawiska w badanym okresie w porównaniu z okresem bazowych (dynamika zmienności).

Wyniki badań

Prowadząc analizę porównawczą dotyczącą prowadzonej akcji kredytowej w bankach opisanych za pomocą przyjętych cech diagnostycznych dokonano analizy danych źródłowych (bazy danych NBP dotyczącej statystyki monetarnej i finansowej), w oparciu o którą wskazać można na następujące wnioski:

1. Analiza udziału procentowego MŚP w akcji kredytowej banków dla przedsiębiorstw nie wykazuje znaczących zmian. Cechą charakterystyczną jest nieznaczny wzrost udzielonych kredytów MŚP w roku 2011 i nieznacznie utrzymujący się wzrost w 2012 r. (po czym następuje spadek do poziomu sprzed roku 2011) przez sektor bankowy oraz widoczna jest w końcu 2014 roku tendencja spadkowa akcji kredytowej dedykowanej MŚP. Wzrost akcji kredytowej 2011 można wytłumaczyć zwiększoną potrzebą absorpcji środków UE, gdyż podmioty sektora MŚP musiały znaleźć wkład własny potrzebny do realizacji projektów współfinansowanych ze środków UE, jak również potrzebowały środków finansowych na prefinansowanie tychże projektów. Na lata 2011 – 2012 przypada największa absorpcja środków UE tuż przed kończącą się perspektywą finansową UE 2007-2013. Można również wskazać, że okres 2013-2014 jest tym okresem, gdzie kończy się wpływ perspektywy finansowej 2007-2013, a nowa perspektywa 2014-2020 jeszcze nie została uruchomiona, a przedsiębiorcy odczuwają jeszcze finansowe skutki kończącej się perspektywy. Wskazane tendencje zaprezentowano na wykresie 2. Analiza wykazała, że większe wahania występują w odniesieniu do kredytów walutowych. Krzywa udziału procentowego MŚP w akcji kredytowej banków dla przedsiębiorstw ogółem i krzywa procentowego MŚP w akcji kredytowej banków dla przedsiębiorstw w PLN wykazują niemal identyczną tendencję. W krajach UE, szczególnie tzw. starych krajach UE jest on na dużo niższym poziomie i średnio dla UE nie przekracza 20%. Jedynie w Portugalii i Hiszpanii zbliża się do 45%. [European 2018]

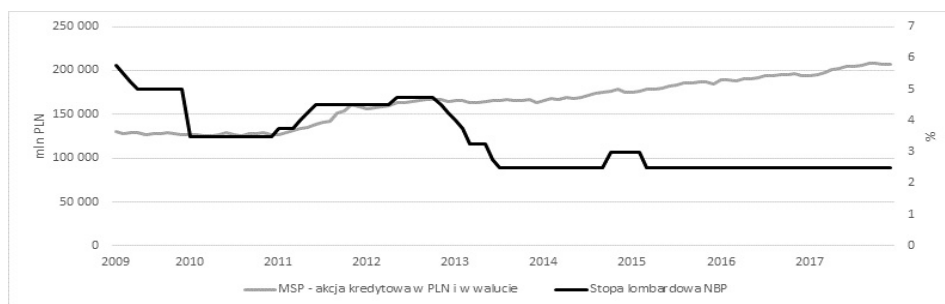


Wykres 2. Udział % MŚP w akcji kredytowej banków dla przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [www.1]

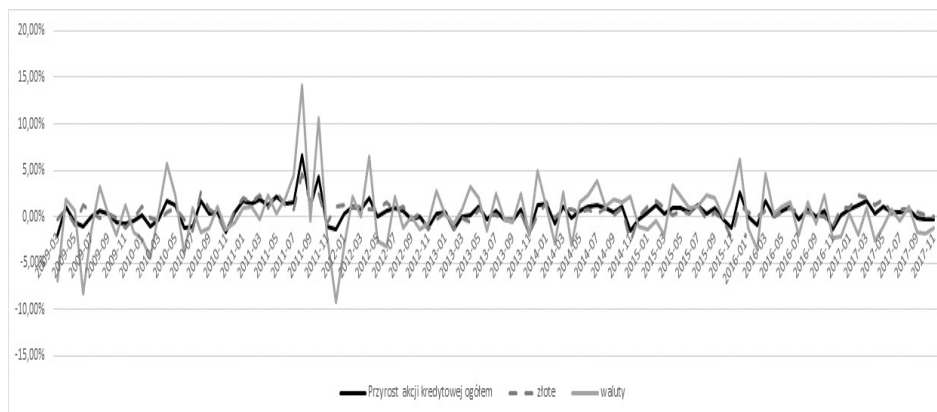
2. W bankach nie jest widoczne ograniczanie akcji kredytowej dla MŚP wraz ze wzrostem podstawowych stóp procentowych NBP. Praktycznie nie istnieje silna zależność między poziomem stóp procentowych, a wielkością akcji kredytowej

banków dla MŚP (wykres 3). Od 2010 roku mimo wzrostu stóp procentowych, i ich spadku od 2013 rośnie wartość udzielonych kredytów dla MŚP. Podobna tendencja miała miejsce w UE, przy spadkach stóp procentowych nie zanotowano istotnego wzrostu wolumenu kredytów zarówno w stosunku do dużych przedsiębiorstw jak MŚP.[European 2018]



Wykres 3. Relacja między akcją kredytową banków dla sektora MŚP a stopą lombardową NBP
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [www.1 i www.3].

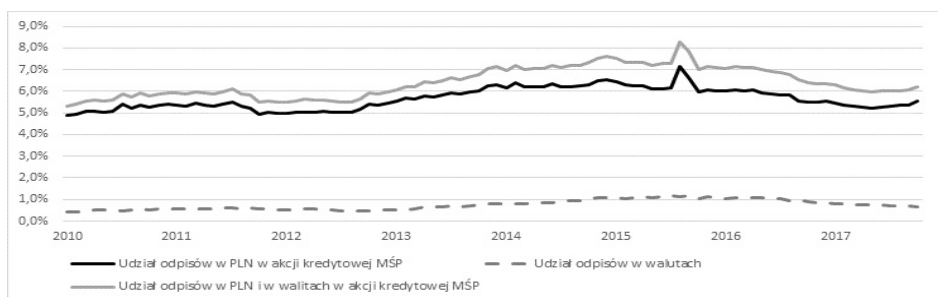
3. Analiza dynamiki zmian w zakresie wartości prowadzonej przez banki akcji kredytowej dedykowanych pomiotom sektora MŚP wskazuje na nieznaczne wahania, które w analizowanym okresie słabną. Widoczne są spadki w zakresie akcji kredytowej przypadające na koniec perspektywy finansowej 2007-2013, a zwłaszcza na początku nowej perspektywy 2014-2020 (wykres 4). W nowej perspektywie pojawiły się znaczne środki dedykowane MŚP, jako alternatywne finansowanie (zwłaszcza dostępne w formie funduszy pożyczkowych i poręczeń kredytowych) oraz następował stopniowy powrót do obiegu środków starej perspektywy zaangażowanych w instrumenty finansowe.



Wykres 4. Dynamika zmian w akcji kredytowej banków dla przedsiębiorstw z sektora MŚP
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [www.1].

4. W analizowanym okresie widoczny jest stopniowy, choć niewielki wzrost odpisów z tytułu kredytów o obniżonym standardzie (z dużym prawdopodobieństwem

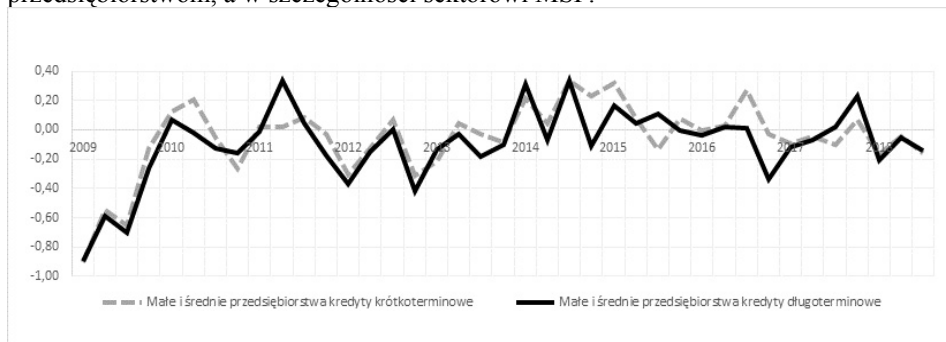
wystąpienia w przyszłości strat). Oznacza to, że pogarsza się jakość portfela kredytowego banków. Wzrost ten przypada na okres od 2013 do 2015, a po roku 2015 udział ten spada. Oznacza to, że w momencie nałożenia się środków z dwóch perspektyw UE jakość portfela kredytowego banków nieznacznie się pogorszyła. Od roku 2016 udział odpisów wyraźnie się zmniejsza, pomimo tendencji w łagodzeniu kryteriów udzielania kredytów MŚP. Te tendencje raczej wynikają z dobrej koniunktury na rynku, niż faktycznego wpływu środków UE i wsparcia dla sektora MŚP.



Wykres 5. Udział odpisów kredytów udzielonych MŚP w akcji kredytowej banków dla przedsiębiorstw z sektora MŚP

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [www.1].

Analiza ankiety przeprowadzanej wśród przewodniczących komitetów kredytowych kilkudziesięciu największych banków działających na polskim rynku pozwoliła na ustalenie zmian w polityce kredytowej banków dedykowanej przedsiębiorstwom, a w szczególności sektorowi MŚP.



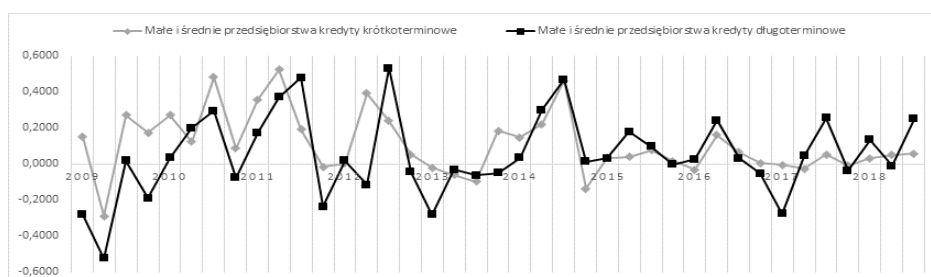
Wykres 6. Zmiana kryteriów banków w zakresie udzielania kredytów dla MŚP

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [www.2]

Na wykresie 6 zaprezentowano analizę zmian kryteriów udzielania kredytów dla MŚP w podziale na kredyty bieżące i inwestycyjne. Ujemne wartości oznaczają tendencję do zaostrzania kryteriów przez banki w analizowanym okresie. Widoczna jest tendencja łagodzenia kryteriów udzielania kredytów, która wyraźnie utrzymuje się w okresie programowania przypadającym od 2014 r. Można dodać, że odmienna sytuacja odnotowana została w krajach UE ogółem. Widoczne jest stopniowe

zaostrenie polityki kredytowej wobec sektora MŚP, ale także wobec dużych przedsiębiorstw. Tendencja ta widoczna jest od roku 2014, czyli zbieżna z końcem poprzedniej perspektywy UE. Wsparcie środkami UE może niejako wypychać lepsze firmy z dobrymi pomysłami z sektora bankowego do instytucji wspierających MŚP. Dwa główne czynniki łagodzenia polityki kredytowej to konkurencja na rynku bankowym oraz konkurencja spoza tego sektora.[European 2018]

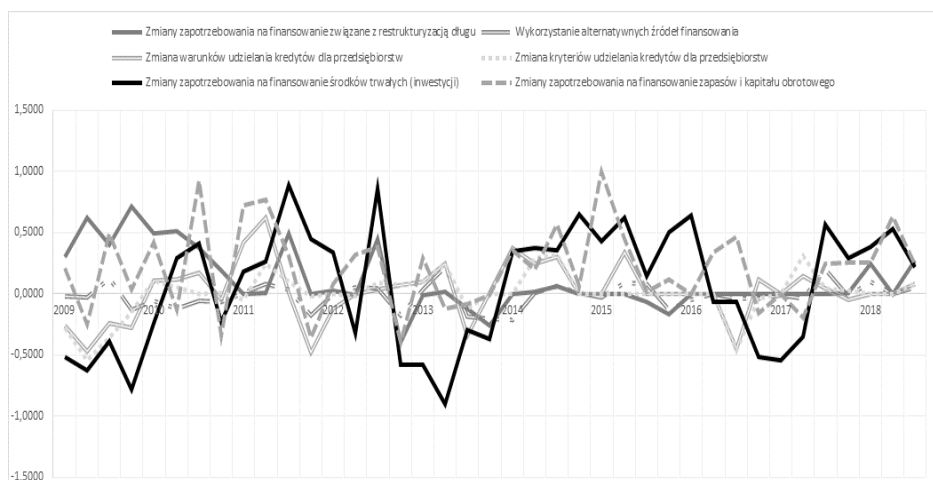
Na wykresie 7 zaprezentowano analizę zmian popytu na kredyt ze strony MŚP. Dodatkowo wartości oznaczają wzrost popytu. O ile w okresie przypadającym na perspektywę lat 2007-2013 obserwowany jest wzrost popytu na kredyt ze strony MŚP, ale wykazujący wahania, to w okresie od 2014 widoczna jest słabnąca tendencja zarówno w zakresie kredytów krótkoterminowych, a zwłaszcza długoterminowych (inwestycyjnych). Można powiedzieć, że znaczące środki UE skierowane do podmiotów sektora MŚP mogły wpłynąć na zmianę struktury kapitału finansującego działalność tych podmiotów.



Wykres 7. Zmian popytu na kredyt

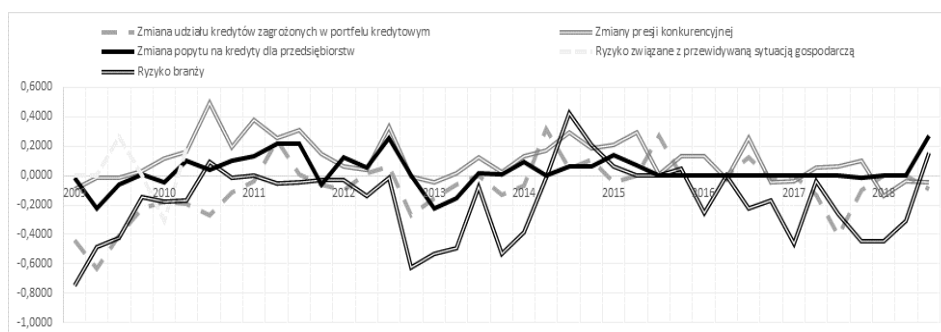
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [www.2]

Na wykresie 8 zaprezentowano analizę przyczyn zmian polityki kredytowej banków. Wartości dodatnie oznaczają, że dany czynnik oddziaływał na wzrost popytu, ujemny - na spadek. Znaczącymi przyczynami zmian są zapotrzebowanie na finansowanie zasobów i kapitału obrotowego oraz zapotrzebowanie na finansowanie środków trwałych. Te cele zazwyczaj odpowiadają projektom i programom, na które dedykowane są środki UE. Widoczny jest również wpływ alternatywnych źródeł finansowania na zmiany popytu na kredyt.



Wykres 8. Przyczyny zmian popytu na kredyt
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [www.2].

Na wykresie 9 zaprezentowano analizę przewidywanych zmian polityki kredytowej. Dodatnie kształtowanie wartości zaprezentowanych na wykresie oznacza oczekiwane złagodzenie polityki kredytowej. Widoczna tendencja spadkowa oznacza niekorzystne tendencje zmian polityki kredytowej dla podmiotów sektora MŚP. Tym samym będą one poszukiwały alternatywnych źródeł finansowania, których należy upatrywać w dotacjach na projekty współfinansowane ze środków UE, jak również w formie łatwiej dostępnych pożyczek z funduszy pożyczkowych, których źródłem zasilania są najczęściej środki UE.



Wykres 9. Przewidywane kierunki zmian polityki kredytowej wobec MŚP
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [www.2].

Podsumowanie i wnioski

Wstępna analiza problemu badawczego wskazuje, że środki UE mogą wpłynąć na wielkość akcji kredytowej w sektorze bankowym oraz na zmiany polityki kredytowej odniesieniu do kredytobiorców. Banki dostrzegają zmiany popytu na środki ze strony podmiotów sektora MŚP. Widoczne jest też złagodzenie polityki kredytowej banków

wobec podmiotów sektora MŚP. Z drugiej strony MŚP poszukują łatwiejszego dostępu do kapitału, dzięki któremu mogłyby się rozwijać. Można się spodziewać istotniejszego wpływu środków UE kierowanych jako wsparcie sektora MŚP, zarówno jako instrumentów finansowych jak i dofinansowanie przedsięwzięć w nowej perspektywie finansowej 2014-2020. Co należy podkreślić, wsparcie to będzie powiększone przez środki instrumentów finansowych wracających do obiegu po ich spłatach. Ocena łącznego wpływu wsparcia MŚP w obecnej perspektywie finansowej UE będzie możliwa bliżej jej końca, z uwzględnieniem także zasady n+3. Wtedy środki UE wspierające przedsiębiorstwa sektora MŚP (także te środki obejmujących instrumenty finansowe) na stałe zostaną w obiegu finansowym – łącznie będą to środki z perspektyw 2007-2013 oraz 2014-2020. Środki te nie mogą być wykorzystane na inny cel niż wsparcie sektora MŚP. Ten fakt sektor bankowy będzie musiał uwzględnić w swoich politykach kredytowych, zwłaszcza w sytuacji dużej nadpłynności tego sektora. Zmultiplikowane środki z dwóch perspektyw, angażowane jako instrumenty finansowe, mogą istotnie wpływać na efektywność działalności sektora bankowego i jego politykę kredytową. Tym samym potwierdza się, że występuje związek (zależność) między środkami UE a polityką banków wobec MŚP, jednakże, aby odpowiedzieć na pytanie, czy jest on istotny i jaka jest siła tego wpływu, konieczne jest przeprowadzenie pogłębionych badań w tym zakresie, także z uwzględnieniem innych krajów UE oraz czynników mogących mieć wpływ na politykę kredytową banków, szczególnie w zakresie restrykcyjności standardów oceny zdolności kredytowej.

Bibliografia

- Albulescu C., Goyeau. D.: EU Funds Absorption Rate and the Economic Growth, Timisoara Journal of Economics and business, 6 (20)/2013
- Ancyparowicz, G.: Wpływ funduszy strukturalnych Unii Europejskiej na inwestycje i wzrost polskiej gospodarki. Ekonomiczne Problemy Usług, nr 4 (129)/2017, s. 5–19.
- Ang, J.S.: Small business uniqueness and the theory of financial management, Journal of Small Business Finance, No 1(1)/1991
- Bates, J.: The financing of small business, London: Sweet & Maxwell, 1991
- Czepiel A.P.: Pora zacząć mierzyć wpływ funduszy unijnych na gospodarkę, Obserwatorfinansowy.pl, z dnia 16.05.2016, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/rotator/pora-zaczac-mierzyc-wplyw-funduszy-unijnych-na-gospodarke/> [dostęp: 18.11.2018]
- Czudec A.: Fundusze europejskie a rozwój gospodarczy w skali lokalnej. Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 49 (1)/2017.
- European Small Business Finance Outlook. EIF Research & Market Analysis. Working Paper no. 50/2018
- Filipiak B., Ruszała J.: Instytucje otoczenia biznesu. Rozwój, wsparcie, instrumenty, Difin, Warszawa 2009
- Gadziński J.: The impact of EU policies on the modernization of transport infrastructure in Poznań and other major Polish cities, [in:] eds. Churski P., Strykiewicz T., Bogucki, Poznań –an attempt to assess changes during 10 years of membership in the European Union, Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2014
- Gorczyńska A.: Wykorzystanie funduszy unijnych w finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw, Ekonomiczne Problemy Usług, nr 111/2014

Kaczor T., Konrad Soszyński K.: Analiza konsekwencji napływu środków UE na sytuację makroekonomiczną, poziom kursu walutowego i perspektywy wypełnienia kryteriów konwergencji, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2011

Kaiser R., Prange-Gsthöhl H.: The Future of the EU Budget Perspectives for the Funding of Growth-Oriented Policies post-2020, *SIEPS* nr 6 / 2017

Kehagia A.: The Impact of the UE's Structural and Cohesion Funds: A literature review. The Jean Monnet Papers on Political Economy, 6/2013

Leoński W.: Wpływ Unii Europejskiej na rozwój polskich przedsiębiorstw, *Handel Wewnętrzny*, nr 3 (356)/2015

Misiąg J., Misiąg W., Tomalak M.: Ocena efektywności wykorzystania pomocy finansowej Unii Europejskiej jako instrumentu polityki spójności społeczno-gospodarczej oraz poprawy warunków życia, Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania, Rzeszów 2013.

Petersen, M.A., Rajan, R.G.: The benefits of lending relationships: Evidence from small business data, *Journal of Finance*, 49 (1)/1994.

Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Red. A. Skowrońska, A. Tarnawa, PARP, Warszawa 2018.

Realizacja programów na lata 2014-2020: umowy według celów tematycznych i kategorii interwencji (stan na 31 października 2018 r. - na podstawie danych z Centralnego Systemu Teleinformatycznego SL2014); (<http://www.funduszeuropejskie.gov.pl>) [dostęp: 12.11.2018]

Rinaldi, D., Núñez F. J.: The European Fund for Strategic Investments as a New Type of Budgetary Instrument, CEPS Research Report, No 2017/07, April 2017, Brussels.

Rokhayati I.: Konsept Dynamic Capital Structure Adjustment Model (DCSA) sebagai Penentu Pengambilan Keputusan Struktur Modal pada UMKM, JBIMA, Vol. 6, No. 1/2018

Rossi M.: Capital structure of small and medium enterprises: The Italian case, *International Journal of Globalisation and Small Business*, nr 6 (2)/2014

Rutkiewicz K.: Znaczenie funduszy europejskich dla rozwoju Polski [w:] Red. M. Winiarski, Gospodarka, innowacje i rozwój, Uniwersytet Wrocławski. Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii. Instytut Nauk Ekonomicznych, Wrocław, 2011

Sobolewski D.: A New Approach to Measuring the Development of Micro and Small Enterprises that Use Loan Funds: Financial and Non-financial Aspects, *Zeszyty Naukowe WSB w Poznaniu* nr 78 (1)/2018

Sorychta-Wojczyk B, Musioł-Urbańczyk A.: Analiza wykorzystania funduszy europejskich w Polsce – nowa perspektywa, nowe wyzwania dla rozwoju województw, *Organizacja i Zarządzanie* nr 1/2016

Sprawozdanie z realizacji w 2014 r. Narodowych strategicznych ram odniesienia na lata 2007-2013. Ministerstwo infrastruktury i rozwoju. Warszawa 2015

Śliwka M.: Wpływ środków pomocowych z Unii Europejskiej na kondycję gospodarczą Polski w latach 2007–2013, *Ekonomia Międzynarodowa*, nr 14/2016

Titman, S., Wessels, R.: The determinants of capital structure choice, *Journal of Finance*, 43(1)/1988

van'tHul, R. Determinants of the capital structure of Dutch SMEs. IBA Bachelor Thesis Conference. Enschede The Netherlands. University of Twente. Faculty of Management and Governance, Enschede 2014.

[www.1]: https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/naleznosci.html [dostęp: 12.11.2018]

[www.2]: <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemfinansowy/kredytowy.html> [dostęp: 18.11.2018]

[www.3]: <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy.htm> [dostęp: 10.11.2018]

Summary

Small and medium-sized enterprises (SMEs), just like other entities in the real sphere, in order to function and develop, must make decisions related to the selection of an appropriate source of financing, taking into account its accessibility and acquisition conditions. The article pointed to the directional research on the impact of EU funds on the economy. The following methods were used in the research: basic methods of time series analysis and index methods for analyzing series, used to determine the increase in the observed phenomenon in the analyzed period compared to the base period (dynamics of variation). An analysis of the allocation of EU funds was made to determine whether they have a significant impact on changes in the value of bank lending in relation to the SME sector? and was it determined whether there were any changes in the quality of the loan portfolio of entities from the SME sector? The analyzes were aimed at bringing the answer to the question of whether EU funds affect the size of lending activities of banks dedicated to SMEs

Keywords: public policy, EU funds, lending, small and medium enterprises

JEL:G21, G23, L38, L57

Informacja o autorach

Dr hab. prof. WSB Marek Dylewski,

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu,
Wydział Finansów i Bankowości,
Instytut Finansów, ul. Powstańców WLKP. 5, 61-895
e-mail: marek.dylewski@wsb.poznan.pl ,
ORCID: 0000-0003-0168-2798

Prof. zw. dr hab. Beata Zofia Filipiak,

Uniwersytet Szczeciński,
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania,
Instytut Finansów, ul. Mickiewicza 64, 71-101 Szczecin,
e-mail: beata.filipiak@usz.edu.pl,
ORCID 0000-0002-5480-5264

*Ewa Jaska
Agnieszka Werenowska
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Bartosz Gomola*

Wykorzystanie influencer marketingu w kreowaniu wizerunku marki

THE USE OF INFLUENCER MARKETING IN CREATING THE BRAND IMAGE

Celem artykułu jest zdefiniowanie influencer marketingu i jego wykorzystania w procesie kreowania wizerunku marki oraz podejmowania decyzji zakupowych. Scharakteryzowano pojęcie influencera, zastosowanie Facebooka i Instagramu w tym zakresie. Wykorzystując przykłady 4 marek (Żywiec Zdrój, Huawei, Daniel Wellington, NA-KD) opisano udział ambasadorów i influencerów w procesie kreowania wizerunku marek oraz promocji ich produktów. Przeprowadzono badanie ankietowe aby zweryfikować założenie badawcze dotyczące wpływu influencerów na rozpoznawalność i wizerunek marki oraz podejmowanie decyzji zakupowych. Marki Daniel Wellington oraz NA-KD wykorzystano do zilustrowania potencjału istniejącego w twórcach posiadających małe zasięgi na platformach społecznościowych, a marki Żywiec Zdrój i Huawei współpracowały z rozpoznawalnymi influencerami będącymi równocześnie ich ambasadorami (M. Wojciechowska i K. Wojewódzki). Jak wynika z przeprowadzonego badania ambasadorowie marek a zarazem influencerzy zwiększają rozpoznawalność marki i wpływają na jej wizerunek wśród konsumentów. Z kolei polecenie influencera ma większy wpływ na podejmowanie decyzji zakupowych niż ambasadorzy marek. Przeprowadzono analizę literatury przedmiotu i materiałów źródłowych, wykorzystano metodę studium przypadku i sondażu diagnostycznego.

Słowa kluczowe: influencer marketing, marka, influencer, wizerunek, ambasador marki

Wstęp

Największe przedsiębiorstwa reprezentujące różne obszary życia społeczno-gospodarczego posiadają swoje własne kanały w social mediach. Jednak często zasięgi tych profili są niewystarczające, by poinformować wszystkich odbiorców o nowych lub udoskonalonych produktach. Pomocni w tym zakresie są influencerzy oraz ich profile, na których marki w sposób natywny mogą dzielić się swoimi nowymi informacjami. W literaturze przedmiotu najczęściej wymieniane korzyści ze współpracy z influencerami to zasięg, jakość, storytelling, multichannel i trwałość. Influencerzy budują lojalną publiczność i zapewniają precyzyjne targetowanie. W ocenie przedsiębiorców ich pozytywna rekomendacja jest często skuteczniejsza niż wysokobudżetowa kampania. Z uwagi na to że influencerzy to eksperci w dziedzinie kontentu i używają nowoczesnych technologii oraz narzędzi, zapewniają tym samym przekaz w wysokiej i satysfakcjonującej markę jakości. Youtuberzy i blogerzy

to mistrzowie opowiadania historii i tym samym ich przekaz jest bardziej angażujący niż tradycyjne formaty reklamowe. Influencerzy przeważnie korzystają z różnych kanałów komunikacji, jak np. Youtube, Facebook czy Instagram, a także zakładają własne blogi. Istotną korzyścią jest znacznie dłuższa żywotność materiałów influencerów niż wykupiona przestrzeń reklamowa czy czas antenowy. Przedsiębiorstwa korzystają także z usług podmiotów prawnych oferujących usługi w zakresie influencer marketingu. Na polskim rynku dwie największe agencje to TalentMedia i LifeTube współpracujące z youtuberami. Pozyskują dla nich zlecenia reklamowe oraz pomagają je realizować, a także produkować i optymalizować treści z punktu widzenia działań marketingowych. W marcu 2019 roku podjęto decyzję o połączeniu tych agencji i w rezultacie powstaje największy podmiot w regionie Europy Środkowo-Wschodniej świadczący usługi influencer marketingu. Jak wynika z szacunkowych danych za 2018 rok, cztery inne agencje influencer marketingu obecne w Polsce zanotowały 33,2 % przychodów. Tym samym udziały TalentMedia i LifeTube w 2018 roku były na poziomie ok. 70% (130mln subskrypcji i 820 mln wyświetleń) i zrealizowano łącznie 1,2 tys. kampanii dla 430 klientów¹. Integracja dwóch największych podmiotów na polskim rynku influencerskim stwarza nowe możliwości zarówno klientom, jak i współpracującym twórcom. Agencje zachowują swoje marki, a integracja obejmuje technologie, produkcję treści, public relations i marketing.

Celem artykułu jest zdefiniowanie influencer marketingu i jego wykorzystania w procesie kreowania wizerunku marki oraz podejmowania decyzji zakupowych. W związku z tym przeprowadzono analizę literatury przedmiotu i materiałów źródłowych, wykorzystano metodę studium przypadku i sondażu diagnostycznego, w tym technikę ankiety.

Istota i zakres influencer marketingu

R. Wilusz definiuje influencer marketing jako „poszukiwanie popularnych i wpływowych osób w danej dziedzinie i współpracę z nimi nad promocją marki bądź produktu dzięki wykorzystaniu społeczności zorganizowanej wokół tej osoby”². Dlatego tak istotne jest zauważenie przez S. Cooka że „marka nie jest już dziś tym, o czym mówimy konsumentom – jest tym, co konsumenci mówią na jej temat między sobą”³. Influencerzy, to „wpływowi liderzy opinii, posiadają wiele atutów, niezwykle atrakcyjnych i dających przewagę nad aktualnymi strategiami promocyjnymi”⁴. Natomiast w słowniku języka polskiego pojęcie influencera jest definiowane jako „osoba, która zdobyła popularność w Internecie i korzysta ze swojej sławy, wpływając na swoich widzów/czytelników, ich światopogląd, gust, etc.”⁵. Innymi słowy, jest to osoba, która zgromadziła określoną publiczność na swoich kanałach

¹ <https://www.wirtualnemedi.pl/artikul/talentmedia-i-lifetube-zintegruja-technologie-i-produkcje-pozostana-osobnymi-markami> (20.03.2019)

² R. Wilusz: Influencer Marketing potężny ponad miarę, Marketing (r)Evolution. Nowe techniki, pomysły, rozwiązania. Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2017, s. 250.

³ S. Cook: Under the Influence: A New Perspective on Social Marketing. Wyd. skyword.com, London 2015, s. 38.

⁴ R. Wilusz, op.cit., s.251.

⁵ <https://sjp.pwn.pl/ciekawostki/haslo/influencer;6368873.html> (18.05.2018)

społecznościowych i dzieli się swoimi opiniami oraz przemyśleniami dotyczącymi konkretnych produktów, mając realny wpływ na decyzję zakupową swoich obserwatorów.

Influencer marketing stał się popularny dzięki rosnącej popularności mediów społecznościowych. Zaistniała zatem realna potrzeba, aby marki zaczęły korzystać z influencerów. Dzięki wykorzystaniu tego typu promocji, marka jest w stanie zbudować relację na linii produkt – konsument oraz być blisko swoich klientów. Na korzyści wynikające z wykorzystania influencer marketingu wskazuje m.in. R. Wilusz i wymienia takie jak ⁶:

- aktywizacja odbiorców – publiczność zgromadzona w social mediach jest aktywna, responsywna oraz wrażliwa na przekaz;
- widoczny staje się wpływ w obszarze podejmowanych działań i opinii odbiorców;
- autentyczność – influencer postrzegany jest jako głos konsumenta co pozwala marce przypisać ludzki wymiar, który jest doceniany przez odbiorców;
- zaufanie – cechy osobowościowe influencerów mogą wzbudzić w odbiorcy sympatie. Konsument zaczyna bardziej ufać takiej osobie niż tradycyjnemu przekazowi;
- relacje – influencer może być w ciągłym kontakcie ze swoimi obserwatorami.

Znaczenie cech osobowościowych influencerów w budowaniu relacji marka – konsument zauważa także K. Stopczyńska i twierdzi że taka osoba powinna być ⁷:

- angażująca – tylko wtedy będzie kreowana potrzeba częstych kontaktów na różnych platformach komunikacyjnych;
- aktywna – budowanie stałego kontaktu i niemal przyjacielskich relacji;
- autentyczna – tylko wtedy podejmowane działania nie będą odbierane jako nachalne i perswazyjne;
- ekspertem – tylko posiadanie pełnej wiedzy pomaga w kreowaniu oczekiwanych relacji i skutecznym oddziaływaniu;
- selektywna – rozpatrywać propozycję współpracy z innymi firmami w perspektywie dotychczasowych relacji z odbiorcami i czy pozwoli to na budowanie nie tylko własnej marki, ale przede wszystkim firmy.

Facebook i Instagram – najczęściej wykorzystywane media społecznościowe w działaniach marketingowych przedsiębiorstw

Podstawową funkcją social media w marketingu jest prowadzenie badań, analiz oraz pozyskiwanie informacji dotyczących potrzeb grupy docelowej. Jest to również ważne źródło pozyskiwania opinii i postaw konsumentów na temat marki. Dodatkowo aktywne prowadzenie profili w social mediach skutkuje dwukierunkową komunikacją z klientami, lub potencjalnymi nabywcami. D. Kaznowski wyróżnia media służące dyskusji i komunikacji, bieżącemu komentowaniu i informowaniu, wymianie poglądów,

⁶ R. Wilusz, op.cit., s.251-252.

⁷ K. Stopczyńska: Wykorzystanie influencer marketingu w kreowaniu relacji z klientami pokolenia Y. Studia Oeconomica Posnaniensia, 2018, vol.6, nr 5, s.108-109.

współtworzeniu i współdzieleniu zasobów, a także budowaniu i podtrzymywaniu relacji, co jest szczególnie istotne w kreowaniu wizerunku marki⁸.

Tego typu funkcje są charakterystyczne dla Facebooka, który jest jednym z najczęściej wykorzystywanych mediów w działaniach marketingowych przedsiębiorstw. Jedną z najważniejszych funkcji Facebooka jest możliwość stworzenia spersonalizowanej strony marki, na której można publikować treści i gromadzić coraz większe grona potencjalnych interesariuszy. Za pośrednictwem profilu marki na Facebooku można dzielić się różnymi informacjami, jak np. godziny otwarcia sklepów stacjonarnych, prezentować ofertę produktową, zapowiadać nowe produkty, publikować gazetki promocyjne a także informować o promocjach⁹.

Profil marki na Facebooku wywołuje wśród obserwatorów poczucie uczestnictwa w życiu marki. Dodatkowo obserwatorzy identyfikują się z marką, poprzez wgląd w zakulisowe sceny publikowane na profilu w postaci np. relacji zdjęciowej z konkretnego wydarzenia lub kulisów powstawania spotu reklamowego.

Każdy użytkownik Facebooka może polubić stronę marki. Zaobserwowanie tego typu stron wynika głównie z zainteresowania marką przez użytkowników i potrzeby pozyskiwania informacji na bieżąco o nowych produktach lub oferowanych usługach. Z perspektywy marki jest to istotny element, gdyż poprzez polubienia buduje się społeczność. Dodatkowo polubienie strony powoduje, iż w momencie publikacji nowego postu na profilu pojawi się on na tablicy osoby, która polubiła daną stronę. Można więc traktować tego typu posty jako darmową reklamę, pod warunkiem, że zawartość takiego postu będzie interesująca z perspektywy użytkownika. W przeciwnym wypadku istnieje szansa, że dotychczasowi subskrybenci przestaną obserwować profil marki.

Polubienie strony marki jest bardzo istotne, natomiast stanowi jedynie część sukcesu. Dzięki udostępnieniom, posty docierają do znajomych osób udostępniających i tym samym budowany jest większy zasięg. Dodatkowo w sytuacji, gdy dany użytkownik udostępni post marki, staje się influencerem, który poleca treści w nim zamieszczone i powstaje potencjalna szansa na powiększenie społeczności biorącej udział w życiu marki¹⁰.

Osoby odpowiedzialne za prowadzenie konkretnej marki na Facebooku powinny pamiętać, że najważniejsze nie jest posiadanie jak największej liczby obserwatorów, ale wykreowanie relacji marka-konsument¹¹. Facebook umożliwia również łatwiejszy sposób dotarcia do grupy docelowej marki, stwarzając sposobność do opublikowania postu sponsorowanego. Pamiętać jednak trzeba, że tego typu reklama niesie za sobą ryzyko, bowiem należy do reklam droższych i aby dany użytkownik zainteresował się informacją zawartą w poście sponsorowanym musi go otworzyć. Stąd celem marki w tego typu działaniach powinno być zachęcenie użytkowników, aby nie tylko odwiedzili ich profil na Facebooku, ale również polubili.

⁸ D. Kaznowski: Social media – społeczny wymiar Internetu. [w:] E-marketing. Współczesne trendy, Red. naukowa J. Królewski. P.Sala, Wyd. PWN, Warszawa 2013, s.71.

⁹K. Wicińska: Media społecznościowe jako narzędzie rozwijające działania marketingowe przedsiębiorstw, Czasopismo Rynek – Społeczeństwo – Kultura, Nr 3(24) 2017, s. 117.

¹⁰ B. Stopczyński: Facebook w komunikacji marketingowej – użyteczność dla firm rodzinnych, Przedsiębiorczość i Zarządzanie, T.XV, Zeszyt 7, Część III/ 2014 s. 142-144.

¹¹ D. Kaczorowska-Spychalska: Blogi w procesie komunikacji marketingowej, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016, s. 11.

Kolejną ważną funkcją Facebooka, jest uzyskiwanie szybkiej informacji zwrotnej od konsumenta dotyczącej produktów lub usług. Ciągły i codzienny kontakt z użytkownikami pomaga zwrócić uwagę na zmiany postaw i zachowań oraz na czynniki, które te zmiany wywołują. Dodatkowo przedsiębiorstwo ma możliwość indywidualnego traktowania każdego konsumenta i budowania lojalnych relacji z konsumentem¹². Prowadzenie fan page'a dostarcza również marce informacji, które są wykorzystywane w poprawianiu skuteczności prowadzonego profilu, takich jak np. popularne godziny publikacji czy miasta, z których użytkownicy są najbardziej aktywni.

Za skuteczne i efektywne medium wykorzystywane w influencer marketingu uznawany jest także Instagram. Niemal każdego dnia pojawia się na nim około 95 mln zdjęć i filmów, a użytkownicy pozostawiają blisko 4,2 mld lajków pod treściami. Jak wynika z badania Influencer Marketing Hub 2017 Study wartość influencer marketingu na Instagramie w 2018 roku oszacowano na 1,7 mld dolarów, czyli o 0,5 mld więcej niż w 2017 roku, chociaż dynamika wzrostowa była znacznie większa w latach 2016/2017¹³.

Instagram posiada zarówno aplikację mobilną, na której można przeglądać i dodawać posty oraz stronę internetową, która umożliwia wyłącznie przeglądanie zdjęć czy filmów. Tworząc swój profil, użytkownik publikuje na nim materiały, a dodatkowo buduje sieć profili, którą obserwuje. Każda osoba posiadająca profil buduje również swoją sieć followersów – obserwatorów. Im więcej obserwatorów posiada dany profil, tym jego post dociera do większej liczby osób, osiągając większy zasięg.

Portal oferuje swoim użytkownikom szereg filtrów, które można nałożyć na zdjęcia i filmy, aby nadać im odpowiedni charakter. Publikując materiał, użytkownik ma również możliwość opisanie go odpowiednim hashtagem, który jest powiązany z materiałem, np. publikując zdjęcie z podróży, można opisać go hashtagem #travel. Hashtagi to inaczej znaczniki, które ułatwiają innym użytkownikom wyszukanie zdjęcia z danej kategorii. Posty umieszczone na Instagramie można udostępniać na inne portale społecznościowe, takie jak: Facebook, Twitter, Tumblr i Flickr. W połowie 2016 roku Instagram umożliwił również publikowanie InstaStories w postaci zdjęć oraz krótkich filmów, które widoczne są wyłącznie przez 24 godziny od momentu publikacji.

Na Instagramie pojawia się coraz więcej reklam. To co odróżnia je od innych reklam, np. na Facebooku to brak nachalności. Posty sponsorowane przypominają standardowe posty, które publikują użytkownicy. Zauważalna jest tendencja do większego wykorzystania Instagramu w działaniach reklamowych¹⁴. Marki, tworzą swoje oficjalne profile, na których dodają materiały związane z produktami i świadczonymi usługami.

Duża część użytkowników obserwuje oficjalne profile marek w celu uzyskania kodów zniżkowych lub innego rodzaju promocji. Coraz częściej organizowane są różnego rodzaju konkursy, w których do wygrania są produkty oferowane przez markę organizującą dane wydarzenie. Podejmowanie tego typu aktywności wpływa wzrost poziomu sprzedaży, ale również na budowanie lojalnej grupy odbiorców. Użytkownicy czekający na promocję obserwują profile marek.

¹² D. Kirkpatrick: Efekt Facebooka, Wyd. Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s.217-237.

¹³ The rise of influencer marketing. <https://influencermarketinghub.com/the-rise-of-influencer-marketing> (2.03.2019)

¹⁴ <https://nowymarketing.pl/a/8830,8-nietypowych-taktyk-na-wypromowanie-tresci-w-social-media> (12.04.2018)

Często zdarza się, iż konsumenci, na swoich prywatnych profilach, publikują posty, na których widoczne są produkty konkretnej marki. Wraz z opublikowaniem tego rodzaju postów użytkownicy oczekują interakcji ze strony profilu marki. Komentując lub publikując taki post na profilu marki, konsument ma poczucie zainteresowania i uznania. Coraz częściej Instagram wykorzystywany jest do prowadzenia kampanii, wykorzystując profile użytkowników, których zadaniem jest publikacja zdjęć z produktami konkretnych marek.

Przykładem kampanii opartej na obecności influencerów w działaniach promocyjnych jest kampania Polskiej Organizacji Turystycznej pt. #VISITPOLAND realizowana od czerwca 2018 do czerwca 2019 z udziałem 7 twórców popularnych kanałów YouTube¹⁵. Dla każdego twórcy powstał osobny scenariusz wizyty, obejmujący miejsca i wydarzenia odpowiednie do indywidualnych zainteresowań oraz stylu tworzonych filmów. W 2018 roku wizytowano Podlasie, Pomorze, Dolny Śląsk, Małopolskę i Podkarpacie. Do końca września 2018 roku zrealizowano 5 z 7 podróży studyjnych i opublikowano 8 filmów na YouTube, które wyświetlono 961 898 razy. Zamieszczono także 23 zdjęcia na Instagramie, które polubiły 895 324 osoby i 65 Instastories o średniej oglądalności 40 tys. odsłon (łącznie 2,6 mln), czyli całkowite zaangażowanie to ponad 4,4 mln. Zasięg kampanii w mediach społecznościowych był planowany na poziomie 11 mln, czyli w pierwszych trzech miesiącach plan zrealizowano w 40%.

Uczestnictwo influencerów w kreowaniu wizerunku przedsiębiorstwa w opinii badanych

W ramach przeprowadzonego badania ankietowego wykorzystano marki takie jak Żywiec Zdrój, Hauwei, Daniel Wellington i NA-KD. Dwie pierwsze to przykłady postrzegania marki przez konsumentów w sytuacji kryzysowej, a pozostałe były wybrane do zilustrowania potencjału twórców posiadających małe zasięgi na platformach społecznościowych.

W badaniu uczestniczyły 104 osoby. Zdecydowaną większość, czyli ponad 71% stanowiły kobiety. Około 96% respondentów to były osoby w wieku 19-30 lat. Najlicniejszą grupę (46%) stanowili studenci pracujący. Były to osoby legitymujące się wykształceniem wyższym (57%) i średnim (43%). Osoby biorące udział w badaniu ankietowym to głównie reprezentanci miast powyżej 500 tys. mieszkańców (47%), terenów wiejskich (16%) i miast do 30 tys. mieszkańców (12%).

Marka „Żywiec Zdrój”

W 2008 r. producent wody mineralnej Żywiec Zdrój zapoczątkował kampanię „Po Stronie Natury”. Na stronie producenta można przeczytać, że głównym celem akcji jest edukacja Polaków w zakresie dbania o środowisko. W 2018 roku hasłem przewodnim kampanii był plastik i jego recykling¹⁶.

W kwietniu 2018 roku, Martyna Wojciechowska, podróżniczka oraz prowadząca program „Kobieta na Krańcu Świata”, za pomocą swojego Instagrama poinformowała, że po raz kolejny stała się ambasadorką programu „Po Stronie Natury”. W

¹⁵ <https://zarabiajnaturystyce.pl> (10.03.2019)

¹⁶ <https://www.postronienatury.pl/co-w-tym-roku> (13.08.2018)

opublikowanym poście wspomina również o celu głównym kampanii i zachęca do segregowania odpadów M. Wojciechowską na Facebooku obserwuje ponad półtora miliona osób, natomiast na Instagramie zgromadziła ponad 675 tysięcy followersów.

Wszyscy respondenci pozytywnie odpowiedzieli na pytanie kwestionariusza ankiety dotyczące znajomości marki Żywiec Zdrój, a 99% ankietowanych przynajmniej raz miało kontakt z tą marką. Niemal 62% ankietowanych poprawnie wskazało Martynę Wojciechowską jako ambasadora marki. Co trzeci nie potrafił wskazać na żadne nazwisko wymienione w kwestionariuszu ankiety (M. Foremniak, A. Małysz, M. Żebrowski, R. Lewandowski). W dniu 13 czerwca 2018 roku Martyna opublikowała na Facebooku post na temat plastiku i tego, jaki ma wpływ na środowisko. Napisała że plastik ma jedną, główną przewagę nad szkłem, mianowicie jest rozkładalny. W poście przytacza, iż rozkład plastiku trwa od 400 do 1 000 lat, natomiast szkło jest nierozkładalne. Dodaje również, iż nie rodzaj surowca, z którego wyprodukowano butelkę jest najważniejszy, lecz postawy społeczne w momencie wypicia zawartości. Píše również o segregacji śmieci oraz o zaletach korzystania z plastikowych butelek. Post wywołał dużą falę krytyki i 5200 reakcji spośród 7 700 było negatywnych. Dodatkowo post zgromadził ponad 2 100 komentarzy, średnio o 10% procent więcej niż pozostałe posty i w większości były to opinie negatywne. Użytkownicy głównie zwracali uwagę na tony śmieci wyrzucanych przez ludzi i ich wpływ na środowisko, na szkodliwe substancje wydzielane z plastiku pod wpływem ciepła oraz na fakt konsumpcji plastikowych śmieci przez zwierzęta. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa niekorzystne były także komentarze dotyczące marki. Internauci zarzucali marce „greenwashing” co w bezpośrednim tłumaczeniu oznacza „ekościema”, zielone kłamstwo oraz „zazielanie” faktów. Odnoszono się również do produktów marki i ich składu, zauważając brak troski o konsumentów. Także w ankiecie postawiono pytanie o wpływ wspomnianego postu na postawy respondentów. Prawie 37% ankietowanych nie słyszało o tym poście, a około 22% negatywnie oceniło wpływ postu i co piąty badany znający post stwierdził że będzie on miał wpływ na ich decyzje zakupowe w przyszłości i wybór konkurencyjnych marek.

Jak wynika z powyższej analizy, dobór ambasadorów oraz treść, którą chce przekazać marka są bardzo istotne z uwagi na skuteczność działań podejmowanych w ramach influencer marketingu, bowiem można wzbudzić negatywne skojarzenia z marką.

Marka Huawei

Marka Huawei współpracuje z najbardziej rozpoznawalnymi osobami ze świata sportu i szeroko pojętej kultury. Ambasadorami marki Huawei są między innymi Leo Messi i Robert Lewandowski. W dniu 5 kwietnia 2018 roku firma Huawei poinformowała na premierze swoich nowych, flagowych modeli, że do „#TeamHuawei” dołączył Kuba Wojewódzki, „Jeden z najbardziej znanych dziennikarzy w Polsce i influencer obserwowany przez setki tysięcy internautów”¹⁷. Kuba Wojewódzki zgromadził na swoich kanałach społecznościowych bardzo dużą liczbę osób. Na oficjalnym profilu na Facebooku w 2018 roku było to 765 tysięcy osób, a na Instagramie ponad 825 tysięcy followersów. Od tej pory, Kuba Wojewódzki zaczął publikować posty w social mediach, do których dodawał hashtagi #TeamHuawei

¹⁷ <https://consumer.huawei.com/pl/press/news/2018/kuba-wojewodzki-teamhuawei/> (13.08.2018)

#HuaweiP20Pro oraz oznaczał oficjalny profil marki @huaweimobilepl. Do niektórych zdjęć dołączał również nakładkę, która wyraźnie wskazuje, że zdjęcie zostało stworzone przez smartfon marki Huawei. Jak wynika z badania 100% respondentów odpowiedziało pozytywnie na pytanie dotyczące znajomości marki Huawei. Dodatkowo prawie 45% respondentów chociaż raz korzystało z produktów tej marki. Była to marka najlepiej rozpoznawana spośród pozostałych wykorzystanych w badaniu. Respondentów zapytano również o ambasadora marki Huawei. Ankietowani mieli do wyboru: K. Wojewódzkiego, M. Rozenek, J. Błaszczykowskiego, K. Ibisza i T. Kota. 67% ankietowanych stwierdziło, iż żadna osoba z powyższych nie jest ambasadorem marki Huawei, a jedynie co piąty badany odpowiedział prawidłowo.

Niedługo po oficjalnym wstąpieniu do teamu Huawei, tj. 17 kwietnia 2018r., Kuba Wojewódzki opublikował zdjęcie, na którym ogląda telewizję siedząc w mieszkaniu. Na pierwszy rzut oka zdjęcie nie wzbudza żadnych dodatkowych emocji. Jednak obserwujący profil dziennikarza followersi zauważyli, że na stole widać opakowanie smartfona iPhone X. Pod zdjęciem pojawiło się wiele komentarzy, w których użytkownicy zarzucali Kubie Wojewódzkiemu zamieszczanie zdjęć z produktami konkurencyjnych marek. Opublikowane zdjęcie wywołało w pierwszej kolejności negatywne komentarze pod adresem dziennikarza, ale także wpłynęło na odbiór marki, bowiem ambasador konkretnej marki jest postrzegany jako osoba korzystająca wyłącznie z jej produktów.

Kuba Wojewódzki odpowiedział w swoim, nieco żartobliwym stylu w komentarzu pod zdjęciem na zarzuty obserwatorów jego profilu. Jednak nie było to wystarczającym aby zmienić odbiór, tym bardziej że największe serwisy internetowe, specjalizujące się w dziedzinie technologii dłuższy czas o tym informowały.

Ankietowani zostali zapytani również o wpływ postu na postrzeganie marki. Dla 45,5% respondentów znający post był to powód, by w negatywnym świetle zacząć postrzegać markę Huawei. To co jest ważne dla przedsiębiorstwa to niewątpliwie odpowiedź 45% respondentów, że post ten wpłynął lub wpłynie na ich decyzję zakupową i nie będzie to marka pierwszego wyboru.

Marka Daniel Wellington

Szwedzka marka Daniel Wellington powstała w 2006 roku. Firma projektuje zegarki w Szwecji, wykorzystuje mechanizmy z Japonii a produkcja odbywa się w Chinach. Firma początkowo była startupem, w który zainwestowano 15 tys.\$¹⁸. W strategii marki od początku jej istnienia zrezygnowano z reklamy w tradycyjnych mass mediach na rzecz mediów społecznościowych. Głównym założeniem było wysyłanie zegarków do influencerów, którzy na swoich profilach osiągnęli liczbę followersów na poziomie minimum 10 000 osób. Przedsiębiorstwo zwróciło się także do influencerów o dodanie odpowiedniego hashtagu i tagu przy opublikowanym poście z produktem.

Znajomość marki Daniel Wellington potwierdziło około 59% respondentów i dla 95% z nich źródłem informacji był Internet. Jedynie 26% respondentów kiedykolwiek korzystało z produktów oferowanych przez markę Daniel Wellington.

W promocji marki Daniel Wellington korzystano z osób mniej znanych zakładając że będzie to przekaz bardziej wiarygodny, i tak np. sponsorowany post influencerki

¹⁸ <https://www.hosandme.pl/listamarek/danielwellington> (14.08.2018)

@latajacasza to zdjęcie zegarka w naturalnym i estetycznym otoczeniu. Influencerka zgromadziła na swoim profilu ponad 13 tysięcy followersów, co przy obecnym dostępie do mediów społecznościowych jest wynikiem na poziomie średnim.

Na współpracy z influencerami marka korzysta w dwojaki sposób. Pierwszy to dotarcie do swoich potencjalnych odbiorców poprzez wykorzystanie kanałów influencerów. Druga korzyść to możliwość wykorzystania stworzonego contentu, do budowania własnych profili na platformach społecznościowych. W sierpniu 2018 roku marka na swoim oficjalnym profilu na Instagramie zgromadziła ponad 4,2 miliona followersów wykorzystując wyłącznie zdjęcia influencerów.

Influencerzy wpływają również na zwiększenie sprzedaży produktów oferowanych przez markę. Na ich profilach regularnie pojawiają się posty, w których influencerzy informują swoich followersów o kodach rabatowych na zakup zegarków Daniel Wellington. Na publikowanych zdjęciach influencerzy informują o promocji na cały asortyment, lub na darmowy pasek do zegarka. Tego typu promocje zazwyczaj połączone są z konkretną datą jak np. Walentynki, Święta Bożego Narodzenia lub Mikołajki, chociaż bywa i tak, że kody są rozdawane bez konkretnej okazji.

Początkowo marka sama zapraszała influencerów do współpracy, a obecnie twórca sam może zgłosić się do marki, wysyłając maila na podany na stronie producenta adres. Przedsiębiorstwo prosi o podanie kraju pochodzenia influencera, imienia i nazwiska, numeru telefonu, adresu mailowego oraz linku do profili na portalach społecznościowych. Każdy wniosek jest rozpatrywany przez pracownika odpowiedzialnego za nowe kontakty z influencerami. Przykład Daniela Wellingtona pokazuje jak można zbudować wizerunek marki wykorzystując do tego wyłącznie influencerów. Dodatkowym argumentem potwierdzającym stosowność korzystania z twórców internetowych jest fakt, że marka w 2015r. uzyskała przychód na poziomie 220 milionów dolarów¹⁹.

Marka NA-KD

Marka NA-KD, zajmująca się internetową sprzedażą odzieży została założona przez Szweda, Jarno Vanhatapio w 2015 roku. Jest to jedna z 20 najszybciej rozwijających się firm w Europie.²⁰ Jak wynika z dostępnych publikacji, głównym czynnikiem szybkiego rozwoju firmy było wykorzystanie influencer marketingu, jako głównego elementu strategii reklamowej przedsiębiorstwa. Marka ta wykorzystuje wielu mikroinfluencerów do promocji swoich produktów. W przeszłości marka współpracowała z influencerką, która na swoim koncie instagramowym posiadała ponad 1,6 miliona followersów. Po zakończeniu kampanii przeanalizowano wyniki sprzedaży dochodząc do wniosku, iż rezultaty były poniżej oczekiwań. Stąd pojawił się pomysł współpracy z mniejszą influencerką, która posiadała 350 tysięcy widzów na swoim kanale. Influencerka ta wygenerowała dużą liczbę transakcji sprzedażowych w ciągu jednej doby. Obecnie przedsiębiorstwo przekazuje swoim influencerom kody zniżkowe, które mają na celu zachęcić ich followersów do zakupów na stronie internetowej NA-KD. W lutym 2018 roku marka otworzyła polską stronę internetową własnego sklepu. Jak można było się spodziewać, strategia marki będzie identyczna do tej realizowanej

¹⁹ <https://www.danielwellington.com> (12.08.2018)

²⁰ <https://www.na-kd.com/en/about> (14.08.2018)

od momentu jej powstania. Marka zaangażowała 3 ambasadorki: Kasię Tusk, Maffashion oraz Macademian Girl.

Zarówno ambasadorki, jak i mikroinfluencerzy publikują zdjęcia w stylizacjach marki NA-KD oraz dzielą się kodem rabatowym. Każdy post, oprócz ubrań od NA-KD oraz kodu w opisie, oznaczony jest również hashtagiem #nakdfashion bądź czasami #nakdpxolska. O popularności tej marki na Instagramie może świadczyć fakt, iż pod pierwszym hashtagiem w sierpniu 2018 roku można było znaleźć ponad 145 tysięcy zdjęć²¹, a pod drugim ponad 3,5 tysiąca²².

Jak wynika z przeprowadzonego badania tylko 34% ankietowanych potwierdziło znajomość marki NA-KD, a 28% przynajmniej raz skorzystało z oferty produktowej marki. Wynikać to może z faktu, iż marka na polskim rynku jest relatywnie nowa, a informacje o niej nie dotarły jeszcze do wielu osób. Dla 95% ankietowanych znających markę głównym źródłem informacji był Internet.

Podobnie jak w przypadku marki Daniel Wellington, NA-KD również zachęca użytkowników do programu partnerskiego, za pomocą którego influencerzy mają możliwość otrzymywania wynagrodzenia za publikowanie zdjęć z artykułami dostępnymi na stronie NA-KD oraz dzielenia się unikalnym kodem rabatowym.

W kwestionariuszu ankiety zapytano respondentów o wpływ influencerów na podejmowanie decyzji zakupowych i zestawiono ten czynnik z innymi determinantami, co przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Determinanty zakupu produktów marki Daniel Wellington i NA-KD wśród klientów marki [%]

Determinanta	Daniel Wellington	NA-KD
Marka	30,9	10,1
Cena	11,9	30,9
Jakość	31,1	9,8
Opinia w Internecie	18,9	21,2
Ambasador marki	31,2	49,1
Opinia znajomych	11,9	10,9
Polecenie influencera	63,2	89,1

*Badany mógł wskazać więcej niż 1 odpowiedź

Źródło: wyniki badań własnych.

Za najważniejszy czynnik przy wyborze marki Daniel Wellington i NA-KD respondenci uznali polecenie influencera (odpowiednio 63% i 89% wskazań). Na drugim miejscu wskazali ambasadora marki (31% i 49%). W przypadku marki Daniel Wellington niemal co trzeci badany wymienił także markę i jakość produktu. Dla klientów sklepu internetowego NA-KD ważna też była cena (31%). Za najmniej istotne uznano opinie znajomych, które były mniej ważne niż opinie w Internecie.

Podsumowanie

Influencerzy charakteryzują się dużym potencjałem, który w coraz większym stopniu wykorzystywany jest przez przedsiębiorstwa. Współcześnie coraz więcej osób

²¹ <https://www.instagram.com/explore/tags/nakdfashion/> (15.08.2018)

²² <https://www.instagram.com/explore/tags/nakdpxolska/> (15.08.2018)

korzysta wyłącznie z Internetu rezygnując z tradycyjnych środków społecznego przekazu i aby dotrzeć do potencjalnych klientów przedsiębiorstwo powinno być obecne w sieci internetowej.

Jak wynika z przeprowadzonego badania ambasadorowie marek z zarazem influencerzy zwiększają rozpoznawalność marki i wpływają na jej wizerunek wśród konsumentów. Z kolei w procesie podejmowania decyzji zakupowych polecenie influencera ma większy wpływ na podejmowanie decyzji zakupowych niż ambasadorzy marek. Jednak dodatkowo należy pamiętać o szczegółowych uwarunkowaniach wynikających ze specyfiki branży i przedsiębiorstwa oraz potencjalnych interesariuszach. Dlatego tak istotny jest właściwy dobór influencerów. Przykładem mogą być marki Huawei i Żywiec Zdrój, których ambasadorzy, a zarazem influencerzy, niefortunnymi postami wpłynęli niekorzystnie na postrzeganie marki i co według deklaracji respondentów stało się ważnym czynnikiem przy podjęciu decyzji zakupowej (np. 45% respondentów w przypadku marki Huawei). Skuteczne jest także korzystanie z potencjału istniejącego w twórcach posiadających małe zasięgi na platformach społecznościowych. Dobrym przykładem wykorzystania influencer marketingu są marki Daniel Wellington i NA-KD, a w szczególności druga z wymienionych, bowiem influencerzy mieli duży wpływ na budowanie pozycji marki i znalezienie się wśród najszybciej rozwijających się firm.

Bibliografia

- Cook S.: *Under the Influence: A New Perspective on Social Marketing*, Wyd. skyword.com, London 2015.
- <https://consumer.huawei.com/pl/press/news/2018/kuba-wojewodzki-teamhuawei/> (13.08.2018)
- <https://nowymarketing.pl/a/8830,8-nietypowych-taktyk-na-wypromowanie-tresci-w-social-media> (12.04.2018)
- <https://sjp.pwn.pl/ciekawostki/haslo/influencer;6368873.html> (18.05.2018)
- <https://www.danielwellington.com> (12.08.2018)
- <https://www.instagram.com/explore/tags/nakdfashion/> (15.08.2018)
- <https://www.instagram.com/explore/tags/nakdpxpolska/> (15.08.2018)
- <https://www.na-kd.com/en/about> (14.08.2018)
- <https://www.na-kd.com/en/about> (14.08.2018)
- <https://www.poztronienatury.pl/co-w-tym-roku> (13.08.2018)
- <https://www.wirtualnemedial.pl/artykul/talentmedia-i-lifetube-zintegruja-technologie-i-produkcje-pozostana-osobnymi-markami> (20.03.2019)
- <https://zarabiajnatyrytyce.pl> (10.03.2019)
- Kaczorowska-Spychalska D.: *Blogi w procesie komunikacji marketingowej*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016.
- Kaznowski D.: *Social media – społeczny wymiar Internetu*. [w:] E-marketing. Współczesne trendy, Red. naukowa J. Królewski. P.Sala, Wyd. PWN, Warszawa 2013.
- Kirkpatrick D.: *Efekt Facebooka*, Wyd. Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
- Stopczyńska K.: *Wykorzystanie influencer marketingu w kreowaniu relacji z klientami pokolenia Y*, Studia Oeconomica Posnaniensia, 2018, vol.6, nr 5.
- Stopczyński B.: *Facebook w komunikacji marketingowej – użyteczność dla firm rodzinnych*, Przedsiębiorczość i Zarządzanie, T.XV, Zeszyt 7, Część III/ 2014.
- The rise of influencer marketing. <https://influencermarketinghub.com/the-rise-of-influencer-marketing> (2.03.2019)

Wicińska K.: *Media społecznościowe jako narzędzie rozwijające działania marketingowe przedsiębiorstw*, Czasopismo Rynek – Społeczeństwo – Kultura, Nr 3(24) 2017.

Wilusz R.: *Influencer Marketing potężny ponad miarę*, Marketing (r)Evolution. Nowe techniki, pomysły, rozwiązania, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2017.

Summary

The study aims to explore the phenomenon of influencer marketing and determine the influence of ambassadors and influencers on brand recognisability and creating a brand image. The paper defines the term influencer and investigates the use of Facebook and Instagram to propel a brand. The study uses the examples of 4 brands (Żywiec Zdrój, Huawei, Daniel Wellington and NA-KD) to describe the contribution of ambassadors and influencers to the brand image and product promotion. The study involved a questionnaire carried out to verify the research assumption regarding the impact of influencers on brand recognition and image, as well as consumers' purchasing decisions.

The brands Daniel Wellington and NA-KD were helpful in illustrating the potential existing in influencers with limited number of followers on social platforms while brands like Żywiec Zdrój and Huawei cooperated with widely recognized influencers who are also their ambassadors (Martyna Wojciechowska and Kuba Wojewódzki). The conducted research showed that brand ambassadors and influencers increase brand recognition and influence its image as perceived by consumers. The influencer's recommendation has a greater impact on purchasing decisions than brand ambassadors. The study involved the review of literature and source materials, the case study method and the diagnostic survey.

Key words: influencer marketing, brand, influencer, image, brand ambassador

Informacja o autorach

Dr inż. Ewa Jaska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa
e-mail: ewa_jaska@sggw.pl
ORCID:0000-0002-3874-1985

Dr inż. Agnieszka Werenowska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa
e-mail: agnieszka_werenowska@sggw.pl
ORCID:0000-0002-2545-4442

Slawomir Juszczak
Warsaw University of Life Sciences

Karol Gancewski
mBank

OFFER OF PRIVATE BANKING OF KEY BANKS IN POLAND - STATE AND PERSPECTIVES

The aim of the research was to identify and assess the changes of private banking in Poland. The research determined among others that the financial products with the lowest risk are currently the most popular among private banking clients of the surveyed banks. It was also determined that the most popular service in the next 2 years will probably be investment advice. Non-banking services such as legal and tax consultancy, educational consulting or concierge services will be an addition to the private banking in Poland.

Key words: affluence, private banking, wealth management, HNWI group

Introduction

Private banking is one of the fastest-growing areas of commercial banks in Poland. The growing interest in the private banking segment results from the constantly growing number of affluent people and the increase in the value of their assets. The scale of operations of commercial banks in Poland in the field of private banking is growing not only due to quantitative changes in this segment, but also due to qualitative changes that also concern the scope of services addressed to wealthier Poles and changes in their provision which resulting from new legal requirements (including the implementation of the MIFID II Directive).

The number of clients in the private banking segment and the value of the capital employed by them is important for the functioning of the international financial market as well. Banking for affluent people is inextricably linked to the allocation of cash through financial instruments to the global economy. For these reasons, there is strong competition between banks providing private banking services. International and investment banks, including JP Morgan, Chase, UBS, HSBC, Merrill Lynch and specialized Swiss banks, are among the most important international financial institutions offering banking for wealthy clients.

Private banking in Poland is developing parallel to the growth of the number of affluent people in Poland and is one of the more advanced forms of activity in the context of retail banking. As the first private banking offer in Poland in 1993 was introduced by Bank Handlowy (currently Citi Handlowy). It can be seen that the domestic segment is trying to build its own identity, but in part it is based on more developed markets in this area in the world.

It is worth adding that estimating the number of affluent individual customers in the world, we use the size of the group referred to as High-Net-Worth Individuals (HNWI) together with the investment assets accumulated by them. In order for a person to be

included in this group, he must have assets of more than USD 1 million, excluding the property of the main residence, collectors' items or consumer goods. What's more, each of the financial institutions serving individual clients determines independently the thresholds of financial assets that a bank client must have. The presented threshold (USD 1 million) can be treated as a contractual value for the international private banking market. In 2016, in world the number of people included in the HNWI group was 16.5 million, and the value of the funds collected by it amounted to 63.5 trillion USD.

Table 1. HNWI Group at the end of 2016

Region Region	Number (in millions) Liczebność (w mln)	Assets (in trillions of USD) Majątek (w bln USD)
Africa Afryka	0,2	1,5
Latin America Ameryka Łacińska	0,6	8,0
Middle East Bliski Wschód	0,6	2,4
Europe Europa	4,5	14,7
North America Ameryka Północna	5,2	18,0
Asia and the Pacific region Azja i region Pacyfiku	5,5	18,8
Altogether Ogółem	16,5	63,5

Source: World Wealth Report 2017, Capgemini, 2017, p.7.

The key regions for private banking are Asia and the Pacific region, North America and Europe. It is in these regions that more than 92% of HNWI customers and approximately 81% of the global value of financial assets of this group are concentrated. Of these three regions, the leader in terms of the number of affluent clients is Asia and the Pacific region, where in 2016 there were 5.5 million HNWI customers and whose assets totalled 18.8 trillion USD. In terms of the number of affluent clients, the region is dominated by Australia, Japan, Singapore and Hong Kong. Another region important for the analysed issue is North America with 5.2 million people included in the HNWI group. The majority of affluent people live in the United States and Canada. An important region that plays a significant role in the HNWI market is Europe. There are 5.2 million affluent people living on this continent - with a total assets of 14.7 trillion USD. In Europe, the leaders in this field are Great Britain, Germany, France and Switzerland. Since 2010, the largest increase in the number of affluent people has been observed in Asia and the Pacific region, where the HNWI group increased by 2.2 million people. In 2015, Asia and the Pacific region overtook North America and became the leader of the HNWI market.

In literature, we find many definitions of private banking. According to Leszek Dziawgo, private banking in functional terms is a set of appropriate activities using the right products and services addressed to the right customer, no matter what

institution offers it¹. In addition to the functional approach, there is also an institutional approach in which emphasis is placed on the entity offering private banking, i.e. a banking institution. It may be a bank specialized in private banking as well as branches of universal or investment banks. In accordance with the functional and institutional approach, private banking is a series of banking services, such as asset management or investment consultancy offered to affluent clients. By the concept of a wealthy client we mean a person who meets the eligibility criteria set by banking institutions that provide private banking. It is worth adding that, although it is not frequent, the criteria for choosing a wealthy client do not have to be its assets. This is the case for people with high social prestige who, in return for using private banking services, popularize the institution and create its image.

The basic offer of private banking is related to the broadly understood financial market. In particular, it concerns four segments, such as: the money market, the capital market, the currency market and the derivatives market. As part of operations on given markets, the private banking offer can be divided into basic and specialist. The basic one is widely available for affluent clients and there is also no major difference between offers of this type proposed by individual banking institutions that provide private banking. It should be emphasized that the specialist offer in Poland includes services or products less frequently found on the market, such as hedge funds.

Private banking in Poland is not limited only to the sphere of the financial market, but goes far beyond it. This applies to services related to, for example, legal advice, sports, tourism or collections of works of art. In the case of works of art, the client receives help from the bank in terms of their acquisition, valuation or confirmation of authenticity. It may also be represented by a bank employee at auctions. It is worth noting that collecting does not have to be related only to works of art; its object may be - for example - wine².

These days, the notions of "private banking" and "wealth management" are incorrectly equated, and banking institutions often use these terms on the basis of marketing aspects. In the case of the term "private banking", the banking nature of the service provided is underlined. It is a mature concept that clearly indicates the pedigree of serving affluent clients. The concept of "wealth management" shows that currently provided banking services do not have to dominate in the broadly understood wealth management of wealthy people. However, as mentioned above, private banking offer can also, to a large extent, go beyond standard banking services.

The proper reason why we should not equate these two concepts is the fact that wealthy people are not serviced solely by banking institutions, and using the term "private banking" in this case is a mistake. Another reason is the issue of customer service. When it comes to wealth management, the service may concern both natural persons and legal persons, while private banking is reserved exclusively for affluent individual clients³.

¹ L. Dziawgo, *Private banking: bankowość dla zamożnych klientów*, Wolters Kluwer, Kraków 2006, s. 13.

² J. Mazurek, *Kultura, sztuka, wino i klimat*, <http://www.idg.pl/artykuly/55277.htm>, data dostępu: [20.03.2018]

³ Ibidem.

Methodical issues and research results

The aim of the research was to identify and assess the changes of private banking in Poland. The research covered 5 leading commercial banks in Poland providing services for wealthy individual clients. The banks were selected based on the sum of assets at the end of 2017. The scope of research in the biggest banks in Poland concerned qualitative changes that took place in the last 2-3 years and concerned private banking.

Table 2. Assets at the end of 2017 [mln EUR]

Banks Banki	Assets Aktywa
PKO Bank Polski	71 113
Bank Polska Kasa Opieki	44 420
Bank Zachodni WBK	36 567
mBank	31 477
ING Bank Śląski	30 181

Source: Report on the condition of banks in 2017, Office of the Polish Financial Supervision Authority, Warsaw 2018, p. 76.

The basic source of information was data which was obtained on a precedent basis from 5 leading commercial banks in Poland. The method of interviewing employees of the private banking segment was also complementary. This questionnaire included questions about the experience of advisors with the most affluent clients and quality changes in service offer in 2015-2017.

Table 3. Capital requirements of the private banking offer in the surveyed banks [as at 06/30/2018]

Banks Banki	Offers Oferty	Capital requirements Wymogi kapitałowe
PKO Bank Polski	Private banking	Assets in the bank: 1 000 000 zł Aktywa w banku: 1 000 000 zł
Bank Polska Kasa Opieki	Pekao Private Banking	Assets in the bank: 1 000 000 zł Aktywa w banku: 1 000 000 zł
Bank Zachodni WBK	BZ WBK Private Banking	For external customers, the assets in the bank: PLN 1,000,000 For internal clients, assets in the bank: PLN 3,000,000 Dla klientów zewnętrznych aktywa w banku: 1 000 000 zł Dla klientów wewnętrznych aktywa w banku: 3 000 000 zł
mBank	mBank Private Banking	Assets in the bank: 1 000 000 zł Aktywa w banku: 1 000 000 zł
ING Bank Śląski	ING Private Banking	Assets in the bank: PLN 1,000,000 or one-time investment min. PLN 200,000 Aktywa w banku: 1 000 000 zł lub jednorazowa inwestycja min. 200 000 zł
	ING Wealth Management	Assets in the bank: PLN 4 000 000 or one-time investment min. PLN 1,000,000 Aktywa w banku: 4 000 000 zł lub jednorazowa inwestycja min. 1 000 000 zł

Source: Own research.

Individual customers who want to use private banking offers must meet the capital requirements set by the bank. What is important they are not standardized for the entire private banking segment in Poland because each of the financial institutions determines them according to their own method. Characteristically the service of private banking clients is associated with numerous privileges, more favorable offers and a dedicated advisor. Table 3 presents the minimum capital requirements that must be met by a private banking client in the analyzed banks.

The amount that most often appears in Table 3 is PLN 1 million. The owners at least this amount can use private banking services in all analyzed commercial banks in Poland. The exception is Bank Zachodni WBK, where capital requirements depend on the client's cooperation with the bank. For external customers who do not have an account in BZ WBK, this value is further PLN 1,000,000. However, customers who previously collaborated with the bank must accumulate a minimum of PLN 3,000,000 in order to be able to use private banking services. Quite another story is ING Bank Śląski. This bank are two parts for affluent clients, ING Private Banking and ING Wealth Management. Customers with at least PLN 4,000,000 of assets or making a one-time investment for a minimum of PLN 1,000,000 can use ING Wealth Management services. In comparison with ING Private Banking clients, they can count on even more sophisticated and varied service of Wealth Management and especially dedicated offer.

The offer of private banking in the surveyed commercial banks is wide, consisting of both banking and non-bank services. In addition, these operations do not have to take place exclusively on the financial market, because as part of the private banking offer, the client can invest his money, for example, in works of art or precious metals. In the context of investing financial surpluses, PKO BP has prepared a wide range of deposit products for its clients. Interest rates are set individually with private banking clients. PKO BP offers a wide range of securities listed on the Warsaw Stock Exchange and customers have for their disposal domestic and foreign funds, closed-end investment funds and structured products. Also, the prices of credit products are tailored to the customer, and the requests considered as a priority (faster than for the retail segment). As part of private banking, the clients of the PKO BP have access to the Concierge service, for example they can order hotel, restaurant or purchase of theater tickets. The Priority Pass package provides access to many prestigious rooms at airports in Poland and abroad⁴.

As part of the investment for its clients from the private banking segment, Bank Pekao S.A. offers term deposits opened for a period of 2 to 365 days (available in CHF, USD, EUR and GBP). As in the case of PKO BP, Pekao S.A. provides the opportunity to negotiate preferential term deposit conditions. Another form of investment can be investing money in structured products, such as: Structured deposit - "Index for Profit", Structured Certificates without capital protection - "Convertible Reverse into shares" and "Express Plus for shares".

The client may also invest his money through dual currency investments, where the profit depends on the exchange rate of the basic currency and the alternative currency. The bank's offer also includes more standard investment products, such as: open

⁴ Offer, Oferta, <http://www.bankowoscprywatna.pkobp.pl/oferta/>, data dostępu: [22.06.2018].

investment funds, closed-end investment funds, state treasury bonds and corporate bonds. What's more as part of private banking the client is entitled to a personal account - Eurokonto Prestigious. In terms of the account, the customer can count on unique Assistance insurance, including Concierge services. The client of the Pekao private banking segment is entitled to prestigious debit and credit cards. These are World Elite Debit MasterCard and Maestro Private Banking Debit Cards as well as credit cards such as Pekao VISA Infinite, Pekao World Elite MasterCard, Pekao VISA Platinum and Pekao MasterCard Platinum.

Researches has shown that BZ WBK offers its clients the opportunity to protect capital through: savings accounts, term deposits, structured deposits and investment gold BZ WBK-Mennica. In mid-2018, this bank maintained subscriptions for three investment deposits. These were structured deposits:

- EUR / PLN (interest rate dependent on the EUR / PLN exchange rate),
- Double Chance (interest rate dependent on the Euro Stoxx 50® index),
- USD Stable pair (interest rate depending on the USD / PLN exchange rate).

What's more this bank give the possibility to construct structured products at the individual customer's request. Private placement is possible for customers with not less than PLN 4,000,000 of assets in that Bank. In terms of available financial solutions BZ WBK offers open investment funds in order to build capital by the client. In the product offer the bank divides open funds to: conservative, stable, dynamic and joint-stock. What's more in order to multiply funds, the Bank also offers bond products, such as corporate bonds, state treasury bonds, and ETF - Exchange Traded Found Bonds. As alternative investments BZ WBK has derivatives in its offer for wealthy clients, among others futures, options and currency options. As part of non-banking activities for affluent BZ WBK provides tax advisory services which is the responsibility of the specialized consulting company Circo Taxand. In terms of cooperation the client is provided with advice and services related among other the asset succession. Platinuma and gold cards available as part of the private banking segment enable the use of insurance services and the Concierge service. This service provides clients with assistance in organizing travel or buying tickets for cultural events. As part of the Priority Pass customers have access to over 700 VIP airport points in over 400 cities all over the world.

What's more this bank give the possibility to construct structured products at the individual customer's request. Private placement is possible for customers with not less than PLN 4,000,000 of assets in that Bank. In terms of available financial solutions BZ WBK offers open investment funds in order to build capital by the client. In the product offer the bank divides open funds to: conservative, stable, dynamic and joint-stock. What's more in order to multiply funds, the Bank also offers bond products, such as corporate bonds, state treasury bonds, and ETF - Exchange Traded Found Bonds. As alternative investments BZ WBK has derivatives in its offer for wealthy clients, among others futures, options and currency options⁵. As part of non-banking activities for affluent BZ WBK provides tax advisory services which is the responsibility of the specialized consulting company Circo Taxand. In terms of cooperation the client is

⁵ Investment Navigator, BZ WBK bank information materials.
Nawigator Inwestycyjny, Materiały informacyjne banku BZ WBK.

provided with advice and services related among other the asset succession. Platinum and gold cards available as part of the private banking segment enable the use of insurance services and the Concierge service. This service provides clients with assistance in organizing travel or buying tickets for cultural events. As part of the Priority Pass customers have access to over 700 VIP airport points in over 400 cities all over the world⁶.

In terms of private banking services, mBank offers a personal account - "private banking account" and the service "Private Concierge mBank." The customer who has a personal account is entitled to constant care of the private banking & wealth management team. The mBank Private Concierge service includes business meetings, parties or travel, it also offers the possibility to rent a private bodyguard, translator or detective. The holder of a private banking account is entitled to the following payment cards^{7, 8}:

- Visa Classic Private Banking Card,
- World Elite MasterCard Credit Card,
- Visa Platinum PB Credit Card,
- Miles & More Credit Card.

In addition mBank offers its clients asset management services through individual strategies and model strategies. The team of advisors places and manages the client's investment portfolio based on the power of attorney granted. Individual strategies are prepared on the basis of personalized needs and investment expectations of the service recipient and they are adjusted in terms of the asset class, fees and the place of capital allocation. In order for the client to use the individual strategy, he must have a minimum of PLN 5,000,000 in the bank. As part of the model strategies, mBank offers 6 strategies with different risk levels. Five of them have a benchmark set by advisors, one is an absolute return strategy. Funds of absolute return do not have a specific benchmark, and their allocation in equity instruments may vary from 0% to 100% - depending on the market situation⁹. Private investment consulting is another mBank service. It consists in fact providing the client with the most profitable cash allocation possibilities. Investment portfolios are built in this case through strategic capital allocation, diversification between different asset classes and active portfolio management. Investment advice is intended for clients who have not less than PLN 4000000. As part of the investment, mBank also has over 700 investment funds in its offer. These are funds: Polish, foreign, open and closed. Another service is assistance in the so-called property succession. It consists in securing and transferring the descendants' property in a determined manner. Assistance in intergenerational transfer consists of three stages. The first one comes down to a succession and legal-tax audit. The next stage is the implementation stage, involving the reconciliation of the succession plan and the transformation of the

⁶ Credit cards. Karty kredytowe, <https://pb.bzwbk.pl/finansowanie-premium.html>, data dostępu: [22.06.2018].

⁷ Private banking account, Konto private banking, <https://www.mbank.pl/private-banking/uslugi-bankowe/konto/>, data dostępu: [23.06.2018].

⁸ Juszczak S., Zak T., The evolution of payment cards, [in:] Zarządzanie Finansami i Rachunkowość, Warsaw University of Life Sciences in Warsaw, No. 3, Warsaw 2014. Ewolucja kart płatniczych, [w:] Zarządzanie Finansami i Rachunkowość, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, nr 3, Warszawa 2014.

⁹ Asset management, <https://www.mbank.pl/private-banking/wealth-management/asset-managment/>, data dostępu: [23.06.2018].

company. The last stage is a post-implementation stage assuming current tax and legal consultancy as well as analysis of the client's financial condition¹⁰.

The private banking segment of ING Bank Śląski has been operating on the Polish market since 2005. It's more important services in this field are directed to clients who want to multiply their accumulated capital. The bank's clients can deposit their funds using asset management assistance, investment consultancy, direct investment or savings accounts. As part of asset management ING offers portfolio investments consisting of 7 investment strategies, which are insurance capital funds with various investment risk levels. In the case of investment consulting the client obtains a personalized investment recommendation based on the client's risk appetite and the analysis of his needs. In the case of direct investments the client may carry them out through a brokerage account maintained by the ING Brokerage Office. In order to save cash the service buyer has at his disposal savings accounts and term deposits whose interest rates are determined in an individualized way. What's more private banking clients of ING Bank Śląski are entitled to a dedicated service a premium account and a platinum credit card. As in the case of term deposits the prices of credit products are determined on an individual basis. The clients of the wealth management segment are also entitled to wealth consulting services including: legal advice, educational consulting and art advisory which comes down to investment advice in the field of art. As part of legal advice the client gains information on, among other things, tax optimization and assistance in asset succession. Educational consulting relies in practice on the organization of language camps for children of clients and consultancy in the selection of studies. Customers of wealth management also have the opportunity to make investments using closed-end investment funds and specially created structured products¹¹. As can be seen from the offers of the analyzed banks, the range of private banking services is quite wide. Table 4 presents financial products that have enjoyed or are the most popular among private banking offers of the surveyed banks.

Representatives of the analyzed banks emphasized that since the crisis, private banking customers have been reluctant to invest their funds into shares, as individual investors would like to protect their portfolio value or to gain stable and moderate growth with little risk. When asked about the most popular financial products 5 years ago e.g. in 2013, private banking client advisors said that it was closed-end investment funds. Only the PKO BP advisers pointed out that the most popular financial products were bond funds at that time. The main difference between open investment funds and closed-end investment funds is their construction. Assets of closed-end investment funds are divided into investment certificates, which may be listed on stock exchanges. The number of participants in closed investment funds is limited by the terms of issue. Usually the minimum amount that the customer has to spend on investment in closed-end investment funds is 40 000 euro which is why most of the analyzed banks do not offer this investment solution in the retail segment¹². In 2016 bond funds enjoyed the

¹⁰ Succession, Sukcesja, <https://www.mbank.pl/private-banking/wealth-management/transfer-miedzypokolenio-wy/>, data dostępu: [23.06.2018].

¹¹ Zakres usług, <https://www.ingbank.pl/private-and-wealth/zakres-uslug/>, data dostępu: [23.06.2018]; an interview questionnaire with a consultant from ING Bank Śląski. kwestionariusz wywiadu przeprowadzony z doradcą ING Banku Śląskiego.

¹² K. Jajuga, T. Jajuga, *Inwestycje. Instrumenty finansowe...*, s. 36.

highest popularity among investment products at PKO BP. They are usually invested in Treasury bonds, municipal bonds and money market instruments. These funds are intended for clients who do not accept high investment risk and want to invest their money for a longer period. Also advisers to private banking clients of ING Bank Śląski pointed out that the most popular product at that time was a moderate risk fund ie NN Global Corporate Debt. The fund invests at least two-thirds of its assets in high-yield foreign bonds. According to mBank representatives closed investment funds were the most popular in both 2016 and 2013.

Table 4. Financial products enjoying the greatest popularity

Banks Banki	Years Lata	Financial product Produkt finansowy
PKO Bank Polski	2018	Treasury bonds obligacje Skarbu Państwa
	2016	bond funds fundusze obligacyjne
	2013	bond funds fundusze obligacyjne
Bank Polska Kasa Opieki	2018	negotiated deposits, structured products, ETF (Exchange Traded Funds) lokaty negocjowane, produkty strukturyzowane, ETF
	2016	-
	2013	investment closed funds fundusze inwestycyjne zamknięte
Bank Zachodni WBK	2018	funds with lower risk, negotiated deposits fundusze o mniejszym ryzyku, lokaty negocjowane
	2016	-
	2013	investment closed funds fundusze inwestycyjne zamknięte
mBank	2018	cash funds with the lowest risk fundusze pieniężne z najmniejszym ryzykiem
	2016	investment closed funds fundusze inwestycyjne zamknięte
	2013	investment closed funds fundusze inwestycyjne zamknięte
ING Bank Śląski	2018	cash funds with the lowest risk, ETF (Exchange Traded Funds) fundusze pieniężne z najmniejszym ryzykiem, ETF
	2016	investment funds with moderate risk fundusze inwestycyjne o umiarkowanym ryzyku
	2013	investment closed funds fundusze inwestycyjne zamknięte

Source: Own research.

On the Polish market in the private banking segment we can see the greatest interest in open investment funds with the lowest investment risk. These are usually cash or bond funds. Financial products that are most popular both in 2013 and 2016 are closed-end investment funds or open-end investment funds with moderate risk. Clients willingly choose this investment solution having the trust of experienced specialists and investment advisors who are building an investment portfolio and also because they want to diversify their portfolio and achieve profit from investments. It can be concluded that low-risk financial products enjoy the high popularity among private banking clients of

the largest banks in Poland in 2018. The opinions of advisors on banking services in the private banking segment which will probably enjoy the highest popularity until 2020 are presented in table 5.

Table 5. Opinions of private banking advisors regarding predictions as to the most popular banking services until 2020

Banks Bank	Banking service Usługa bankowa
PKO Bank Polski	investment consulting, professional portfolio construction doradztwo inwestycyjne, profesjonalna budowa portfela
Bank Polska Kasa Opieki	investment consulting based on the best global standards doradztwo inwestycyjne oparte o najlepsze światowe standardy
Bank Zachodni WBK	investment consulting (wide) doradztwo inwestycyjne (szerokie)
mBank	investment consulting (wide) doradztwo inwestycyjne (szerokie)
ING Bank Śląski	only the necessary range of investment advisory services tylko niezbędny zakres usług doradztwa inwestycyjnego

Source: Own research.

Bank advisers agreed that in the next years the most popular service provided under private banking will be probably the investment consulting. This service is the core of banking operations of commercial banks in the field of private banking. Legal and tax consultancy services, concierge or educational consulting are not the primary activities of banks. They are an addition to investment services provided under private banking and according to advisors they will not be more popular than investment consulting in the coming years. Most advisers pointed out that in the future the banks will compete for a wealthy client with smaller financial institutions for example with investment boutiques and brokerage houses. Also the digitization of banking services may bring less demand for personal meetings with a client adviser.

Table 6. The number of customers in the framework of private banking in the analyzed banks

Banks Banki	Number of clients (about) Liczba klientów (ok.)
PKO Bank Polski	3 000
Bank Polska Kasa Opieki	10 000
Bank Zachodni WBK	3 000
mBank	4 500 - 5 000
ING Bank Śląski	refusal to answer odmowa odpowiedzi

Source: Own research.

The clients of the private banking segment constitute a significant group among individual clients of the analyzed banks. Although their number is incomparably smaller than the number of customers from the retail and personal banking segment trading in assets of wealthier clients is very profitable for banks. This is due to the high profitability and strategic nature of private banking in Poland.

Among the analyzed commercial banks the most clients in the private banking segment ie approx. 10 000 people currently serves Bank Pekao SA. In 2005 there were around 6 800 customers in this bank, although the admission criteria were only PLN 500 thousand of assets. In 12 years the number of clients has increased by about 50%. The second place in terms of the number of private banking customers has mBank with the number of 4.5-5 thousand customers. PKO BP and BZ WBK service a total of about 6 000 affluent clients. In the case of ING Bank Śląski, the data regarding the number of served clients was not disclosed. It can therefore be assumed that the total number of private banking clients in Poland amounts to approximately 25 -30 thousand and is constantly growing which also indicates the growing importance of this banking area in Poland.

Conclusions

The conducted research is not a comprehensive analysis of private banking in Poland. They were based only on five largest banks in Poland. Therefore the obtained results cannot be a generalization for the entire Polish banking sector in Poland. Nevertheless based on the research the following conclusions were formulated.

1. Financial products with the lowest investment risk enjoy the highest popularity among private banking clients of the largest banks in Poland in 2018. Customers include cash and bond investment funds as well as negotiable term deposits for these products. The reason for the high popularity of these financial products may be the age among the analyzed group of clients and having an above-average value of assets. Private banking clients are predominantly over 50, who do not show a high propensity to investment risk. They have accumulated above-average values of capital in the past, therefore they do not care about the aggressive multiplication of cash but rather on their protection of value and prefer possible low-risk construction of the investment portfolio.
2. Investment consulting is the essence of commercial banks in Poland in the field of private banking. Non-bank services offered by commercial banks such as legal and tax consultancy, educational consulting or concierge services do not constitute the core activity of private banking offer but are its addition. The research suggest that in the next 2-3 years investment consultancy will still be an important service within private banking.
3. The research results suggest that in the coming years commercial banks providing private banking services will compete for a wealthy client with smaller financial institutions. The banking sector will also continue to digitize banking services and products. For this reason it is necessity of changing the business model into a model adapted to digital transformation. This is one of the very important challenges facing the Polish private banking segment as well as the entire banking sector.

Bibliografia

Asset management, <https://www.mbank.pl/private-banking/wealth-management/asset-management/>.

Bankowość codzienna, https://www.pekao.com.pl/private/nasza_oferta/bankowosc_codzienna/.

Dziawgo L., *Private banking: bankowość dla zamożnych klientów*, Wolters Kluwer, Kraków 2006.

Gancewski K., *Zmiany jakościowe private banking w Polsce*. Warszawa, 2018 r.
 Jajuga K., Jajuga T., *Inwestycje. Instrumenty finansowe, aktywa niefinansowe, ryzyko finansowe, inżynieria finansowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
 Juszczak S., Zak T., *Ewolucja kart płatniczych*, [w:] Zarządzanie Finansami i Rachunkowość, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, nr 3, Warszawa 2014.
 Karty kredytowe, <https://pb.bzwbk.pl/finansowanie-premium.html>, data dostępu: [22.06.2018].
 Konto private banking, <https://www.mbank.pl/private-banking/uslugi-bankowe/konto/>.
 Lokaty Strukturyzowane, <https://www.bzwbk.pl/oszczednosci-i-inwestycje/oszczednosci-i-inwestycje/>.
 Macierzyński M., Pekao S.A.: *Udowodnimy, że zasługujemy na miano lidera*, <https://www.bankier.pl>
 Materiały informacyjne banku BZ WBK dostępne w placówce oddziału.
 Mazurek J., *Kultura, sztuka, wino i klimat*, <http://www.idg.pl/artykuly/55277.htm>.
 Nawigator Inwestycyjny, Materiały informacyjne banku BZ WBK dostępne w placówce oddziału.
 NN (L) Globalny Dług Korporacyjny kat. A, Kluczowe informacje dla inwestorów, 15.02.2018
 Oferta, <http://www.bankowoseprywatna.pkobp.pl/oferta/>, data dostępu: [22.06.2018].
 Rozwiązania finansowe, https://www.pekao.com.pl/private/nasza_oferta/rozwiwania_finance/.
 Sukcesja, <https://www.mbank.pl/private-banking/wealth-management/transfer-miedzypokolenio-wy/>.
 World Wealth Report 2017; Capgemini: 2017, s. 3.
 Zakres usług, <https://www.ingbank.pl/private-and-wealth/zakres-uslug/>.

Streszczenie

Celem badań było rozpoznanie i ocena zmian private banking w Polsce. W toku badań ustalono między innymi, że produkty finansowe o najmniejszym ryzyku cieszą się obecnie największą popularnością wśród klientów private banking badanych banków. Na podstawie wyników badań ustalono również, że najbardziej popularną usługą, świadczoną w ramach private banking w najbliższych 2 latach będzie prawdopodobnie doradztwo inwestycyjne. Usługi pozabankowe takie jak doradztwo prawno-podatkowe, doradztwo edukacyjne czy usługi concierge będą w dalszym ciągu dodatkiem oferty w ramach private banking w Polsce.

Słowa kluczowe: zamożność, private banking, wealth management, grupa HNWI

Informacja o autorach

Prof. dr hab. Sławomir Juszczak
 Warsaw University of Life Sciences
 Faculty of Economic Sciences,
 Department of Finance
 e-mail: slawomir_juszczak@sggw.pl
 ORCID: 0000-0003-3790-6247

Karol Gancewski
 mBank

*Ryszard Kata
Justyna Chmiel
Uniwersytet Rzeszowski*

Rozwój sektora bankowego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

THE DEVELOPMENT OF THE BANKING SECTOR IN THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Głównym celem artykułu było określenie poziomu rozwoju sektora bankowego krajów Europy Środkowo-Wschodniej (ESW) i porównanie go do poziomu przeciętnego dla całej Unii Europejskiej oraz strefy euro. Analizie poddano zmienne dotyczące wielkości sektora, dostępności usług bankowych, a także efektywności ekonomicznej i stabilności sektora. Obliczony na ich podstawie syntetyczny wskaźnik rozwoju sektora bankowego wykazał, że zmniejsza się zróżnicowanie w rozwoju sektora bankowego pomiędzy krajami ESW. W latach 2008-2016 większości krajów regionu zmniejszyła także dystans w rozwoju sektora w stosunku do średniej w Unii Europejskiej.

Słowa kluczowe: sektor bankowy, kraje Europy Środkowo-Wschodniej

Wstęp

System bankowy obejmuje całokształt instytucji bankowych (banki komercyjne i bank centralny) oraz norm określających ich wzajemne powiązania i stosunki z otoczeniem¹. Banki komercyjne, zróżnicowane pod względem pełnionych funkcji i zadań, a także realizowanych czynności operacyjnych, tworzą sektor bankowy, który działając na podstawie różnych aktów prawnych, a także ukształtowanej tradycji i kultury bankowości, decyduje o modelu pośrednictwa finansowego w danym kraju².

Kwestia rozwoju sektora bankowego jest nie tylko interesująca sama w sobie, ale przede wszystkim jest ważna w kontekście zależności pomiędzy rozwojem systemu finansowego, w tym bankowego, a wzrostem i rozwojem ekonomicznym. Zasadniczo w teorii i badaniach empirycznych dowodzi się, że rozwój finansowy może stymulować lub hamować wzrost ekonomiczny. Znacznie rzadziej spotkać można natomiast poglądy, iż powyższe kategorie nie pozostają względem siebie w związku przyczynowym³. Jeżeli działalność banków prowadzi do lepszej alokacji zasobów w gospodarce, sektor bankowy jest stabilny i efektywny ekonomicznie, to sprzyja to rozwojowi społeczno-gospodarczemu. Banki zwiększają dobrobyt konsumentów (pozwalając im na korzystniejszy rozkład konsumpcji w czasie) oraz przyczyniają się do wzrostu

¹ S. Owsiak: Podstawy nauki finansów, PWE, Warszawa 2002, s. 23.

² J. Cichy, B. Puszer (red.): Sektory bankowe w Unii Europejskiej, Wyd. UE w Katowicach, 2016, s. 11.

³ J. Kulawik: Globalizacja finansowa a funkcjonowanie i rozwój banków, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007, s. 17.

produkcji i wydajności w całej gospodarce poprzez zasilanie procesów gospodarczych kapitałem⁴.

Z drugiej strony podkreśla się negatywną rolę banków w kontekście ostatniego kryzysu finansowego i gospodarczego (lat 2007-2009). Banki, w sytuacji dobrej koniunktury gospodarczej i napływu znacznych zasobów pieniądza rozwijały inżynierię finansową i stosowały agresywne techniki sprzedaży. Oferowały dostęp do tanich kredytów konsumpcyjnych i skomplikowanych produktów finansowych, nie zwracając dostatecznej uwagi na wiarygodność kredytową klientów oraz ich niską wiedzę na temat nowinek finansowych⁵. Rozwój sektora bankowego jest w interesie społeczno-gospodarczym, ale doświadczenia ostatniego kryzysu finansowego przekonują, że rozwój ten należy oceniać nie tylko przez pryzmat wielkości sektora bankowego i zakresu jego działalności, ale także przez pryzmat efektywności w realizacji funkcji pośrednictwa finansowego oraz stabilności finansowej.

Głównym celem badań była ocena poziomu rozwoju sektora bankowego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (ESW) na tle przeciętnych charakterystyk sektora w całej Unii Europejskiej (UE) oraz w strefie euro. Dokonano także analizy najważniejszych cech strukturalnych sektorów bankowych w krajach ESW i tendencji ich zmian w latach 2008-2016. W artykule sformułowano hipotezę zakładającą, że dystans w rozwoju sektora bankowego w krajach ESW zmniejsza się w stosunku do średniej dla UE oraz średniej dla strefy euro. Dla weryfikacji tej hipotezy posłużono się syntetycznym wskaźnikiem rozwoju sektora bankowego (SWR_{SB}). Szczegółowy opis zmiennych przyjętych do badań oraz metody ustalenia wskaźnika syntetycznego znajduje się w dalszej części pracy.

Przez kraje ESW rozumiemy wszystkie kraje Europy Środkowej i Wschodniej, które zostały członkami Unii Europejskiej w roku 2004 (za wyjątkiem Cypru i Malty) oraz w roku 2007 (Bułgaria i Rumunia) i roku 2013 (Chorwacja).

W analizie porównawczej uwzględniono zmiany, jakie zaszły w sektorach bankowych poszczególnych krajów (za wyjątkiem Chorwacji) pomiędzy rokiem 2008 a 2016. Źródłem danych empirycznych do badań były statystyki Europejskiego Banku Centralnego (ECB) prezentowane w cyklicznych raportach „EU Banking Structures” z lat 2008-2016 oraz dane Eurostat, European Banking Federation (EBF) i Banku Światowego.

Sektor bankowy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

W krajach ESW istnieją sektory bankowe, w których działalność bankową prowadzi wiele podmiotów charakteryzujących się zróżnicowaną skalą działania, formą organizacyjno-prawną i strukturą własności. Rozwój sektorów bankowych w krajach ESW był przedmiotem badań m.in. w kontekście ich restrukturyzacji i zmian instytucjonalnych, a także przez pryzmat procesów prywatyzacji rodzimych banków przez duże banki zagraniczne⁶. Analizie poddawano zmiany w strukturze aktywów

⁴ R. Levine: Finance and Growth: Theory and Evidence, Handbook of Economic Growth, vol. 1/2005, part A; F.S. Mishkin: The Economics of Money, Banking and Financial Markets, 9th ed., Boston 2010.

⁵ J. Węclawski: Wielkie banki i ich rola w kryzysie finansowym, Annales H. Oeconomia, XLVII/2013, s. 221.

⁶ S. Barisitz: Banking Transformation 1980-2006 in Central and Eastern Europe—from Communism to Capitalism, South-Eastern Europe Journal of Economics, 2/2009, s. 161-180; R. de Haas, I. van Lelyveld:

sektora, jego zaangażowanie w finansowanie gospodarki, efektywność ekonomiczno-finansową oraz procesy konsolidacyjne⁷. Przedmiotem zainteresowania badaczy była także stabilność sektora bankowego w krajach ESW w kontekście światowego kryzysu finansowego⁸.

Tabela 1. Liczba banków w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Wyszczególnienie	2008	2010	2012	2014	2016	2016/2008 (w %)
Estonia	17	18	16	37	38	123,5
Litwa	84	92	94	89	88	4,8
Łotwa	34	37	29	59	57	67,6
Słowenia	24	25	23	24	19	-20,8
Słowacja	26	29	28	28	29	11,5
Chorwacja	-	-	-	33	32	-8,6
Czechy	54	58	56	56	56	3,7
Węgry	197	189	189	189	109	-44,7
Polska	712	700	695	679	664	-6,7
Bułgaria	30	31	31	28	27	-10,0
Rumunia	43	41	39	39	37	-14,0
Kraje strefy euro	441	400	354	306	266	-39,7
EU-27/EU-28	317	306	291	276	276	-12,9

Źródło: EU Banking Structures (ECB), <https://www.ecb.europa.eu/pub> (dostęp: 10.10.2018 r.)

Liczba banków w każdym z krajów determinowana jest m. in. wielkością rynku finansowego, a ten z kolei obszarem danego kraju i liczbą ludności⁹. Posługując się liczebnością banków trudno jest porównywać poszczególne krajowe sektory bankowe, jednakże zmiana liczby banków może świadczyć o pewnych tendencjach występujących w sektorze. W krajach Europy Zachodniej od wielu lat obserwujemy procesy konsolidacyjne w sektorze bankowym, tak jest m.in. w Austrii, Danii, Finlandii, Francji, Holandii czy Niemczech¹⁰. Również w wielu krajach ESW (Słowenia, Węgry, Polska, Bułgaria, Rumunia, Chorwacja) widoczny jest proces konsolidacji sektora bankowego (tab. 1), który przejawia się przez spadek liczby banków. W latach 2008-2016, w krajach ESW spadek liczby banków był nieco mniejszy w porównaniu do Europy Zachodniej, co widoczne jest, gdy spojrzymy na dane dotyczące strefy euro (tab. 1). Wyjątkiem były

Foreign Bank Penetration and Bank Credit Stability in Central and Eastern Europe: Friends or Foes. Research Series Supervision, 58, Netherlands Central Bank 2003.

⁷ P. Wiesiołek, D. Tymoczko: The evolution of banking sectors in Central and Eastern Europe – the case of Poland. BIS Papers, nr 83/2015, s. 313-323; L. Barjaktarović et al.: Development of the Banking Sector in CEE Countries – Comparative Analysis. Journal of Central Banking Theory and Practice, Vol.2/2013, s. 93-114; A. Koutsonmanoli-Filippaki, et al.: Efficiency and productivity growth in the banking industry of Central and Eastern Europe, Journal of Banking and Finance, nr 33/2009.

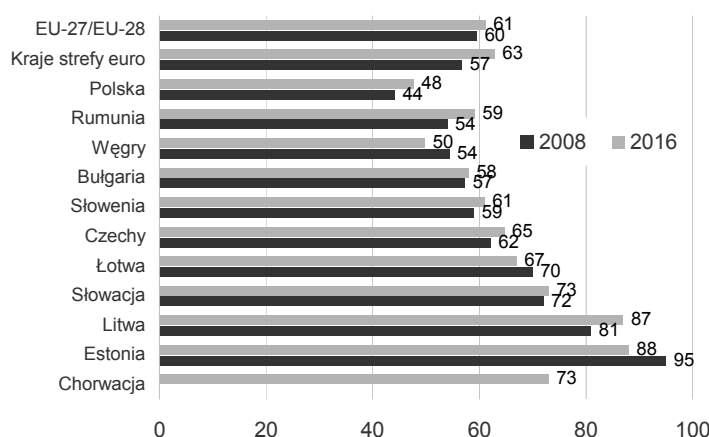
⁸ Z. Grubišić, M. Paunović: Effects of macroeconomic and social factors on banking sector development in CEE countries in recession, Finance, Vol. 1-6/2011, s. 200-218; D. Revoltella, F. Mucci: The Prospects for the Banking Market in CESEE Beyond the Crisis [in:] The Future of Banking in CESEE after the Financial Crisis, A. Csajbók, E. Gnan (eds.), SUERF Study 1/2011, Vienna, s. 61-77.

⁹ R. Kata, L. Zaręba: Wieloczynnikowa analiza rozwoju rynku bankowości detalicznej w Europie Środkowej i Wschodniej, Studia Ekonomiczne 80/2011, s. 170.

¹⁰ J. Cichy, B. Puszer (red.): Sektory bankowe..... s. 49-586.

Węgry, gdzie spadek liczby banków przekroczył średnią dla strefy euro. Odmierna sytuacja występowała w takich krajach ESW jak: Estonia, Litwa, Łotwa, Słowacja i Czechy, w których odnotowano wzrost liczby banków, głównie przez napływ banków zagranicznych, działających jako oddziały instytucji kredytowych.

Badanie koncentracji jest jednym z najistotniejszych aspektów diagnozy sytuacji i struktury każdego systemu bankowego. Jednym ze wskaźników miar koncentracji jest wielkość aktywów pięciu największych instytucji kredytowych (CR5). Dla wielu krajów ESW (kraje bałtyckie, Czechy, Słowacja i Chorwacja) wskaźnik ten osiąga znacznie wyższe wartości od średniej dla wszystkich krajów UE oraz dla strefy euro (rys. 1). Spośród krajów ESW wskaźnik CR5 na poziomie niższym, niż średnia dla całej UE odnotowały: Polska, Rumunia, Węgry i Bułgaria.



Rysunek 1. Udział 5 największych banków (wskaźnik CR5) w rynku bankowym w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (%)
Źródło: jak tabela 1.

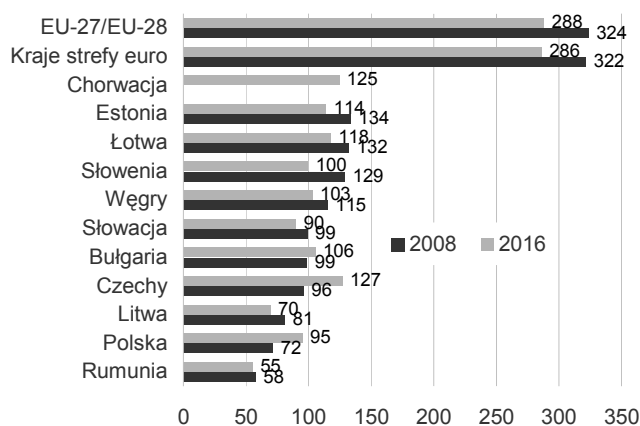
W literaturze od dawna toczy się spór, co do stopnia koncentracji sektora bankowego, m.in. w kontekście wpływu koncentracji na stabilność finansową sektora oraz dostęp klientów do usług bankowych, w tym zwłaszcza kredytów¹¹. Koncentracja sektora bankowego może sprzyjać jego efektywności ekonomiczno-finansowej, ale z punktu widzenia stabilności sektora tworzy większe ryzyko systemowe. Ponadto zbyt duża koncentracja ogranicza konkurencję na rynku bankowym, co nie jest korzystne dla klientów banków. Należy przyjąć, iż cecha ta jest nominantą w aspekcie rozwoju sektora bankowego, trudno jest jednak jednoznacznie określić, w jakich granicach wskaźnik koncentracji CR5 powinien się utrzymywać, aby najlepiej służyło to rynkowi bankowemu. W dużym stopniu zależy to bowiem od cech strukturalnych sektora bankowego w danym kraju oraz modelu działania banków, w kontekście relacji między

¹¹ T. Beck, A. Demirgüç-Kunt, R. Levin: Bank Concentration and Crises, World Bank Policy Research Working Paper 3041/2003, May; F. Allen, D. Gale: Competition and Systemic Stability, Journal of Money, Credit and Banking 36(3)/2004, s. 453-480; A.L. Owen, J.M. Pereira 2018: Bank concentration, competition, and financial inclusion, Review of Development Finance 8/2018, s. 1-17.

bezpieczeństwem (stabilnością finansową), a ostrą walką o klienta i wzrostem efektywności finansowej.

Kolejnym wskaźnikiem, który stosuje się w ocenie rozwoju sektora bankowego, a zwłaszcza jego wielkości (rozmiaru), jest relacja aktywów instytucji kredytowych do PKB (rys. 2). W krajach takich jak Polska, Czechy i Bułgaria odnotowano znaczący wzrost aktywów banków w relacji do PKB w latach 2008-2016 (od 7 do 21 p.p.). Pomimo to, kraje te nadal znacząco odbiegają od średniej wartości tego miernika dla wszystkich krajów UE oraz dla strefy euro. Podobnie w innych krajach ESW aktywa sektora bankowego są 2-3-krotnie niższe od średniej dla UE i strefy euro (rys. 2). Jest to dowód na wciąż utrzymujące się duże dysproporcje w rozwoju sektora bankowego krajów Europy Środkowo-Wschodniej w stosunku do krajów „starej” UE. Warto jednak zaznaczyć, że dystans pod tym względem zmniejszył się, gdyż w UE jako całości oraz w strefie euro opisywana relacja uległa zmniejszeniu pomiędzy rokiem 2008 a 2016 o 36 p.p., natomiast w krajach ESW spadki tego wskaźnika były znacząco niższe, albo, jak wspomniano wyżej, nastąpił wzrost aktywów banków w relacji do PKB (rys. 2).

Podobnie jak w przypadku wskaźnika CR5, również w odniesieniu do relacji aktywów sektora do PKB, nie ma pełnej zgody, co do tego, że wyższy poziom tego miernika jest bardziej korzystny dla stabilności finansowej i rozwoju sektora. Duże aktywa sektora bankowego są silnie skorelowane z występowaniem dużych instytucji finansowych, które prowadzą działalność finansową znacznie wykraczającą poza rynek depozytowo-kredytowy. Rodzi to określone ryzyka, poza tym występuje znany z ostatniego kryzysu finansowego 2007-2009 problem: „za duży żeby upaść”, „za ważny żeby upaść” (TBTF, TITF). Z drugiej strony podkreśla się, że duże banki mogą ograniczyć skutki kryzysu finansowego poprzez przejmowanie instytucji w trudnej sytuacji. Jest to również doświadczenie ostatniego kryzysu finansowego¹².



Rysunek 2. Aktywa banków w relacji do PKB (w %)

Źródło: jak tabela 1.

¹² E. Liikanen: Final Report of the High-level Expert Group on Reforming the Structure of the EU Banking Sector, Brussels 2012.

Sektor bankowy w krajach ESW – mierzony relacją jego aktywów do PKB – jest wszędzie na tyle mały, że nie ma obawy wystąpienia zagrożeń związanych z nadmiernym „rozrostem” tego sektora w odniesieniu do realnej gospodarki. Wprost przeciwnie, istnieje spore ryzyko odnoszące się do stabilności finansowej i zrównoważonego rozwoju systemu finansowego, wynikające z niewielkich rozmiarów sektora bankowego. Dlatego zmienną, jaką jest relacja aktywów sektora bankowego do PKB traktujemy w ESW, jako stymulantę rozwoju sektora.

Cechą charakterystyczną krajów ESW jest wysoki udział kapitału zagranicznego w strukturze własności sektora bankowego. Wynika to z procesów prywatyzacji, jakie miały miejsce w tym sektorze, a także z potrzeby dokapitalizowania banków krajowych. Jest też pochodną liberalizacji przepisów prawnych umożliwiających wzrost zaangażowania inwestorów zagranicznych w lokalny sektor finansowy. W efekcie, udział kapitału zagranicznego w niektórych krajach ESW sięgał w roku 2016 nawet 90% i więcej (tab. 2). Wyjątkiem pod tym względem są Słowenia i Węgry, gdzie udział wynosi poniżej 50%. W Polsce w ostatnich latach wskaźnik ten zmniejszał się i na koniec 2017 r. wyniósł 45,5%.

Tabela 2. Liczba oddziałów banków w przeliczeniu na 100 tysięcy mieszkańców oraz udział kapitału zagranicznego w sektorze bankowym

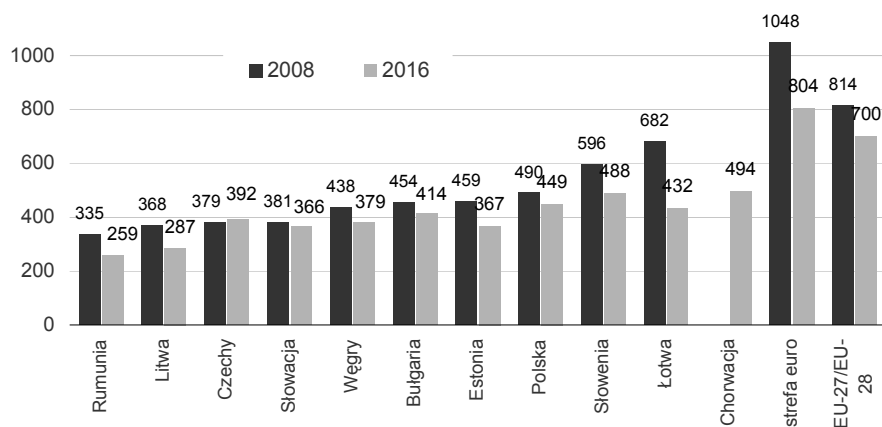
Wyszczególnienie	Oddziały banków na 100 tys. mieszkańców			Udział kapitału zagranicznego (2016 r.)
	2008	2016	zmiana (w %) 2016/2008	
Estonia	19,2	12,3	-35,8	92,0
Litwa	32,3	13,4	-58,6	92,3
Łotwa	32,3	14,3	-55,8	50,0
Słowenia	33,9	29,5	-13,1	46,3
Słowacja	23,3	27,0	15,7	83,6
Bułgaria	20,1	21,9	9,0	75,3
Chorwacja	-	34,4	-	90,9
Czechy	19,0	21,3	12,4	93,2
Węgry	35,3	26,5	-24,9	48,0
Polska	33,5	37,6	12,3	56,6
Rumunia	34,5	23,2	-32,9	92,1
Kraje strefy euro	63,5	42,7	-32,8	40,8
EU-27/EU-28	47,3	39,7	-16,1	50,2

Źródło: European Banking Federation i World Bank.

Bilans korzyści i zagrożeń wynikających z tak dużego udziału zagranicznych inwestorów w krajowych sektorach bankowych jest różnie oceniany. Z jednej strony zagraniczny kapitał, doświadczenie i technologia tamtejszych banków były niezbędne w procesie przebudowy systemów bankowych i pozwoliły na dynamiczny wzrost poziomu ubankowienia gospodarek ESW, z drugiej zaś strony niekorzystne zachowania banków matek mogą stanowić potencjalne zagrożenie dla krajów goszczących, szczególnie w sytuacjach kryzysowych. Ostatni kryzys finansowy pozwolił na częściową weryfikację tej hipotezy, jak też weryfikację długoterminowej strategii banków zagranicznych w stosunku do tego regionu. Wiele międzynarodowych banków, zwłaszcza te mocno zaangażowane w całym regionie ESW, w okresie kryzysu wykazało determinację i mimo własnych problemów nie wycofało wsparcia dla swoich

wschodnioeuropejskich spółek córek¹³. Zbytnie uzależnienie od kapitału pozyskanego za pośrednictwem spółki-matki, stało się jednak dodatkowym czynnikiem zagrażającym stabilności banków-córek w krajach goszczących w sytuacji pogorszenia się kondycji finansowej banków-matek. Zagraniczne banki-matki pod wpływem zaleceń Komisji Europejskiej, decydującej o udzieleniu im pomocy publicznej, a także realizując proces delewarowania w odpowiedzi na zaostrzone wymogi kapitałowe, zmodyfikowały swoje strategie wobec regionu ESW, koncentrując się na wybranych rynkach i wycofując z obszarów niestrategicznych. Ich miejsce zajmują inwestorzy zagraniczni, jak i krajowi, a w niektórych krajach także państwo, które za pośrednictwem kontrolowanych przez siebie banków, odpowiada na pojawiające się oferty sprzedaży. W ten sposób kraje te realizują strategię stopniowego wzmacniania roli kapitału krajowego w sektorze bankowym¹⁴.

W większości krajów wchodzących w skład UE, w tym zwłaszcza krajów należących do strefy euro, odnotowano w latach 2008-2016 dosyć duży spadek liczby oddziałów bankowych. Jest to efektem postępu technologicznego w bankowości zmierzającego w kierunku „wirtualizacji” relacji z klientem i samoobsługi klienta poprzez kanały elektroniczne. Proces redukcji placówek bankowych jest także powodowany przez fuzje i łączenia w sektorze (likwidacja oddziałów dublujących się na danym terenie). Przeciętnie w strefie euro w latach 2008-2016 redukcja objęła niemal 1/3 placówek bankowych, zaś w całej UE ponad 16% (tab. 2). W ESW największe redukcje miały miejsce w krajach bałtyckich, w Rumunii i na Węgrzech. W tym regionie było jednak kilka krajów, w których pomiędzy rokiem 2008 a 2016 przybyło placówek bankowych, były to: Czechy, Polska, Słowacja i Bułgaria (tab. 2).



Rysunek 3. Liczba zatrudnionych w sektorze bankowym na 100 tys. mieszkańców
Źródło: jak tabela 1.

¹³ K. Mikołajczyk: Kapitał zagraniczny w bankach krajów Europy Środkowo-Wschodniej – stabilizacja czy eskalacja ryzyka? Wnioski z kryzysu, PTE, Zeszyty Naukowe nr 12, Kraków 2012, s. 119-128.

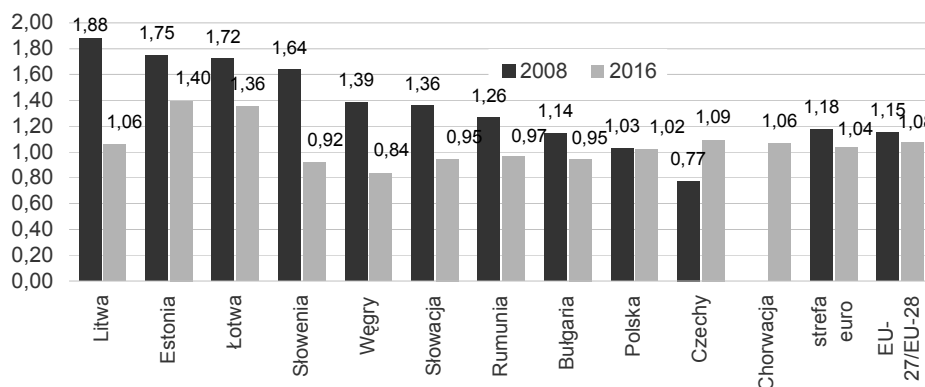
¹⁴ K. Mikołajczyk: Wpływ struktury własnościowej na strategię banków w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, Annales H – Oeconomia, VOL. L, 4/ 2016, s. 311-323,

Redukcja placówek bankowych była powiązana ze spadkiem zatrudnienia w sektorze bankowym w całej Europie (rys. 3). Proces ten miał miejsce w latach 2008-2016 nawet w tych krajach ESW, gdzie notowano wzrost liczby oddziałów bankowych, co świadczy o tym, że w efekcie postępu w zakresie bankowości elektronicznej i samoobsługi klientów, tradycyjne placówki bankowe mogły funkcjonować przy mniejszej obsadzie pracowników. Wyniki badań wskazują, że w latach 2008-2016, udział zatrudnionych w sektorze bankowym na 100 tys. mieszkańców (rys. 3) w krajach ESW był znacznie niższy od średniej dla UE oraz dla strefy euro. Mniejsza liczba placówek bankowych oraz niższe zatrudnienie w sektorze bankowym w krajach ESW, może świadczyć, że dostęp ludności do usług bankowych jest w tej części Europy, gorszy niż w Europie Zachodniej. Skutkuje to także większą skalą wykluczenia finansowego ludności, zwłaszcza z uwagi na dostępność geograficzną do placówek bankowych i infrastruktury finansowej (np. do bankomatów)¹⁵.

Czynnikiem istotnym dla stabilności sektora bankowego, ale także świadczącym o efektywności banków w funkcji pośrednictwa finansowego, jest relacja kredytów do depozytów. We wszystkich krajach ESW, za wyjątkiem Czech, wskaźnik ten uległ zmniejszeniu, porównując poziom z roku 2016 do roku 2008 (rys. 4). Jest to przejawem stosowania przez banki polityki ostrożnościowej i konieczności delewarowania, będącej m.in. pokłosiem regulacji wprowadzonych w UE, w odpowiedzi na kryzys finansowo-gospodarczy lat 2007-2009. Relacja kredytów do depozytów sektora niefinansowego, jest pochodną skali zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne pochodzące z sektora bankowego. W okresie kryzysu gospodarczego w wielu krajach ESW, popyt na kredyt bankowy uległ zmniejszeniu. Z drugiej strony opisywana relacja jest także dowodem podejścia banków do ryzyka. Chodzi nie tylko o ryzyko kredytowe, ale także ryzyko finansowania nadwyżki kredytów nad depozytami długiem zaciągniętym na rynku międzybankowych oraz od spółek-matek.

Spadek wskaźnika kredyty/depozyty niemal we wszystkich krajach ESW, z poziomu często bardzo wysokiego (od 1,14 do 1,88) w 2008 r., do poziomu około 1,0 (za wyjątkiem Estonii i Łotwy), należy ocenić pozytywnie. Świadczy to o większej odpowiedzialności banków za bezpieczeństwo depozytów i odpowiedzialności w działalności kredytowej. Banki dostrzegają konieczność pokrycia akcji kredytowej ze zgromadzonych depozytów i starają się unikać pożyczek na międzynarodowym rynku międzybankowym. Spadek opisywanego wskaźnika dowodzi także większej skuteczności nadzoru bankowego w krajach ESW, w kontekście nie pozwalania bankom-matkom realizować w kraju goszczącym, strategii działalności bankowej o znacznie wyższym poziomie ryzyka, niż ta realizowana w kraju pochodzenia. Na uwagę zasługuje fakt, że Polska jako jedyny z krajów ESW, zarówno w 2008 r., jak i w 2016 r., charakteryzowała się wartościami wskaźnika kredyty/depozyty niższymi od średniej dla UE i strefy euro. Jest to jeden z powodów tego, że polski sektor bankowy stosunkowo łagodnie doświadczył skutków kryzysu finansowego.

¹⁵ E. Kempson et al.: Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion. Eurobarometer report, Personal Finance Research Centre, University of Bristol 2007; European Commission: Financial Exclusion in the EU. New Evidence from the EU-SILC Special Module. Research Note 3, Brussels 2010.



Rysunek 4. Relacja kredyty do depozytów (sektora niefinansowego)

Źródło: jak tabela 1.

Kraje ESW, w tym także Polska, charakteryzują się relatywnie niskim poziomem rozwoju rynku kredytów mieszkaniowych (w krajach ESW w 2013 r., wolumen tych kredytów do PKB wynosił od 6,6% do 22,3%, podczas gdy średnia w UE wynosiła 45%). Co prawda, w ostatnich latach dynamika rozwoju tego rynku była wyższa w krajach ESW niż średnio w UE (za wyjątkiem Węgier i Rumunii), niemniej w tym obszarze rynku istnieje duża przestrzeń do wzrostu¹⁶. Podobnie jest w segmencie kredytów korporacyjnych.

Wieloczynnikowa ocena rozwoju sektora bankowego krajów ESW

W analizach porównawczych poziomu rozwoju zjawisk złożonych stosuje się metody analizy wieloczynnikowej. W niniejszym badaniu zastosowano metodę wzorca rozwoju, na podstawie której obliczono syntetyczny wskaźnik rozwoju sektora bankowego (SWR_{SB}) dla każdego z krajów ESW oraz średnią wartość tego miernika dla krajów UE i strefy euro. W opracowaniu algorytmu wskaźnika SWR_{SB} wzorowano się na miarze poziomu rozwoju systemu finansowego zaproponowanej przez MFW, określanej jako wskaźnik rozwoju systemu finansowego (*Financial Development Index – FD*)¹⁷.

Metoda wzorca rozwoju należy do grupy metod porządkowania liniowego, których celem jest uszeregowanie obiektów w kolejności od najlepszego do najgorszego pod względem poziom zjawiska złożonego¹⁸. Zastosowanie tej metody pozwala nie tylko na ustalenie rankingu obiektów, ale umożliwia także ocenę skali zróżnicowania badanego zjawiska. Rozwój sektora bankowego oceniany był przez pryzmat cech, które podzielone zostały na dwie grupy (tab. 3). Pierwsza z nich (5 cech) zawiera zmienne opisujące

¹⁶ R. Kata: Kredyty hipoteczne w Polsce w kontekście stabilności finansowej i makroekonomicznej, Nauki Ekonomiczne XXII, PWSZ w Płocku, 2015, s. 186.

¹⁷ Wskaźnik FD będący miarą rozwoju instytucji finansowych i rynków finansowych zawiera trzy komponenty (subwskaźniki): rozmiar/wielkość (*Depth*), dostępność (*Access*) i efektywność (*Efficiency*), dla których wartości obliczane są w oparciu o zestaw wybranych mierników cząstkowych [Zob. *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2014 r.*, NBP, Warszawa 2015, s. 32-35].

¹⁸ G. Kowalewski: Metody porządkowania liniowego [w:] J. Dziechciarz (red.), *Ekonometria, metody, przykłady, zadania*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 287.

wielkość sektora bankowego oraz dostępność usług bankowych dla mieszkańców danego kraju. Druga grupa (7 zmiennych) zawiera cechy stanowiące o efektywności ekonomicznej i stabilności finansowej sektora bankowego. W efekcie wybrano 12 zmiennych diagnostycznych o różnym charakterze, tj. będących stymulantami rozwoju sektora, nominantami bądź destymulantami (tab. 3).

Tabela 3. Wskaźniki cząstkowe wykorzystane w algorytmie syntetycznego wskaźnika rozwoju sektora bankowego (SWR_{SB})

Obszar analizy	Zmienna (cecha)	Charakter zmiennej
Rozmiar/wielkość oraz dostępność	X ₁ - Aktywa sektora bankowego w relacji do PKB (%)	stymulanta
	X ₂ - Aktywa banków na 1 zatrudnionego w sektorze (tys. euro)	stymulanta
	X ₃ - Liczba zatrudnionych w bankach na 100 tys. mieszkańców	stymulanta
	X ₄ - Liczba oddziałów na 100 tys. mieszkańców	stymulanta
	X ₅ - Liczba bankomatów w przeliczeniu na 100 tys. mieszkańców	stymulanta
Efektywność i stabilność	X ₆ - Koncentracja rynku (wskaźnik CR5)	nominanta
	X ₇ - Wskaźnik kredyty/depozyty	nominanta
	X ₈ - Współczynnik kapitału Tier 1 (%)	nominanta
	X ₉ - Wskaźnik kredytów zagrożonych (%)	destymulanta
	X ₁₀ - Udział kredytów dla sektora niefinansowego w aktywach ogółem (%)	stymulanta
	X ₁₁ - Udział depozytów klientów (sektora niefinansowego) w sumie bilansowej (%)	stymulanta
	X ₁₂ - Wynik finansowy na zatrudnionego (w tys. euro)	stymulanta

Źródło: opracowanie własne

Stymulanty są to zmienne, których wysokie wartości w badanych obiektach są pożądane z punktu widzenia rozpatrywanego zjawiska (np. aktywa sektora w relacji do PKB, zatrudnienie w sektorze). Destymulanty to takie wskaźniki, których spadek jest pozytywnym trendem w rozwoju zjawiska. W niniejszej analizie jako destymulantę przyjęto wskaźnik kredytów zagrożonych. Nominantami są zmienne, których odchylenia wartości w badanym obiekcie od wartości (lub przedziału wartości) uznawanych za najkorzystniejsze są niepożądane z punktu widzenia rozpatrywanego zjawiska.

W metodzie wzorca rozwoju przyjmuje się, że wartości zmiennych są znormalizowane. Ujednolicenie charakteru zmiennych polega najczęściej na zamianie (stymulacji) destymulant i nominat na stymulanty¹⁹ [Młodak 2006]. Stymulacji destymulant i nominant dokonywano według formuły różnicowej, która dla destymulant ma następującą postać:

$$x_{ij}^S = a - bx_{ij}^D, \quad i=1,2,\dots,n; j=1,2,\dots,m; \quad b>0,$$

gdzie: a, b – stałe przyjmowane w sposób arbitralny, $b=1$, $a = \max_i \{x_{ij}^D\}$.

Formuła różnicowa stymulacji nominant przyjmuje zaś postać:

$$x_{ij}^S = -|x_{ij}^N - x_j^N|, \quad i=1,2,\dots,n; j=1,2,\dots,m.$$

gdzie: x_j^N - nominalna (pożądana) wartość j -tej zmiennej,

x_{ij}^N - wartość j -tej zmiennej w i -tym obiekcie.

¹⁹ A. Młodak: Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej, DIFIN, Warszawa 2006.

Do analizy rozwoju sektora bankowego w krajach ESW wykorzystano trzy nominanty. Pierwsza z nich to wskaźnik koncentracji sektora CR5, dla którego wyznaczono wartość optymalną równą 60%. Kolejna, to wskaźnik kredytów do depozytów (sektora niefinansowego), dla którego ustalono optimum równe 1,0, czyli gdy wartość udzielonych przez banki kredytów w 100% znajduje pokrycie w zgromadzonych depozytach. Ostatnią zmienną należącą do grupy nominant jest współczynnik kapitału podstawowego Tier 1 (inaczej CET1), który informuje o wielkości kapitału służącego do pokrywania strat w warunkach wypłacalności banku. Kapitał ten pozwala bankowi kontynuować normalną działalność i zapewnia mu płynność finansową²⁰. Według dyrektywy UE w sprawie wymogów kapitałowych CRD IV, minimalny poziom kapitału Tier 1 powinien wynosić 4,5% aktywów ważonych ryzykiem, jednakże na potrzeby niniejszej analizy przyjęto wartość 2-krotnie większą (9%), gdyż wyższy poziom Tier 1 jest dowodem na większą stabilność finansową sektora bankowego.

W kolejnym etapie analizy, dla poszczególnych zmiennych wyznacza się abstrakcyjny obiekt, tzw. wzorzec rozwoju x_w o najlepszych wartościach dla danej cechy. Następnie bada się podobieństwo obiektów (krajów) do owego najlepszego obiektu przez obliczenie odległości każdego obiektu od wzorca rozwoju. Wszystkie zmienne diagnostyczne reprezentujące poziom rozwoju sektora bankowego (jego rozmiar, dostępność i efektywność) w wyniku stymulacji zyskały charakter stymulant. Za wzorzec dla każdej zmiennej x_{ij} przyjęto zatem wartość maksimum dla tej zmiennej (przy czym dla nominant maksimum to wartość przyjęta jako optymalna). Następnie cechy diagnostyczne poddano standaryzacji w celu ujednolicenia charakteru zmiennych i sprowadzenia ich wartości do przedziału [0; 1]. W tym celu wykorzystano formułę [Młodak 2006]:

$$z_{ijt} = \frac{x_{ijt}}{\max_{j,t}[x_{ijt}]}$$

gdzie: x_{ijt} oznacza wartość i -tej stymulandy (dla $i = 1, 2, \dots, n$) w j -tym kraju ($j = 1, 2, \dots, 16$) w roku t , zaś z_{ijt} oznaczają wartości kolejnych wystandaryzowanych stymulant.

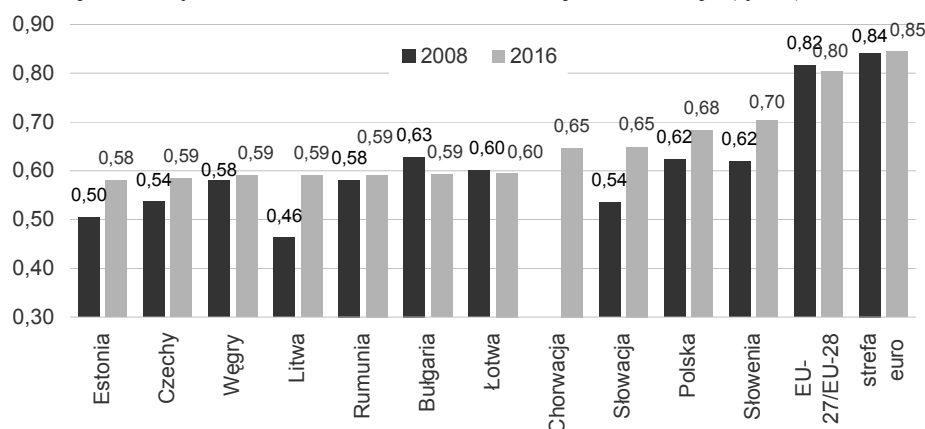
Ostatnim krokiem było wyznaczenie dla każdego obiektu (kraju) syntetycznego wskaźnika rozwoju sektora bankowego SWR_{SB} , czyli tzw. miary rozwoju. Przyjęto założenie, że wszystkie miary cząstkowe wpływające na rozwój sektora bankowego mają taką samą wagę, czyli taki sam wpływ na poziom zjawiska złożonego (wskaźnika SWR_{SB}). Wartość wskaźnika SWR_{SB} w i -tym kraju ustalono ze wzoru:

$$SWR_{SBi} = \frac{\sum_{j=1}^k z_{ij}}{12}$$

Przy zastosowaniu tej metody syntetyczny wskaźnik rozwoju sektora bankowego (SWR_{SB}) mieści się w przedziale [0,1].

²⁰ A. Mastalerz: Wpływ regulacji Bazylei III na kapitał regulacyjny sektora bankowego w Polsce, Przegląd Zachodniopomorski 28(53), nr 3/2013, s. 199.

Wartości syntetycznego wskaźnika rozwoju sektora bankowego dla krajów ESW dowodzą, iż dystans, jaki dzieli te kraje w odniesieniu do średniej dla UE i średniej dla strefy euro jest ciągle dość duży (rys. 5). Porównując wartość wskaźnika SWR_{SB} w roku 2008 i 2016 widać, że w większości krajów ESW oraz w strefie euro nastąpił jego wzrost, natomiast przeciętna wartość SWR_{SB} dla całej UE nieznacznie spadła (o 0,02). Wzrost notowany w takich krajach jak: Estonia, Czechy, Litwa, Słowacja, Polska i Słowenia był jednak większy, niż w strefie euro. Oznacza to, że kraje te zmniejszyły dystans w rozwoju sektora bankowego w stosunku do najbardziej rozwiniętych pod tym względem krajów Europy Zachodniej. W tych krajach zachodzi zatem konwergencja w tym obszarze. W pozostałych krajach regionu ESW, wzrostu wskaźnika SWR_{SB} w roku 2016 w stosunku do roku 2008 był mniejszy, i pozwolił jedynie na zmniejszenie dystansu w stosunku do średniej dla UE. Jedynym krajem, który zanotował spadek wskaźnika SWR_{SB} była Bułgaria. Warto zauważyć, że generalnie dysproporcje w rozwoju sektora bankowego w krajach ESW uległy zmniejszeniu, o czym świadczy rozstęp wskaźnika SWR_{SB} , który w 2008 r. wynosił 0,17, zaś w 2016, już tylko 0,12. Kraje, dla których wskaźnik rozwoju sektora bankowego jest najbliższy średniej dla UE i średniej dla strefy euro to: Słowenia, Polska, Słowacja i Chorwacja (rys. 5).



Rysunek 5. Syntetyczny wskaźnik rozwoju sektora bankowego SWR_{SB} krajów Europy Środkowo-Wschodniej w porównaniu do średniej UE i strefy euro
Źródło: obliczenia własne.

Podsumowanie

Kraje Europy Środkowo-Wschodniej przeszły długą drogę od czasu transformacji ustrojowej, kiedy utworzyły, reaktywowały lub głęboko zreformowały wszystkie elementy systemu finansowego. Sektor bankowy, będący jego najbardziej istotnym i wrażliwym elementem, ukształtował się pod wpływem przyjętego modelu prywatyzacji, rozwiązań regulacyjnych i systemowych. W ostatniej dekadzie na jego kształt wpłynął także kryzys finansowy, problemy niektórych dużych banków zagranicznych inwestujących w sektor bankowy w regionie ESW oraz unijne postkryzysowe regulacje.

Kraje ESW, za wyjątkiem Bułgarii, sukcesywnie zmniejszają dystans rozwojowy, jaki dzieli ich rodzime sektory bankowe w stosunku do średniej w całej UE. Największy postęp w tym zakresie, pomiędzy rokiem 2008 a 2016 poczyniły takie kraje jak: Słowacja, Słowenia, Polska oraz Łotwa i Estonia. Wieloczynnikowa analiza rozwoju sektora bankowego dla roku 2016 wskazuje jednak, że wciąż dystans pod tym względem, pomiędzy wymienionymi krajami, i tym bardziej pozostałymi krajami regionu, a krajami Europy Zachodniej jest dosyć duży. Różnice pod względem rozwoju sektora bankowego w obrębie regionu Europy Środkowo-Wschodniej uległy jednak znacznemu zmniejszeniu.

Wyniki badań wskazują, że cechy, w obszarze których kraje ESW osiągają zbliżone wartości do średniej dla UE, czy też średniej dla strefy euro, dotyczą efektywności ekonomicznej i stabilności finansowej sektora. Może to wynikać z faktu, że kraje ESW nie doświadczyły tak poważnych skutków kryzysu finansowego i kryzysu euro (kryzys zadłużeniowy krajów PIIGS), jak kraje „starej” UE. Dużo gorzej, na tle krajów UE-15 kształtują się zmienne opisujące wielkość sektora oraz dostępność usług bankowych dla klientów. W tym obszarze należy zatem upatrywać największych możliwości postępu w procesie konwergencji sektorów bankowych krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Bibliografia

- Allen F., Gale D.: *Competition and Systemic Stability*, *Journal of Money, Credit and Banking* 36(3), 2004.
- Barisitz S.: *Banking Transformation 1980-2006 in Central and Eastern Europe—from Communism to Capitalism*, *South-Eastern Europe Journal of Economics*, 2/2009.
- Barjaktarović L., Paunović M., Ječmenica D.: *Development of the Banking Sector in CEE Countries – Comparative Analysis*, *Journal of Central Banking Theory and Practice*, Vol.2/2013.
- Beck T., Demirgüç-Kunt A., Levine R.: *Bank Concentration and Crises*, *World Bank Policy Research Working Paper* 3041, May 2003.
- Cichy J., Puszer B., (red.): *Sektory bankowe w Unii Europejskiej*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2016.
- De Haas R., van Lelyveld I.: *Foreign Bank Penetration and Bank Credit Stability in Central and Eastern Europe: Friends or Foes?* *Research Series Supervision* 58, Netherlands Central Bank 2003.
- European Commission: *Financial Exclusion in the EU. New Evidence from the EU-SILC Special Module*, *Research Note* 3, Brussels 2010.
- Grubišić Z., Paunović M.: *Effects of macroeconomic and social factors on banking sector development in CEE countries in recession*, *Finance*, Vol. 1-6/2011.
- Kata R., Zaręba L.: *Wieloczynnikowa analiza rozwoju rynku bankowości detalicznej w Europie Środkowej i Wschodniej*, *Studia Ekonomiczne* 80/2011.
- Kata R.: *Kredyty hipoteczne w Polsce w kontekście stabilności finansowej i makroekonomicznej*, *Nauki Ekonomiczne XXII*, PWSZ w Płocku, Płock 2015.
- Kempson E., Crame M., Finney A.: *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion. Eurobarometer report*, *Personal Finance Research Centre*, University of Bristol, 2007.
- Koutsonmanoli-Filippaki A., Margaritis D., Staikoura C.: *Efficiency and productivity growth in the banking industry of Central and Eastern Europe*, *Journal of Banking and Finance*, nr 33/2009.
- Kowalewski G.: *Metody porządkowania liniowego* [w:] J. Dziechciarz (red.), *Ekonometria, metody, przykłady, zadania*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2003.
- Kulawik J.: *Globalizacja finansowa a funkcjonowanie i rozwój banków*, IERiGŻ, Warszawa 2007.

Levine R., 2005: *Finance and Growth: Theory and Evidence*, Handbook of Economic Growth, vol. 1, part A, 2005. doi.org/10.1016/S1574-0684(05)01012-9

Liikanen E.: *Final Report of the High-level Expert Group on Reforming the Structure of the EU Banking Sector*, Brussels 2012.

Mastalerz A.: *Wpływ regulacji Bazylei III na kapitał regulacyjny sektora bankowego w Polsce*, Przegląd Zachodniopomorski 28(53), nr 3/1, 2013.

Mikołajczyk K.: *Kapitał zagraniczny w bankach krajów Europy Środkowo-Wschodniej – stabilizacja czy eskalacja ryzyka? Wnioski z kryzysu*, PTE, Zeszyty Naukowe nr 12, Kraków 2012.

Mikołajczyk K.: *Wpływ struktury własnościowej na strategię banków w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, Annales H – Oeconomia, VOL. L, 4, 2016, doi:10.17951/h.2016.50.4.311

Mishkin F.S.: *The Economics of Money, Banking and Financial Markets*, 9th ed., Boston 2010.

Młodak A.: *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*, DIFIN, Warszawa 2006.

NBP: *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2014 r.*, NBP, Warszawa 2015.

Owen A.L., Pereira J.M.: *Bank concentration, competition, and financial inclusion*, Review of Development Finance 8/2018.

Owsiak S.: *Podstawy nauki finansów*, PWE, Warszawa 2002.

Revoltella D., Mucci F.: *The Prospects for the Banking Market in CESEE Beyond the Crisis* [in:] *The Future of Banking in CESEE after the Financial Crisis*, A. Csajbók, E. Gnan (eds.), SUERF Study 1, Vienna 2011.

Węclawski J.: *Wielkie banki i ich rola w kryzysie finansowym*, Annales H – Oeconomia, XLVII/1, 2013.

Wiesiołek P., Tymoczko D.: *The evolution of banking sectors in Central and Eastern Europe – the case of Poland*. BIS Papers, nr 83/2015.

Summary

The main purpose of the article was to determine the level of development of the banking sector in the countries of Central and Eastern Europe (CEE) and compare it to the average level of the European Union and the euro area. The analysis covered variables concerning the size of the sector, availability of banking services, as well as economic efficiency and stability of the sector. The synthetic development index of the banking sector calculated on their basis shows that the diversification in the development of the banking sector between the CEE countries is diminishing. In 2008-2016, most of the region's countries have also reduced the distance in the development of the sector in relation to the average in the European Union.

Key words: banking sector, Central and Eastern European countries

Informacja o autorach

dr hab. Ryszard Kata, prof. UR

Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii
Katedra Rynków Finansowych i Finansów Publicznych
e-mail: rdkata@univ.rzeszow.pl
ORCID: 0000-0001-6085-3935

mgr Justyna Chmiel

Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii
Katedra Finansów i Rachunkowości
e-mail: j.chmiel@ur.edu.pl
ORCID: 0000-0002-3890-2785

Jan Koleśnik
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Uwarunkowania funkcjonowania systemów gwarantowania depozytów i ich wpływ na zachowania deponentów

DETERMINANTS OF THE FUNCTIONING OF DEPOSIT GUARANTEE SCHEMES AND THEIR IMPACT ON DEPOSITORS' BEHAVIOR

Celem artykułu jest przedstawienie społecznych przesłanek tworzenia i konsekwencji istnienia systemów gwarantowania depozytów. Zdaniem autora istnienie systemów gwarantowania depozytów sprawia, iż stają się one istotnym elementem, wzmacniającym więzi pomiędzy deponentami i bankami, natomiast ich kształt jest pochodną zaburzeń i zdarzeń kryzysowych w sektorze bankowym. Zestawiając społeczne koszty utworzenia i funkcjonowania systemu gwarantowania depozytów z kosztami skutków paniki na rynku bankowym wskazuje zaś, iż kosztami bezpośrednimi są przede wszystkim składki płacone przez banki, które zmniejszają oprocentowanie depozytów i zwiększają koszt kredytu bankowego dla społeczeństwa. Kosztem pośrednim jest zaś wzrost ryzyka powstania pokusy nadużycia oraz osłabienie bodźców do zwiększania wiedzy deponentów w zakresie ekonomii i finansów.

Słowa kluczowe: system bankowy, system gwarantowania depozytów, moral hazard

Wprowadzenie

Budową i sprawnym działaniem systemu ochrony nieprofesjonalnych uczestników rynku jest zainteresowane nie tylko państwo (aspekt społeczno-ekonomiczny), ale również sami uczestnicy rynku (aspekt ekonomiczny). Banki są bowiem świadome, iż koszty uczestnictwa w tego typu systemach są niewspółmiernie niskie do strat, które mogą powstać na skutek masowego wycofywania środków w następstwie utraty zaufania klientów do solidności systemu finansowego. Dla państwa zaś ochrona nieprofesjonalnych deponentów stanowi niezbędne uzupełnienie systemu nadzoru nad instytucjami finansowymi¹.

Powstaje jednak pytanie czy obecne zasady gwarantowania depozytów, jakie obowiązują w krajach Unii Europejskiej oraz zmiany, jakie miały w nich miejsce podczas ostatniego kryzysu nie spowodują negatywnych długoterminowych skutków społecznych w postaci całkowitego braku zainteresowania sytuacją ekonomiczną banków, którym deponenti powierzają swoje oszczędności oraz wzrostu ryzyka pokusy

¹ P. Bagus, D. Howden: The economic and legal significance of "full" deposit availability, European Journal of Law and Economics 2016, Volume 41, Issue 1, s. 244 - 247.

nadużycia polegającego na świadomym deponowaniu środków w bankach o złej kondycji jedynie na podstawie wysokości oferowanego przez nie oprocentowania².

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie społecznych przesłanek tworzenia i konsekwencji istnienia systemów gwarantowania depozytów. Regulacje prawne (zarówno unijne jak i polskie) w zakresie ochrony deponentów oraz reakcja deponentów na upadłość Spółdzielczego Banku Rzemiosła i Rolnictwa w Wołominie będą zaś punktem wyjścia do odpowiedzi na pytanie o ewentualne, negatywne skutki, istnienia gwarantowania depozytów nie tylko dla bezpieczeństwa sektora bankowego, ale także postaw deponentów oraz wpływu na ich motywację do pogłębiania swojej wiedzy w zakresie ekonomii i finansów.

Spoleczne przesłanki tworzenia systemów gwarantowania depozytów

Wyjaśniając celowość istnienia systemów gwarantowania depozytów trzeba po pierwsze wskazywać na ich rolę w ograniczaniu spadku zaufania deponentów do sektora bankowego w czasie zaburzeń i kryzysu. Po drugie jednak biorąc pod uwagę, iż celem funkcjonowania podmiotów gospodarczych jest zapewnienie trwałości stosunków gospodarczych w zmiennym otoczeniu rynkowym trzeba wskazać, iż zasady systemów gwarantowania depozytów stają się istotnym elementem, wzmacniającym więzi pomiędzy deponentami i bankami³.

Przyczyny powstawania systemów gwarantowania depozytów mogą być jednak jedynie pośrednio związane z funkcjonowaniem systemu bankowego w danym kraju i mieć charakter przede wszystkim polityczny. Powołanie do życia systemu gwarantowania depozytów zawsze będzie bowiem eksponowane jako sukces polityków, którzy się do tego przyczynili. W krótkim okresie można szczególnie eksponować potencjalne korzyści takiego systemu, jak chociażby ochrona najmniej zamożnych deponentów. Stopień rozwoju systemu bankowego oraz otoczenia prawnoregulacyjnego w danym kraju także ma istotny wpływ na powstawanie systemów gwarantowania depozytów. W krajach wysokorozwiniętych podstawowymi przesłankami tworzenia tego typu systemów jest wskazana wcześniej potrzeba zapewnienia bezpieczeństwa systemu bankowego oraz ochrony nieprofesjonalnych uczestników rynku, natomiast w krajach rozwijających się przesłanki te mają często charakter zewnętrzny i wynikają z programów pomocowych realizowanych pod patronatem instytucji międzynarodowych⁴.

Istnienie skutecznego systemu gwarantowania depozytów może być traktowane jako dodatkowy atut danego systemu bankowego i powodować powstanie swoistej przewagi konkurencyjnej nad systemami bankowymi z krajów, w których takie systemy nie występują. Utworzenie systemu gwarantowania depozytów w danym kraju powoduje wzrost zainteresowania bankami z tego kraju nie tylko przez deponentów, których depozyty podlegają ochronie, ale także przez pozostałych klientów, w tym inne banki. Kluczowy jest jednak sposób postrzegania całego systemu bankowego w danym kraju,

² M. C. Bergbrant, K. C. Campbell, D. M. Hunter, J. E. Owers: Does deposit insurance retard the development of non-bank financial markets? *Journal of Banking and Finance* 2016, Volume 66, s. 105.

³ R. Cooper, H. Kempf: Deposit insurance and bank liquidation without commitment: Can we sleep well? *Economic Theory* 2016, Volume 61, Issue 2, s. 366-368.

⁴ A. Demirgüç-Kunt, E. J. Kane, L. Laeven: Determinants of deposit-insurance adoption and design, *Journal of Financial Intermediation* 2008, Volume 17, Issue 3, s. 407-438.

który sprawia, iż systemy gwarantowania depozytów w krajach wysokorozwiniętych są co do zasady lepiej oceniane i darzone większym zaufaniem przez deponentów i podmioty zagraniczne niż systemy krajów rozwijających się⁵. Tym samym można stwierdzić, iż próby zachęcania deponentów i podmiotów z innych krajów do lokowania środków w lokalnym systemie bankowym tylko poprzez zmiany zasad działania i zakresu ochrony systemów gwarantowania depozytów są niecelowe. Co więcej konkurencja pomiędzy systemami gwarantowania depozytów z różnych krajów może okazać się szkodliwa⁶.

Wpływ istnienia systemów gwarantowania depozytów na zachowania deponentów

W literaturze przedmiotu system gwarantowania depozytów jest wskazywany, jako element sieci bezpieczeństwa, osłabiający oddziaływanie rynkowe. Deponenci, których depozyty objęte są całkowitą ochroną tracą motywację do monitorowania sytuacji banku, czy też analizowania informacji na jego temat. Prowadzi to do stopniowego zaniku zainteresowania sytuacją zarówno pojedynczych banków jak i systemu bankowego jako całości. Jedynie istnienie ograniczonego systemu ochrony części deponentów może prowadzić do wzrostu sytuacji banku. Co do zasady istnienie systemów gwarantowania depozytów obniża jednak poziom dyscypliny rynkowej przy czym jej poziom jest negatywnie skorelowany z wysokością środków gwarantowanych, jak też udziałem instytucji państwowych w systemie gwarantowania depozytów. Istnienie sformalizowanego systemu gwarantowania depozytów nie tylko wpływa na wysokość oprocentowania oferowanego przez banki i jego wrażliwość na ponoszone ryzyko, ale także na wysokość premii za ryzyko, jakiej oczekują deponenci. Premia za ryzyko zależy od istnienia i zasad funkcjonowania systemu gwarantowania depozytów na danym rynku, jednak jej wysokość determinują m. in. takie czynniki jak: wiarygodność systemu gwarantowania oraz wpływ jego funkcjonowania na ryzyko pokusy nadużycia⁷. Szczególnie istotne może to być dla deponentów, których depozyty z uwagi na ich wysokość nie są w pełni objęte ochroną systemu gwarantowania.

Cechami systemów gwarantowania, które wzmacniają reakcję deponentów, prowadząc do wzmocnionych wypłat depozytów są:

- niski limit środków gwarantowanych,
- udział własny deponenta,
- system zarządzania oparty o podmioty prywatne,
- dobrowolne uczestnictwo banków w systemie,
- imitowany zakres ochrony.

Natomiast do cech osłabiających reakcje deponentów można zaliczyć:

- wysoki limit środków gwarantowanych,
- szeroki zakres ochrony, obejmujący depozyty walutowe,

⁵ H. Huizinga, G. Nicodème: Deposit insurance and international bank liabilities, Journal of Banking and Finance 2006, Volume 30, Issue 3, s. 965-987.

⁶ J. Koleśnik: Bezpieczeństwo systemu bankowego. Teoria i praktyka, Difin, Warszawa 2011, s. 265.

⁷ J. Bartholdy, G. W. Boyle, R. D. Stover: Deposit insurance and the risk premium in bank deposit rates, Journal of Banking and Finance 2003, Volume 27, Issue 4, s. 699-717.

- system finansowania ex ante (istnienie skumulowanych zasobów w samym systemie),
- udział rządu w zarządzaniu systemem.

Wpływ wskazanych powyżej czynników na reakcje deponentów można zaobserwować także na podstawie zdarzeń, jakie miały miejsce w polskim sektorze bankowym w związku z upadłością Spółdzielczego Banku Rzemiosła i Rolnictwa w Wołominie (SBRiR), do której doszło w 2015 roku. Wypłata środków gwarantowanych deponentom banku w związku ze spełnieniem warunku gwarancji wobec SBRiR - objęła 33,1 tys. deponentów, a łączna wartość środków gwarantowanych wyniosła 2.036,9 mln zł⁸. Dniem spełnienia warunku gwarancji, czyli dniem, w którym deponenci SBRiR utracili dostęp do swoich depozytów był 23 listopada 2015 r. Osoby te przez 5 kolejnych dni roboczych, tj. do momentu rozpoczęcia wypłat przez BFG środków gwarantowanych były pozbawione możliwości korzystania ze swoich oszczędności. Z uwagi na fakt, iż sytuacja ta dotknęła ponad 33 tys. obywateli a łączna kwota „zablokowanych” środków przekroczyła 2 mld zł można było oczekiwać reakcji deponentów innych banków, którzy mogli podjąć decyzję o wycofaniu swoich oszczędności z banków. Dane opublikowane przez Urząd Komisji Nadzoru Bankowego wskazują jednak, iż taka sytuacja nie miała miejsca a poziom depozytów gospodarstw domowych w polskich bankach systematycznie rósł zarówno w ostatnim kwartale 2015 r., jak i w pierwszym kwartale roku następnego. Widoczne zmniejszenie się stanu depozytów gospodarstw domowych w bankach spółdzielczych na koniec listopada 2015 r. było spowodowane faktem, iż BFG rozpoczął wypłatę środków gwarantowanych 30 listopada a zatem środki te nie były już ujmowane jako depozyty gospodarstw domowych w bankach. Jednak już po miesiącu stan depozytów gospodarstw domowych w bankach spółdzielczych powrócił do stanu na koniec października co oznacza, iż deponenci którzy otrzymali wypłatę z BFG ponownie ulokowali swoje środki w bankach spółdzielczych (tabela 1). Tym samym można stwierdzić, iż deponenci polskich banków, pomimo upadłości SBRiR, nie mieli wątpliwości co do skuteczności ochrony zapewnianej przez funkcjonujący systemem gwarantowania depozytów biorąc pod uwagę wysoki limit środków gwarantowanych, szeroki zakres ochrony oraz reputację BFG.

Tabela 1. Depozyty gospodarstw domowych w polskim sektorze bankowym w okresie od IX 2015 do III 2016 (w mld zł)

	Stan depozytów gospodarstw domowych (w mld zł) na koniec						
	IX 2015	X 2015	XI 2015	XII 2015	I 2016	II 2016	III 2016
w polskim sektorze bankowym, w tym:	638,7	645,1	650,2	665,7	673,3	679,1	683,0
bankach komercyjnych	563,0	568,3	574,5	589,0	595,7	601,2	604,3
bankach spółdzielczych	75,6	76,7	75,8	76,7	77,6	77,9	78,7

Źródło: Sektor bankowy dane 2016, Urząd Komisji Nadzoru Bankowego, Warszawa 2017, s. 4.

⁸ Raport Roczny BFG za 2015 rok, Bankowy Fundusz Gwarancyjny, Warszawa 2016, s. 30.

Ewolucja zasad gwarantowania depozytów w Unii Europejskiej i w Polsce

Obecny kształt ochrony depozytów w bankach w krajach UE jest wynikiem ewolucji, jak miała miejsce w regulacjach unijnych w wyniku ostatniego kryzysu. Budując wspólny rynek usług finansowych od samego początku dużą wagę przywiązywano do zapewnienia mu jak największej stabilności i bezpieczeństwa. Dlatego też w pierwszej kolejności podjęto prace nad ujednoliceniem istniejących w państwach UE systemów gwarantowania depozytów bankowych różniących się zarówno co do formy prawnej (instytucje prawa publicznego jak i prywatnego), zasad uczestnictwa banków (obligatoryjność lub fakultatywność) czy też przyjętego zakresu gwarancji depozytów. Prace te zaowocowały uchwaleniem Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 94/19/WE z dnia 30 maja 1994 r. w sprawie systemu gwarantowania depozytów⁹, która ustaliła ujednolicone minimalne wymagania dotyczące systemów ochrony depozytów. Do najważniejszych postanowień tej dyrektywy należało, m.in. określenie minimum kwoty gwarantowanej dla jednego deponenta na 20 000 euro oraz dopuszczenie możliwości ustalenia udziału własnego deponentów (do 10% wartości depozytu) jednak bez naruszania limitu 20.000 euro. Kluczowe postanowienia tej dyrektywy obowiązywały w niezmiennym kształcie prawie 15 lat. Dopiero w IV kw. 2008 r. na skutek zawirowań na światowych rynkach finansowych podjęto prace zmierzające do nowelizacji Dyrektywy w kierunku zwiększenia poziomu harmonizacji systemów gwarantowania depozytów utworzonych w państwach UE. W dniu 18 grudnia 2008 r. Parlament Europejski przyjął nowelizację dyrektywy, mocą której dokonano zmian w dwóch kluczowych obszarach tj. w zakresie wysokości limitu gwarancyjnego oraz do terminu wypłaty depozytów objętych gwarancjami¹⁰. Uznano, iż dotychczasowy trzymiesięczny termin wypłaty świadczeń gwarancyjnych jest sprzeczny z potrzebą utrzymania zaufania deponentów i nie odpowiada ich potrzebom. W związku z tym, został on skrócony do dwudziestu dni roboczych. Drugą ważną zmianą zawartą w nowelizacji, wymagającą wdrożenia do końca 2010 r. było podniesienie wysokości gwarancji. Do dnia 31 grudnia 2010 r. wysokość gwarancji depozytów dla jednego deponenta miała zostać ustalona na poziomie 100 000 euro. Zmiana gwarancji do poziomu 100 000 euro miała przy tym wymiar harmonizacji wysokości gwarancji we wszystkich krajach członkowskich na jednorodnym poziomie.

Jednym z głównych filarów europejskiej unii bankowej, obok jednolitego europejskiego systemu nadzoru bankowego, jest koncepcja wspólnych ram w zakresie gwarancji depozytów oraz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków. Przy czym wspólny system gwarantowania depozytów miałby powstać pod nadzorem wspólnego organu restrukturyzacyjnego. Projekt stosownego rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie utworzenia Europejskiego Systemu Gwarantowania Depozytów został zaprezentowany w dniu 24 listopada 2015 roku. Pomimo, iż prace nad nim wciąż trwają trzeba odnotować, iż wprowadzenie proponowanych w nim rozwiązań będzie istotnym przełomem w zakresie podejścia do unijnych zasad gwarantowania

⁹ Official Journal Nr L 135 z 31 V 1994 r.

¹⁰ M. Zaleska: Zmiany zasad gwarantowania depozytów w odpowiedzi na globalny kryzys finansowy, w: J. Nowakowski (red) Instrumenty i regulacje bankowe w czasie kryzysu, Difin, Warszawa 2010, s. 20-22.

depozytów. Europejski System Gwarantowania Depozytów (ESGD) miałby bowiem być zbudowany na dotychczasowym systemie przez połączenie krajowych systemów gwarantowania depozytów oraz być zarządzany przez Jednolitą Radą ds. Restrukturyzacji i Uporządkowanej Likwidacji. Byłby to system obowiązkowy dla państw strefy euro, których banki obejmuje obecnie Jednolity Mechanizm Nadzorczy; a dobrowolny dla innych krajów UE, pragnących przystąpić do unii bankowej. System ten byłby jednak tworzony etapami, przy czym:

- w pierwszym etapie (lata 2017-2019) krajowe systemy gwarantowania depozytów miałyby dostęp do ESGD dopiero po wyczerpaniu środków własnych, a środki zgromadzone w ESGD stanowiłyby źródło dodatkowych funduszy dla systemu krajowego, lecz tylko do pewnego poziomu,
- w drugim etapie (lata 2020-2023) system zostałby przekształcony w system stopniowo uwspólniany, a systemy krajowe nie byłyby zobowiązane do wyczerpania środków własnych przed uzyskaniem dostępu do środków ESGD - środki te byłyby dostępne natychmiast, gdy tylko pojawiłaby się konieczność częściowego pokrycia z nich wypłat na rzecz deponentów,
- w trzecim etapie (od 2024) nastąpiłaby pełna integracja systemów.

Na wszystkich trzech etapach ESGD zarówno zapewniłaby finansowanie, jak i pokryłaby straty uczestniczących systemów gwarantowania depozytów. Finansowanie zapewniane przez ESGD będzie przy tym obejmować zaspokojenie początkowego zapotrzebowania na płynność uczestniczącego systemu gwarantowania depozytów w celu wypłaty środków deponentom w wymaganym terminie (7 dni roboczych), jak też w celu terminowego dokonania wkładu na rzecz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji. Uczestniczący system gwarantowania depozytów będą jednak musieli zwrócić środki finansowe Jednolitej Radzie¹¹.

Warto jednak zauważyć, iż budowa Europejskiego Systemu Gwarantowania Depozytów w przedstawionym powyżej kształcie nie zakłada jakichkolwiek istotnych zmian w poziomie ochrony deponentów. Obecne rozwiązania w tym zakresie są wynikiem przyjęcia w dniu 16 kwietnia 2014 r. przez Parlament Europejski i Radę Dyrektywy 2014/49/UE w sprawie systemów gwarancji depozytów, której to postanowienia zostały implementowane we wszystkich krajach UE. W Polsce w pełni weszły one w życie w dniu 9 października 2016 roku na podstawie ustawy z dnia 10 czerwca 2016 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji. Zgodnie z nimi ochronie gwarancyjnej podlegają środki pieniężne zgromadzone przez deponenta na rachunkach bankowych, w przypadku których deponent jest stroną umowy do wysokości równowartości w złotych 100 000 euro - w całości.

Ochrona gwarancyjna nie obejmuje jednak:

- środków wpłaconych tytułem udziałów, wpisowego i wkładów członkowskich do spółdzielni,
- środków deponenta, jeżeli środki te znajdują się na rachunkach bankowych, na których w okresie 2 lat przed dniem spełnienia warunku gwarancji nie dokonano obrotów poza dopisywaniem odsetek lub pobieraniem prowizji lub

¹¹ Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council amending Regulation (EU) 806/2014 in order to establish a European Deposit Insurance Scheme, COM(2015) 586 final, s. 11 - 15.

opłat, a ich suma jest niższa niż równowartość w złotych 2,5 euro - jeżeli byłyby to jedyne środki deponenta objęte ochroną gwarancyjną,

- pieniądza elektronicznego oraz środków pieniężnych otrzymanych w zamian za pieniądz elektroniczny.

Wyjątkiem od ogólnej zasady na korzyść deponenta będącego osobą fizyczną jest traktowanie środków lub należności pochodzących z:

- odpłatnego zbycia (jeżeli zbycie to nie nastąpiło w ramach wykonywanej działalności gospodarczej):
 - = nieruchomości zabudowanej budynkiem mieszkalnym jednorodzinnym, jej części lub udziału w takiej nieruchomości,
 - = prawa użytkowania wieczystego gruntu zabudowanego budynkiem mieszkalnym jednorodzinnym lub udziału w takim prawie,
 - = samodzielne lokalu mieszkalnego stanowiącego odrębną nieruchomość lub udziału w takim lokalu, gruntu lub udziału w gruncie albo prawa użytkowania wieczystego gruntu lub udziału w takim prawie, związanych z tym lokalem,
 - = spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu o przeznaczeniu mieszkalnym lub udziału w takim prawie,
- wykonania na jego rzecz umownego lub sądowego podziału majątku po ustaniu małżeńskiej wspólności majątkowej,
- nabycia przez niego spadku, wykonania na jego rzecz zapisu lub otrzymania zachowku,
- wypłaty sumy ubezpieczenia z tytułu umowy ubezpieczenia na życie w związku ze śmiercią osoby ubezpieczonej lub dożyciem przez nią oznaczonego wieku,
- wypłaty sumy ubezpieczenia z tytułu umowy ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków w związku z uszkodzeniem ciała, rozstrojem zdrowia lub śmiercią osoby ubezpieczonej wskutek nieszczęśliwego wypadku,
- wypłaty odprawy pieniężnej na warunkach i w wysokości określonych w przepisach odrębnych,
- wypłaty odprawy emerytalnej lub rentowej,

które są one objęte ochroną gwarancyjną, w terminie 3 miesięcy od dnia wpływu środków na rachunek lub powstania należności, do wysokości stanowiącej różnicę pomiędzy dwukrotnością limitu 100 000 euro a sumą pozostałych środków i należności deponenta, objętych ochroną gwarancyjną, nie wyższą jednak niż limit 100 000 euro. Po tym terminie środki i należności są objęte obowiązkowym systemem gwarantowania depozytów na „zwykłych” zasadach. Dodatkowo w przypadku gdy środki lub należności deponenta będącego osobą fizyczną pochodzą z wypłaty odszkodowania za szkodę wyrządzoną przestępstwem lub zadośćuczynienia za doznaną krzywdę, odszkodowania lub zadośćuczynienia są one objęte ochroną gwarancyjną, w terminie 3 miesięcy od dnia wpływu środków na rachunek lub powstania należności - w całości. Po tym terminie te środki i należności są objęte obowiązkowym systemem gwarantowania depozytów na „zwykłych” zasadach.

Środki gwarantowane są płatne w złotych, w terminie 7 dni roboczych od dnia spełnienia warunku gwarancji. Terminu nie stosuje się, w odniesieniu do całości lub

części świadczenia, w przypadku gdy dotyczą IKE, IKZE lub środków gwarantowanych ponad standardowy limit 100 000 euro¹².

Reasumując powyższą ewolucję należy zwrócić uwagę na dwie zasadnicze kwestie, tj. wzmocnienie ochrony zarówno poprzez podniesienie limitu środków gwarantowanych (z 20 tys. do 100 tys. euro) wraz z likwidacją „udziału własnego” deponenta oraz radykalne skrócenie czasu niedostępności środków dla deponenta (z 3 miesięcy do 7 dni roboczych).

Podsumowanie

Zestawiając społeczne koszty utworzenia i funkcjonowania systemu gwarantowania depozytów z kosztami skutków paniki na rynku bankowym należy jednak uwzględnić wszystkie kategorie kosztów zarówno bezpośrednich, jak i pośrednich. Kosztami bezpośrednimi są przede wszystkim składki płacone przez banki, które zmniejszają oprocentowanie depozytów i zwiększają koszt kredytu bankowego dla społeczeństwa. Pośrednim, społecznym kosztem funkcjonowania systemów gwarantowania depozytów jest zaś osłabienie mechanizmów oddziaływania rynkowego poprzez redukcję motywacji deponentów do interesowania się sytuacją banku oraz wzrost ryzyka powstania pokusy nadużycia¹³.

Kształt systemu gwarantowania depozytów jest pochodną zaburzeń i zdarzeń kryzysowych w sektorze bankowym. Podczas trwania kryzysu, jak też niedługo po jego przezwycięzeniu dużo łatwiej jest przeprowadzić zmiany w sieci bezpieczeństwa, w tym w systemie gwarantowania depozytów niż w czasie stabilnej sytuacji na rynku, kiedy to skłonność do ustępstw i kompromisów jest co do zasady mniejsza¹⁴. Należy jednak zauważyć, iż często zmiany w systemie gwarantowania depozytów, które następują podczas kryzysu mogą być dla niego niekorzystne. Rozwiązania wprowadzane podczas kryzysu powinny mieć zatem jedynie doraźny charakter i ściśle ograniczony czas obowiązywania. Nawet jednak ta konstrukcja ma swoje wady, gdyż powoduje ona powstanie oczekiwania deponentów, iż w przypadku kolejnego kryzysu rząd zareaguje podobnie jak wcześniej i znów wprowadzi np. podwyższone lub nielimitowane gwarancje. Tym samym deponenti nawet przy limitowanych gwarancjach tracą w takiej sytuacji motywację do oddziaływania na banki, a w bankach wzrośnie ryzyko pokusy nadużycia¹⁵. Regulacje długoterminowe powinny być zaś wprowadzane bez nacisków i presji, wynikającej z zaburzeń na rynkach. Trzeba być jednak świadomym, iż brak zainteresowania ze strony deponentów będzie powodował brak zainteresowania polityków pracami nad takimi regulacjami¹⁶.

¹² M. Zaleska: System gwarantowania depozytów, w: Zaleska M. (red) Świat bankowości, Difin, Warszawa 2018, s. 102.

¹³ A. Demirgüç-Kunt, E. J. Kane: Deposit Insurance Around the Globe: Where Does It Work? Journal of Economic Perspectives 2002, Volume 16, Number 2-Spring, s. 175-195.

¹⁴ A. Demirgüç-Kunt, E. J. Kane, L. Laeven: Adoption and Design of Deposit Insurance, w: A. Demirgüç-Kunt, E. J. Kane, L. Laeven (red) Deposit insurance around the world. Issues of design and implementation, MIT Press, Cambridge 2008, s. 70.

¹⁵ T. L. Hogan, K. Johnson: Alternatives to the Federal Deposit Insurance Corporation, Independent Review 2016, Volume 20, Issue 3, s. 435.

¹⁶ J. Koleśnik: Bezpieczeństwo systemu bankowego. Teoria i praktyka, Difin, Warszawa 2011, s. 219.

Podsumowując społeczne aspekty gwarantowania depozytów w bankach należy zwrócić także uwagę, iż jego funkcjonowanie nie stwarza jakichkolwiek bodźców do zwiększania wiedzy deponentów w zakresie ekonomii i finansów a ich świadome decyzje ograniczają się jedynie do dywersyfikacji depozytów pomiędzy bankami, do wysokości środków gwarantowanych. Dywersyfikacja ta będąca następstwem istnienia limitu środków gwarantowanych prowadzi jednak do zwiększenia kosztów usług depozytowych ponoszonych przez deponentów¹⁷. Na podstawie obserwacji ostatniego światowego można zaś uznać, iż podnoszenie limitu środków gwarantowanych lub wprowadzanie nieograniczonych gwarancji ma pozytywny wpływ na zachowanie deponentów tylko w krótkim okresie czasu, przyczyniając się do ograniczenia, czy nawet niedopuszczenia do paniki na rynku. Jednak w dłuższym horyzoncie czasu skutki takiego działania mogą być wręcz odwrotne.

Bibliografia

- Bagus P., Howden D.: *The economic and legal significance of "full" deposit availability*, European Journal of Law and Economics 2016, vol. 41, issue 1, s. 243-254.
- Bartholdy J., Boyle G. W., Stover R. D.: *Deposit insurance and the risk premium in bank deposit rates*, Journal of Banking and Finance 2003, vol. 27, issue 4, s. 699-717.
- Bergbrant M. C., Campbell K. C., Hunter D. M., Owers J. E.: *Does deposit insurance retard the development of non-bank financial markets?* Journal of Banking and Finance 2016, vol. 66, s. 102-125.
- Cooper R., Kempf H.: *Deposit insurance and bank liquidation without commitment: Can we sleep well?* Economic Theory 2016, vol. 61, issue 2, s. 365-392.
- Demirgüç-Kunt A., Kane E. J.: *Deposit Insurance Around the Globe: Where Does It Work?* Journal of Economic Perspectives 2002, vol. 16, no. 2, s. 175-195.
- Demirgüç-Kunt A., Kane E. J., Laeven L.: *Adoption and Design of Deposit Insurance*, w: Demirgüç-Kunt A., Kane E. J., Laeven L. (red) *Deposit insurance around the world. Issues of design and implementation*, MIT Press, Cambridge 2008.
- Demirgüç-Kunt A., Kane E. J., Laeven L.: *Determinants of deposit-insurance adoption and design*, Journal of Financial Intermediation 2008, vol. 17, issue 3, s. 407-438.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/49/UE z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie systemów gwarancji depozytów (Official Journal Nr L 173 z 12 VI 2014 r.).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 94/19/WE z dnia 30 maja 1994 r. w sprawie systemu gwarantowania depozytów (Official Journal Nr L 135 z 31 V 1994 r.).
- Hogan T. L., Johnson K.: *Alternatives to the Federal Deposit Insurance Corporation*, Independent Review 2016, vol. 20, no. 3, s. 433-454.
- Huizinga H., Nicodème G.: *Deposit insurance and international bank liabilities*, Journal of Banking and Finance 2006, Volume 30, Issue 3, s. 965-987.
- Kaufman G. G., Eisenbeis R. A.: *Deposit Insurance Issues in the Post-2008 Crisis World*, w: Berger A. N., Molyneux P., Wilson J. O.S. (red) *The Oxford handbook of banking*, Oxford University Press 2015.
- Koleśnik J.: *Bezpieczeństwo systemu bankowego. Teoria i praktyka*, Difin, Warszawa 2011.
- Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council amending Regulation (EU) 806/2014 in order to establish a European Deposit Insurance Scheme*, European Commission, COM(2015) 586 final.

¹⁷ G. G. Kaufman, R. A. Eisenbeis: *Deposit Insurance Issues in the Post-2008 Crisis World*, w: A. N. Berger, P. Molyneux, J. O.S. Wilson (red) *The Oxford handbook of banking*, Oxford University Press, 2015, s. 546-547.

Raport Roczny BFG za 2015 rok, Bankowy Fundusz Gwarancyjny, Warszawa 2016.
Sektor bankowy dane 2016, Urząd Komisji Nadzoru Bankowego, Warszawa 2017.
Ustawa z dnia 10 czerwca 2016 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji (Dz.U.2016.996).
Zaleska M.: *System gwarantowania depozytów*, w: Zaleska M. (red) *Świat bankowości*, Difin, Warszawa 2018.
Zaleska M.: *Zmiany zasad gwarantowania depozytów w odpowiedzi na globalny kryzys finansowy*, w: J. Nowakowski (red) *Instrumenty i regulacje bankowe w czasie kryzysu*, Difin, Warszawa 2010.

Summary

The purpose of this article is to present the social premises for the creation and consequence of the existence of deposit guarantee schemes. According to the author, the existence of deposit guarantee schemes makes them an important factor strengthening the relationship between depositors and banks, but their shape is a derivative of crisis in the banking sector. Comparing the social costs of creating and operating a deposit guarantee scheme with the cost of panic on the banking sector, the direct costs are primarily the contributions paid by banks, which reduce interest rates on deposits and increase the cost of bank credit to the public. The indirect cost is an increase of moral hazard risk and weakened incentives for deepening depositors' knowledge of economics and finance.

Key words: banking system, deposit guarantee scheme, moral hazard

Informacje o autorze:

dr hab. Jan Koleśnik, prof. SGH
Szkola Główna Handlowa w Warszawie
Kolegium Ekonomiczno-Społeczne
Instytut Bankowości
al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa
e-mail: jan.kolesnik@sgh.waw.pl
ORCID: 0000-0003-2182-5645

Dominika Kordela
Uniwersytet Szczeciński

Przedsiębiorstwa rodzinne na rynku papierów wartościowych – doświadczenia z rynku niemieckiego

FAMILY ENTERPRISES ON THE SECURITIES MARKET - EXPERIENCE FROM GERMANY

W artykule podjęto problematykę związaną z giełdowymi przedsiębiorstwami rodzinnymi. Autorka prezentuje znaczenie przedsiębiorstw rodzinnych w gospodarce Niemiec oraz ocenę wykorzystania przez niemieckie przedsiębiorstwa rodzinne finansowania udziałowego. Celem artykułu jest przedstawienie przesłanek skłaniających niemieckie przedsiębiorstwa rodzinne do debiutu giełdowego oraz charakterystyka giełdowych przedsiębiorstw rodzinnych w Niemczech. Ze względu na przeglądowy charakter artykułu, główną metodą badawczą wykorzystaną dla realizacji celu jest krytyczna analiza zagranicznej i polskiej literatury przedmiotu, na podstawie której zaprezentowano wyniki najistotniejszych badań niemieckich przedsiębiorstw rodzinnych. Wykorzystano również elementy statystyki opisowej oraz metodę opisową. Przedstawione analizy i oceny wskazują, że przedsiębiorstwa rodzinne w Niemczech mają znaczący wpływ na gospodarkę realną, jak również są istotne dla giełdy papierów wartościowych, co wyrażone jest m.in.: liczbą debiutów giełdowych oraz liczbą notowanych firm rodzinnych. W porównaniu do nierodzinnych przedsiębiorstw obecnych na giełdzie charakteryzują się niższą sumą bilansową i niższymi obrotami. Natomiast ocena korzyści związanych z obecnością na giełdzie zależna jest m.in. od wielkości przedsiębiorstwa.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwa rodzinne, rynek papierów wartościowych, finansowanie przedsiębiorstw.

Wstęp

W gospodarce niemieckiej przedsiębiorstwa rodzinne odgrywają bardzo ważną rolę, stanowią bowiem 91% wszystkich aktywnych przedsiębiorstw i tworzą 57% miejsc pracy w sektorze prywatnym¹. Wiele z nich to podmioty działające na rynku międzynarodowym, np. Schwarz-Gruppe, Robert Bosch GmbH czy Metro-Konzern. Biorąc pod uwagę skalę działania, liczbę zatrudnionych osób, wartość obrotów czy poziom aktywności na rynku międzynarodowym bardziej ciążą ku wielkim koncernom niż ku stereotypowemu wyobrażeniu firmy rodzinnej. Przedsiębiorstwa rodzinne podejmując decyzje o debiucie giełdowym przechodzą z modelu kontroli (charakteryzującego się dużym poziomem aktywności właścicieli i relatywnie niewielką

¹ *Die Volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen*, Stiftung Familienunternehmen, Monachium 2017, s.2.

liczbą właścicieli) do modelu rynkowego (oznacza to spadek aktywności właścicieli i wzrost ich liczby)², co wpływa na zmianę ich funkcjonowania i perspektywy rozwoju.

Głównym celem artykułu jest przedstawienie przesłanek skłaniających niemieckie przedsiębiorstwa rodzinne do debiutu giełdowego oraz charakterystyka giełdowych przedsiębiorstw rodzinnych w Niemczech. Artykuł ma charakter przeglądowy, uznając, że „podstawowy kanon nauki nawiązuje do ciągłości”³, autorka podejmuje się badań literaturowych, które mają posłużyć jako podstawa do prowadzenia dalszych badań w tym obszarze. W związku z powyższym przygotowując artykuł, wykorzystano następujące metody badawcze: krytyczną analizę zagranicznej i polskiej literatury przedmiotu, analizy statystyczne z wykorzystaniem statystyki opisowej obejmujące ocenę danych ze źródeł wtórnych oraz metodę opisową. W metodyce przeprowadzonych badań literaturowych kluczowe znaczenie miała zagraniczna kwerenda biblioteczna. Autorka pozyskała niemieckojęzyczne książki i artykuły naukowe dotyczące tematyki firm rodzinnych (w tym szczególnie giełdowych firm rodzinnych). Przeanalizowano również raporty instytucji i instytutów badających tę grupę podmiotów gospodarczych w Niemczech. Kolejnym etapem była analiza znaczącego wkładu –w postaci publikacji zwartych i artykułów naukowych - polskich naukowców w badania nad funkcjonowaniem i finansowaniem firm rodzinnymi. Ze względu na objętość artykułu nie wszystkie źródła literaturowe mogły znaleźć odniesienie w publikacji. W wyniku przeglądu literatury uznano, że na gruncie polskim – wciąż - istnieje luka poznawcza w zakresie wykorzystania przez przedsiębiorstwa rodzinne finansowania udziałowego na rynku kapitałowym⁴.

W artykule autorka wychodzi od definicyjnych ujęć przedsiębiorstwa rodzinnego i giełdowego przedsiębiorstwa rodzinnego, następnie prezentuje znaczenie przedsiębiorstw rodzinnych w Niemczech dla gospodarki realnej. W kolejnych częściach opisano teoretyczne aspekty związane z finansowaniem przedsiębiorstw rodzinnych oraz przedstawiono wyniki wybranych badań przeprowadzonych wśród giełdowych przedsiębiorstw rodzinnych w Niemczech.

Giełdowe przedsiębiorstwo rodzinne – kwestie definicyjne

W literaturze przedmiotu nie wskazano jednej ogólnie przyjętej definicji przedsiębiorstwa rodzinnego między innymi z powodu interdyscyplinarności tematyki i co z tym związane dużej liczby dyscyplin naukowych zaangażowanych w badanie tych podmiotów⁵, a także ze względu na ich zróżnicowanie⁶. Na brak jednoznacznej, powszechnie uznawanej definicji przedsiębiorstwa rodzinnego oraz mnogość podejść

² M. Stradomski, *Finansowanie obce firm rodzinnych na rynku niedoskonałym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010, s.165.

³ W. Czakon, *Metodyka systematycznego przeglądu literatury*, Przegląd Organizacji nr 3/2011, s.57.

⁴ Przykładem pracy podejmującej tę problematykę jest pozycja W. Popczyk, *Przedsiębiorstwo rodzinne w otoczeniu globalnym. Analiza porównawcza ekspansji międzynarodowej firm rodzinnych i nierodzinnych z rynku NewConnect*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. Łódź 2013.

⁵ E. Niedbała, *Firmy rodzinne – obiekt badawczy*, MBA nr 5/2002, s. 44.

⁶ H. Pernsteiner H, J.Węclawski (red.), *Finansowanie i corporate governance w przedsiębiorstwach rodzinnych*, C.H. Beck, Warszawa 2016, s. 21.

i koncepcji definicyjnych wskazują między innymi Klein⁷, Safin⁸, Stradomski⁹, Małyśzek¹⁰. Definiowanie przedsiębiorstwa rodzinnego dokonywane jest zarówno w oparciu o metody deskryptywne, jak i metody ilościowe. Podejmowano w badaniach próby określenia wartości progowych dla kryteriów mierzalnych określających wpływ rodzinny na przedsiębiorstwo, tworząc mierniki ilościowe uzasadniające nazwanie podmiotu gospodarczego przedsiębiorstwem rodzinnym¹¹.

W polskiej literaturze przedmiotu badane były różne aspekty działalności firm rodzinnych, analizie poddawano obszary związane z zarządzaniem strategicznym, zarządzaniem kapitałem ludzkim, funkcjonowaniem firm rodzinnych w gospodarce rynkowej, a także z finansowaniem firm rodzinnych¹². Biorąc pod uwagę cechy charakteryzujące przedsiębiorstwo rodzinne Marjański wskazuje, że istotnym czynnikiem wyróżniających przedsiębiorstw rodzinne z ogółu podmiotów gospodarczych jest sukcesja¹³. Podobieństwa podejścia można doszukać się w proponowanym przez Więcek-Janke, i Lewandowską modelu pięciu poziomów definicyjnych firmy rodzinnej¹⁴:

- Poziom 1 – Wielopokoleniowa firma rodzinna - jest to najwęższy zakres definicyjny, obejmujący firmy rodzinne, w których już miała miejsce sukcesja.
- Poziom 2 – Firma rodzinna u progu sukcesji – to firma, w zarządzanie którą zaangażowane są co najmniej dwie osoby z rodziny i planowana jest sukcesja.
- Poziom 3 - Jednopakoleniowa firma rodzinna – rodzina (co najmniej jedna osoba) na wpływ na podejmowanie decyzji, większość głosów w organach decyzyjnych jest w posiadaniu rodziny, przynajmniej jeden przedstawiciel rodziny bierze udział w zarządzaniu spółką, a w przypadku spółek notowanych na giełdzie warunkiem jest założenie firmy przez rodzinę lub nabycie przez nią udziałów lub posiadanie przez potomków rodziny co najmniej 25% głosów.
- Poziom 4 - Przedsiębiorstwa z tożsamością rodzinną – czyli takie które postrzegają się w kategoriach firmy rodzinnej.

⁷ S. Klein, *Familienunternehmen. Teoretische und empirische Grundlagen*, Josef Eul Verlag, Lohmar-Köln 2010, 3-6.

⁸ K. Safin, *Przedsiębiorstwo rodzinne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2007, s. 46-56.

⁹ M. Stradomski, *op.cit.*, s. 41-48.

¹⁰ E. Małyśzek, *Problem różnorodności definicji i typologii firm rodzinnych – konsekwencje i podejścia do jego rozwiązania*, [w:] Sułkowski Ł. (red.), *Firmy rodzinne – współczesne wyzwania przedsiębiorczości rodzinnej. Kierunki i strategie rozwoju*. Przedsiębiorczość i Zarządzanie, Tom XIII, Zeszyt 7. Łódź 2012.

¹¹ K. Safin, *op. cit.* s. 37-45, M. Stradomski, *op.cit.*, s.41-48.

¹² M.in., np.: Stradomski M., *op.cit.*; Winnicka-Popczyk A., *Finansowanie innowacji w polskich firmach rodzinnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016; Zajkowski R, *Transfer wiedzy, własności i wartości w przedsiębiorstwach rodzinnych. Efekt drugiego pokolenia*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2018.

¹³ A. Marjański, *Sukcesja jako wyróżnik przedsiębiorstwa rodzinnego*, [w:] Sułkowski Ł. (red.), *Firmy rodzinne – współczesne wyzwania przedsiębiorczości rodzinnej. Kierunki i strategie rozwoju*. Przedsiębiorczość i Zarządzanie, Tom XIII, Zeszyt 7. Łódź 2012.

¹⁴ E. Więcek-Janka, A. Lewandowska, *Model pięciu poziomów definiowania firm rodzinnych*[w:] Sułkowski Ł., Marjański A. (red.), *Firmy rodzinne – rozwój teorii i praktyki zarządzania*, Przedsiębiorczość i Zarządzanie, Tom XVIII, Zeszyt 6, część II, Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk, Łódź-Warszawa 2017, s. 165-166.

- Poziom 5 - Przedsiębiorstwa potencjalnie rodzinne - na tym poziomie uwzględniono kryterium własności firmy tj. 50% udziałów należy do osoby prywatnej lub rodziny.

Ogólnie i zgodnie z powszechnym poglądem można przyjąć jak wskazują Pernsteiner i Węclawski¹⁵, że przedsiębiorstwo rodzinne to podmiot gospodarczy znajdujący się we władaniu rodziny. Jednak przegląd literatury i dostępnych wyników badań dowodzi, że „władanie rodziny” to termin szeroki i niedoprecyzowany. Władanie może być określane przy użyciu wielu kryteriów, warunków i mierników. Pomimo różnorodności definicji autorzy badań są zgodni, że w procesie klasyfikacji podmiotów gospodarczych do grona firm rodzinnych decydujące znaczenie mają następujące kryteria: udział rodziny w kapitale własnym przedsiębiorstwa (własność), reprezentacja rodziny w zarządzie (wpływ na funkcjonowanie i zarządzanie) oraz radzie nadzorczej (udział w organach kontrolnych). Dyskusyjne jest natomiast uszczegółowienie skali oddziaływania przez rodzinę na przedsiębiorstwo w oparciu o wymienione kryteria.

Na przykład *Institut für Mittelstandsforschung* (IfM) w Bonn przedstawia następującą definicję: przedsiębiorstwo rodzinne to podmiot gospodarczy, w którym funkcje własności i zarządzania jednocześnie sprawuje właściciel lub rodzina. Jednak zgodnie z przyjętymi przez IfM założeniami każdy podmiot gospodarczy spełnia kryteria definicyjne przedsiębiorstwa rodzinnego, jeżeli: maksymalnie dwie osoby fizyczne lub członkowie ich rodziny posiadają co najmniej 50% udziałów przedsiębiorstwa i członek bądź członkowie rodziny pełnią funkcje w zarządzie¹⁶.

Z kolei *Stiftung Familienunternehmen* proponuje szersze ujęcie i definicją przedsiębiorstwo rodzinne obejmuje dwa rodzaje przedsiębiorstw, rozróżniając:

- **Przedsiębiorstwa kontrolowane przez rodzinę** (*Familienkontrollierte Unternehmen*) – czyli te, które są kontrolowane przez osoby fizyczne (spełnione jest kryterium własności), natomiast warunkiem koniecznym nie jest pełnienie funkcji przez członków rodziny w zarządzie i radzie nadzorczej przedsiębiorstwa¹⁷.
- **Przedsiębiorstwo prowadzone przez właściciela** (*Eigentümergeführte Familienunternehmen*) – do tej grupy zalicza się przedsiębiorstwa kontrolowane przez osobę lub osoby fizyczne z rodziny (kryterium własności), dodatkowym kryterium jest wymóg sprawowania przez co najmniej jednego z właścicieli funkcji w zarządzie.

Ponadto zgodnie z kryteriami przyjętymi przez *Stiftung Familienunternehmen* dowolne przedsiębiorstwo można zdefiniować jako rodzinne jeżeli spełnione są poniższe trzy warunki¹⁸:

- większość praw głosu posiada osoba fizyczna (osoby fizyczne), która to przedsiębiorstwo założyła; osoba fizyczna, która kupiła udziały w przedsiębiorstwie lub małżonkowie, rodzice, dzieci lub ich spadkobiercy,
- większość praw głosu wykonywana jest bezpośrednio lub pośrednio,

¹⁵ H. Pernsteiner, J. Węclawski, *op.cit.* s.21.

¹⁶ www.ifm-bonn.org, data dostępu 30.06.2018.

¹⁷ Wskazać należy, że takie podejście do definiowania podmiotów gospodarczych jako przedsiębiorstw rodzinnych jest najczęściej używany zarówno powszechnie w Niemczech, jak i w niemieckiej literaturze przedmiotu.

¹⁸ www.familienunternehmen.de, data dostępu 30.06.2018.

- co najmniej jeden przedstawiciel rodziny zasiada w zarządzie lub radzie nadzorczej.

Próby definiowania przedsiębiorstw rodzinnych podjęli również Eksperti Komisji Europejskiej. W opracowanym przez nich raporcie *Overview of Family Business Relevant Issues: Research, Networks, Policy Measures and Existing Studies* z 2009 wskazali na kryteria kwalifikujące podmioty gospodarcze do grupy przedsiębiorstw rodzinnych, odnosząc się również do klasyfikacji giełdowych przedsiębiorstw rodzinnych¹⁹. Konkluzje raportu są następujące:

- Podmiot gospodarczy można uznać za przedsiębiorstwo rodzinne jeżeli: a) większość praw do podejmowania decyzji mają osoby fizyczne będące założycielami przedsiębiorstwa bądź spadkobiercami założycieli; b) większość praw do podejmowania decyzji ma charakter pośredni lub bezpośredni; c) co najmniej jeden przedstawiciel rodziny lub krewnych formalnie uczestniczy w zarządzaniu przedsiębiorstwem.
- Przedsiębiorstwo notowane na giełdzie spełnia definicję przedsiębiorstwa rodzinnego jeżeli osoba fizyczna, która to przedsiębiorstwo założyła bądź odziedziczyła, lub członkowie jej rodziny i sukcesorzy posiadają łącznie ponad 25% głosów uprawniających do podejmowania decyzji.

Szersze kryteria do określenia giełdowych przedsiębiorstw rodzinnych przyjmuje *Frankfurter Wertpapierbörse*. Stosowana systematyka wyrażona jest w konstrukcji indeksów firm rodzinnych (DAXplus Family, DAXplus Family 30), w których ujmowane są przedsiębiorstwa spełniające następujące warunki²⁰.

- rodzina założyciela/założycieli przedsiębiorstwa posiada co najmniej 25% praw głosu; lub
- rodzina zasiada w zarządzie bądź radzie nadzorczej przedsiębiorstwa i posiada co najmniej 5 % praw głosów.

Z przedstawionych w literaturze przedmiotu koncepcji ilościowego podejścia do definiowania przedsiębiorstwa rodzinnego warte uwagi są miernik rodzinności opracowanego przez Klein czy koncepcja von Schuttenbacha²¹. Niewątpliwą zaletą mierników jest ich przejrzystość i przydatność podczas kwalifikowania podmiotów gospodarczych do badań. Jednak wskazuje się również na wady np.: pominięcie kultury organizacyjnej przedsiębiorstwa będącej odzwierciedleniem kultury rodzinnej²².

Na istotną cechę przedsiębiorstw rodzinnych - z punktu widzenia ich obecności i aktywności na rynku papierów wartościowych - wskazuje Stradomski²³. W przedsiębiorstwie rodzinnym mianowicie przez większą część cyklu jego życia jest jeden ten sam podmiot dominujący, czyli rodzina. Dlatego przedsiębiorstwa rodzinne są szczególnym przykładem podmiotów gospodarczych, których cechą jest skupiony charakter własności – inwestorem dominującym jest rodzina. Ma to swoje implikacje, chociażby duża koncentracja akcjonariatu wpływa na gorsze warunki oferty pierwotnej

¹⁹ H. Pernsteiner, J. Węclawski, *op.cit.*, s. 25.

²⁰ www.dax-indices.com, data dostępu 30.06.2018.

²¹ K. Safin, *op. cit.*, s. 47-57.

²² J. Niemczyk, P. Kotliński, *WIG Rodzinny na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, [w:] Sułkowski Ł., (red.), *Firmy rodzinne – determinanty funkcjonowania i rozwoju. Współczesne aspekty zarządzania*, Przedsiębiorczość i Zarządzanie, Tom XII, Zeszyt 6, Łódź, s. 312.

²³ M. Stradomski, *op.cit.*, s.124.

(oznacza wyższe dyskonto), które jednak jest akceptowane przez właścicieli (rodzinę) z powodu potrzeby dywersyfikacji struktury własnościowej²⁴.

Charakterystyka i znaczenie przedsiębiorstw rodzinnych w Niemczech

Jedne z najbardziej kompleksowych badań niemieckich przedsiębiorstw rodzinnych zostały przeprowadzone przez S. Klein w roku 1995, wartość tych wyników jest tym większa, że zostały one powtórzone i poszerzone w roku 2000 - stąd ich duża wartość poznawcza. Klein²⁵ wskazuje, że w Niemczech od zawsze przedsiębiorstwa rodzinne były silne i bardzo aktywne, a ich udział w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych był znaczący. Cechą charakterystyczną przedsiębiorstw rodzinnych w Niemczech jest ich długoletnia, nawet ponad stuletnia historia. Według badań Klein²⁶ prawie 8 600 działających w roku 1996 przedsiębiorstw (ponad 3%) to przedsiębiorstwa powstałe przed rokiem 1871²⁷, z czego aż 74,5% stanowiły przedsiębiorstwa rodzinne. Według danych *Stiftung Familienunternehmen* w roku 2017 średni wiek niemieckich przedsiębiorstw rodzinnych ujętych w zestawieniu TOP500²⁸ wynosi 101,8 lat, co więcej połowa przedsiębiorstw została założona przed 1923 rokiem. Długoletnia historia i aktywność tych podmiotów gospodarczych działających wciąż w formie firm rodzinnych zadaje się potwierdzać ich cechą t.j. nastawienie na długoterminową perspektywę działania, która z kolei determinuje dobór źródeł finansowania tak, że preferowane są własne (rodzinne) środki finansowe, a dopiero po ich wykorzystaniu pozyskiwane są źródła zewnętrzne²⁹.

Tabela 1. Znaczenie gospodarcze przedsiębiorstw kontrolowanych przez rodzinę³⁰ w Niemczech.

	Przedsiębiorstwa ogółem	z tego przedsiębiorstwa rodzinne
Liczba w tys.	2 697	2 427
Obrót w mld euro	5 927	2 891
Liczba zatrudnionych w mln	29,5	15,6

Źródło: *Die Volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen*, Stiftung Familienunternehmen, München 2017.

Stwierdzenie o dużym znaczeniu przedsiębiorstw rodzinnych w gospodarce Niemiec znajduje potwierdzenie w danych liczbowych, przedsiębiorstwa kontrolowane przez rodzinę stanowiły w roku 2015 90% wszystkich aktywnych podmiotów gospodarczych (91% jeżeli wyłączy się z liczby przedsiębiorstw te o charakterze publicznym), wypracowują blisko 49% obrotu w gospodarce i tworzą prawie 52%

²⁴ Ibidem, s.166.

²⁵ S. Klein, *op.cit.*, s. 21.

²⁶ Ibidem, s.32 -33.

²⁷ Data Zjednoczenia Niemiec.

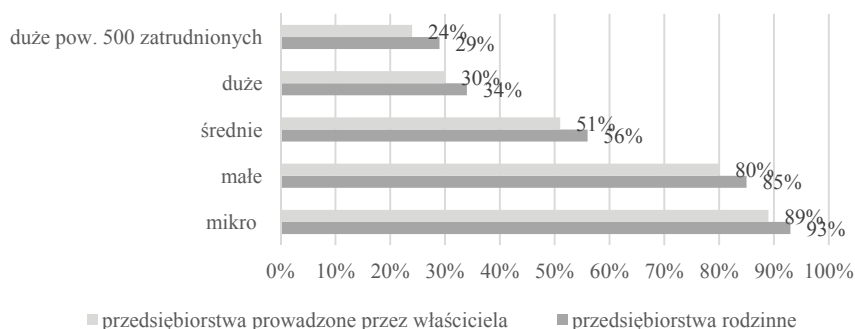
²⁸ Zestawienie prezentuje 500 największych firm rodzinnych w Niemczech.

²⁹ J. Niemczyk, P. Kotliński, *op.cit.*, s.307-308.

³⁰ Zgodnie z ujęciem definicyjnym *Stiftung Familienunternehmen* dane dotyczą przedsiębiorstw kontrolowanych przez rodzinę (a nie przedsiębiorstw prowadzonych przez właściciela).

wszystkich miejsc pracy (57% przy uwzględnianiu tylko prywatnych przedsiębiorstw)³¹. Przedsiębiorstwa rodzinne i kontrolowane przez rodziny tworzą ponad 40% PKB³². Dane dotyczące liczby przedsiębiorstw rodzinnych, obrotu przez nie wypracowanego oraz liczby zatrudnionych osób (tabela 1) potwierdzają ich istotne znaczenie w gospodarce.

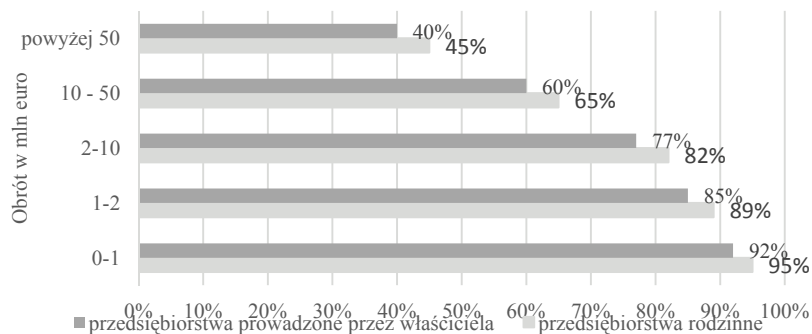
Według danych statystycznych największy odsetek przedsiębiorstw rodzinnych jest w grupie mikro i małych przedsiębiorstw, wraz ze wzrostem liczby zatrudnionych maleje odsetek firm rodzinnych w danej grupie wielkości przedsiębiorstw (rysunek 1).



Rysunek 1. Udział przedsiębiorstw rodzinnych w poszczególnych grupach wielkościowych podmiotów gospodarczych (według liczby zatrudnionych osób) w Niemczech

Źródło: *Die Volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen*, Stiftung Familienunternehmen, Monachium 2017.

Również według kryterium wartości obrotu przedsiębiorstwa rodzinne dominują wśród mikroprzedsiębiorstw (ponad 90%), i stanowią ponad 80% małych przedsiębiorstw (rysunek 2).



Rysunek 2. Udział przedsiębiorstw rodzinnych w poszczególnych grupach wielkości wg kryterium obrotu

Źródło: *Die Volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen*, Stiftung Familienunternehmen, Monachium 2017.

³¹ *Die Volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen*, Stiftung Familienunternehmen, Monachium 2017, s. 2.

³² S. Gottschalk i in. , *Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen*, Stiftung Familienunternehmen, Monachium.2014, s.19-21.

Badania dotyczące form organizacyjno-prawnych przedsiębiorstw rodzinnych wskazują, że 85% spółek osobowych i 79% spółek kapitałowych to przedsiębiorstwa rodzinne³³.

Z punktu widzenia niemieckich przedsiębiorstw rodzinnych najważniejszymi źródłami finansowania są pożyczki i kredyty (blisko 80% wskazań), a w następnej kolejności (ponad 20% wskazań) instrumenty dłużne (obligacje i krótkoterminowe papiery dłużne), faktoring, blisko 20% wskazuje kredyty konsorcjalne, a ponad 20% firm rodzinnych wykorzystuje finansowanie udziałowe³⁴.

Finansowanie przedsiębiorstw rodzinnych – wybrane aspekty

Finansowanie przedsiębiorstw rodzinnych jest zdeterminowane takim doбором źródeł i instrumentów finansowania, który zabezpieczy przed ryzykiem upadłości lub przejęciem przedsiębiorstwa oraz umożliwi przekazanie przedsiębiorstwa w dobrej kondycji ekonomicznej następnym pokoleniom. Wybór źródeł i instrumentów zależy również od wypływu określonego kapitału na niezależność ekonomiczną przedsiębiorstwa³⁵.

Gallo, Tapies i Cappuyns³⁶ wskazują, że przedsiębiorstwa rodzinne kierują się szczególną logiką finansowania. Mianowicie decyzje finansowe podejmowane w tych podmiotach gospodarczych nie są oparte wyłącznie na maksymalizacji wartości, lecz uwzględniają również inne czynniki na przykład zgodność sposobu prowadzenia firmy z pewną tradycją czy możliwość zaoferowania pracy członkom rodziny.

Literatura przedmiotu wskazuje, że przedsiębiorstwa rodzinne generalnie preferują konserwatywną strategię finansowania i wewnętrzne źródła finansowania, co wyraża się też w wysokim poziomie kapitału własnego³⁷. Tę grupę przedsiębiorstw charakteryzuje również wysoki poziom finansowania z zatrzymanego zysku, co związane jest z dużą skłonnością do rezygnacji z wypłat dywidendy³⁸. W konsekwencji przedsiębiorstwa rodzinne charakteryzują się niższymi od średnich wskaźnikami zadłużenia, co również potwierdzają liczne badania³⁹. Kapitał udziałowy, z kolei, ze względu na oczekiwany przez inwestorów udział w zyskach pozyskiwany ma relatywnie wysoki koszt⁴⁰.

Stradomski⁴¹ wskazuje ponadto, że po debiucie giełdowym firmy rodzinnej istotne są relacje właścicieli skupionych wokół rodziny z inwestorami mniejszościowymi. Sposobem na ochronę dominującej pozycji rodziny w przedsiębiorstwie może być debiut giełdowy oparty na strategii pozyskania drobnych inwestorów. Z jednej strony pozwala

³³ *Die Volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen*, Stiftung Familienunternehmen, Monachium 2017, s. 19.

³⁴ A.K. Achleitner, C. Kaserer, N. Günther, S. Volk, *Die Kapitalmarktfähigkeit von Familienunternehmen, Unternehmensfinanzierung über Schuldschein, Anleihe und Börsengang*, Stiftung Familienunternehmen, Monachium 2011, s. 169.

³⁵ H. Pernsteiner, J. Węclawski, *op.cit.*, s. 54.

³⁶ M.A. Gallo, J. Tapies, K. Cappuyns, *Comparison of family and nonfamily business: Financial logic and personal preferences*, *Family Business Review*, nr 17(4) 2004, s. 303–318.

³⁷ A.K. Achleitner in, *op.cit.* 2011, s. 42; H. Pernsteiner, J. Węclawski, *op.cit.*, s. 54–55; M.A. Gallo, A. Vilaseca, *Finance in family business*, *Family Business Review*, tom 9, Wiley Online Library, 1996, s. 387–401.

³⁸ H. Pernsteiner, J. Węclawski, *op.cit.*, s. 54–55, 73.

³⁹ szerzej M. Stradomski, *op.cit.*, s. 186–187.

⁴⁰ *Ibidem*, s. 165.

⁴¹ *Ibidem*, s. 131.

na pozyskanie kapitału udziałowego, a z drugiej zachowany zostaje dominujący wpływ rodziny na decyzje w przedsiębiorstwie⁴². Jednakże nawet w przypadku notowania przedsiębiorstwa rodzinnego na giełdzie papierów wartościowych dopływ nowego kapitału może być ograniczony z powodu dążenia właścicieli do utrzymania dominującej pozycji w strukturze kapitału i utrzymania liczby praw głosu, co może spowodować mniejsze zainteresowanie inwestorów⁴³.

Decyzja o IPO w przedsiębiorstwach rodzinnych jest elementem strategii finansowania i skutkuje zarówno korzyściami dla rozwoju przedsiębiorstwa (m.in.: łatwiejszy dostęp do kapitału, zwiększenie wartości firmy, podwyższenie jej prestiżu), jednak też tworzy szereg zagrożeń (utrata cechy prywatności firmy, ograniczenie siły rodziny, presja ze strony nowych akcjonariuszy)⁴⁴.

Niemieckie firmy rodzinne na giełdzie - wyniki wybranych badań

W podjęciu decyzji o pozyskaniu kapitału udziałowego poprzez IPO kluczowym czynnikiem może być planowany rozwój przedsiębiorstwa, zwłaszcza że często wewnętrzne źródła finansowania nie są wystarczające w kontekście finansowania rozwoju⁴⁵.

Kompleksowe badania dotyczące obecności przedsiębiorstw rodzinnych na giełdzie papierów wartościowych zostały przeprowadzone przez zespoły pod kierownictwem A.K. Achleitner. Wyniki wskazują, że na decyzje niemieckich przedsiębiorstw rodzinnych o publicznej emisji papierów wartościowych wpływ mają zarówno czynniki zewnętrzne⁴⁶:

- zaostrzenie polityki kredytowej przez banki,
- zmiana warunków udzielania kredytów,

jak również wewnętrzne:

- dążenie do szybszego rozwoju i wzrostu,
- chęć zmiany struktury kapitałowej (restrukturyzacja),
- planowana sprzedaż przedsiębiorstwa i wyjście z inwestycji,
- dywersyfikacja źródeł finansowania (często rozumiana jako uniezależnienie się od banków)

Wskazuje się również, że w niemieckich przedsiębiorstwach rodzinnych gotowość do skorzystania z finansowania na rynku kapitałowych często zależy nie od otwartości rodziny na nowe źródła finansowania, ale od wiedzy z zakresu finansów i rynku kapitałowego oraz doświadczenia członków rodziny czy też chęci skorzystania z usług doświadczonych doradców⁴⁷.

⁴² T.R. Smus, *Strategie finansowe firm rodzinnych*, [w:] Sułkowski Ł., (red.), *Firmy rodzinne – determinanty funkcjonowania i rozwoju. Współczesne aspekty zarządzania*, Przedsiębiorczość i Zarządzanie, Tom XII, Zeszyt 6, Łódź 2011, s. 301.

⁴³ B. Feldbauer-Durstmüller, H. Pernsteiner, R. Rohatschek, M. Tumpel, , *Familienunternehmen*, Linde Verlag, Wiedeń 2008, s.57.

⁴⁴ A. Winnicka-Popczyk , *Finansowanie innowacji w polskich firmach rodzinnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016, s. 102-109.

⁴⁵ A.K. Achleitner i in., *op.cit.* 2011, s.42.

⁴⁶ Ibidem, s.103 – 105.

⁴⁷ Ibidem, s.45.

Kolejne szerokie badania przeprowadzone zostały przez *PricewaterhouseCoopers* (PwC) wspólnie z Instytutem Przedsiębiorstw Rodzinnych WHU-*Otto Beisheim School of Management*. Ich wyniki wskazują, że przy podejmowaniu decyzji o debiucie giełdowym przez niemieckie przedsiębiorstwa rodzinne cele finansowe (rozumiane jako powodzenie oferty, poziom niedoszacowania ceny emisyjnej, a co z tym związane poziom kursu akcji podczas debiutu) nie są najważniejsze. Bowiem nadrzędnym celem związanym z publiczną emisją akcji jest przede wszystkim minimalizacja ryzyka utraty kontroli oraz wizerunku przedsiębiorstwa. Istotna dla tej grupy podmiotów jest przede wszystkim ochrona tzw. społeczno-emocjonalnego bogactwa (*Socialemotional wealth - SEW*) związanego z firmą. Konsekwencją takiej postawy jest akceptowanie przez przedsiębiorstwa rodzinne wyższego poziomu niedoszacowania ceny w porównaniu z przedsiębiorstwami nierodzinnymi⁴⁸. Badania PwC wskazują, że w wyniku niedoszacowania przedsiębiorstwa rodzinne podczas IPO rezygnują średnio z 10% wartości rynkowej emitowanych akcji⁴⁹.

Analiza zagadnień teoretycznych oraz wyników badań prowadzi do konkluzji o niejednoznaczności ocen wpływu obecności na giełdzie przedsiębiorstw rodzinnych na ich wzrost i rozwój. Z jednej strony wskazuje się, że duże rodzinne niemieckie przedsiębiorstwa imponują rozwojem mimo nieobecności na giełdzie papierów wartościowych. Z drugiej strony wyniki badań kończą wnioski o lepszych warunkach do rozwoju dla przedsiębiorstw rodzinnych notowanych na giełdzie. Statystyki przytoczone przez Bertholda⁵⁰ wskazują na wyższą dynamikę wzrostu przychodów wśród dużych przedsiębiorstw rodzinnych funkcjonujących poza giełdą niż wśród dużych giełdowych przedsiębiorstw rodzinnych. Jednocześnie z porównywalnych analiz wykonywanych wśród małych i średnich przedsiębiorstw płyną inne wnioski. Mianowicie małe i średnie przedsiębiorstwa rodzinne często charakteryzuje wzrost o wartościach mniej niż przeciętnych. Jednymi z istotniejszych przyczyn tego zróżnicowania są restrykcyjne wymogi stawiane małym i średnim przedsiębiorstwom przez potencjalnych kapitałodawców, jak również relatywnie niski poziom finansowania wewnętrznego⁵¹.

W związku z powyższym, przyjmując wyniki badań przedstawionych przez Bertholda, uprawnione jest przypuszczenie, że korzyści i koszty obecności na giełdzie papierów wartościowych niemieckich przedsiębiorstw rodzinnych zależą od ich wielkości:

- Duże przedsiębiorstwa rodzinne - nie wskazano by nieobecność dużych przedsiębiorstw rodzinnych na giełdzie miała negatywny wpływ na ich finanse, wzrost czy możliwości inwestycyjne.
- Małe przedsiębiorstwa rodzinne - dla nich, ze względu na ograniczone dostęp do kapitału zewnętrznego i obcego – łatwiej dostępny w ostatnich latach - rynek giełdowy jest szansą.

⁴⁸ S. Rau, P. Bartels, *IPO-Underpricing in Familienunternehmen*, PricewaterhouseCoopers A.G., 2013, www.pwc.de/familienunternehmen, s. 5, 10-11.

⁴⁹ Ibidem, s. 5.

⁵⁰ F. Berthold, *Familienunternehmen in Spannungsfeld zwischen Wachstum und Finanzierung*, Wittener Institut für Familienunternehmen, EUL Verlag, 2010, s. 1-3.

⁵¹ Ibidem, s.3

Niemieckie przedsiębiorstwa rodzinne tworzą znaczącą liczbę debiutantów giełdowych. Wyniki badań z lat 2004-2015 wskazują, że blisko połowę (46%) IPO stanowiły oferty publiczne przedsiębiorstw rodzinnych. Z kolei średnia wartość emisji przedsiębiorstw rodzinnych wynosiła 65,5 mln euro (mediana 18,2 mln euro), podczas gdy średnia wartość emisji przedsiębiorstw nierodzinnych to 170,5 mln euro (mediana 34 mln euro). Przeciętna wartość przychodów przedsiębiorstw rodzinnych wprowadzanych do obrotu giełdowego w Niemczech w roku poprzedzających debiut wynosiła 98,3 mln euro, natomiast w przypadku przedsiębiorstw nierodzinnych 454,4 mln euro⁵². Giełdowe przedsiębiorstwa rodzinne są więc mniejszymi podmiotami gospodarczymi niż nierodzinne przedsiębiorstwa notowane na Deutsche Börse (DB).

Zgodnie z wynikami jedynych – przeprowadzonych w Niemczech – tak kompleksowych badań dotyczących rodzinnych firm notowanych na giełdzie papierów wartościowych, stanowią one prawie połowę spółek notowanych na DB, a ich wartość rynkowa stanowi jedną trzecią kapitalizacji spółek ujętych w indeksie Composite DAX⁵³.

Ponadto wskazano na następujące cechy giełdowych przedsiębiorstw rodzinnych dotyczące obszaru finansów⁵⁴:

- Wyższy udział kapitału własnego w strukturze finansowania: w firmach rodzinnych średni udział kapitału własnego wynosił 50% (mediana 51%), podczas gdy dla firm nierodzinnych średnia wynosi 36% (mediana 34%).
- Średnia wartość sumy bilansowej jest niższa w przypadku firmy rodzinnych niż nierodzinnych.
- Średnia wartość przychodu jest niższa w firmach rodzinnych niż w nierodzinnych.

Mimo, że jak wskazano powyżej przedsiębiorstwa nierodzinne notowane na giełdzie charakteryzuje wyższa wartość sumy bilansowej i przychodów, firmy rodzinne notowane na DB są dużymi przedsiębiorstwami. Dane dotyczące wartości sumy bilansowej, przychodów oraz liczby zatrudnionych osób notowanych przedsiębiorstw rodzinnych wskazują, że średnia wartość sumy bilansowej przedsiębiorstw rodzinnych wynosiła 1 180 mln euro, średnia wartość przychodów 1 178 mln euro, a średnia liczba zatrudnionych 6 112⁵⁵.

Na rynku papierów wartościowych istotnym miernikiem informującym o wielkości i pozycji przedsiębiorstwa jest kapitalizacja. Dane wskazują, że w okresie 2000-2008 kapitalizacja przedsiębiorstw rodzinnych stanowiła od 23% (w roku 2002) do 33-34% (w latach 2000, 2006) sumy kapitalizacji spółek ujętych w indeksie CDAX⁵⁶. Wśród 30 największych spółek na DB na koniec 2019 znajdowały się trzy przedsiębiorstwa rodzinne⁵⁷.

⁵² Blättchen W., Nespethal U. (2015), *Kapitalmarktfinanzierung und Familienunternehmen*, FuS nr 5/2015, s. 174.

⁵³ A.K. Achleitner, i in., *Börsennotierte Familienunternehmen in Deutschland*, Stiftung Familienunternehmen, Monachium 2010, s. 11.

⁵⁴ Ibidem, s.61-63.

⁵⁵ Ibidem, s. 62-64.

⁵⁶ A.K. Achleitner i in., *op.cit.*, 2010, s. 44.

⁵⁷ www.boerse.ard.de data dostępu 30.05.2019 r.

Na znaczenie przedsiębiorstw rodzinnych na Deutsche Börse oprócz ich liczby i kapitalizacji wskazuje utworzenie specjalnych indeksów giełdowych. Do *DAXplus Family Index* według danych na koniec maja 2019 roku zakwalifikowanych było 113 przedsiębiorstw (są nie tylko niemieckie, ale również zagraniczne przedsiębiorstwa rodzinne). Natomiast drugi indeks *DAXplus Family30* ujmuje 30 największych i najbardziej płynnych przedsiębiorstw rodzinnych i służy jako barometr kondycji małych i średnich przedsiębiorstw rodzinnych⁵⁸.

Zakończenie

Cechą charakterystyczną wszystkich przedsiębiorstw rodzinnych, w tym niemieckich, jest duży udział kapitału własnego w strukturze finansowania. Kolejnym istotnym według wskazań źródłem finansowania są kredyty i pożyczki. Jednak niemieckie przedsiębiorstwa rodzinne są również silnie reprezentowane na giełdzie papierów wartościowych, mają znaczący udział wśród debiutujących spółek oraz w kapitalizacji giełdy. Co ciekawe przytoczone wyniki badań wśród niemieckich przedsiębiorstw rodzinnych wskazują, że przy podejmowaniu decyzji o debiucie giełdowym kierują się głównie niefinansowymi motywami.

Analizy porównawcze wskazują, że biorąc pod uwagę wartość obrotów i sumę bilansową, firmy rodzinne obecne na giełdzie są podmiotami mniejszymi niż nierodzinne przedsiębiorstwa giełdowe, ale wciąż klasyfikowane są jako duże przedsiębiorstwa.

Warto podkreślić, że wyniki badań nie wskazują jednoznacznie jak na rozwój przedsiębiorstwa wpływa obecność na giełdzie, ocena korzyści i kosztów zależy m.in. od wielkości przedsiębiorstwa.

Bibliografia

- Achleitner A.K., Kaserer C., Kauf T., Günther N., Ampenberger M., *Börsennotierte Familienunternehmen in Deutschland*, Stiftung Familienunternehmen, Monachium 2010.
- Achleitner A.K., Kaserer C., Günther N., Volk S., *Die Kapitalmarktfähigkeit von Familienunternehmen, Unternehmensfinanzierung über Schuldschein, Anleihe und Börsengang*, Stiftung Familienunternehmen, Monachium 2011.
- Berthold F., *Familienunternehmen in Spannungsfeld zwischen Wachstum und Finanzierung*, Wittener Institut für Familienunternehmen, EUL Verlag 2010.
- Blättchen W., Nespethal U., *Kapitalmarktfinanzierung und Familienunternehmen*, FuS nr 5/2015.
- Czakov W., *Metodyka systematycznego przeglądu literatury*, Przegląd Organizacji 2011 nr 3.
- Die Volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen*, Stiftung Familienunternehmen, Monachium 2017.
- Feldbauer-Durstmüller B., Pernsteiner H., Rohatschek R., Tumpel M., *Familienunternehmen*, Linde Verlag, Wiedeń 2008.
- Gallo M.A., Vilaseca A. *Finance in family business*, Family Business Review, tom 9, Wiley Online Library 1996.
- Gallo M.A., Tapies J., Cappuyns K., *Comparison of family and nonfamily business: Financial logic and personal preferences*, Family Business Review, nr 17(4) 2004.

⁵⁸ www.dax-indices.com data dostępu 30.05.2019 r.

Gottschalk S., Niefert M., Licht G., Wagner S.C., Hauer A., Keese D., Woyewode M., *Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen*, Stiftung Familienunternehmen, Monachium 2014.

Klein, S., *Familienunternehmen. Teoretische und empirische Grundlagen*, Josef Eul Verlag, Lohmar-Köln 2010.

Małyśzek, E. *Problem różnorodności definicji i typologii firm rodzinnych – konsekwencje i podejścia do jego rozwiązania*, [w:] Sułkowski Ł. (red.), *Firmy rodzinne – współczesne wyzwania przedsiębiorczości rodzinnej. Kierunki i strategię rozwoju*. Przedsiębiorczość i Zarządzanie, Tom XIII, Zeszyt 7. Łódź 2012.

Marjański A., *Sukcesja jako wyróżnik przedsiębiorstwa rodzinnego*, [w:] Sułkowski Ł. (red.), *Firmy rodzinne – współczesne wyzwania przedsiębiorczości rodzinnej. Kierunki i strategię rozwoju*. Przedsiębiorczość i Zarządzanie, Tom XIII, Zeszyt 7. Łódź 2012.

Niemczyk J., Koliński P., *WIG Rodzinny na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, [w:] Sułkowski Ł., (red.), *Firmy rodzinne – determinanty funkcjonowania i rozwoju. Współczesne aspekty zarządzania*, Przedsiębiorczość i Zarządzanie, Tom XII, Zeszyt 6, Łódź 2011.

Niedbała E. *Firmy rodzinne – obiekt badawczy*, MBA 2002 nr 5.

Pernsteiner H., Węclawski J. (red.), *Finansowanie i corporate governance w przedsiębiorstwach rodzinnych*, C.H. Beck, Warszawa 2016.

Rau S., Bartels P. , *IPO-Underpricing in Familienunternehmen*, PricewaterhouseCoopers A.G., 2013 www.pwc.de/familienunternehmen.

Safin K., *Przedsiębiorstwo rodzinne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej IM. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2007.

Smus T.R. *Strategie finansowe firm rodzinnych*, [w:] Sułkowski Ł., (red.), *Firmy rodzinne – determinanty funkcjonowania i rozwoju. Współczesne aspekty zarządzania*, Przedsiębiorczość i Zarządzanie, Tom XII, Zeszyt 6, Łódź 2011.

Stradomski M. , *Finansowanie obce firm rodzinnych na rynku niedoskonałym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.

Więcek-Janka E., Lewandowska A., *Model pięciu poziomów definiowania firm rodzinnych*[w:] Sułkowski Ł., Marjański A. (red.), *Firmy rodzinne – rozwój teorii i praktyki zarządzania*, Przedsiębiorczość i Zarządzanie, Tom XVIII, Zeszyt 6, część II, Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk, Łódź-Warszawa 2017.

Winnicka-Popczyk A., *Finansowanie innowacji w polskich firmach rodzinnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016.

Summary

In this article the author focuses on family firms, which are listed on stock exchange. The article presents the importance of family businesses in both the real economy in Germany as well as the activity of the German family businesses on the securities market in terms of the usage of the equity. The aim of the article is to present the most important reasons of IPO and the characteristic of family businesses that are listed on stock exchange. Indeed article shows in the review results of the most important studies of German family businesses that are listed on stock exchange. In the article following methods were used: critical analysis of the literature, as well as components of descriptive statistic and descriptive method. Analysis and the assessment show that family businesses in Germany have a significant impact on the real economy. They are also important issuers on the stock exchange, which is expressed, among others, by the number of both IPOs and listed companies. In comparison to non- family enterprises the family firms listed on stock exchange are characterized by lower balance sheet total and lower turnover. However, the assessment of benefits related to the presence on the stock exchange depends, among the size of the enterprise.

Keywords: family enterprises, security market, enterprises financing.

Informacje o autorze:

Dr Dominika Kordela

Uniwersytet Szczeciński

Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług

ul. Cukrowa 8

71-004 Szczecin

e-mail: dominika.kordela@wzieu.pl

ORCID: 0000-0002-4826-1352

Iwona Kowalska
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

Daniel Jurewicz
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa we Włocławku
Regionalna Izba Obrachunkowa w Bydgoszczy

Mirosław Legutko
Regionalna Izba Obrachunkowa w Krakowie

Skutki finansowe władztwa podatkowego gmin

FINANCIAL CONSEQUENCES OF MUNICIPALITIES' TAXING AUTHORITY

Celem artykułu jest ocena skali władztwa podatkowego gmin poprzez udzielanie ulg, zwolnień oraz odroczeń podatkowych, a także ocena wpływu udzielanych przez gminę ulg i zwolnień podatkowych na wysokość otrzymywanej części wyrównawczej subwencji ogólnej. Zastosowano metodę analizy danych pochodzących z programu Besti@. Zawiera on dane ze sprawozdań sporządzanych przez jednostki samorządu terytorialnego (JST). Przyjęty do analiz okres to lata 2006 - 2017 roku. Z przeprowadzonej analizy wynika, iż:

- 1. Działania z zakresu władztwa podatkowego są przede wszystkim podejmowane przez organy stanowiące gmin.*
- 2. W zakresie władztwa podatkowego gminy preferują przede wszystkim obniżanie stawek podatków poniżej maksymalnych poziomów określanych przez władze centralne.*
- 3. W najmniejszym zakresie ulg i zwolnień podatkowych udzielają miasta na prawach powiatu, a w największym zakresie gminy wiejskie.*
- 4. Gminy stosując z własnej inicjatywy zwolnienia podatkowe mogą doprowadzić do sytuacji w której zostaną przyporządkowane do wyższej kategorii dochodowej gmin i skutkować to będzie uzyskaniem niższej kwoty części wyrównawczej subwencji ogólnej.*

Słowa kluczowe: finanse, gmina, podatek, subwencja, władztwo podatkowe

Wstęp

System podatkowy jednostek samorządu terytorialnego (JST) to jeden z elementów systemu kształtowania się danin publicznych w Polsce. Pojęcie danin publicznych jest przede wszystkim zawarte w przepisach art. 217 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej¹. Fakt przyporządkowania części danin publicznych do podsektora finansów samorządowych jest wyrazem idei decentralizacji państwa, której celem jest przekazywanie kompetencji władzy państwowej organom jednostek samorządu terytorialnego, wyłonionym w sposób demokratyczny przez społeczności lokalne².

¹ Ustawa z dnia 2 kwietnia 1997 r. – Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej (Dz.U. z 1997 r. Nr 78, poz.483).

² H. Izdebski: Samorząd terytorialny. Podstawy ustroju i działalności. Wyd. LexisNexis, Warszawa 2011, s. 29.

Zgodnie z treścią art. 9 Europejskiej Karty Samorządu Lokalnego przynajmniej część zasobów finansowych społeczności lokalnych powinna pochodzić z opłat i podatków lokalnych, których wysokość społeczności te mają prawo ustalać, w zakresie określonym ustawą. Oznacza to prawo społeczności lokalnej do oceny działań władz samorządowych w zakresie kształtowania systemu podatków i opłat lokalnych w ustawowo wyznaczonych ramach. Ocena władztwa podatkowego JST jest ważnym zagadnieniem w literaturze przedmiotu z zakresu przepływów pieniężnych, choć dotyczy zjawisk charakteryzujących się:

1. niższym poziomem fiskalizmu grupy podatków lokalnych aniżeli podatków zaliczanych np. do grupy podatków pośrednich (przykładowo VAT)³;
2. oddziaływaniem stosunkowo dużej liczby czynników warunkujących wysokość wpływów z podatków do budżetów lokalnych na które to czynniki nie zawsze i nie w pełni mają wpływ władze samorządowe (np. wskaźnik urodzeń⁴).

Kwestie podatków lokalnych i władztwa podatkowego są częściej podnoszone przez przedstawicieli praktyki samorządowej w treści ich stanowisk korporacyjnych. Takie stanowisko zostało np. sformułowane w 2018 r. przez przedstawicieli Unii Metropolii Polskich⁵ i dotyczyło postulatu:

1) likwidacji ustawowych zwolnień i ulg w podatkach i opłatach lokalnych i wprowadzenie możliwości stosowania takich ulg - zgodnie z prowadzoną polityką osiedleńczą - przez organy stanowiące jednostek samorządu terytorialnego;

2) zastąpienia podatku rolnego i leśnego podatkiem od nieruchomości o obniżonej stawce dla gruntów rolnych, z zastrzeżeniem, że obniżona stawka nie dotyczy gruntów będących w posiadaniu przedsiębiorcy lub podmiotu prowadzącego działalność gospodarczą i niezajętego na działalność rolniczą.

Wskazany przykład postulatów JST nie ma jednak przełożenia na aktualny stan legislacji w prawie samorządowym. Przy implementacji tego typu zmian prawnych powinny być bowiem dołączone analizy skutków finansowych tych zmian dla JST, w tym dla poszczególnych szczebli JST i poszczególnych typów gmin (miejska, miejsko – wiejska i wiejska). Dostępność danych ze sprawozdań budżetowych JST wydawałaby się okolicznością sprzyjającą do przeprowadzenia tego typu analiz, ale w literaturze przedmiotu dostępne są wycinkowe analizy w obrębie skutków finansowych ulg od wybranych przykładów podatków (np. od środków transportowych)⁶. Podjęcie się tego tematu, zdaniem Autorów, ma interesujące znamiona zarówno w wymiarze poznawczym jak i aplikacyjnym badań. Celem artykułu jest zatem ocena skali władztwa podatkowego gmin poprzez udzielanie ulg, zwolnień oraz odroczeń podatkowych, a także ocena wpływu udzielanych przez gminę ulg i zwolnień podatkowych na wysokość otrzymywanej części wyrównawczej subwencji ogólnej. Zastosowano metodę analizy danych pochodzących z programu Besti@ należącego do ministra właściwego ds.

³ Por. T. Strąk: Analiza i ocena skuteczności realizacji dochodów podatkowych z VAT w Polsce w okresie od stycznia 2005 r. do kwietnia 2017 r., *Problemy Zarządzania* 15/2 (1)/2017, s.105-125.

⁴ Por. M. Gornowicz, A. Wichowska: Struktura demograficzna a dochody gmin województwa warmińsko – mazurskiego w latach 2010 – 2014, *Społeczeństwo i Ekonomia* 1(7)/2017, s. 61 – 72.

⁵ Stanowisko Unii Metropolii Polskich z dnia 21 marca 2018 r. w sprawie zmian w systemie podatków i opłat lokalnych oraz w ustawie o finansach publicznych.

⁶ Por. T. Skica, A. Kiebała, T. Wołowicz: Stymulowanie lokalnej konkurencyjności gmin na przykładzie podatku od środków transportowych, *Studia Regionalne i Lokalne* Nr 2(44)/2011, s.118 – 139.

finansów publicznych. Zawiera on dane ze sprawozdań sporządzanych przez jednostki samorządu terytorialnego. Przyjęty do analiz czasokres 2006 - 2017 umożliwia obserwację dynamiki badanego zjawiska. Badaniami objęto 2478 obiektów badawczych czyli pełną populację gmin w Polsce (stała ich liczebność w przyjętym do badań okresie analiz). W celu wyeliminowania czynnika jakim jest zmiana wartości pieniądza w czasie, dane zostały skorygowane o wskaźnik inflacji – wszystkie wartości zostały sprowadzone do poziomu cen na koniec 2017 roku. Dane dotyczące wskaźnika inflacji zostały pozyskane z publikacji Głównego Urzędu Statystycznego.

Podstawy prawne władztwa podatkowego gmin

Zgodnie z treścią art. 168 Konstytucji RP jednostki samorządu terytorialnego mają prawo ustalać wysokość podatków i opłat lokalnych w zakresie określonym w ustawie. W przepisach prawa materialnego takie prawo zostało przypisane jedynie gminom i nie odnosi się ono do wszystkich podatków stanowiących źródła dochodów gmin. Gminom przysługuje zatem ograniczone władztwo podatkowe⁷. Polega ono na przyznaniu organom gminy kompetencji do kształtowania tych elementów konstrukcyjnych podatków lokalnych, które wpływają na wysokość obciążeń podatkowych w poszczególnych podatkach⁸. Należy podkreślić, że gminy dysponują władztwem podatkowym jedynie w zakresie tych podatków, które są pobierane przez samorządowe organy podatkowe⁹. Gminy mają kompetencje w zakresie:

1. Określania wysokości stawek podatków i opłat lokalnych w podanych przez ustawodawcę granicach.
2. Wpływania na wysokość podstawy opodatkowania przez obniżenie – dla celów obliczenia stawki podatku – ceny skupu żyta lub ceny sprzedaży drewna wynikających z obwieszczeń Prezesa GUS.
3. Wprowadzania generalnych zwolnień podatkowych (przedmiotowe), dodatkowych w stosunku do zwolnień wprowadzonych przez ustawy.
4. Wprowadzania generalnych ulg podatkowych (przedmiotowe), dodatkowych w stosunku do wprowadzonych przez ustaw.
5. Pośredniego oddziaływania na wysokość wpływów z podatku rolnego przez zaliczenie niektórych wsi do innego okręgu podatkowego niż określony dla danej gminy (w ustalonych ustawowo przypadkach i granicach)¹⁰.

Do podstawowych uprawnień organów gminy należy ustalanie stawek podatkowych. Wyznaczone przez ustawodawcę sposoby określania przez gminy stawek w poszczególnych podatkach i opłatach lokalnych są zróżnicowane. Ustawodawca

⁷ Zdaniem J. Glinieckiej określenie „władztwo podatkowe” powinno zostać zastąpione pojęciem „władztwa daninowego”. Odnosi się je bowiem do danin lokalnych, z których część nosi prawidłową nazwę podatku, jak i do tych, które w istocie podatkami są, ale ustawodawca nazwał je opłatami. Por. J. Gliniecka: Opłaty publiczne w Polsce. Analiza prawna i funkcjonalna, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Gdańsk 2007, s. 14.

⁸ J. Kulicki: Zakres władztwa podatkowego w obecnym systemie prawnym w Polsce, seria „Analizy BAS” nr 16(41)/2010, s. 11.

⁹ B. Filipiak: Polityka podatkowa gmin czy realizacja władztwa podatkowego?, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 864, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 76, t. 1 (2015), s. 223.

¹⁰ E. Kornberger – Sokołowska: Rola jednostek samorządu terytorialnego w kształtowaniu i poborze podatków stanowiących ich dochody. W: H. Dzwonkowski, J. Kulicki (red.): Dylematy reformy stanowienia podatków i kształtowania systemu podatkowego, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2016, s.195.

wyznacza albo stawki maksymalne, z możliwością ich obniżania oraz ewentualnego zróżnicowania (dotyczy to np. podatku od nieruchomości), albo dopuszcza ich ustalanie w granicach stawek minimalnych i maksymalnych (dotyczy to podatku od środków transportowych). Niekonsekwencja ustawodawcy realizującego konstytucyjny wymóg ustawowego określenia granic stawek polega m.in. na tym, że w niektórych wypadkach stawki nie są w ogóle określone ustawowo (np. w przypadku opłat za gospodarowanie odpadami), w innych zaś ustalone w ustawie w sposób sztywny (np. stawki podatku od czynności cywilnoprawnych). Z kolei w podatkach rolnym i leśnym ustawodawca nie określił bezpośrednio obowiązujących stawek, uzależniając je od cen określonych płodów rolnych albo leśnych¹¹.

Istotnym przejawem władztwa podatkowego gmin jest także możliwość wprowadzania zwolnień z podatków i opłat lokalnych. Mogą to być wyłącznie zwolnienia przedmiotowe, ze względu na przepis art. 217 Konstytucji, który zastrzega właściwość ustawy do ustalenia zwolnień podmiotowych. W orzecznictwie wypracowano zasadę, że gmina może uzupełnić katalog zwolnień ustawowych, jednakże zbyt szeroki zakres, prowadzący de facto do uchylenia obowiązku podatkowego, oznacza przekroczenie tego upoważnienia¹². Wprowadzane przez gminę zwolnienia nie mogą dotyczyć tych przedmiotów opodatkowania, które już zostały zwolnione ustawowo¹³. Należy także podkreślić, że zwolnienie nie może mieć charakteru częściowego, gdyż oznaczałoby ulgę podatkową. Jeśli ustawa nie przewiduje możliwości wprowadzenia przez gminę ulgi – nie ma możliwości wprowadzenia zwolnień, które nie prowadziłyby do wykluczenia możliwości powstania zobowiązania podatkowego wobec pewnej kategorii przedmiotów.

Zarówno określanie stawek podatkowych, jak i wprowadzanie zwolnień w daninach lokalnych dokonywane jest w formie uchwał podejmowanych przez organy stanowiące. W przypadku gminnych przepisów podatkowych akty prawa miejscowego muszą być oparte na szczegółowym upoważnieniu ustaw prawa materialnego. Mogą one mieć charakter obligatoryjny (w odniesieniu do stawek) lub fakultatywny (w odniesieniu do zwolnień). Tryb podejmowania tego rodzaju uchwał uregulowany jest częściowo w ustawie o samorządzie gminnym¹⁴, oraz w statutach gmin. Muszą być one ogłoszone we właściwym trybie oraz w zgodzie z przyjętymi zasadami podatkowymi, wśród których istotne znaczenie ma zasada zachowania odpowiedniej *vacatio legis*. Zgodnie z ustawą z 20 lipca 2000 r. o ogłaszaniu aktów normatywnych i niektórych innych aktów prawnych¹⁵ akty normatywne wchodzi w życie po upływie 14 dni od dnia ich ogłoszenia, chyba, że dany akt normatywny przewiduje termin dłuższy, a odstępstwo od tej reguły musi być uzasadnione ważnym interesem państwa i nie pozostawać w kolizji z zasadą demokratycznego państwa prawnego. Drugą istotną zasadą jest zasada *lex retro non agit*, która w odniesieniu do tego rodzaju uchwał oznacza, że nie mogą one być

¹¹ Ibidem, s.196 – 197.

¹² Wyrok NSA z 21 grudnia 1993 r., sygn. SA/Kr 2394/93, „Wspólnota” 1994, nr 18.

¹³ Wyrok NSA z 16 listopada 1994 r., sygn. SA/Ld 1352/94, „Prawo Gospodarcze” 1995, nr 5.

¹⁴ Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym (Dz. U. z 2016 r. poz. 446, ze zm.).

¹⁵ Dz.U. z 2011 r. Nr 197, poz. 1172 ze zm.

przyjmowane w trakcie roku podatkowego, o ile dotyczą podatków mających charakter roczny¹⁶.

Gminne organy podatkowe (wójtowie, burmistrzowie, prezydenci miast) mają także kompetencje do wydawania indywidualnych rozstrzygnięć dotyczących ewentualnych modyfikacji zobowiązań podatkowych, choć nie obejmują one wszelkich danin lokalnych. Związane są one z przyznawaniem ulg wynikających bądź wprost z ustawy, bądź też z aktów prawa miejscowego, bądź przewidzianych w przepisach Ordynacji podatkowej¹⁷. W tym ostatnim przypadku polegają one na możliwości odroczenia terminu płatności należności, odroczeniu lub rozłożeniu na raty zapłaty zaległości podatkowej lub umorzeniu w całości lub części zaległości podatkowej, odsetek za zwłokę lub opłaty prolongacyjnej. Udzielane są na wniosek podatnika. Przesłanką ich udzielenia jest istnienie ważnego interesu podatnika lub interesu publicznego, a decyzje podejmowane są przez organy podatkowe w ramach tzw. uznania administracyjnego. W literaturze wskazuje się też, że organ podatkowy stosując w tym zakresie uznanie administracyjne, powinien kierować się zasadami proporcjonalności i równości¹⁸. Ulgi te są określane w doktrynie pojęciem „ulgi uznaniowych” i stanowią odstępstwo od ogólnych zasad wykonywania zobowiązań podatkowych¹⁹. Mają one charakter przesłanek formalnych (wystąpienie z wnioskami przez podatnika) oraz materialnych (istnienie „ważnego interesu publicznego” lub „ważnego interesu podatnika”). Uznaniowość udzielania ulgi oznacza prawo, a nie obowiązek organu podatkowego do jej udzielenia. Z orzecznictwa sądowego wynika, że nakaz uwzględnienia interesu publicznego oznacza dyrektywę postępowania nakazującą mieć na uwadze respektowanie wartości wspólnych dla całego społeczeństwa. Ważny interes podatnika utożsamiany jest najczęściej z jego kondycją finansowo-ekonomiczną²⁰, ale może także być łączony z wystąpieniem klęsk żywiołowych lub nadzwyczajnych przypadków losowych dotyczących podatnika²¹.

Warto także wspomnieć, iż przejawem władztwa podatkowego gminnych organów podatkowych jest dokonywanie przez nie wykładni przepisów podatkowych regulujących daniny lokalne. Wykładnia ta podlega kontroli instancyjnej oraz ew. korekcie w trakcie kontroli legalności rozstrzygnięć przez sądy administracyjne.

Skutki finansowe zwolnień podatkowych w postaci utraty dochodów własnych gmin

Wysokość dochodów jednostek samorządu terytorialnego powinna być uzależniona od jakości oferowanych przez nie usług publicznych. W rzeczywistości jednak to od

¹⁶ E. Kornberger – Sokołowska: Rola jednostek samorządu terytorialnego w kształtowaniu i poborze podatków stanowiących ich dochody. Op. cit., s.198.

¹⁷ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (Dz. U. 1997 nr 137 poz. 926, ze zm.).

¹⁸ Szerzej Z. Ofiarski: Prawo podatkowe, Wyd. Prawnicze Lexis Nexis, Warszawa 2008, s. 190.

¹⁹ Por. R. Mastalski: Ulgi i zwolnienia w prawie podatkowym, ODDK, Gdańsk 2003.; S. Presnarowicz: Ulgi i zwolnienia uznaniowe w ordynacji podatkowej, Warszawa 2002.

²⁰ Wyrok WSA we Wrocławiu z 22 listopada 1995 r., sygn. SA/Wr 622/95.

²¹ Por. wyrok NSA z 28 stycznia 2000 r., sygn. III SA 181/99.

sytuacji finansowej danego samorządu zależy zakres i jakość tych usług²². Wysokość wpływów gmin z tytułu podatków i opłat lokalnych oraz skalę udzielania przez nie ulg i zwolnień w latach 2006-2017 zaprezentowano w tabeli 1. W ramach kategorii podatków i opłat lokalnych ujęto dochody klasyfikowane w następujących paragrafach klasyfikacji budżetowej: 013, 031, 032, 033, 034, 035, 036, 037, 039, 040, 041, 042, 043, 044, 045, 046, 047, 048, 049, 050, 051, 056, 059, 068, 069.

Z danych zaprezentowanych w tabeli 1 wynika, że w okresie objętym badaniem następował systematyczny wzrost wpływów do budżetów gmin z tytułu podatków i opłat lokalnych. Wzrost uważać należy za znaczący. Po wyeliminowaniu bowiem czynnika zmiany wartości pieniądza w czasie wyniósł on w analizowanym okresie blisko 60 proc. Większą zmiennością charakteryzowała się natomiast skala skutków udzielonych przez lokalne samorządy ulg i zwolnień w tych dochodach. W okresie od 2006 do 2012 roku wahała się od 14 do 16 proc. ogółu wpływów z tytułu podatków i opłat lokalnych. Natomiast od 2013 roku udział ten zaczął wykazywać tendencję spadkową (nieznaczne przekroczenie 10 proc. w 2017 roku). Zaistniałą sytuację można próbować wyjaśnić w powiązaniu z nowelizacją ustawy o finansach publicznych z 2009 roku, która miała fundamentalne znaczenie dla kształtowania się systemu finansów samorządowych w Polsce. Wprowadzenie konieczności generowania przez polskie samorządy nadwyżek operacyjnych i uzależnienie od ich wysokości możliwości korzystania ze zwrotnych źródeł finansowania spowodowało wyraźny wzrost tych nadwyżek²³. W znaczącej części wzrost ten wynikał z udzielania w mniejszym zakresie przez polskie samorządy ulg i zwolnień w podatkach i opłatach lokalnych.

Tabela 1 Wpływy gmin z tytułu podatków i opłat lokalnych oraz skutki udzielonych przez nie ulg i zwolnień w latach 2006-2017 (w milionach PLN)

Lata	Podatki i opłaty	Skutki	Skutki/Podatki i opłaty
2006	24 007,0	3 394,6	14,1%
2007	25 809,5	3 624,4	14,0%
2008	25 963,4	3 837,4	14,8%
2009	25 190,4	4 009,4	15,9%
2010	26 571,3	3 888,6	14,6%
2011	26 817,5	3 946,9	14,7%
2012	27 492,4	4 402,6	16,0%
2013	30 393,9	4 605,2	15,2%
2014	33 851,5	4 612,1	13,6%
2015	34 898,1	4 809,4	13,8%
2016	37 153,6	4 029,3	10,8%
2017	38 147,4	3 924,6	10,3%

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych ze sprawozdań budżetowych gmin.

Uszczegółowienie danych dotyczących ulg i zwolnień udzielonych przez gminy w okresie objętym analizą zostało zaprezentowane w tabeli 2. Wykaz tych danych uwzględnia pogrupowanie według rodzaju skutku zastosowanego władztwa

²² D. Wyszowska: Jakość lokalnych usług publicznych jako czynnik kształtowania wybranych źródeł dochodów gmin w Polsce, (w:) Zarządzanie finansami publicznymi. Planowanie wieloletnie, efektywność zadań publicznych, benchmarking, red. S. Franek, M. Będziszak, Difin, Warszawa 2014, s. 567.

²³ Por. D. Jurewicz: Refinansowanie długu polskich gmin, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny nr 2/2017, s. 111-126.

podatkowego: obniżenie maksymalnych stawek podatków i opłat lokalnych, zastosowanie pozaustawowych ulg i zwolnień, umorzenia zaległości podatkowych oraz rozłożenie na raty i odroczenia terminów płatności. Dwie pierwsze grupy działań dokonywane są przez organy stanowiące gmin, dwie kolejne przez ich organy wykonawcze.

Z analizy danych zawartych w tabeli 2 wynika, iż gminy dokonując ulg i zwolnień w podatkach i opłatach lokalnych preferują przede wszystkim obniżanie stawek tych dochodów poniżej maksymalnych poziomów określanych przez władze centralne. Znacząco mniejszą rolę odgrywa udzielanie przez gminy ulg i zwolnień innych, niż określone w obowiązujących przepisach prawa. Obie te grupy ulg i zwolnień dokonywane są przez gminnych oraz miejskich radnych, tj. przedstawicieli organów stanowiących gmin. Zdecydowanie mniejsze znaczenie dla lokalnych budżetów mają ulgi i zwolnienia dokonywane przez organy wykonawcze – czyli prezydentów miast, burmistrzów oraz wójtów. Te grupy charakteryzują się jednak wyraźnie większą zmiennością w poszczególnych latach poddanych analizie.

Tabela 2 Skutki ulg i zwolnień udzielonych przez gminy w latach 2006-2017 (w milionach PLN)

Lata	Obniżenie stawek	Zwolnienia	Umorzenia	Rozłożenia na raty
2006	2 335,6	527,7	339,8	191,6
2007	2 549,2	573,5	303,1	198,6
2008	2 845,4	630,1	223,9	138,0
2009	2 914,8	692,3	232,2	170,0
2010	2 682,0	713,6	214,9	278,1
2011	2 931,3	730,4	165,5	119,7
2012	3 383,7	736,6	153,6	128,8
2013	3 559,0	775,9	143,9	126,4
2014	3 559,2	767,8	156,1	128,9
2015	3 681,6	870,2	142,5	115,2
2016	3 058,8	732,0	122,6	116,0
2017	2 949,8	716,4	104,5	153,9

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych ze sprawozdań budżetowych gmin.

Badania mechanizmów wyrównywania fiskalnego polskich gmin wskazują, że największa dywersyfikacja dochodów podatkowych występuje w obrębie gmin wiejskich, najmniejsza zaś w grupie miast na prawach powiatu²⁴. W celu uzyskania odpowiedzi na pytanie: Jak wygląda kwestia udzielania ulg i zwolnień w poszczególnych typach funkcjonalnych gmin w tabelach 3 i 4 zaprezentowane zostały dane z uwzględnieniem tego kryterium (tj. miasta na prawach powiatu - MNPP, gminy miejskie - GM, gminy miejsko-wiejskie GM-W oraz gminy wiejskie GW). Dane te zostały poglądowo przedstawione dla ostatniego roku objętego analizą czyli 2017.

²⁴ S. Kańduła: Mechanizmy wyrównywania fiskalnego. Studium empiryczne gmin w Polsce w latach 2004-2014, Wydawnictwo UEP, Poznań 2017, s. 315.

Tabela 3. Wpływy gmin z tytułu podatków i opłat lokalnych oraz skutki udzielonych przez nie ulg i zwolnień w 2017 roku w zależności od typu gminy (w milionach PLN)

2017	Podatki i opłaty	Skutki	Skutki/Podatki i opłaty
MNPP	16000,8	629,1	3,9%
Gminy M	5482,4	554,6	10,1%
Gminy M-W	8131,5	1196,9	14,7%
Gminy W	8532,7	1544,0	18,1%

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych ze sprawozdań budżetowych gmin.

Tabela 4. Skutki ulg i zwolnień udzielonych przez gminy w 2017 roku w zależności od typu gminy (w milionach PLN)

2017	Obniżenie stawek	Zwolnienia	Umorzenia	Rozłożenia na raty
MNPP	433,8	113,8	23,5	58,0
Gminy M	439,9	76,0	17,5	21,2
Gminy M-W	929,4	196,5	34,1	36,9
Gminy W	1146,7	330,1	29,4	37,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych ze sprawozdań budżetowych gmin.

Z analizy danych przedstawionych w tabelach 3 i 4 wynika, że w zdecydowanie najmniejszym zakresie ulg i zwolnień udzielają miasta na prawach powiatu – a więc samorządy ze zdecydowanie największym potencjałem dochodowym i rozwojowym. W dużo większym zakresie udzielają je gminy miejskie, w jeszcze większym – gminy miejsko-wiejskie, a zdecydowanie w największym gminy wiejskie. Formułowanie wniosków na podstawie zaprezentowanej bazy empirycznej nie jest w pełni uprawnione, gdyż przeprowadzenie badań wymagałoby dłuższego okresu czasu.

Należałoby także przeprowadzić badanie tego związku dla poszczególnych gmin, a nie całych ich grup. Faktem jednakże pozostaje, że to gminy o największym potencjale dochodowym udzielają ulg i zwolnień podatkowych w najmniejszym zakresie. To z kolei może rodzić obawy o powiększanie się dysproporcji dochodowych pomiędzy polskimi gminami. Może to prowadzić do niebezpiecznego procesu zwiększania się nierówności dochodowych. Obawy te są podnoszone m.in. przez prof. J. Czempasa w treści jego wyników badań²⁵. Analizując nierówności dochodów miast na prawach powiatu województwa śląskiego doszedł on do wniosku, że dysproporcje między dochodami w przeliczeniu na mieszkańca badanych samorządów są relatywnie niewielkie, niemniej dystans między samorządami o wyższych i niższych dochodach ulega zwiększeniu. Sytuację tę dodatkowo może wzmacniać ewentualna zależność wpływu udzielanych przez gminę ulg i zwolnień na wysokość otrzymywanej części wyrównawczej subwencji ogólnej.

Wpływ udzielanych przez gminę ulg i zwolnień na wysokość otrzymywanej części wyrównawczej subwencji ogólnej

Zgodnie z treścią art. 167 ust.1 cytowanej ustawy zasadniczej JST zapewnia się udział w dochodach publicznych odpowiednio do przypadających im zadań. Według

²⁵ J. Czempas: Nierówności sytuacji dochodowej miast na prawach powiatu w województwie śląskim, Wiadomości statystyczne nr 9/2018, s. 52-70.

W. Miemiec²⁶ przepis ten stanowi podstawę materialnoprawną dla konstytucyjnie zagwarantowanego samorządowi terytorialnemu roszczenia do państwa o przekazanie tych dochodów w wysokości adekwatnej do zadań (a więc umożliwiającej ich sfinansowanie). W ust. 2 tego artykułu ustawodawca wskazał na trzy podstawowe kategorie dochodów stanowiąc, że dochodami JST są: ich dochody własne, subwencja ogólna, dotacje celowe z budżetu państwa. W treści art.167 ust. 3 nałożono na ustawodawcę obowiązek określenia źródeł dochodów JST. Ta konstytucyjna dyspozycja została wykonana przez ustawodawcę poprzez uchwalenie ustawy z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego²⁷(UODJST). Przedmiotem tej regulacji uczyniono m.in określenie zasad ustalania oraz przekazywania subwencji ogólnej i dotacji celowych z budżetu państwa. W ustawie pojęcie subwencji ogólnej nie zostało jednak zdefiniowane. W judykaturze tę kategorię dochodów JST definiuje się w sposób następujący: „Subwencja ogólna stanowi bezzwrotny, nieodpłatny transfer środków z zasobów finansowych budżetu państwa do budżetów samorządowych, o której ostatecznym przeznaczeniu decydują samodzielnie organy właściwych jednostek samorządu terytorialnego. Jest zatem formą redystrybucji dochodu narodowego, a więc instrumentem o charakterze publicznoprawnym”²⁸. Subwencja ogólna jest dochodem zarówno gminy, powiatu jak i województwa samorządowego. W przypadku gminy subwencja ogólna składa się z trzech części: wyrównawczej, równoważącej, oświatowej. W dalszej części artykułu analiza nie będzie obejmować części oświatowej subwencji ogólnej ze względu na brak powiązań przy jej naliczaniu z dochodami podatkowymi gminy.

Istota części wyrównawczej subwencji ogólnej polega na uzyskaniu odpowiedniego wyrównania dochodów przez gminy słabo rozwinięte gospodarczo, o słabszej kondycji finansowej, z punktu widzenia własnych dochodów podatkowych na 1 mieszkańca w stosunku do średniej obliczanej dla ogółu gmin w kraju²⁹. Zgodnie z treścią art. 20 ust.1 UODJST część wyrównawcza subwencji ogólnej dla gmin stanowi sumę kwoty podstawowej i uzupełniającej. Istotne znaczenie mają dwa wskaźniki dla ustalenia, czy gminie przysługuje kwota podstawowa i jaka winna być jej wysokość:

1. wskaźnik G – zdefiniowany jako kwota dochodów podatkowych przypadających na jednego mieszkańca w gminie (art. 20 ust. 2 cytowanej ustawy). Należy przy tym zauważyć, że pod pojęciem dochodów podatkowych dla celów obliczania kwoty podstawowej części wyrównawczej rozumie się wpływy uzyskane przez gminę z tytułu większości, a nie wszystkich podatków i opłat stanowiących jej dochód (tj. z: podatku od nieruchomości, podatku rolnego, podatku leśnego, podatku od środków transportowych, podatku od czynności cywilnoprawnych, podatku od osób fizycznych opłacanego w formie karty podatkowej, podatku od czynności cywilnoprawnych, wpływów z opłaty skarbowej, wpływów z opłaty eksploatacyjnej, udziału we wpływach z podatku dochodowego od osób fizycznych, udziału we wpływach z podatku dochodowego od osób prawnych. Jeśli porównać ww. „źródła podatkowe” z katalogiem podatków stanowiących dochód

²⁶ W. Miemiec: *Finanse samorządu terytorialnego w nowej Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej*, *Finanse Komunalne*, nr 5/199,7 s. 5-14.

²⁷ tj. Dz.U. z 2018 r., poz. 1530.

²⁸ Wyrok SN z dnia 10 listopada 2004 r. sygn II CK 199/04 – LEX 197643.

²⁹ A. Borodo: *Samorząd terytorialny. System prawno- finansowy*, Lexis Nexis, Warszawa 2006, s 146.

budżetów gmin zawartym w art. 4 ust. 1 pkt 1 UODJST to można zauważyć, że do dochodów podatkowych gmin, przyjętych dla obliczania wskaźników G nie zalicza się dochodów z tytułu podatku od spadków i darowizn. Podstawę do wyliczenia wskaźnika G stanowią dochody gminy z tytułu ww. należności wykazanych za rok poprzedzający rok bazowy w sprawozdaniu typu Rb-RDP. Jest ono sporządzane na podstawie przepisów rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 9 stycznia 2018 r. w sprawie sprawozdawczości budżetowej³⁰ z uwzględnieniem korekt złożonych właściwym regionalnym izmom obrachunkowym w terminie do dnia 30 czerwca roku bazowego w roku poprzedzającym rok bazowy³¹. Wskaźnik G oblicza się dzieląc kwotę dochodów podatkowych gminy za rok poprzedzający rok bazowy przez liczbę mieszkańców zamieszkałych na obszarze danej jednostki samorządu terytorialnego według stanu na dzień 31 grudnia roku poprzedzającego rok bazowy, ustaloną przez Prezesa GUS do dnia 31 maja roku bazowego.

2. wskaźnik Gg - oblicza się dzieląc sumę dochodów podatkowych wszystkich gmin za rok podatkowy poprzedzający rok bazowy przez liczbę mieszkańców zamieszkałych na obszarze kraju według stanu na dzień 31 grudnia roku poprzedzającego rok bazowy, ustaloną przez Prezesa GUS do dnia 31 maja roku bazowego.

Kwotę podstawową subwencji otrzymuje gmina, w której wskaźnik dochodów podatkowych na jednego mieszkańca w gminie (wskaźnik G) jest mniejszy niż 92% wskaźnika dochodów podatkowych dla wszystkich gmin (wskaźnik Gg). Dodatkowo ustawodawca ustalił przedziały preferencyjne w ustalaniu wysokości subwencji dla biedniejszych gmin. Przedziały dochodowości i sposób wyliczenia subwencji wyrównawczej w poszczególnych przedziałach określono następująco:

Przedział: $G \leq 40\% Gg$,

Sposób obliczenia: $Kp = L \cdot [90\%(40\% Gg - G) + 40,75\% Gg]$

Przedział: $(40\% Gg < G \leq 75\% Gg)$

Sposób obliczenia: $Kp = L \cdot [80\%(75\% Gg - G) + 12,75\% Gg]$

Przedział: $(75\% Gg < G < 92\% Gg)$

Sposób obliczenia: $Kp = L \cdot [75\% (92\% Gg - G)]$

gdzie: Kp – kwota podstawowa, L – liczba mieszkańców gminy.

Z powyższych zapisów wynika, iż im niższy wskaźnik dochodów podatkowych gminy w przeliczeniu na 1 mieszkańca, tym wyższą kwotę subwencji na mieszkańca otrzymuje gmina. Należy jednak zauważyć, że przyjęty sposób subwencjonowania nie zapewnia wyrównania wysokości dochodów gminy do poziomu 92% wskaźnika Gg. Zniechęcałoby to bowiem gminy do podejmowania działań mających na celu zwiększenie wydajności źródeł dochodów własnych³². Wśród subwencjonowanych gmin zachodzi jednak zjawisko polegające na utracie potencjalnie wyższego wyrównania wskutek udzielenia ulg i zwolnień podatkowych. Organy gminy, chcąc bowiem pobudzić aktywność gospodarczą lub

³⁰ Dz. U. z 2018, poz. 109.

³¹ Obowiązek sporządzenia i przekazania tych sprawozdań spoczywa na przewodniczących zarządów (wójtach, burmistrzach, prezydentach) JST. Zasady sporządzania sprawozdań Rb-PDP określają przepisy § 7 ust. 1 załącznika nr 36 do powołanego rozporządzenia, natomiast wzór sprawozdania jest zawarty w załączniku nr 10 do tego aktu. Sprawozdania Rb-PDP przekazywane są do Ministerstwa Finansów za pośrednictwem właściwej regionalnej izby obrachunkowej w formie elektronicznej i w formie dokumentu.

³² A. Hanusz, A. Niezgoda, P. Czerski: Dochody budżetu gminy, Wolters Kluwer, Warszawa 2006, s.237.

interweniować w lokalną gospodarkę, wykorzystując system ulg i zwolnień, obniżenie górnych stawek podatków lokalnych, umorzenia oraz tworzą programy pomocowe dedykowane rozwiązaniu konkretnych problemów³³. Ustawodawca aby uniknąć rekompensowania utraconych przez gminy z własnej woli dochodów przyjął, że do wykonania dochodów dolicza się skutki udzielonych ulg i umorzeń. Wynika to wprost z przepisu art. 32 ust. 3 UODJST – zgodnie z którym dla obliczeń wskaźników G i Gg przyjmuje się dochody, które JST może uzyskać z podatku rolnego, stosując do ich obliczenia średnią cenę skupu żyta, a z podatku leśnego - średnią cenę sprzedaży drewna, ogłoszone przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, a w przypadku innych podatków, stosując do ich obliczenia górne granice stawek podatków obowiązujących w danym roku. Do dochodów, które JST może uzyskać, zalicza się także skutki finansowe wynikające z zastosowania, przewidzianych w przepisach prawa podatkowego, ulg podatkowych i ulg w spłacie zobowiązań podatkowych. W określonych sytuacjach gminie nie opłaca się dokonywanie zwolnień bowiem w ten sposób jej podstawowy dochód podatkowy byłby niższy niż w przypadku gdy tych zwolnień dokonała. Różnica wynika z nieściągniętych dochodów. Jeśli by przyjąć, że należny do ściągnięcia podatek wynosi 10 (wymiar podatku), z czego gmina skutecznie pozyska 8 – to wielkość przyjęta do obliczenia subwencji wyrównawczej wynosi 8 zaś 2 staje się zaległością podatkową. Jeżeli natomiast w analogicznej sytuacji gmina dokona zwolnienia w wysokości 2 i ściągnie podatek w wysokości 8, to jej dochód uwzględniany dla celów obliczenia części wyrównawczej subwencji oświatowej wynosi 10. Gmina zatem stosując zwolnienia może doprowadzać do „przesunięcia” gminy do wyższej kategorii dochodowej i w rezultacie skutkować to będzie uzyskaniem niższej kwoty części wyrównawczej subwencji ogólnej. W celu określenia skali tego zjawiska wykonano badanie obejmujące lata 2006 – 2017 dotyczące korelacji wielkości udzielanych ulg i wielkości części wyrównawczej subwencji ogólnej. O ile opisywane wyżej zjawisko miałoby mieć charakter statystycznie znaczący winna występować ujemna korelacja pomiędzy wielkością udzielonych ulg i zwolnień, a wysokością części wyrównawczej subwencji ogólnej. Przeprowadzone dla lat 2006 – 2017 badanie współczynnika korelacji Pearsona dla wszystkich 2477 gmin nie wykazało istnienia korelacji w tym zakresie. Wyliczone współczynniki przyjmowały wartości ujemne (odwrotna zależność) co wydaje się oczywiste w tym przypadku, gdyż większe ulgi i zwolnienia winny skutkować zmniejszeniem się wielkości wyrównania utraconych dochodów. Wyliczone wartości wskaźnika korelacji niższe niż 0,2 (-0,2) powyżej, do której wielkości uznaje się zależność za słabą, wskazują na brak wyraźnej zależności w tym zakresie (por. tab. 5).

Tabela 5. Współczynnik korelacji Pearsona wyliczony dla wielkości udzielonych ulg i zwolnień podatkowych a wielkości otrzymywanej części wyrównawczej subwencji ogólnej

Rok	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Współczynnik korelacji Pearsona	-0,15268	-0,13851	-0,12292	-0,10448	-0,09595	-0,08851
Rok	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Współczynnik korelacji Pearsona	-0,10688	-0,131212	-0,08512	-0,07523	-0,08017	-0,08566

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze sprawozdań budżetowych gmin.

³³ B. Filipiak: Skutki udzielania ulg, umorzeń i zwolnień przez organy podatkowe gmin, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia* nr 5/2016 (83), cz. 1, s 178.

Świadczyć to może o kontrolowaniu opisanego wyżej zjawiska przez gminy, które prowadzą politykę podatkową w taki sposób aby nie doprowadzać do utraty dochodów z tytułu części wyrównawczej subwencji ogólnej.

Drugim elementem składającym się na część wyrównawczą subwencji ogólnej jest kwota uzupełniająca. Otrzymują ją gminy, w których gęstość zaludnienia jest niższa od średniej gęstości zaludnienia w kraju do których należą gminy wiejskie (art. 20 ust. 7 UODJST). Pod pojęciem gęstości zaludnienia należy rozumieć liczbę mieszkańców przypadających na jeden kilometr kwadratowy danej jednostki samorządu terytorialnego lub kraju, ustalaną przez Prezesa GUS według stanu na dzień 31 grudnia roku poprzedzającego rok bazowy. Kwotę tejże subwencji wylicza się według następującego wzoru:

$$K_u = 17\% G_g \cdot L \cdot [(Z_k - Z_g)/Z_k]$$

gdzie:

K_u – kwota uzupełniająca,

Z_k – średnia gęstość zaludnienia w kraju,

Z_g – gęstość zaludnienia w gminie.

Kwota uzupełniająca przyznawana jest tylko tym gminom, których wskaźnik dochodów podatkowych na jednego mieszkańca gminy tj. wskaźnik G jest niższy niż 150% G_g . Gminy, których wskaźnik G jest wyższy niż 150% wskaźnika G_g są zobowiązane do dokonywania wpłat do budżetu państwa celem sfinansowania subwencji równoważącej. W ten sposób dokonuje się poziomy (w odróżnieniu od pionowego - finansowanego jedynie z budżetu państwa) podział środków, mający na celu wyrównanie sytuacji finansowej gmin. Wysokość wpłaty, jaką gmina jest zobowiązana uiścić, uzależniona jest od wysokości wskaźnika G oraz od liczby mieszkańców. Według danych za 2017 rok (a więc ostatni rok objęty badaniem) na ogólną liczbę gmin 2477 liczba gmin uzyskujących kwotę uzupełniającą części wyrównawczej subwencji wyniosła 541, natomiast liczba gmin, które finansowały subwencję równoważącą ("Janosikowe") wyniosła 121.

Podsumowanie i wnioski

Z przeprowadzonej analizy wynika, iż:

1. Działania z zakresu władztwa podatkowego są przede wszystkim podejmowane przez organy stanowiące gmin.
2. W zakresie władztwa podatkowego gminy preferują przede wszystkim obniżanie stawek podatków poniżej maksymalnych poziomów określanych przez władze centralne.
3. W najmniejszym zakresie ulg i zwolnień podatkowych udzielają miasta na prawach powiatu, a w największym zakresie gminy wiejskie.
4. Gminy stosując z własnej inicjatywy zwolnienia podatkowe mogą doprowadzić do sytuacji w której zostaną przyporządkowane do wyższej kategorii dochodowej gmin i skutkować to będzie uzyskaniem niższej kwoty części wyrównawczej subwencji ogólnej.

W związku z uzyskanymi wynikami badań warto byłoby podjąć działania legislacyjne mające na celu minimalizację zjawiska negatywnych skutków wpływu władztwa podatkowego gmin na wysokość uzyskiwanych transferów subwencyjnych z budżetu państwa.

Bibliografia

- Borodo A.: *Samorząd terytorialny, System prawno-finansowy*, Wyd. LexisNexis, Warszawa 2006
- Czempas J.: *Nierówności sytuacji dochodowej miast na prawach powiatu w województwie śląskim*, Wiadomości statystyczne nr 9/2018
- Europejska karta samorządu lokalnego (Dz.U. 1994 r. nr 124, poz. 607 ze zm.)
- Europejska Karta Samorządu Lokalnego (Dz.U. z 1994 r. Nr 124, poz. 607)
- Filiipiak B.: *Skutki udzielania ulg, umorzeń i zwolnień przez organy podatkowe gmin*, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 5/2016 (83), cz. 1
- Filiipiak B.: *Polityka podatkowa gmin czy realizacja władztwa podatkowego?*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 864, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 76, t. 1 (2015)
- Gliniecka J.: *Oplaty publiczne w Polsce. Analiza prawna i funkcjonalna*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Gdańsk 2007
- Gornowicz M., Wichowska A.: *Struktura demograficzna a dochody gmin województwa warmińsko – mazurskiego w latach 2010 – 2014*, Społeczeństwo i Ekonomia 1(7)/2017
- Hanusz A., Niezgoda A., Czerski P.: *Dochody budżetu gminy*, Wolters Kluwer, Warszawa 2006
- Izdebski H.: *Samorząd terytorialny. Podstawy ustroju i działalności*, Wyd. LexisNexis, Warszawa 2011
- Jurewicz D.: *Refinansowanie długu polskich gmin*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny nr 2/2017
- Kańduła S.: *Mechanizmy wyrównywania fiskalnego. Studium empiryczne gmin w Polsce w latach 2004-2014*, Wydawnictwo UEP, Poznań 2017
- Kornberger – Sokołowska E.: *Rola jednostek samorządu terytorialnego w kształtowaniu i poborze podatków stanowiących ich dochody*. W: H. Dzwonkowski, J. Kulicki (red.): *Dylematy reformy stanowienia podatków i kształtowania systemu podatkowego*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2016
- Kulicki J.: *Zakres władztwa podatkowego w obecnym systemie prawnym w Polsce*, seria „Analizy BAS” nr 16(41)/2010
- Mastalski R.: *Ułgi i zwolnienia w prawie podatkowym*, ODDK, Gdańsk 2003
- Miemiec W.: *Finanse samorządu terytorialnego w nowej Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej*, Finanse Komunalne, nr 5/1997
- Ofiarski Z.: *Prawo podatkowe*, Wyd. Prawnicze Lexis Nexis, Warszawa 2008
- Podstawka M.: *Podstawy finansów. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2005
- Presnarowicz S.: *Ułgi i zwolnienia uznaniowe w ordynacji podatkowej*, Warszawa 2002
- Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 9 stycznia 2018 r. w sprawie sprawozdawczości budżetowej (Dz. U. z 2018, poz. 109)
- Skica T., Kiebała A., Wołowicz T.: *Stymulowanie lokalnej konkurencyjności gmin na przykładzie podatku od środków transportowych*, Studia Regionalne i Lokalne Nr 2(44)/2011
- Stanowisko Unii Metropolii Polskich z dnia 21 marca 2018 r. w sprawie zmian w systemie podatków i opłat lokalnych oraz w ustawie o finansach publicznych
- Strąk T.: *Analiza i ocena skuteczności realizacji dochodów podatkowych z VAT w Polsce w okresie od stycznia 2005 r. do kwietnia 2017 r.*, Problemy Zarządzania 15/2 (1)/2017
- Ustawa z 20 lipca 2000 r. o ogłaszaniu aktów normatywnych i niektórych innych aktów prawnych (Dz.U. z 2011 r. Nr 197, poz. 1172 ze zm.)
- Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (tj. Dz. U. z 2018 r. poz. 1530)
- Ustawa z dnia 2 kwietnia 1997 r. – Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej (Dz.U. z 1997 r. Nr 78, poz.483 ze zm.)
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (Dz. U. 1997 nr 137 poz. 926, ze zm.)
- Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym (Dz. U. z 2016 r. poz. 446, ze zm.)
- Wyrok NSA z 16 listopada 1994 r., sygn. SA/Ld 1352/94, „Prawo Gospodarcze” 1995, nr 5

Wyrok NSA z 21 grudnia 1993 r., sygn. SA/Kr 2394/93, „Wspólnota” 1994, nr 18
Wyrok SN z dnia 10 listopada 2004 r. sygn II CK 199/04 – LEX 197643
Wyrok WSA we Wrocławiu z 22 listopada 1995 r., sygn. SA/Wr 622/95
Wyszkowska D.: *Jakość lokalnych usług publicznych jako czynnik kształtowania wybranych źródeł dochodów gmin w Polsce*, (w:)Zarządzanie finansami publicznymi. Planowanie wieloletnie, efektywność zadań publicznych, benchmarking, red. S. Franek, M. Będziszak, Difin, Warszawa 2014

Summary

The aim of the paper is to assess the scale of taxing authority exercised by municipalities (gmina) by granting tax reliefs, tax exemptions and tax deferrals. Additionally the paper assesses the impact of tax concessions and exemptions granted by the municipality on the amount of compensatory part of the general subvention received from the state government budget. The data analysis was conducted with the application of Besti@ software which contains data from reports prepared by local governments. The analyses cover the years 2006 - 2017. The study concludes that:

1. The power of taxing authority is primarily exercised by municipal councils (the legislative and controlling body).
2. When exercising their taxing authority, municipalities prefer primarily to lower tax rates below the maximum levels set by the central authorities.
3. Tax concessions and exemptions are granted least often by the cities with powiat rights and most often by rural municipalities.
4. By granting tax concessions on their own initiative, municipalities may lead to a situation in which they will be assigned to a higher income category of municipalities and this will result in obtaining a lower amount of the compensatory part of the general subvention.

Keywords: finance, municipality, tax, subvention, taxing authority

Informacje o autorach:

dr hab. Iwona Kowalska – prof. SGGW

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
ul. Nowoursynowska 166
02 – 787 Warszawa
e-mail: iwona_kowalska@sggw.pl
ORCID: 0000-0002-2757-7163

dr Daniel Jurewicz

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa we Włocławku
Regionalna Izba Obrachunkowa w Bydgoszczy
ul. Świętej Trójcy 35
85-224 Bydgoszcz
e-mail: daniel.jurewicz@pwsz.wloclawek.pl
ORCID: 0000-0002-0581-3751

mgr Mirosław Legutko

Regionalna Izba Obrachunkowa w Krakowie
ul. Kraszewskiego 36
30-110 Kraków
e-mail: legutkomirek@gmail.com

Agata Marcysiak
Adam Marcysiak
Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach

Zarządzanie majątkiem jednostek gospodarczych o różnym profilu produkcji

MANAGEMENT OF ECONOMIC ASSETS WITH VARIOUS PRODUCTION PROFILES

Celem niniejszego opracowania jest próba ukazania zakresu zarządzania majątkiem podmiotów gospodarczych o różnym profilu produkcji. Materiałem badawczym były dane o gospodarstwach charakteryzujących się zróżnicowanym profilem produkcji, które w 2017 roku prowadziły rachunkowość rolną w ramach polskiego FADN. Poszczególne wielkości ukazano w przeliczeniu na jedno gospodarstwo w zł. Skalę zróżnicowania analizowano w podziale na osiem typów rolniczych. Majątek gospodarstwa przedstawiono w podziale na aktywa trwałe i obrotowe. Rozpatrywanym parametrem oceny sprawności zarządzania majątkiem była efektywność wykorzystania zasobów. Najwyższym poziomem produktywności i dochodowości kapitału odznaczały się gospodarstwa drobiarskie i ogrodnice. Wysokim poziomem produktywności i dochodowości pracy odznaczały się gospodarstwa nastawione na chów krów mlecznych i trzody chlewnej. O jakości zarządzania podmiotu gospodarczego informuje także jego kondycja finansowa. Jej syntetycznym wskaźnikiem jest rentowność kapitału własnego ROE. Wśród analizowanych gospodarstw najwyższą dodatnią rentownością kapitału własnego odznaczały się gospodarstwa drobiarskie. Wielkość wskaźnika ROE wynosiła tutaj 14,74%. Na nieco niższym poziomie kształtował się on w gospodarstwach, gdzie dominującą produkcją był chów krów mlecznych i trzody chlewnej. Dodatnią rentownością odznaczały się jeszcze gospodarstwa ogrodnice.

Słowa kluczowe: ocena zarządzania majątkiem, kierowanie jednostką gospodarczą, aktywa trwałe i obrotowe, profil produkcji.

Wprowadzenie

Właściwe kierowanie działalnością gospodarczą implikuje ze sobą szereg wyzwań. Obszarem szczególnej odpowiedzialności staje się optymalne zarządzanie majątkiem¹. Kierownicy gospodarstw, dążąc do poprawy swojej sytuacji finansowej, inwestują w środki trwałe, zwracając większą uwagę na ich ilość i ewentualnie jakość, mniejszą wagę przywiązując do ich efektywnego wykorzystania². Cechą charakterystyczną znacznej części gospodarstw rolnych w Polsce jest wysoka wartość środków trwałych w stosunku do posiadanego obszaru użytków rolnych oraz wysoki udział środków trwałych w wartości aktywów ogółem.

¹ J. Szablowski (red.): Strategie zarządzania majątkiem trwałym w organizacjach gospodarczych. Wyd. WSFiZ Białystok 2011, s. 45-56.

² D. Krzemińska (red.): Gospodarowanie majątkiem obrotowym w przedsiębiorstwie. Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Poznań 2008, s. 35-47.

Specyfiką produkcji rolniczej jest ścisły związek z przyrodniczymi warunkami produkcji. Zmusza to właściciele gospodarstw do ponoszenia znacznych nakładów finansowych skierowanych na zakup środków trwałych zapewniających właściwą osłonę procesów produkcyjnych. Konsekwencją tego jest konieczność inwestowania w budynki i budowlę zarówno te o charakterze produkcyjnym jak i pomocniczym. Często więc gospodarstwa, zwłaszcza te o mniejszym potencjale produkcyjnym, są przeinwestowane, a okres zwrotu środków finansowych zainwestowanych w środki trwałe jest bardzo długi³.

Zróżnicowanie profilu produkcyjnego oraz różnorodność prowadzonej produkcji, często powiązanej ze zmiennością pór roku, obliuguje do posiadania specjalistycznego sprzętu. Zmusza to rolników do wyposażania gospodarstw w sprzęt techniczny, niejednokrotnie wykorzystywany zaledwie przez kilkanaście, a nawet kilka dni w roku. Wpływa to na okres zwrotu zainwestowanych środków finansowych i przyczynia się do osiągnięcia niskiej rentowności zaangażowanego kapitału.

Typ rolniczy stanowi jedno z kryteriów używanych dla charakteryzowania gospodarstwa rolnego we Wspólnotowej Typologii Gospodarstw Rolnych. Jest on określany na podstawie udziału wartości Standardowych Produkcji (SO) z poszczególnych działalności rolniczych w tworzeniu całkowitej wartości SO gospodarstwa⁴. Typ rolniczy gospodarstwa odzwierciedla jego poziom i kierunek specjalizacji⁵. W zależności od pożądanego stopnia dokładności, typy rolnicze gospodarstw są dzielone na: 8 typów ogólnych, 17 typów podstawowych, 50 typów szczegółowych.

Metodyczne aspekty opracowania

Celem niniejszego opracowania jest próba ukazania zakresu zarządzania majątkiem podmiotów gospodarczych o różnym profilu produkcji.

Materiałem badawczym były dane o gospodarstwach charakteryzujących się zróżnicowanym typem rolniczym, które prowadziły rachunkowość rolną dla potrzeb Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Szczegółową analizą objęto rok 2017.

Podstawowymi kategoriami ekonomicznymi, przyjętymi dla potrzeb procesu badawczego były: wartość produkcji ogółem oraz poziom dochodu z gospodarstwa rolniczego. Obliczeń tych kategorii dokonano metodą stosowaną w europejskim systemie rachunkowości rolnej FADN (Farm Accountancy Data Network)⁶.

Majątek gospodarstwa przedstawiono jako sumę aktywów trwałych i obrotowych. W obrębie aktywów trwałych analizie poddano cztery składniki a w przypadku aktywów obrotowych trzy składniki.

Dla oceny efektywności działań zarządczych w poszczególnych typach gospodarstw analizie poddano produktywność i dochodowość podstawowych czynników produkcji. Produktywność obliczono jako wartość produkcji rolniczej przypadającą na 1 ha UR, na 1 jednostkę przeliczeniową pracy AWU i na 1000 zł wartości rzeczowych środ-

³ Grzywacz J. (red): Zarządzanie majątkiem obrotowym w przedsiębiorstwie. SGH Warszawa 2006. s. 75-89.

⁴ Wyniki Standardowe 2017 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2018, s. 10-12.

⁵ M. Bocian, I. Cholewa: Standardowa produkcja w kontekście Wspólnotowej Typologii Gospodarstw Rolnych. Zagadnieniach Ekonomiki Rolnej nr 3, Warszawa 2013.

⁶ Z Floriańczyk, B. Małanowska, D. Osuch, M. Bocian: Opis realizacji planu wyboru próby gospodarstw rolnych dla Polskiego FADN w 2017 roku. IERiGŻ, Warszawa 2017, s. 7-14.

ków 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 przedstawiono w przeliczeniu na jedno gospodarstwo w zł. Skalę zróżnicowania analizowano w podziale na osiem typów rolniczych.

Działania w zakresie efektywności zarządzania majątkiem oceniono także na podstawie prowadzonej w analizowanych podmiotach gospodarki inwestycyjnej oraz sytuacji finansowej. Parametrami zastosowanymi do porównań w poszczególnych typach gospodarstw była wartość inwestycji brutto i netto w zł na jedno gospodarstwo, stopa reprodukcji majątku trwałego, wskaźnik rentowności kapitału własnego oraz wskaźnik bieżącej i podwyższonej płynności finansowej.

Charakterystyka badanych gospodarstw

Średni obszar badanego gospodarstwa w 2017 roku wynosił 19,7 ha UR. Analizowane gospodarstwa reprezentowały różne typy rolnicze. W próbie badawczej polskiego FADN liczącej 12 293 gospodarstwa, pozycję dominującą zajmowały te, dla których główną działalnością biorącą udział w tworzeniu ogólnej wartości produkcji standardowej były uprawy polowe. Ich udział wynosił 33,0%. Na drugim miejscu pod względem liczebności znalazły się gospodarstwa mieszane. Ten typ rolniczy stanowił 27,3% ogółu gospodarstw. Udział pozostałych typów rolniczych wynosił odpowiednio: krowy mleczne – 21,6%, zwierzęta trawożerne – 6,0%, trzoda chlewna – 5,4%, uprawy trwałe – 3,6%, uprawy ogrodnicze 3,6% oraz drób – 0,6%.

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

Tabela 1. Charakterystyka gospodarstw według typu rolniczego w 2017 roku

Wyszczególnienie	Uprawy polowe	Uprawy ogrodnicze	Uprawy trwałe	Krowy mleczne	Zwierzęta trawożerne	Trzoda chlewna	Drób	Mieszane
Liczba gospodarstw	4049	304	445	2659	739	668	77	3352
Powierzchnia UR w ha	26,0	5,5	9,7	21,8	17,6	20,4	29,9	17,9
Nakłady pracy ogółem w AWU na 1 gospodarstwo	1,55	2,36	1,84	1,81	1,41	1,65	4,09	1,58
Plony pszenicy w dt/ha	60,8	42,5	46,4	52,4	49,7	59,5	58,3	57,3
Wyd. mlecz. krów w litrach	4359	2396	2531	5696	4641	2729	3487	5393
Produkcja zwierz. na 1 LU	3708	2782	6260	5719	2719	3603	6702	4159
Koszty bezpośrednie na 1 ha	1601	11377	1989	2748	1330	7565	34743	2606
Koszty ogółem na 1 ha	4042	28734	8088	5514	3227	10768	43433	5307
Koszt czynn. zewn. na 1 ha	543	4464	1332	221	145	383	2591	490
Wielkość ekonomiczna gospodarstwa w euro	20303	44487	16312	31680	14980	54164	233822	19361

Źródło: obliczenia własne na podstawie Wyniki Standardowe 2017 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2018, s. 46-51.

Profil produkcji określony przez typ rolniczy gospodarstwa okazał się czynnikiem różnicującym zarówno obszar jak i wyniki produkcyjne gospodarstw. Największą powierzchnią użytków rolnych odznaczały się gospodarstwa nastawione na chów drobiu (29,9 ha) i uprawy polowe (26,1 ha). Istotną rolę obszar odgrywał także w gospodarstwach, w których dominującą działalnością biorącą udział w tworzeniu Standardowej

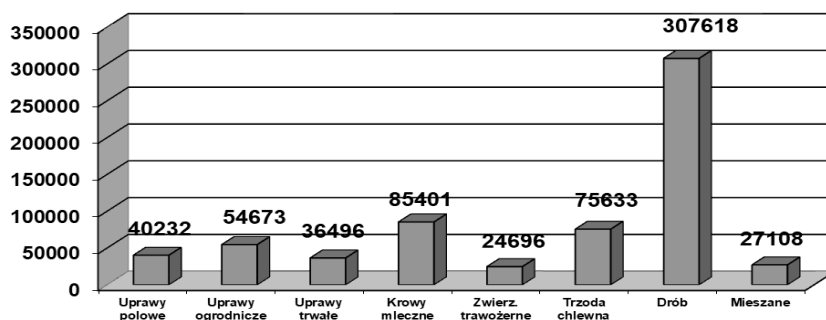
Produkcji był chów krów mlecznych (21,8 ha) i trzody chlewnej (20,4 ha). Stosunkowo najmniejszymi były gospodarstwa specjalizujące się w uprawach ogrodnich. Średni obszar wynosił tutaj zaledwie 5,5 ha UR.

Zgodnie z oczekiwaniami najlepsze wyniki dotyczące produkcji roślinnej osiągnęto w gospodarstwach nastawionych na uprawy polowe. Średni plon pszenicy wynosił tutaj 60,8 dt/ha. Najwyższą wydajnością mleczną (5696 litrów) odznaczały się gospodarstwa, w których dominował chów krów mlecznych. Z kolei gospodarstwami o najwyższych nakładach pracy ogółem były gospodarstwa drobiarskie (4,09 jednostki przeliczeniowej pracy AWU na 1 gospodarstwo). One także charakteryzowały się najwyższą wartością produkcji zwierzęcej na 1 LU oraz poziomem kosztów bezpośrednich i kosztów ogółem. Wynosiły one tutaj odpowiednio 6702 zł, 34743 zł oraz 43433 zł na 1 ha.

Ważnym parametrem oceny siły ekonomicznej gospodarstw w UE jest wielkość ekonomiczna. Określana jest ona jako suma wartości Standardowych Produkcji (SO) wszystkich działalności rolniczych występujących w gospodarstwie. Wielkość ekonomiczna gospodarstwa wyrażana jest wartością SO w euro. Do pola obserwacji Polskiego FADN przyjmuje się gospodarstwa rolne o minimalnej wielkości ekonomicznej 4000 euro⁷. Wśród analizowanych gospodarstw największą wielkością ekonomiczną odznaczały się gospodarstwa specjalizujące się w chowie drobiu (233822 euro) i chowie trzody chlewnej (54164 euro). Dopiero na trzecim miejscu, w tak dokonanym zestawieniu, znalazły się gospodarstwa ogrodnicze (44487 euro). Niską wielkością ekonomiczną odznaczała się grupa gospodarstw nastawionych na uprawy trwałe wieloletnie oraz chów zwierząt trawożernych.

Oddziaływanie profilu produkcji na zakres wsparcia gospodarstw środkami pochodzącymi z WPR UE

Przeprowadzony podział na grupy wydzielone ze względu na typ rolniczy pozwolił ukazać zakres zróżnicowania sytuacji dochodowej w badanych gospodarstwach (rysunek 1).



Rysunek. 1. Poziom dochodu z gospodarstwa rolniczego według typu rolniczego w 2017 roku [w zł]

Źródło: obliczenia własne na podstawie Wyniki Standardowe 2017 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2018, s. 51.

Poziom dochodu pochodzącego z działalności rolniczej w gospodarstwach prowadzących rachunkowość rolną dla potrzeb IERiGŻ w 2017 roku wynosił średnio 42181

⁷ Z. Florianczyk, B. Małanowska, D. Osuch, M. Bocian: Opis realizacji planu wyboru próby gospodarstw rolnych dla Polskiego FADN. IERiGŻ, Warszawa 2017, 9-15.

zł⁸. W przeliczeniu na 1 ha UR była to kwota 2141 zł. Zdecydowanie najwyższym poziomem dochodu z gospodarstwa rolniczego wyróżniały się gospodarstwa zajmujące się chowem drobiu. Wynosił on tutaj ponad 307,6 tys. zł i był ponad 7,6 razy wyższy niż w gospodarstwach nastawionych na uprawy polowe. Na podobnym poziomie kształtował się on w gospodarstwach specjalizujących się w chowie krów mlecznych i trzody chlewnej. Tutaj średni poziom tej kategorii dochodu w przeliczeniu na 1 gospodarstwo wynosił odpowiednio ponad 85,4 tys. zł i 75,6 tys. zł. Najslabiej pod względem ekonomicznym, w tym zestawieniu, wypadały gospodarstwa, gdzie dominował chów zwierząt trawożernych oraz te, określane jako mieszane, bez wyraźnej dominacji jednej działalności produkcyjnej. Ich dochód na 1 gospodarstwo wynosił w 2017 roku odpowiednio 24,6 tys. zł i 27,1 tys. zł.

Na sytuację ekonomiczną gospodarstw wpływ miały także instrumenty Wspólnej Polityki Rolnej UE. Wielkość płatności bezpośrednich do gruntów rolnych w gospodarstwach prowadzących rachunkowość rolną dla potrzeb IERiGŻ w 2017 roku wynosiła średnio 8812 zł. Udział tych płatności w ogólnej kwocie środków Wspólnej Polityki Rolnej UE przekazywanych do tych gospodarstw stanowił 69,0%.

Zakres zróżnicowania poziomu płatności bezpośrednich do gruntów rolnych analizowanych gospodarstw w zależności od typu rolniczego gospodarstwa przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Wielkość wsparcia środkami WPR UE według typu rolniczego gospodarstwa w roku 2017

Wyszczególnienie	Uprawy polowe	Uprawy ogrodnicze	Uprawy trwałe	Krowy mleczne	Zwierz. trawożerne	Trzoda chlewna	Drób	Mieszane
W zł na 1 gospodarstwo								
Płatności bezpośrednie do gruntów rolnych	11749	2271	4331	10002	8099	9308	13779	7889
Płatności z tytułu ONW	1352	381	802	2970	2912	1809	2843	1664
Płatności rolno-środowiskowo-klimatyczne	1561	225	1148	803	3031	539	532	1140
Inne dopłaty do rozwoju obszarów wiejskich	1074	175	1072	1026	843	1116	404	896
Łącznie środki wypłacane w ramach WPR UE	15736	3052	7353	14801	14885	12772	17558	11589

Źródło: obliczenia własne na podstawie Wyniki Standardowe 2017 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2018, s. 46-51.

Analiza wykazała, że zakres zróżnicowania obszarowego w sposób jednoznaczny determinował wielkość środków pochodzących z płatności bezpośrednich w gospodarstwach. Największa wartość tych środków przypadła gospodarstwom drobiarskim i nastawionym na uprawy polowe (odpowiednio 13,7 tys. zł i 11,7 tys. zł). Stosunkowo najmniejsza kwota tego rodzaju płatności (2,2 tys. zł) powędrowała do gospodarstw ogrodniczych, obszarowo najmniejszych.

Istotnym elementem oddziaływania ze strony Wspólnej Polityki Rolnej UE jest wsparcie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania. Ma ono na celu udzielenie pomocy finansowej gospodarstwom rolnym położonym

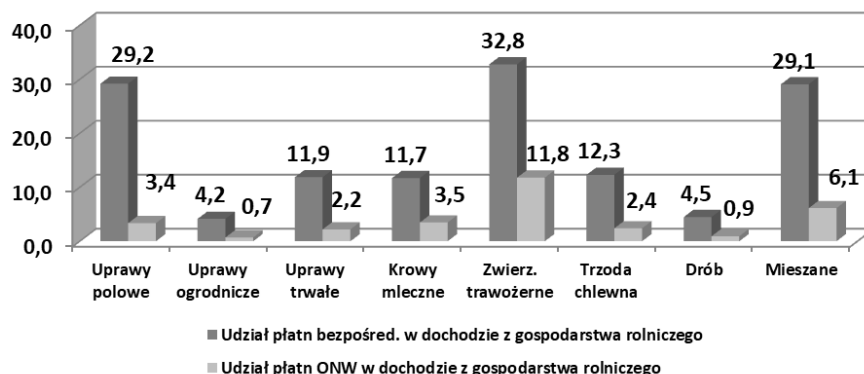
⁸ Ł. Abramczuk, I. Augustyńska, A. Bębenista, M. Czułowska, A. Skarzyńska, M. Żekało: Wskaźniki zmian kosztów bezpośrednich i cen podstawowych produktów rolnych w latach 2017-2018. IERiGŻ, Warszawa 2018, s. 3-6.

na terenach, na których produkcja rolnicza jest utrudniona ze względu na warunki naturalne. Płatności przyznawane dla gospodarstw z tytułu ONW mają przeciwdziałać wyłudnianiu się obszarów wiejskich i ztracaniu ich rolniczego charakteru.

Wielkość płatności z tytułu ONW w gospodarstwach prowadzących rachunkowość rolną dla potrzeb IERiGŻ w 2017 roku wynosiła średnio 1754 zł. Tutaj liderem w pozyskiwaniu tych środków okazały się gospodarstwa nastawione na chów krów mlecznych oraz zwierząt trawożernych. Średnio na ten typ gospodarstw przypadło ponad 2,9 tys. zł.

Poza środkami z płatności bezpośrednich i płatności z tytułu ONW do analizowanych gospodarstw trafiały także dopłaty rolno-środowiskowo-klimatyczne oraz dopłaty do rozwoju obszarów wiejskich. Kwoty przypadające z tych źródeł średnio na gospodarstwo wynosiły w 2017 roku odpowiednio 1271 zł i 936 zł. Najwyższe kwoty płatności rolno-środowiskowo-klimatycznych otrzymały gospodarstwa specjalizujące się w chowie zwierząt trawożernych (średnia kwota wyniosła ponad 3,0 tys. zł). W przypadku dopłat do rozwoju obszarów wiejskich największe kwoty skierowano do gospodarstw zajmujących się chowem trzody chlewnej (średnio na gospodarstwo 1,1 tys. zł).

Środki przekazywane w ramach Wspólnej Polityki Rolnej nie pozostają obojętne na poziom dochodów pochodzących z produkcji rolniczej. W odniesieniu do analizowanych gospodarstw ogólna kwota wsparcia w ramach WPR UE w 2017 roku stanowiła 29,9% dochodu z gospodarstwa rolniczego. Spośród różnych form pomocy najbardziej istotne oddziaływanie na sytuację dochodową rolników miały płatności bezpośrednie do gruntów rolnych oraz płatności z tytułu ONW (rysunek 2).



Rysunek. 2. Udział płatności bezpośrednich i płatności ONW w dochodzie z gospodarstwa rolniczego według typu rolniczego w 2017 roku [w %]

Źródło: obliczenia własne na podstawie Wyniki Standardowe 2017 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2018, s. 50-52.

Największe oddziaływanie płatności bezpośrednich na dochody miało miejsce w przypadku gospodarstw nastawionych na chów zwierząt trawożernych i gospodarstw o typie uprawy polowe. Ten typ płatności stanowił tutaj odpowiednio 32,8% i 29,2% dochodu z działalności rolniczej. Równie znaczące oddziaływanie wystąpiło w przypadku gospodarstw o typie mieszanym (39,3%). Stosunkowo najmniejsze oddziaływanie na dochody, płatności bezpośrednie miały w gospodarstwach ogrodniczych. Tutaj ten typ płatności stanowił zaledwie 4,2% dochodu.

W przypadku płatności z tytułu przynależności do obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania największy ich udział w relacji do dochodu z gospodarstwa rolniczego występował w gospodarstwach specjalizujących się w chowie zwierząt trawozernych (11,8%). Zdecydowanie najsłabsze oddziaływanie płatności z tytułu ONW na wyniki ekonomiczne, podobnie jak w przypadku płatności bezpośrednich miało miejsce w gospodarstwach ogrodniczych.

Rola i znaczenie środków trwałych i obrotowych w funkcjonowaniu analizowanych jednostek gospodarczych

Znaczenie kapitału jako jednego z trzech podstawowych czynników produkcji w obszarze rolnictwa jest szczególnie istotna. Czynniki ten ma bowiem właściwości zarówno zastępowania (substytucji), jak i wspomagania pozostałych czynników wytwórczych⁹. W sposób bezpośredni oddziałuje on na wielkość i wartość produkcji, a w konsekwencji także na poziom osiąganych wyników ekonomicznych. Zakres wyposażenia jednostek gospodarczych w środki trwałe implikuje także dobór sposobu zarządzania (tabela 3).

Tabela 3. Wielkość i struktura aktywów trwałych według typu rolniczego gospodarstwa w roku 2017

Wyszczególnienie	Uprawy polowe	Uprawy ogrodnicze	Uprawy trwałe	Krowy mleczne	Zwierz. trawozerne	Trzoda chlewna	Drób	Mieszane
Wartość w zł na 1 gospodarstwo								
Aktywa trwałe	738831	465708	636862	866312	599375	899943	475570	566343
Ziemia i uprawy trwałe	489615	157137	397565	438282	365674	472895	477765	326594
Budynki i budowle	126894	219666	139219	190535	128654	259678	734138	145406
Maszyny i urządzenia	121241	88720	100064	168905	83579	154047	262051	82263
Stado podstawowe	1081	186	13	68591	21468	13322	1617	12080
Struktura w %								
Aktywa trwałe	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Ziemia i uprawy trwałe	66,3	33,7	62,4	50,6	61,0	52,5	32,4	57,7
Budynki i budowle	17,2	47,2	21,9	22,0	21,5	28,9	49,7	25,7
Maszyny i urządzenia	16,4	19,1	15,7	19,5	13,9	17,1	17,8	14,5
Stado podstawowe	0,1	0,0	0,0	7,9	3,6	1,5	0,1	2,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie Wyniki Standardowe 2017 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2018, s. 46-51.

Cechą charakterystyczną aktywów trwałych jest ich długi okres użytkowania. Będąc najważniejszym elementem majątku podmiotu gospodarczego, przenoszą swoją wartość na wyroby gotowe lub usługi, zachowując jednocześnie swoją postać naturalną przez cały okres eksploatacji. Właściwe zarządzanie środkami trwałymi i odpowiednie ich wykorzystanie gwarantują ciągłość działalności gospodarczej i tym samym dalszy rozwój przedsiębiorstwa¹⁰. Cechą odróżniającą środki trwałe spośród reszty składników majątku, jest ich forma rzeczowa i przewidywany czas ekonomicznej użyteczności trwający dłużej niż jeden rok.

Wśród analizowanych gospodarstw zdecydowanie największą wartością środków trwałych wyróżniały się gospodarstwa drobiarskie. Tutaj wartość tych elementów

⁹ G. K. Świdarska (red.): Controling kosztów i rachunkowość zarządcza. Difin, Warszawa 2017. s. 260-269.

¹⁰ P. Szczypa: Rachunkowość zarządcza. Klucz do sukcesu. Wyd. CeDeWu, Warszawa 2007. s. 125-131.

majątku dwukrotnie przewyższała tę charakterystyczną dla gospodarstw z dominacją upraw polowych. Stosunkowo najsłabiej wyposażone w środki trwałe, na tle tego porównania, były gospodarstwa ogrodnicze. W przypadku wyposażenia w poszczególne składniki tworzące aktywa trwałe sytuacja była zróżnicowana. Z najwyższą wartością ziemi spotkać się można było w gospodarstwach nastawionych na uprawy polowe, a budynków i budowli oraz maszyn i urządzeń w gospodarstwach drobiarskich. Z kolei gospodarstwa zajmujące się chowem krów mlecznych wyróżniały się wysoką wartością stada podstawowego.

Pozycję dominującą, wynoszącą powyżej 50% w strukturze aktywów trwałych, ziemia i uprawy trwałe posiadały w każdym z typów gospodarstw za wyjątkiem ogrodniczych i drobiarskich. Tutaj wśród tych gospodarstw, w tym zestawieniu dominowały budynki i budowle.

Drugim elementem majątku podmiotu gospodarczego są aktywa obrotowe. Przeznaczone są one do zbycia lub zużycia w ciągu dwunastu miesięcy od dnia bilansowego lub w ciągu cyklu operacyjnego właściwego dla danej działalności. W klasyfikacji FADN do aktywów obrotowych zalicza się: stado obrotowe, zapasy oraz pozostałe aktywa obrotowe (tabela 4).

Tabela 4. Wielkość i struktura aktywów obrotowych według typu rolniczego gospodarstwa w roku 2017

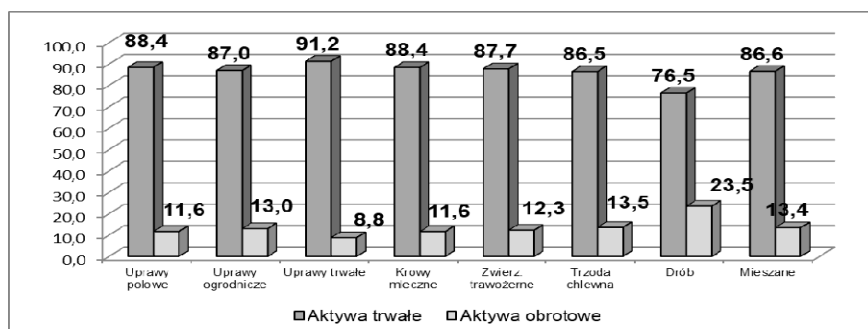
Wyszczególnienie	Upra- wy polowe	Uprawy ogrod- nicze	Uprawy trwałe	Kro- wy mle- czne	Zwierz. trawo- żerne	Trzo- da chle- wna	Drób	Miesza- ne
Wartość w zł na 1 gospodarstwo								
Aktywa obrotowe:	96715	69634	61142	113651	83857	140710	454286	87437
Stado obrotowe	2881	1191	135	29751	39183	55813	228090	24618
Zapasy produktów	32550	26994	27926	35279	20814	38446	38746	26582
Pozostałe aktywa obrotowe	61284	41449	33081	48621	23860	46451	187450	36237
Struktura w %								
Aktywa obrotowe:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Stado obrotowe	3,0	1,7	0,2	26,2	46,7	39,7	50,2	28,2
Zapasy produktów	33,6	38,8	45,7	31,0	24,8	27,3	8,5	30,4
Pozostałe aktywa obrotowe	63,4	59,5	54,1	42,8	28,5	33,0	41,3	41,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie Wyniki Standardowe 2017 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2018, s. 46-51.

W dokonanym zestawieniu, dotyczącym analizowanych gospodarstw, najwyższa wartość aktywów obrotowych widoczna była także w przypadku gospodarstw drobiarskich. Skala zróżnicowania pomiędzy tymi gospodarstwami a specjalizującymi się w uprawach polowych wyniosła ponad 4,6 razy i była zdecydowanie większa niż w porównaniu do aktywów trwałych.

W strukturze aktywów obrotowych w gospodarstwach specjalizujących się w chowie drobiarskim, chowie trzody chlewnej oraz zwierząt trawożernych pozycję dominującą posiadało stado obrotowe. W pozostałych typach gospodarstw, w tak dokonanym zestawieniu, dominowały pozostałe aktywa obrotowe.

Strukturę aktywów ogółem według typu rolniczego gospodarstw w 2017 roku przedstawia rysunek 3.



Rysunek 3. Struktura aktywów ogółem według typu rolniczego gospodarstwa w 2017 roku [w %]
 Źródło: obliczenia własne na podstawie Wyniki Standardowe 2017 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2018, s. 51.

W strukturze wartościowej aktywów ogółem pozycję dominującą posiadały aktywa trwałe. Średnio w badanych gospodarstwach ich udział wynosił w 2017 roku 87,5%. W analizowanych gospodarstwach najwyższy udział aktywów obrotowych wystąpił w gospodarstwach drobiarskich (23,5%) oraz tych nastawionych na chów trzody chlewnej (13,5%). W przypadku gospodarstw prowadzących uprawy trwałe udział środków obrotowych stanowił już tylko 8,8% aktywów ogółem.

Efektywność zarządzania majątkiem w podmiotach o zróżnicowanym profilu produkcji

Efektywność zarządzania majątkiem można oceniać na podstawie wielu kryteriów. Ziemia, praca i kapitał to podstawowe czynniki produkcji tworzące potencjał wytwórczy gospodarstwa rolnego. Wzajemne relacje występujące pomiędzy tymi czynnikami wpływają pośrednio i bezpośrednio na rozmiary możliwej do osiągnięcia produkcji i dochodu. Zakres wykorzystania poszczególnych zasobów można określić za pomocą produktywności i dochodowości ziemi, pracy i kapitału. Pojęcia produktywności i dochodowości oznaczają wielkości produkcji i dochodu w przeliczeniu na jednostkę czynnika produkcji wyrażone w pieniądzu (tabela 5).

Tabela 5. Efektywność wykorzystania zasobów według typu rolniczego gospodarstwa w roku 2017

Wyszczególnienie	Uprawy polowe	Uprawy ogrodnicze	Uprawy trwałe	Krowy mleczne	Zwierząt trawozerne	Trzoda chlewna	Drób	Mieszane
Produktywność w zł na 1 gospodarstwo								
Produktywność ziemi	4445	37462	10342	7832	3165	13199	52802	5555
Produktywność pracy	74561	87306	54522	94333	39501	163187	386010	62935
Produktywność kapitału	138	385	144	174	82	259	818	152
Dochodowość w zł na 1 gospodarstwo								
Dochodowość ziemi	1547	9941	3762	3917	1403	3708	10288	1514
Dochodowość pracy	25956	23167	19835	47183	17515	45838	75212	17157
Dochodowość kapitału	48	102	52	87	36	73	159	41

Źródło: obliczenia własne na podstawie Wyniki Standardowe 2017 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2018, s. 46-51.

Wyrażając produktywność ziemi użytkowanej rolniczo wartością produkcji rolniczej na 1 ha UR, można zauważyć, że wśród analizowanych gospodarstw najwyższą jej wartość odnotowano w gospodarstwach nastawionych na chów drobiu i uprawy ogrodnicze (odpowiednio 52802 zł i 37462 zł). Miało to bezpośredni związek ze skalą intensywności produkcji prowadzonej w tych gospodarstwach. Podobny układ zależności miał miejsce w przypadku produktywności kapitału. Obliczono go jako wartość produkcji rolniczej przypadającej na 1000 zł wartości rzeczowych środków trwałych i obrotowych. W tych dwóch typach gospodarstw wyniósł on odpowiednio 818 zł i 385 zł. W odniesieniu do produktywności pracy – mierzonej wartością produkcji rolniczej przypadającej na jednostkę przeliczeniową pracy (AWU), najwyższy jej poziom wystąpił w gospodarstwach drobiarskich i tych nastawionych na chów trzody chlewnej. Zdecydowanie najniższym poziomem każdej z typów produktywności odznaczały się gospodarstwa zajmujące się chowem zwierząt trawożernych.

Osiągana wartość produkcji rolniczej przez poszczególne typy analizowanych gospodarstw wpływała na ich wyniki ekonomiczne. Dochodowość ziemi pracy i kapitału swą najwyższą wielkość osiągnęła w gospodarstwach drobiarskich. Podobnie jak w przypadku produktywności także dochodowość ziemi i kapitału najniższą wielkość osiągnęła w gospodarstwach specjalizujących się w chowie zwierząt trawożernych. W odniesieniu do dochodowości pracy najniższą jej wielkość odnotowano w gospodarstwach nie posiadających wyraźnego profilu produkcji. Wyniosła ona tutaj zaledwie 17157 zł na jednostkę przeliczeniową pracy AWU.

Ważnym parametrem oceny sprawności zarządzania jest wielkość wyniku finansowego netto. Jest on obliczany jako różnica między dochodem z rodzinnego gospodarstwa rolnego a kosztami pracy własnej rolnika i jego rodziny (tabela 6).

Tabela 6. Wynik finansowy netto i parytet dochodowy według typu rolniczego gospodarstwa w roku 2017

Wyszczególnienie	Uprawy polowe	Uprawy ogrodnicze	Uprawy trwałe	Krowy mleczne	Zwierzątrowożerne	Trzoda chlewna	Drób	Mieszane
w zł na 1 gospodarstwo								
Koszt pracy własnej w zł	47082	54382	48907	64601	50367	56572	58032	53287
Wynik finansowy netto w zł	-6850	291	-12411	20800	-25671	19061	249586	-26179
Dochód z działalności rolniczej na 1 godz. pracy własnej	14,18	16,68	12,38	21,93	8,13	22,18	87,94	8,44
Parytet dochodowy	0,85	1,01	0,75	1,32	0,49	1,34	5,30	0,51

Źródło: obliczenia własne na podstawie Wyniki Standardowe 2017 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2018, s. 46-51.

Koszty pracy rolnika zostały obliczone jako iloczyn nakładów pracy własnej wyrażonej w godzinach i stawki parytetowej. Stawka ta w 2017 roku wynosiła 16,59 zł i odpowiadała średniorocznemu wynagrodzeniu netto w gospodarce narodowej określonego przez GUS¹¹. Średnio na jedno analizowane gospodarstwo koszty pracy własnej wyniosły 52922 zł.

¹¹ A. Skarżyńska, Ł. Abramczuk: Wyniki ekonomiczne wybranych produktów w 2017 roku –IERiGŻ nr 2 (355), Warszawa 2018, s. 140-142.

Nadwyżka dochodu, nad tak obliczonymi kosztami pracy własnej rolnika, wystąpiła w gospodarstwach specjalizujących się w krów mlecznych, trzody chlewnej, drobiu oraz gospodarstwach ogrodniczych. Ten rodzaj gospodarstw w literaturze przedmiotu określany bywa jako gospodarstwa rozwojowe¹². Ich właściwe zarządzanie aktywami trwałymi i obrotowymi sprawia, iż osiągają one wyższy poziom dochodu z pracy w gospodarstwie niż dochód parytetowy. Parytet dochodowy obliczono jako relację dochodu z rodzinnego gospodarstwa w przeliczeniu na 1 godzinę pracy własnej do stawki parytetowej określonej według GUS. W pozostałych typach gospodarstw wynik finansowy netto był ujemny.

Poziom dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego decyduje o konkurencyjności tych podmiotów. Im wyższy jest jego poziom, tym większa skłonność rolników do rozwijania gospodarstwa poprzez inwestowanie w środki trwałe. Prowadzenie działalności inwestycyjnej w gospodarstwach rolnych jest jednym z ważniejszych mierników przy ocenie perspektyw rozwoju. Sprawne i efektywne funkcjonowanie gospodarstw rolnych nie jest możliwe bez wprowadzania innowacyjnych rozwiązań i inwestowanie w trwałe środki produkcji. Prowadzi to do poprawy efektywności ogółu posiadanych czynników wytwórczych.

Działalność inwestycyjna świadczy o sytuacji ekonomicznej i jest wyrazem właściwie prowadzonego procesu zarządzania majątkiem w gospodarstwie rolnym. O rzeczywistym przyroście inwestycji informuje wartość inwestycji netto. W przypadku, gdy wartość ta jest ujemna oznacza to, że następuje w nich dekapitalizacja majątku trwałego. Świadczy o tym również ujemna stopa reprodukcji majątku trwałego. Można przypuszczać wówczas, że wartość podejmowanych inwestycji jest zbyt mała i nie rekompensuje utraty wartości majątku na skutek jego amortyzacji (tabela 7).

Tabela 7. Charakterystyka działalności inwestycyjnej i sytuacji finansowej gospodarstw według typu rolniczego gospodarstwa w 2017 roku

Wyszczególnienie	Uprawy polowe	Uprawy ogrodnicze	Uprawy trwałe	Krowy mleczne	Zwierz. trawożerne	Trzoda chlewna	Drób	Mieszane
Inwestycje brutto (w zł na gosp.)	14643	12505	21575	28074	9285	26544	20846	11128
Amortyzacja (w zł na gosp.)	22022	25485	30035	26223	16045	27602	70331	17140
Inwestycje netto (w zł na gosp.)	-7379	-12980	-8460	1851	-6760	-1058	-49485	-6012
Stopa reprodukcji majątku trwałego w %	-1,00	-2,79	-1,33	0,21	-1,13	-0,12	-3,35	-1,06
Wskaźnik rent. kapitału własnego ROE w %	-0,88	0,06	-1,85	2,23	-3,86	1,96	14,64	-4,15
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej	6,52	4,27	6,88	10,10	16,18	8,06	7,51	9,86
Wskaźnik płynności przyspieszonej	4,32	2,61	3,74	6,97	12,16	5,86	6,87	6,87

Źródło: obliczenia własne na podstawie Wyniki Standardowe 2017 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2018, s. 48-52.

¹² Z Gołaś: Uwarunkowania rentowności kapitału własnego w rolnictwie. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 4, Warszawa 2008, s. 76-89.

W odniesieniu do analizowanych gospodarstw, tylko w przypadku tych nastawionych na chów krów mlecznych, wartość inwestycji netto była dodatnia i wynosiła 1851 zł. Stopa reprodukcji majątku trwałego, obliczana jako relacja wartości inwestycji netto do wartości środków trwałych, w tym przypadku wyniosła 0,21%. Występująca reprodukcja rozszerzona świadczy o tym, że dokonuje się tutaj nie tylko proste odtworzenie zużytych środków produkcji, ale ma miejsce także, choć powolne ale jednak, zwiększanie i unowocześnianie aparatu wytwórczego.

Jakość zarządzania można ocenić także na podstawie kondycji finansowej gospodarstw rolnych. Wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE oblicza się jako relację wyniku finansowego netto i kapitału własnego. Przedstawia on zdolność gospodarstwa do wypracowania zysku netto z jednej złotówki kapitału własnego¹³. Jest on najbardziej syntetycznym wskaźnikiem rentowności, gdyż uwzględnia wszelkie skutki decyzji i działań operacyjnych, inwestycyjnych i finansowych¹⁴. Zdecydowanie najwyższą dodatnią rentownością kapitału własnego odznaczały się gospodarstwa drobiarskie. Wielkość wskaźnika ROE wynosiła tutaj 14,74%. Na znacznie niższym poziomie kształtował się on w gospodarstwach, gdzie dominującym kierunkiem produkcji były krowy mleczne i trzoda chlewna (odpowiednio 2,23% i 1,96%). Dodatnią rentownością odznaczały się jeszcze gospodarstwa ogrodnicze.

O umiejętności właściwego kierowania podmiotem gospodarczym informuje również wskaźnik płynności finansowej¹⁵. Z danych przedstawionych w tabeli 7 wynika, że we wszystkich porównywanych typach gospodarstw wskaźnik bieżącej płynności finansowej znacząco odbiegał od wartości optymalnych (powinny one wynosić 1,5-2,0¹⁶). Specyfika rolnictwa sprawia, iż występuje tutaj wolny obrót kapitału. Środki zainwestowane w aktywa obrotowe są zwracane dopiero po zakończonym cyklu produkcyjnego, który zazwyczaj trwa jeden rok. Nie ma wówczas możliwości wcześniejszego zbycia części tego majątku, nawet jeśli rachunek ekonomiczny na to wskazuje. Wśród analizowanych gospodarstw szczególnie wysokie wartości wskaźnika bieżącej płynności finansowej odnotowano w przypadku gospodarstw, o niskim potencjale produkcyjnym, nastawionych na chów zwierząt trawożernych. Wielkość tego wskaźnika wyniosła tutaj aż 16,18. Właściciele tych gospodarstw zbyt mało inwestowali w rozwój, a zasób środków obrotowych, nie był wykorzystywany racjonalnie. Inna sytuacja miała miejsce w przypadku gospodarstw ogrodniczych. W gospodarstwach tych wskaźnik bieżącej płynności finansowej wynosił 4,27 a podwyższonej płynności finansowej 2,61. Osoby odpowiedzialne za zarządzanie tymi gospodarstwami właściwie ustalali proporcje pomiędzy zasobami środków trwałych i obrotowych. Sprzyjał im także charakter produkcji ogrodniczej pozwalający często na wykonanie kilku cykli produkcyjnych w ciągu roku.

¹³ J. Dyktus, M. Gaertner, B. Malik: Sprawozdawczość i analiza finansowa. Dyfin, Warszawa 2017, s. 121.

¹⁴ E. Nowak: Analiza sprawozdań finansowych. PWE, Warszawa 2017, s. 220-225.

¹⁵ M. Sierpińska, D. Wędzki: Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010, s. 220-224.

¹⁶ W. Gabrusewicz: Podstawy analizy finansowej. PWE Warszawa 2002, s. 250-254.

Wnioski

Reasumując dotychczasowe rozważania można sformułować następujące wnioski:

- Profil produkcji okazał się czynnikiem różnicującym wielkość i strukturę majątku analizowanych podmiotów gospodarczych. Zdecydowanie największą wartością środków trwałych wyróżniały się gospodarstwa drobiarskie. Tutaj wartość tych elementów majątku dwukrotnie przewyższała tę charakterystyczną dla gospodarstw z dominacją upraw polowych. W strukturze wartościowej aktywów trwałych, pozycję dominującą, wynoszącą powyżej 50%, ziemia i uprawy trwałe posiadały w każdym z typów gospodarstw za wyjątkiem ogrodniczych i drobiarskich. Tutaj wśród tych gospodarstw, w tym zestawieniu dominowały budynki i budowle. Aktywa trwałe dominowały także w strukturze aktywów ogółem. Średnio w badanych gospodarstwach ich udział wynosił w 2017 roku 87,5%. W analizowanych gospodarstwach najwyższy udział aktywów obrotowych wystąpił w gospodarstwach drobiarskich (23,5%) oraz w tych nastawionych na chów trzody chlewnej (13,5%).
- Parametrem oceny sprawności zarządzania majątkiem może być efektywność wykorzystania zasobów. Najwyższym poziomem produktywności i dochodowości kapitału odznaczały się gospodarstwa drobiarskie i ogrodnicze. Wysokim poziomem produktywności i dochodowości pracy odznaczały się również gospodarstwa nastawione na chów krów mlecznych i trzody chlewnej.
- Właściwie prowadzona działalność inwestycyjna świadczy o jakości procesu zarządzania majątkiem. Wartość inwestycji netto informuje wówczas o rzeczywistym przyroście inwestycji w jednostce gospodarczej. W odniesieniu do analizowanych gospodarstw tylko w przypadku tych nastawionych na chów krów mlecznych wartość inwestycji netto była dodatnia. Stopa reprodukcji majątku trwałego obliczana jako relacja wartości inwestycji netto do wartości środków trwałych w tym przypadku wyniosła 0,21%. Dokonująca się tutaj reprodukcja rozszerzona świadczy o realnym zwiększeniu i unowocześnieniu majątku.
- Ważnym parametrem oceny jakości zarządzania jest także kondycja finansowa podmiotu gospodarczego. O jej stanie informuje m. in. wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE. Uwzględnia on bowiem wszelkie skutki decyzji i działań operacyjnych, inwestycyjnych i finansowych podmiotu. Obowiązuje tutaj zależność mówiąca o tym iż, im większa jest rentowność, tym lepsze są perspektywy rozwojowe gospodarstwa i więcej środków można przeznaczyć na zakup poszczególnych składników majątku. Wśród analizowanych gospodarstw najwyższą dodatnią rentownością kapitału własnego odznaczały się gospodarstwa drobiarskie. Wielkość wskaźnika ROE wynosiła tutaj 14,74%. Na nieco niższym poziomie kształtował się on w gospodarstwach, gdzie dominującą produkcją był chów krów mlecznych i trzody chlewnej. Dodatnią rentownością odznaczały się jeszcze gospodarstwa ogrodnicze.

Bibliografia

- Abramczuk Ł., Augustyńska I., Bębenista A., Czułowska M., Skarżyńska A., Żekało M.: Wskaźniki zmian kosztów bezpośrednich i cen podstawowych produktów rolnych w latach 2017-2018. IERiGŻ, Warszawa 2018.
- Bocian M., Cholewa I.: Standardowa produkcja w kontekście Wspólnotowej Typologii Gospodarstw Rolnych. Zagadnieniach Ekonomiki Rolnej nr 3, Warszawa 2013
- Dyktus J., Gaertner M., Malik B.: Sprawozdawczość i analiza finansowa. Dyfin, Warszawa 2017.
- Floriańczyk Z., Małanowska B., Osuch D., Bocian M.: Opis realizacji planu wyboru próby gospodarstw rolnych dla Polskiego FADN w 2017 roku. IERiGŻ, Warszawa 2017.

Gabrusewicz W.: Podstawy analizy finansowej. PWE Warszawa 2002.
 Gołaś Z.: Uwarunkowania rentowności kapitału własnego w rolnictwie. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 4, Warszawa 2008.
 Grzywacz J. (red.): Zarządzanie majątkiem obrotowym w przedsiębiorstwie. SGH Warszawa 2006.
 Krzemińska D. (red.): Gospodarowanie majątkiem obrotowym w przedsiębiorstwie. Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Poznań 2008.
 Nowak E.: Analiza sprawozdań finansowych. PWE, Warszawa 2017
 Sierpińska M., Wędzki D.: Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010
 Skarżyńska A.: Abramczuk Ł.: Wyniki ekonomiczne wybranych produktów w 2017 roku –IERiGŻ nr 2 (355), Warszawa 2018.
 Szablowski J. (red.): Strategie zarządzania majątkiem trwałym w organizacjach gospodarczych. Wyd. WSFiZ Białystok 2011.
 Szczypa P.: Rachunkowość zarządcza. Klucz do sukcesu. Wyd. CeDeWu Warszawa 2007.
 Świderska G. K. (red.): Controlling kosztów i rachunkowość zarządcza. Difin, Warszawa 2017.
 Wyniki Standardowe 2017 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. IERiGŻ, Warszawa 2018.

Summary

The aim of this study is to show the scope of asset management of business entities with different production profiles. The research material was data on farms characterized by diversified production profile, which in 2017 conducted agricultural accounting under the Polish FADN. Individual sizes are shown per one household in PLN. The scale of diversification was analyzed by eight types of farming. The property of the holding is presented broken down into non-current and current assets. The efficiency of resource utilization was considered as the parameter of assessing the efficiency of asset management. Poultry and gardening farms were characterized by the highest level of productivity and profitability of capital. Farms with milk cows and pigs were characterized by a high level of productivity and profitability of work. The financial condition of the business entity also informs its financial condition. Its synthetic indicator is the profitability of ROE's equity. Among the analyzed farms, poultry farms showed the highest positive return on equity. The value of ROE was 14.74% here. At a slightly lower level, it was shaped on farms where the dominant production was dairy cows and pigs rearing. Gardening farms also had a positive profitability.

Key words: assessment of asset management, management of the economic unit, fixed and current assets, production profile.

Informacja o autorze:

Dr inż. Agata Marcysiak

Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach

Wydział Nauk Ekonomicznych i Prawnych, Instytut Nauk o Zarządzaniu i Jakości

ul Żytnia 17/19, 08-110 Siedlce

agata.marcysiak@uph.edu.pl

ORCID: 0000-0003-2534-9877

Dr inż. Adam Marcysiak

Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach

Wydział Nauk Ekonomicznych i Prawnych, Instytut Nauk o Zarządzaniu i Jakości

ul Żytnia 17/19; 08-110 Siedlce

adam.marcysiak@uph.edu.pl

ORCID: 0000-0002-3132-8565

Grażyna Michalczuk
Urszula Konarzewska
Uniwersytet w Białymstoku

Znaczenie raportowania niefinansowego w inwestowaniu społecznie odpowiedzialnym

THE IMPORTANCE OF NON-FINANCIAL REPORTING IN SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTING

Inwestorzy coraz częściej opierają swoje decyzje nie tylko na parametrach finansowych, ale również na kryteriach społeczno-środowiskowych, związanych ze zdolnością danego podmiotu do tworzenia wartości dla społeczeństwa, a także łagodzenia negatywnych skutków prowadzonej działalności gospodarczej. Podejmowanie racjonalnych decyzji inwestycyjnych zwiększa zapotrzebowanie na informacje niefinansowe, dające możliwość obiektywnej oceny, czy i w jakim stopniu przedsiębiorstwo respektuje aspekty związane z obszarem środowiskowym, odpowiedzialnością społeczną i ładem korporacyjnym.

Celem artykułu jest identyfikacja trendów związanych z funkcjonowaniem rynku inwestycji społecznie odpowiedzialnych oraz roli jaką w procesie jego rozwoju pełnić może raportowanie niefinansowe. Punktem wyjścia do tak sformułowanego celu była analiza literatury przedmiotu, umożliwiająca przedstawienie teoretycznych podstaw koncepcji społecznie odpowiedzialnego inwestowania. W dalszej części artykułu skoncentrowano się na analizie raportów oraz baz danych ukazujących tendencje w zakresie społecznie odpowiedzialnego inwestowania, a także raportowania niefinansowego na świecie, a także w Polsce.

Przeprowadzone badania wykazały, że inwestowanie społecznie odpowiedzialne cieszy się coraz większą popularnością wśród inwestorów na całym świecie. Istotny z punktu widzenia podejmowania decyzji inwestycyjnych staje się dostęp do wiarygodnych informacji niefinansowych. Jak pokazały badania, raportowanie niefinansowe jest dziedziną rozwijającą się zarówno na świecie, jak i w Polsce. Istotną kwestią staje się jednak zapewnienie odpowiedniej jakości, przejrzystości oraz porównywalności danych tego typu. Rozwiązaniem jest sporządzanie raportów w oparciu o standardy, zwłaszcza te opracowywane przez GRI.

Słowa kluczowe: inwestowanie społecznie odpowiedzialne, raportowanie niefinansowe, rynki finansowe, społeczna odpowiedzialność biznesu

Wprowadzenie

Społeczna odpowiedzialność biznesu to koncepcja, na której coraz więcej spółek opiera swoją strategię. Efektem jest równoważenie celów ekonomicznych, społecznych i środowiskowych. Znajduje to swoje przełożenie na rynki finansowe i podejmowane decyzje związane z inwestowaniem kapitału przez inwestorów. Dla wielu inwestorów, to właśnie wiarygodność społeczna jest podstawą oceny prowadzonej działalności gospo-

darczej danego przedsiębiorstwa, determinującą również ocenę jego wiarygodności finansowej¹.

Biorąc powyższe pod uwagę coraz większe zainteresowanie wśród inwestorów wzbudza koncepcja inwestowania społecznie odpowiedzialnego (Socially Responsible Investing - SRI), która opiera się na selektywnym doborze instrumentów do portfela inwestycyjnego, spełniających określone kryteria.

W procesie budowania polityk inwestycyjnych opartych na społecznym inwestowaniu oraz wykonywania analiz istotne znaczenie mają dane pozafinansowe. Ich źródłem są zarówno raporty roczne, ale też raporty społecznej odpowiedzialności oraz raporty zintegrowane. Szczególne znaczenie mają te dwa ostatnie, które koncentrują się przede wszystkim na generowaniu informacji dotyczących kwestii społecznych i środowiskowych oraz pokazaniu jak spółki są przygotowane na przyszłe szanse i zagrożenia.

Celem artykułu jest identyfikacja trendów związanych z funkcjonowaniem rynku inwestycji społecznie odpowiedzialnych oraz roli jaką w procesie jego rozwoju pełnić może raportowanie niefinansowe.

Realizacja celu została dokonana w oparciu o metodę analizy opisowej, polegającej na analizie literatury przedmiotu. Dodatkowo posłużono się metodą analizy desk research. Przeprowadzono analizę raportów oraz baz danych ukazujących tendencje w zakresie społecznie odpowiedzialnego inwestowania, a także raportowania niefinansowego na świecie, jak i w Polsce. Zastosowana metodyka pozwoliła na realizację celu artykułu oraz pozwoliła na sformułowanie wniosków dotyczących wykorzystania raportowania niefinansowego w procesie społecznie odpowiedzialnego inwestowania.

Społecznie odpowiedzialne inwestowanie na rynku finansowym

Znaczenie społecznej odpowiedzialności biznesu w praktyce przedsiębiorstw dostrzegają inwestorzy, którzy chcą inwestować nie tylko z zyskiem, ale również odpowiedzialnie². W przedstawionej perspektywie coraz większą rolę przypisuje się koncepcji społecznie odpowiedzialnego inwestowania (*Socially Responsible Investing* – SRI)³.

Według Raportu Światowego Forum Ekonomicznego SRI to sposób inwestowania biorący pod uwagę wpływ inwestycji na szeroko rozumiane społeczeństwo oraz środowisko naturalne zarówno dzisiaj, jak i w przyszłości⁴. European Sustainable Investment Forum określa SRI jako etyczne inwestycje, odpowiedzialne inwestycje, inwestycje zrównoważone oraz wszelkie inne procesy inwestycyjne, które łączą cele finansowe inwestorów z kwestiami środowiskowymi, społecznymi i ładem korporacyjnym⁵. Z kolei Amerykańskie Forum SIF strategię inwestycyjną SRI definiuje jako tę, które mogą być stosowane we wszystkich klasach aktywów finansowych, aby wspierać społeczną odpo-

¹ B. Rok, *Odpowiedzialny biznes w nieodpowiedzialnym świecie*, Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce - Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa 2004, s. 54.

² G. Michalczyk, U. Konarzewska, *Komunikowanie działań CSR w procesie społecznie odpowiedzialnego inwestowania*, „Zeszyty Naukowe Polityki Europejskiej, Finanse i Marketing”, 2018, nr 19 (68), s. 134.

³ Pierwsze produkty inwestycyjne z zakresu SRI powstały w latach 70-tych XX wieku w krajach anglosaskich. Aktualnie poza USA obserwuje się wzrost ich popularności w innych krajach.

⁴ World Economic Forum, *Mainstream Responsible Investing*, Geneva 2005, s. 7.

⁵ Eurosif, *European SRI Study 2014*, <http://www.eurosif.org/wp-content/uploads/2014/09/Eurosif-SRI-Study-20142.pdf> (dostęp: 05.10.2018), s. 8.

wiedzialność biznesu do budowania długoterminowej wartości dla interesariuszy, poprzez wprowadzanie produktów przynoszących korzyści środowisku i społeczeństwu⁶.

Reasumując można przyjąć, że SRI to opieranie decyzji inwestycyjnych przez inwestorów nie tylko na parametrach finansowych (m.in. zysku), ale też współobecności spółek w społeczeństwie. Preferowane są te spółki, które realizują w praktyce takie zasady, jak: zrównoważony rozwój, ochrona środowiska, ochrona praw człowieka, czy różnorodność. Należy również podkreślić, że inwestowanie społecznie odpowiedzialne nie jest sprzeczne z istotą tradycyjnego inwestowania opierającego się na kryteriach efektywnościowych⁷. Jego celem jest z jednej strony maksymalizowanie zysku przy najmniejszym możliwym ryzyku, z drugiej natomiast włączenie w proces inwestycyjny aspektów o charakterze społeczno-etycznym, ekologicznym i środowiskowym⁸.

Implementacja koncepcji SRI w działalności funduszy inwestycyjnych determinowana jest wieloma czynnikami, wśród których należy przede wszystkim wskazać⁹:

- uwarunkowania społeczne – czynniki związane ze zmianą postrzegania roli instytucji finansowych w społeczeństwie, wzrostem świadomości finansowej, jak i ekologicznej w społeczeństwie,
- uwarunkowania ekonomiczne – czynniki związane z dążeniem do wzrostu efektywności inwestycji oraz umocnieniem pozycji konkurencyjnej funduszy inwestycyjnych wśród funkcjonujących na rynku finansowym podmiotów zajmujących się działalnością lokacyjną,
- uwarunkowania prawne – ukonstytuowane prawnie regulacje dotyczące możliwości zastosowania idei SRI w procesie inwestycyjnym funduszy.

Każdy z wymienionych czynników w sposób istotny wpływa na rozwój społecznie odpowiedzialnego inwestowania. Jest to ważne, gdyż inwestowanie to w długim okresie może mieć przełożenie na pozytywne wyniki finansowe zarówno dla przedsiębiorstw o wysokich standardach społecznych i środowiskowych, jak i ich inwestorów biorących te standardy pod uwagę w procesach inwestycyjnych. Jest też bodźcem do doskonalenia przez przedsiębiorstwa praktyk CSR w sposób strategiczny, mierzalny oraz bardziej transparentny.

Diagnoza inwestowania społecznie odpowiedzialnego na rynkach finansowych

Inwestowanie społecznie odpowiedzialne jest koncepcją, która cieszy się coraz większą popularnością wśród inwestorów na całym świecie. Wynika to ze zmniejszonego zaufa-

⁶ US SIF Foundation, *Report on US Sustainable, Responsible and Impact Investing Trends 2016*, [https://www.ussif.org/files/SIF_Trends_16_Executive_Summary\(1\).pdf](https://www.ussif.org/files/SIF_Trends_16_Executive_Summary(1).pdf) (dostęp: 29.10.2018), s. 12.

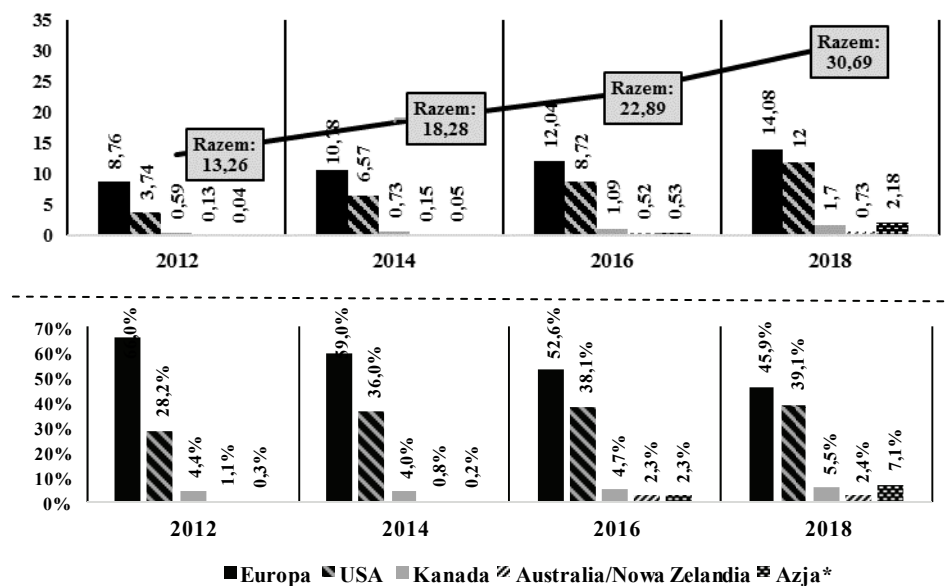
⁷ W. Rogowski, A. Ulianiuk *Społecznie odpowiedzialne inwestowanie (SRI) – próba charakterystyki Część III: Efektywność inwestycji społecznie odpowiedzialnych (SRI)*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów/ Szkoła Główna Handlowa”, 2012, nr 114, s. 64.

⁸ T. Jedynak, *Rozwój koncepcji inwestowania społecznie odpowiedzialnego w Polsce i na świecie*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, 2011, nr 875, s. 18; E.M. Kreibohm, *The Performance of Socially Responsible Investment Funds in Europe: An Empirical Analysis*, BoD–Books on Demand, 2016, s. 14.

⁹ T. Czerwińska, *Spoleczna odpowiedzialność polityki inwestycyjnej funduszy emerytalnych*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2009, nr 3, s. 16-17.

nia do tradycyjnych instytucji finansowych oraz z rosnącego zainteresowania inwestorów rozwiązywaniem problemów społecznych oraz ekologicznych¹⁰.

W 2012 roku wartość rynku inwestycji społecznie odpowiedzialnych (SRI) w skali globalnej szacowana była na 13,2 bilionów dolarów. W 2018 roku zgodnie ze strategiami odpowiedzialnego inwestowania ulokowanych było już 30,6 bilionów dolarów (rysunek 1).



* Dane za 2018 rok dla Azji obejmują wyłącznie rynek SRI w Japonii

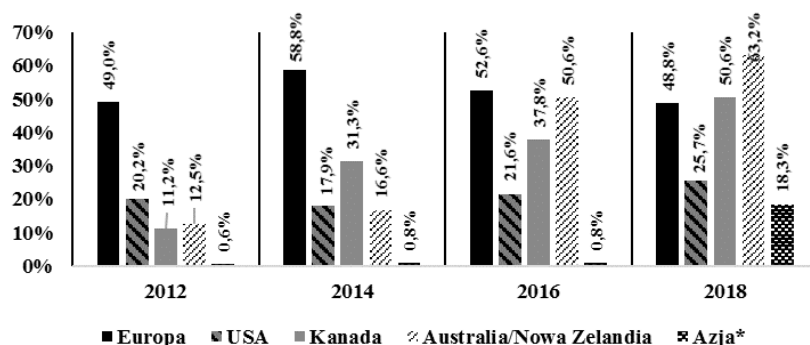
Rysunek 1. Inwestycje społecznie odpowiedzialne w latach 2012-2018 według regionów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: GSIA, *Global Sustainable Investment Review 2012*, s. 9-10; GSIA, *Global Sustainable Investment Review 2014*, s. 7-8; GSIA, *Global Sustainable Investment Review 2016*, s. 7-8; GSIA, *Global Sustainable Investment Review 2018*, s. 8-9.

Analizując wartość rynku SRI w przekroju geograficznym, zauważyć można, że największy udział ma rynek europejski. Jego wartość wynosiła w 2018 roku ponad 14 bilionów dolarów stanowiąc 45,9% globalnego rynku inwestycji społecznie odpowiedzialnych. Drugi pod względem wielkości jest rynek amerykański - 12 bln USD (39,1% udziału). W dalszej kolejności znajdują się: Azja - 2,18 bln USD (7,1% udziału), Kanada - 1,7 bln USD (5,5% udziału), a także Australia i Nowa Zelandia - 0,73 bln USD (2,4% udziału).

Jednak poszczególne rynki rozwijają się w różnym tempie. Świadczy o tym analiza wielkości rynku inwestycji społecznie odpowiedzialnych w odniesieniu do łącznej wartości aktywów zarządzanych przez instytucje finansowe (rysunek 2).

¹⁰ J. Michalak, *Raport strategiczny jako źródło informacji dla inwestorów społecznie odpowiedzialnych w Wielkiej Brytanii. Wyniki badań empirycznych*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2016, nr 436, s. 187.



* Dane za 2018 rok dla Azji obejmują wyłącznie rynek SRI w Japonii

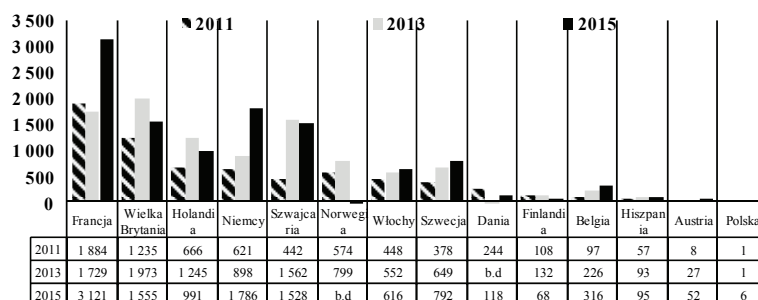
Rysunek 2. Udział inwestycji społecznie odpowiedzialnych w łącznej wartości profesjonalnie zarządzanych aktywów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: GSIA, *Global Sustainable Investment Review 2012*, s. 9-10; GSIA, *Global Sustainable Investment Review 2014*, s. 7-8; GSIA, *Global Sustainable Investment Review 2016*, s. 7-8; GSIA, *Global Sustainable Investment Review 2018*, s. 8-9.

Rynek europejski i amerykański w latach 2012-2018 charakteryzuje stabilne tempo wzrostu. Nieco inaczej sytuacja przedstawia się na rynkach młodych w zakresie inwestowania społecznie odpowiedzialnego. Szczególnie interesujący jest rynek w Australii i Nowej Zelandii. Jeszcze w 2012 roku inwestycje SRI stanowiły zaledwie 12,5% łącznej wartości profesjonalnie zarządzanych aktywów w tym regionie. Natomiast sześć lat później odsetek ten wynosił już ponad 60%. Intensywnie rozwija się też rynek inwestowania społecznie odpowiedzialnego w Kanadzie. W roku 2012 stanowił on około 11% rynku profesjonalnego zarządzania aktywami w tym kraju, a w roku 2018 udział ten wynosił już ponad 50%.

Jak już podkreślono największy pod względem inwestycji społecznie odpowiedzialnych jest rynek europejski. Jest on jednak zróżnicowany biorąc pod uwagę wartości realizowanych inwestycji, co potwierdzają wyniki badań prowadzonych przez Eurosif (rysunek 3).

W czołówce państw europejskich pod względem wielkości rynku SRI znajdują się: Francja, Wielka Brytania, Holandia, Niemcy, a także Szwajcaria. Największy bezwzględny wzrost wartości rynku inwestycji społecznie odpowiedzialnych w latach 2011-2015 (wynoszący ponad 1000 mld euro) jest charakterystyczny dla Francji, Niemiec, a także Szwajcarii.



Rysunek 3. Inwestycje społecznie odpowiedzialne w Europie w latach 2011-2015 (w mld EUR)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurosif, *European SRI Study 2012*, s. 63; Eurosif, *European SRI Study 2014*, s. 21; Eurosif, *European SRI Study 2016*, s. 57.

Należy też wskazać państwa, które nie wyróżniają się dynamiką rozwoju rynku inwestycji społecznie odpowiedzialnych w ujęciu bezwzględnym, ale w ujęciu względnym. Zaliczyć należy do nich zwłaszcza Austrię, której rynek inwestycji społecznie odpowiedzialnych jeszcze w 2011 roku szacowano na około 8 mld euro. Jego wartość w 2015 roku wynosiła już ponad 52 mld euro, co oznacza wzrost o ponad 600% w stosunku do wielkości bazowej. Znaczący wzrost w ujęciu względnym odnotować można również w odniesieniu do polskiego rynku SRI.

Wartość inwestycji społecznie odpowiedzialnych w Polsce w 2015 roku wyniosła prawie 6 mld euro. Jest to wynik pięciokrotnie wyższy od tych uzyskanych w badaniach przeprowadzonych w latach 2011 oraz 2013. Świadczy to o tym, że inwestorzy coraz częściej w procesie lokowania kapitału uwzględniają aspekty społeczne i środowiskowe.

Pomimo tak znacznego wzrostu poziom realizowanych inwestycji społecznie odpowiedzialnych jest niski, co umiejscawia Polskę na ostatnim miejscu w Europie pod względem wielkości rynku SRI¹¹. Wynika to z tego, że Polska znajduje się w początkowej fazie rozwoju inwestycji społecznie odpowiedzialnych. Ten niski jeszcze popyt na tego typu inwestycje może być determinowany brakiem:

- świadomości polskich inwestorów dla znaczenia wskaźników pozafinansowych w minimalizowaniu ryzyka inwestycyjnego,
- rozwiniętego raportowania niefinansowego,
- dostatecznie dużej liczby spółek wdrażających oraz raportujących działania CSR na odpowiednio zaawansowanym poziomie.

W Polsce w celu rozszerzenia skali implementacji koncepcji SRI w 2009 roku stworzono nowy indeks warszawskiej giełdy – RESPECT Index¹². Również w tym samym roku został powołany przez Prezesa Rady Ministrów rządowy Zespół ds. Społecznej Odpowiedzialności Przedsiębiorstw oraz działające przy nim grupy robocze. W ramach prac Grupy Roboczej ds. Odpowiedzialnych Inwestycji¹³ zostały wypracowane Wytyczne dla inwestorów w zakresie odpowiedzialnego inwestowania. Ma to swoje uzasadnienie, gdyż edukowanie oraz zachęcanie inwestorów do inwestowania społecznie odpowiedzialnego, będzie motywowało spółki do poprawy wyników w wymiarze ESG (środowiskowym, społecznym i dotyczącym ładu korporacyjnego).

Informacje niefinansowe w procesie społecznie odpowiedzialnego inwestowania

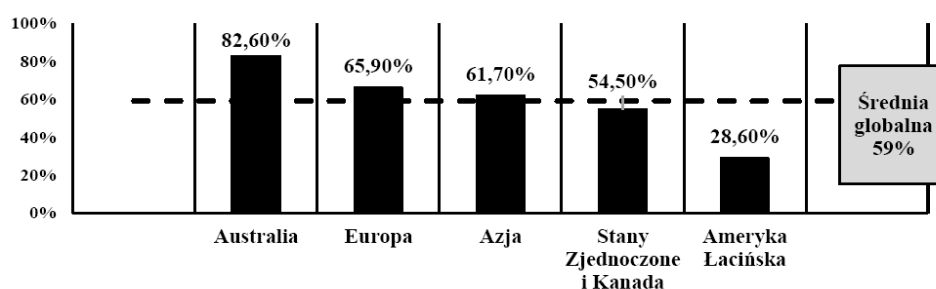
Inwestorzy społecznie odpowiedzialni w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych zainteresowani są zwiększoną otwartością informacyjną spółek. Podyktowane

¹¹ Należy jednak podkreślić, że w badaniu uwzględniono jedynie 14 państw europejskich. Może oznaczać to, iż pozostałe wciąż nie wypracowały rozwiązań umożliwiających rozwój inwestowania łączącego cele finansowe z wartościami społecznymi.

¹² W jego skład wchodzi wyłącznie spółki, które w najwyższym stopniu spełniają wymogi w zakresie *corporate governance*, ładu informacyjnego, relacji inwestorskich, a także działalności w obszarach: ekologicznym, społecznym i stosunków pracowniczych. Od 27 grudnia 2018 roku w skład indeksu wchodzi 31 spółek.

¹³ Członkami Grupy są przedstawiciele rynku finansowego, spółek, regulatorów, administracji państwowej, organizacji branżowych oraz niezależni eksperci.

jest to tym, że większa przejrzystość oraz wiedza na temat spółek umożliwia podejmowanie racjonalnych decyzji inwestycyjnych. Szczególnie istotne jest to w przypadku SRI, gdzie obok informacji finansowych niezbędne są informacje dające możliwość obiektywnej oceny, czy i w jakim stopniu przedsiębiorstwo respektuje aspekty związane z obszarem środowiskowym, odpowiedzialnością społeczną i ładem korporacyjnym¹⁴. Potwierdzają to między innymi wyniki badań zawarte w raporcie przygotowanym przez organizację Ernst & Young (rysunek 4).



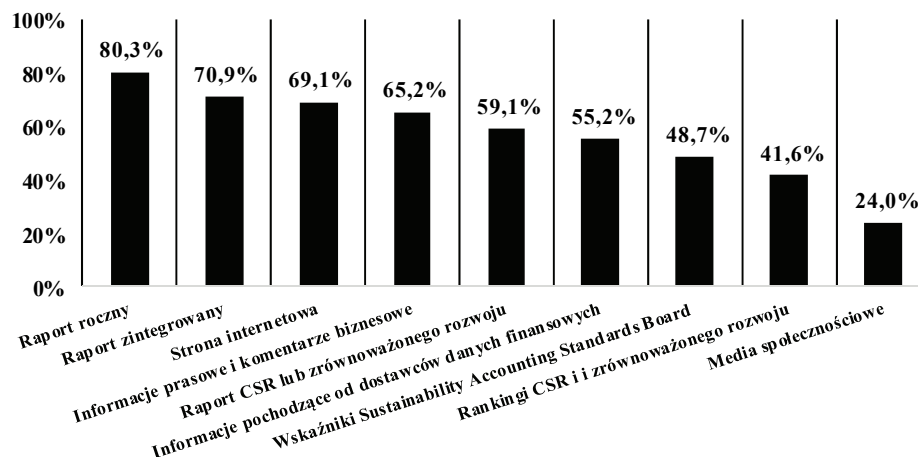
Rysunek 4. Odsetek inwestorów zainteresowanych informacjami niefinansowymi

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ernst & Young, *Tomorrow's Investment Rules 2.0. Emerging risk and stranded assets have investors looking for more from nonfinancial reporting*, 2015, s. 31.

Wskazują one na to, że spośród wszystkich inwestorów objętym badaniem około 59% postrzega dane niefinansowe jako istotne w procesie podejmowaniu decyzji biznesowych. Największy odsetek inwestorów tego typu odnotować można w Australii (82,6%). Najmniejsze znaczenie do informacji tego typu przywiązują natomiast inwestorzy z Ameryki Łacińskiej (28,6%).

Inwestorzy w procesie społecznie odpowiedzialnego inwestowania poszukując danych pozafinansowych dużą rolę przywiązują do jakości oraz wiarygodności publikowanych informacji. Znajduje to odzwierciedlenie w zainteresowaniu informacjami generowanymi przez system sprawozdawczości przedsiębiorstw (rysunek 5).

¹⁴ T. Szot-Gabryś, *Společnie 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.



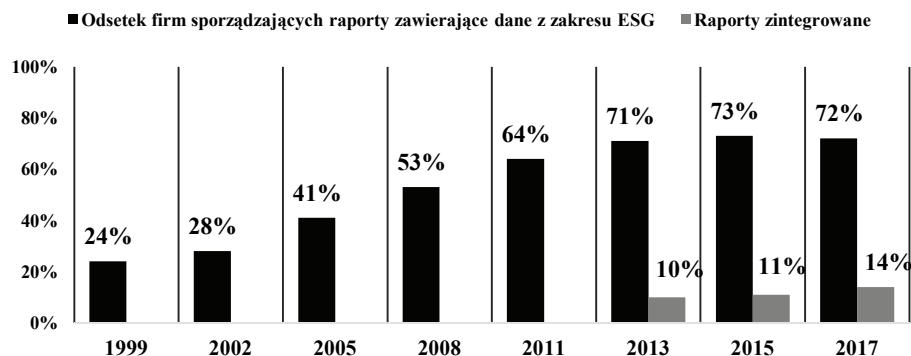
Rysunek 5. Źródło informacji niefinansowych pozyskiwanych w procesie społecznie odpowiedzialnego inwestowania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ernst & Young, *Tomorrow's...*, op. cit., s. 27.

Podstawowe źródło informacji niefinansowych z punktu widzenia inwestorów stanowią raporty roczne, które wskazało ponad 80% podmiotów objętych badaniem. Na to źródło informacji w procesie społecznie odpowiedzialnego inwestowania, wskazują przede wszystkim inwestorzy w Europie. Wynika to z wdrożenia Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/95/UE z 2014 roku. Zobowiązuje ona duże jednostki zainteresowania publicznego do zamieszczania w sprawozdaniu z działalności stanowiącego element rocznego raportu przedsiębiorstwa, oświadczenia na temat informacji niefinansowych odnoszących się do kwestii środowiskowych, społecznych i pracowniczych, poszanowania praw człowieka, a także przeciwdziałania korupcji i łapownictwu¹⁵.

Inwestorzy (około 71%) w procesie lokowania kapitału duże znaczenie przywiązują również do informacji zawartych w raportach zintegrowanych, które w jednym dokumencie ujmują dane finansowe i pozafinansowe oraz pokazują powiązania między nimi. Istotne rolę w ocenie inwestorów (około 59%) odgrywają także raporty CSR lub zrównoważonego rozwoju. W przeciwieństwie do raportów zintegrowanych skupiają się one wyłącznie na aspektach pozafinansowych dotyczących kwestii ESG.

¹⁵ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/95/UE z dnia 22 października 2014 r. zmieniająca dyrektywę 2013/34/UE w odniesieniu do ujawniania informacji niefinansowych i informacji dotyczących różnorodności przez niektóre duże jednostki oraz grupy (OJ L 330, 15.11.2014).



Rysunek 6. Raportowanie danych ESG na świecie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: KPMG, *The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting*, 2013, s. 12-22; KPMG, *Currents of change: The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting*, 2015, s. 30-38; KPMG, *The road ahead. The KPMG Survey of Corporate Social Responsibility Reporting*, 2017, s. 9-24.

Wzrost zainteresowania informacjami niefinansowymi przyczynia się do rozwoju raportowania społecznego na świecie. Potwierdzeniem tego są wyniki badań prowadzonych przez KPMG w zakresie raportowania danych z obszaru ESG¹⁶ (rysunek 6).

Wynika z nich, że w 2005 roku raporty społeczne publikowało około 41% podmiotów objętych badaniem. W 2017 roku natomiast odsetek ten wynosił już 72%. Do państw będących liderami w tym zakresie zaliczyć należy: Wielką Brytanię (99%), Japonię (99%), Indie (99%), Malezję (97%), Francję (94%), Danię (94%), RPA (92%), Stany Zjednoczone (92%) oraz Meksyk (90%). Dla porównania w Polsce zaledwie 59% największych przedsiębiorstw pod względem przychodów decyduje się na sporządzanie sprawozdań zawierających informacje z obszaru ESG¹⁷.

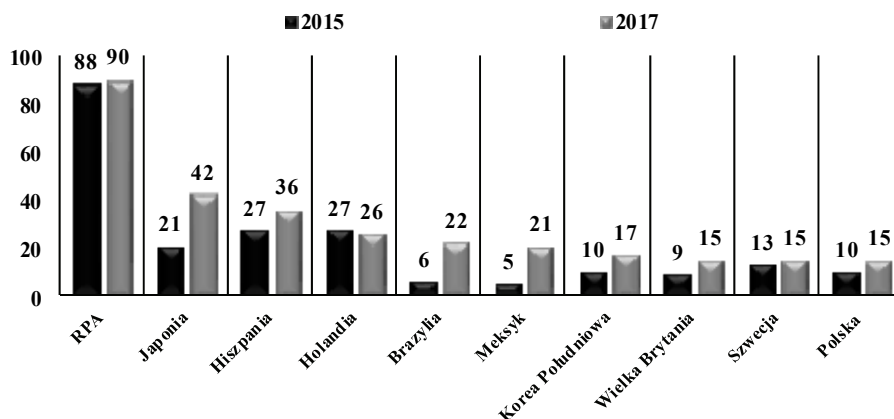
Dane zawarte w raportach przygotowywanych przez KPMG pozwalają zauważyć również stopniowy wzrost zainteresowania koncepcją raportowania zintegrowanego. W 2017 roku około 14% raportujących przedsiębiorstw wykorzystywało w tym celu raporty zintegrowane. W stosunku do roku 2013 oznacza to wzrost o cztery punkty procentowe¹⁸. Zdecydowanym liderem w tym zakresie na świecie jest RPA. Wynika to z faktu, że już w 2010 roku, w tym kraju wprowadzono dla spółek notowanych na giełdzie JSE (Johannesburg Stock Exchange) wymóg przygotowywania dokumentów łączących informacje finansowe i niefinansowe¹⁹. W pierwszej dziesiątce państw pod względem największej liczby raportów zintegrowanych opublikowanych w 2017 roku wyróżnić można również Polskę (rysunek 7).

¹⁶ Prowadzone są one w 100 największych przedsiębiorstwach pod względem przychodów w każdym państwie objętym analizą. W 2017 roku w badaniu uwzględniono przedsiębiorstwa z 49 państw.

¹⁷ KPMG, *The road ahead...*, op. cit., s. 16.

¹⁸ KPMG, *The KPMG Survey...*, op. cit., s. 12; KPMG, *The road ahead...*, op. cit., s. 24.

¹⁹ G. Michalczyk, T. Mikulska, *Sprawozdanie zintegrowane jako produkt finalny rachunkowości społecznej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego (827) „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2014, nr 69, s. 202.



Rysunek 7. Liczba raportów zintegrowanych opublikowanych w 2015 i 2017 roku
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie: KPMG, *The road ahead...*, op. cit., s. 24.

Biorąc pod uwagę rozwój sprawozdawczości zintegrowanej należy założyć, że ta forma raportowania stanie się w najbliższym czasie kluczowym narzędziem wykorzystywanym w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych przez inwestorów na całym świecie. Sprawozdanie to umożliwia pozyskanie najbardziej istotnych informacji oraz ich syntetyczne zestawienie w odniesieniu do strategii, zarządzania, a także ogólnej wydajności przedsiębiorstwa. Jest to możliwe dzięki ujęciu w jednym dokumencie informacji finansowych i niefinansowych oraz pokazaniu połączeń między nimi.

Wzrost ujawniania informacji zarówno w ramach raportów zintegrowanych, jak i raportów społecznej odpowiedzialności biznesu w Polsce, zauważyć można na podstawie liczby dokumentów zgłaszanych do rejestru raportów społecznych utworzonego przez CSRinfo (rysunek 8).



Rysunek 8. Liczba raportów zgłoszona do rejestru CSRinfo w latach 2005-2017
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie: CSRinfo, *Rejestr raportów*, <http://www.rejestrtraportow.pl/biblioteka-raportow/> (dostęp 09.10.2018).

Istotną kwestią z punktu widzenia raportowania niefinansowego jest zapewnienie odpowiedniej jego jakości i przejrzystości. Zasadne jest więc sporządzanie raportów w oparciu o standardy. Najpopularniejszym jest GRI, który rekomenduje nie tylko co komunikować, ale też w jaki sposób powinno się to robić. Należy podkreślić, że zgodnie z tym standardem swoje raporty sporządza znaczna część przedsiębiorstw zarówno na świecie, jak i w Polsce.

Podsumowanie i wnioski

Zmieniające się otoczenie, w którym funkcjonują spółki stawia przed nimi nowe wyzwania nie tylko ekonomiczne, ale również społeczne oraz środowiskowe. Determinuje to konieczność przewartościowania celu ich funkcjonowania. Coraz częściej wskazywany jest on jako długofalowy zrównoważony rozwój oraz budowanie przewagi konkurencyjnej wpisane w proces dialogu społecznego. To przeorientowanie celu, który dotychczas ukierunkowany był przede wszystkim na maksymalizację zysku, wynika z potrzeby harmonizacji działań spółek z rosnącymi oczekiwaniami społecznymi wobec nich. Znajduje to swoje przełożenie na rynki finansowe, na których coraz więcej inwestorów podejmuje swoje decyzje inwestycyjne nie tylko na podstawie finansowych, ale i społecznych wyników. Efektem jest nowy trend w inwestowaniu, tzw. inwestowanie społecznie odpowiedzialne. Można wręcz mówić o nowym segmencie rynku finansowego jakim jest rynek SRI. W roku 2018 jego wartość na całym świecie szacowana była na 30,6 bilionów dolarów.

Istotnym czynnikiem rozwoju rynku inwestycji społecznie odpowiedzialnych jest nie tylko znajomość jego założeń i korzyści jakie niesie to inwestowanie, ale też przejrzystość informacyjna spółek społecznie odpowiedzialnych. Inwestorzy angażujący w nie środki zainteresowani są nie tylko informacjami finansowymi, ale też niefinansowymi dotyczącymi takich kwestii jak: zaangażowanie społeczne, etyka, ekologia, ochrona praw człowieka, czy różnorodność. Wynika to z tego, że stosowanie zasad SRI jest czynnikiem łączącym aspekty ekonomiczne ze wskaźnikami pozafinansowymi.

Determinuje to rozwój raportowania niefinansowego. Wykorzystanie tej formy raportowania w procesie społecznie odpowiedzialnego inwestowania może przynieść szereg wymiernych korzyści zarówno z punktu widzenia inwestorów, jak i spółek je sporządzających. Są to przede wszystkim: większa przejrzystość informacyjna, niższe ryzyko inwestycyjne, większe zainteresowanie inwestorów, potencjalnie wyższa wycena spółki, łatwiejszy dostęp do kapitału. Raportowanie niefinansowe to również monitorowanie danych pozafinansowych, co znajduje swoje przełożenie w budowaniu zaufania, doskonaleniu wewnętrznych procesów zarządzania i podejmowania decyzji, czy też zmniejszeniu kosztów compliance w spółkach je wykorzystujących.

Istotny problem w zakresie raportowania niefinansowego stanowić może natomiast niska porównywalność danych zawartych w raportach sporządzanych przez poszczególne podmioty. W związku z tym, że nie są one uregulowane przepisami prawa różnią się między sobą nie tylko zakresem, ale też jakością i przejrzystością. Istotnym problemem z punktu widzenia inwestorów jest również wciąż niewielki odsetek raportów podawa-

nych niezależnej zewnętrznej weryfikacji²⁰. Wywoływać może to wątpliwości na temat rzeczywistej wiarygodności danych prezentowanych w raportach tego typu.

Wskazane ograniczenia determinują konieczność wykorzystywania w procesie raportowania najbardziej rozpowszechnionych standardów, zwłaszcza tych opracowywanych przez organizację Global Reporting Initiative. Niezbędne staje się również podejmowanie działań na rzecz zwiększania zewnętrznej weryfikacji publikowanych raportów niefinansowych, dającej inwestorom poczucie pewności, że zawarte w nich dane są wiarygodne i mogą być podstawą podejmowania właściwych decyzji związanych z lokowaniem kapitału.

Bibliografia

- CSRinfo, *Rejestr raportów*, <http://www.rejestrtraportow.pl/biblioteka-raportow/> (dostęp: 09.10.2018).
- Czerwińska T., *Spółeczna odpowiedzialność polityki inwestycyjnej funduszy emerytalnych*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2009, nr 3.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/95/UE z dnia 22 października 2014 r. zmieniająca dyrektywę 2013/34/UE w odniesieniu do ujawniania informacji niefinansowych i informacji dotyczących różnorodności przez niektóre duże jednostki oraz grupy (OJ L 330, 15.11.2014).
- Ernst & Young, *Tomorrow's Investment Rules 2.0. Emerging risk and stranded assets have investors looking for more from nonfinancial reporting*, 2015, [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/investor_survey/\\$FILE/CCaSS_Institutional_InvestorSurvey2015.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/investor_survey/$FILE/CCaSS_Institutional_InvestorSurvey2015.pdf) (dostęp: 09.10.2018).
- Eurosif, *European SRI Study 2012*, http://www.eurosif.org/wp-content/uploads/2014/05/eurosif-sri-study_low-res-v1.1.pdf (dostęp: 05.10.2018).
- Eurosif, *European SRI Study 2014*, <http://www.eurosif.org/wp-content/uploads/2014/09/Eurosif-SRI-Study-20142.pdf> (dostęp: 05.10.2018).
- Eurosif, *European SRI Study 2016*, <http://www.eurosif.org/wp-content/uploads/2016/11/SRI-study-2016-HR.pdf> (dostęp: 05.10.2018).
- GSIA, *Global Sustainable Investment Review 2012*, <http://gsiareview2012.gsi-alliance.org/pubData/source/Global%20Sustainable%20Investment%20Alliance.pdf> (dostęp: 03.10.2018).
- GSIA, *Global Sustainable Investment Review 2014*, http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2015/02/GSIA_Review_download.pdf (dostęp: 03.10.2018).
- GSIA, *Global Sustainable Investment Review 2016*, http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2017/03/GSIR_Review2016.F.pdf (dostęp: 03.10.2018).
- GSIA, *Global Sustainable Investment Review 2018*, http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2019/03/GSIR_Review2018.3.28.pdf (dostęp: 20.05.2019).

²⁰ Wskazują na to badania odnoszące się do praktyk tego typu podejmowanych zarówno przez przedsiębiorstwa funkcjonujące na polskim rynku (G. Michalczyk, U. Konarzewska, *Standardization of corporate social responsibility reporting*, „Modern Management Review”, 2018, Vol. XXIII, No 25, s. 151-162), jak również przez podmioty reprezentujące rynki bardziej dojrzałe w zakresie raportowania niefinansowego. W niektórych krajach takich, jak: RPA, Włochy, Wielka Brytania, Holandia, czy Szwecja zauważyć można wręcz, że wraz ze zwiększeniem poziomu raportowania niefinansowego nastąpił spadek zewnętrznej weryfikacji danych prezentowanych w tego typu raportach (M. Kutera, B. Zyznarska-Dworczak, *Narracja w sprawozdawczości - jak ją weryfikować?*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, 2018, nr 160, s. 99-111).

Jedynak T., *Rozwój koncepcji inwestowania społecznie odpowiedzialnego w Polsce i na świecie*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, 2011, nr 875.

KPMG, *The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting*, 2013, <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2015/08/kpmg-survey-of-corporate-responsibility-reporting-2013.pdf> (dostęp: 28.10.2018).

KPMG, *Currents of change: The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting*, 2015, <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2015/11/kpmg-international-survey-of-corporate-responsibility-reporting-2015.pdf> (dostęp: 28.10.2018).

KPMG, *The road ahead. The KPMG Survey of Corporate Social Responsibility Reporting*, 2017, https://home.kpmg.com/content/dam/kpmg/campaigns/csr/pdf/CSR_Reporting_2017.pdf (dostęp: 28.10.2018).

Kreibohm E.M., *The Performance of Socially Responsible Investment Funds in Europe: An Empirical Analysis*, BoD–Books on Demand, 2016.

Kutera M., Zyznarska-Dworczak B., *Narracja w sprawozdawczości - jak ją weryfikować?*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, 2018, nr 160, s. 99-111.

Michalak J., *Raport strategiczny jako źródło informacji dla inwestorów społecznie odpowiedzialnych w Wielkiej Brytanii. Wyniki badań empirycznych*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2016, nr 436.

Michalczuk G., Konarzewska U., *Komunikowanie działań CSR w procesie społecznie odpowiedzialnego inwestowania*, „Zeszyty Naukowe Polityki Europejskiej, Finanse i Marketing”, 2018, nr 19 (68).

Michalczuk G., Konarzewska U., *Standardization of corporate social responsibility reporting*, „Modern Management Review”, 2018, Vol. XXIII, No 25.

Michalczuk G., Mikulska T., *Sprawozdanie zintegrowane jako produkt finalny rachunkowości społecznej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego (827) „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2014, nr 69.

Rogowski W., Ulianiuk A., *Społecznie odpowiedzialne inwestowanie (SRI) – próba charakterystyki Część III: Efektywność inwestycji społecznie odpowiedzialnych (SRI)*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów/Szkoła Główna Handlowa”, 2012, nr 114.

Rok B., *Odpowiedzialny biznes w nieodpowiedzialnym świecie*, Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce – Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa 2004.

Szot-Gabrys 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.

US SIF Foundation, *Report on US Sustainable, Responsible and Impact Investing Trends 2016*, [https://www.ussif.org/files/SIF_Trends_16_Executive_Summary\(1\).pdf](https://www.ussif.org/files/SIF_Trends_16_Executive_Summary(1).pdf) (dostęp: 29.10.2018).

World Economic Forum, *Mainstream Responsible Investing*, Geneva 2005.

Summary

Investors increasingly base their decisions not only on financial parameters, but also on socio-environmental criteria related to company's ability to create value for society and to limit the negative effects of business activity. Making the rational investment decisions increases the need for non-financial information which provide the possibility of objective evaluation of whether and to what extent company respects the issues connected with environmental area, social responsibility and corporate governance.

The aim of the article is to identify trends associated with the functioning of the socially responsible investments market and the role non-financial reporting can play in its development. The starting point for the implementation of a such formulated purpose was the analysis of the subject-related literature which allowed to present theoretical basis of the concept of socially responsible

investing. Next, the paper focuses on the analysis of reports and databases showing trends of socially responsible investing and non-financial reporting both globally and in Poland.

The conducted analysis showed that socially responsible investing is becoming increasingly popular among investors around the world. An important aspect in the process of investment decision-making is to provide access to reliable non-financial information. As demonstrated by research, non-financial reporting is a rapidly growing field in the world and in Poland. However, it is important to ensure the suitable quality, transparency and comparability of this type of data. The solution is to prepare reports on the basis of standards, especially those developed by GRI.

Keywords: socially responsible investing, non-financial reporting, financial markets, corporate social responsibility

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

ORCID: 0000-0003-0546-4456

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

ORCID: 0000-0003-1257-3749

Eugeniusz Michalski
Politechnika Koszalińska

STRATEGIES FOR INTERNATIONAL ENTERPRISE COMPETITION

The main aim of this paper is analyzed the role, importance and methodology for creating the strategies for international competition, as well as the ways of implementing and evaluating the selected strategies. This is done by applying exploratory, descriptive and casual methods to outperform competitors and determine the scope of an enterprise's engagement in international business. The article examines forces and steps of planning, implementing and evaluating a business strategy. Enterprises must recognize and compare the factors that compose foreign environments, especially the state and local governmental politics, legal regulations, economic and financial forces, cultural differences, business ethics, technological development, infrastructure, natural resources protections, sociological and demographic issues.

Three competitive strategies have been distinguished: cost leadership, differentiation and focus. Virtues of M. Porter's five forces model: threat of new entry, competitive rivalry, supplier power, buyer power and threat of substitutes have been considered. The selection of the target markets and recognizing customers preferences belong to the most important tasks of strategic planning. An enterprise can select three levels of international involvement: passive participation, active involvement and taking the international position. Foreign countries impose barriers on international trade, but international agreements facilitate healthy competition.

Keywords: business, environment, reputation, market, barriers

Introduction

The main aim of this paper is to present the role, importance and methodology of composing the strategies for international competition, as well as the ways of implementing and evaluating of selected strategies. Examined are foreign environmental frameworks, know-how and forces of international business are clarified. This has been done by defining international competition problems and applying exploratory, conclusive and casual research. The objective of exploratory research is to provide insight into, and an understanding of international competition. The conclusive research is designed to determine, evaluate and select the best competition strategies. Casual research is used to obtain evidence of cause-and-effect (casual) relationships¹.

Two hypotheses are formulated:

H1. Planning strategies are shaped by an unknown foreign environment, strong competitiveness and high risk.

H2. An enterprise must streamline decisions and level of involvement when starting an internalization business.

These hypotheses will be tested as the topic and issues of strategies for enterprises' international competition are introduced, discussed and analyzed.

¹ N. K. Malhotra, Marketing Research, Prentice Hall, Jersey City 2009, p. 75

A strategy is a general plan or set of plans intended to achieve something, especially over a long period of time². It is considered the art and science of planning and marshalling resources for their most effective use. Strategic plans establish overall objectives and position an enterprise in terms of its domestic and international environments. The enterprise needs to adapt its unique resources and objectives to different competitive situations. The selection of the target markets and service offering of the enterprise and the development of strategies for market preparation and sales targets belong to the most important tasks of strategic planning³.

An entrepreneur takes an opportunity or a business venture in his or her own hands, at his or her own risk with the intention to create value, regarding entrepreneurship as a proactive, opportunity-driven, innovation-focused and customer-oriented process that creates value but also risk for the entrepreneur. An entrepreneurial mindset and the search for high potential opportunities is required for firms to compete successfully in the new competitive landscape of uncertain business environments. Entrepreneurship can be described as the commercialization of innovations through risk-taking activities.

Enterprises will often use a product differentiation strategy when they have a competitive advantage, such as superior quality or service. This strategy can also help an enterprise build brand loyalty. A price-skimming strategy involves charging high prices for a product, particularly during the introductory phase. Such a strategy may be used to quickly recover production and advertising costs. However, there must be something special about the product for buyers to pay an exorbitant price. An enterprise with extra capital may use an acquisition strategy to gain a competitive advantage. An acquisition entails purchasing another enterprise or one or more of its product lines.

The first step of strategic planning is called a mission statement, that will hold the enterprise together over a long period of time while it builds its international competitive viability. The next step is to analyze internal resources, along with environmental factors. Not only is the environment changing, but the pace of change grows faster. Competitors move, customers' needs and behaviors change, and technology evolves. One crucial element to determine a future path for an enterprise is to predict these evolutions and trends and incorporate this thinking into the business strategy-building process.

A small enterprise inexperienced in foreign business may lack financial or human resources, even though it may have unique product capabilities that indicate opportunities abroad⁴. An enterprise faced with rising domestic cost and expanded competition from import may pursue cost reduction, acquisition of resources the competition needs or diversification into new foreign markets or products. Legal and organizational structure may differ among foreign countries because of unique nature of activities and unique environmental requirements. To gain an advantage over competitors, an enterprise must produce its goods and services efficiently and be able to sell at a reasonable profit. It must convince customers that its products are either better

² M. R. Czinkota, I.A. Ronkainen, *International Marketing*, Thomson South-Western, Mason 2007, p. 187-188

³ S. P. Robbins, M., R. Coulter, R. Stuart-Kotze, *Management*, Prentice Hall, Boston 2012, p. 226

⁴ Strategic Entrepreneurship: The Role of Strategic Planning and Marketing in SMEs, p. 1028

https://www.researchgate.net/publication/228149962_Strategic_Entrepreneurship_The_Role_of_Strategic_Planning_and_Marketing_in_SMEs, accessed on 3.11.2018

or less expensive than those of its competitors. International competition, therefore, forces enterprises to make products better and cheaper.

Competitive advantage of a nation

National competitiveness refers to the ability of a country to generate more wealth than its competitor in international markets. Competitive advantage has become a widely accepted indicator of why nations engage in international trade. National competitive advantage derives from three conditions:

- Demand conditions - reflect a large domestic consumer base that promotes strong demand for innovative products.
- Related and supporting industries and infrastructure, include strong local or regional suppliers and industrial customers.
- Competitors that stress high productivity and innovative products.

Success in the international exchange requires figuring out environmental forces, enterprise capacity, and marketing mix activities with respect to competitor reactions. The enterprise is subject to constraints and frequent conflicts resulting from different laws, cultures and societies. Enterprises must recognize the factors that compose their domestic and foreign environments, especially the state and local governmental politics and regulations; legal, economic and financial forces; cultural differences and business ethics; technological development and infrastructure; natural resources protections; and sociological and demographic issues⁵.

Political and legal environments reflects the relationship between business and government, usually in the form of government rules and regulations. Political stability is an important consideration. No enterprises wants to set up activities in another country unless relationships with that country are relatively well defined and stable. Enterprises try to maintain favorable political and legal environments in several ways⁶. To gain public support for their products and activities they can use advertising campaigns for awareness on issues of local, regional or national importance. Lobbying and support of political candidates sometimes result in favorable laws and regulations and may even open new international opportunities. One of the reasons that government regulates business is to ensure that healthy competition exist among enterprises, because large enterprises with vast resources can drive smaller enterprise out of the market.

Enterprise is determining the consistency of the comparison between international and domestic environments⁷. One key facet of a business concept is the adaptation to the foreign environment, particularly the market. In the short term, an enterprise has to adjust to these environmental forces. For example, food preferences and physical activities reflect the growing concern for healthy lifestyles and growing recognition of cultural diversity. These issues express the values, believes and ideas that forms the fabric of national society. Although most people value privacy, web surfers are discovering that a loss of privacy is often a price for convenience of internet shopping. Enterprises have to alter or adapt their competitive strategies because of political actions,

⁵ J. D. Daniels, L. H. Radebaugh, D. P. Sullivan, International Business, Pearson, Harlow 2011, p. 49-51

⁶ R. W. Griffin, M. W. Pustay, International Business, Pearson, Harlow 2015, p. 78-81

⁷ J. E. Stiglitz, Globalization and Its Discontents, Norton, New York 2002, p. 9

social changes, economic fluctuations, demographic trends, buyers' attitudes, technological advances and growth of Internet/World Wide Web.

The social and cultural environments includes customs, values, attitudes and demographic characteristics of society in which an enterprise functions. They determine the goods and services as well as the standards of business conduct that a society is likely to value and accept. Ethical responsibility is also a critical element of international business. The employees, stockholders, consumers, unions, creditors and government are entitled to a fair representation of the facts so they can make enlightened personal and business decisions. Appropriate standards of business conduct vary across cultures. In some countries accepting bribes in return for political favors is unethical, but in other countries, payments to local politicians are expected to obtain a favorable response in businesses transactions. Customers' preferences and tastes vary both across and within national boundaries. Economic conditions determine spending patterns by consumers, businesses and governments. They influence product offerings, pricing and promotional strategies. Entrepreneurs' concern should be with inflation, interest rates, recession, and recovery, that mean monitor the general business cycle.

Reputation Institute's Global RepTrak covers the world's most respectable enterprises over the years. Table 1 shows the world's most reputable companies in 2018. The standard is providing a measurement of how the customers view the world's best-known enterprises. It examines more than 7,000 companies in 50 countries. Reputation shows the emotional bond that customers have with the company and connects it with rational behaviors. Customers' perception is assessed in following dimensions: goods, services, innovation, workplace, governance, citizenship, leadership and performance. Emotional bond is expressed in feeling, esteem, admiring and trust. Supportive behavior is shown in customers' purchases, recommendations, being crisis proof, verbal support, investment and employment.

Table 1. The World's Most Reputable Companies 2018

Ranking	Company	RepTrak Score	Headquarters
1.	Rolex	79.3	Switzerland
2.	LEGO	77.9	Denmark
3.	Google	77.7	United States
4.	Canon	77.4	Japan
5.	The Walt Disney Company	77.4	United States
6.	Sony	77.3	Japan
7.	Adidas	76.6	Germany
8.	Bosch	76.4	Germany
9.	BMW Group	76.1	Germany
10.	Microsoft	75.8	United States

Source: Own elaboration based on Global Top Companies
<https://www.reputationinstitute.com/global-reptrak-100>, accessed 3.11.2018

Information technology (IT) has played an important role in enterprises. It is considered as a major enabler for new forms of working and collaborating within an enterprise and across its borders. New technologies affect competition in many ways⁸. They improve and create new products that make some existing products obsolete and

⁸ <https://www.scribd.com/document/23964165/Information-Technology-IT-As-Defined-by-the-Information-Technology-Association>, accessed on 3.11.2018

many of them change the values and lifestyles of customers. In turn, they stimulate new goods and services not directly related to new technology itself. For example cellphones not only facilitate business communications but also free up time for recreation and leisure. Along with technological developments, it is the case with literally thousands of breakthroughs in such fields as genetics, electronics, aeronautics, medicine, communications systems, transportation, the internet and e-marketing. New technologies have changed the way of doing business, allowing both supplying and receiving products from across the world by using the internet. As a result, consumers, policymakers, and sometimes even enterprises themselves are finding it increasingly difficult to define where a particular product was made. Technology applied to the business includes all ways enterprises create value from knowledge, work methods, physical equipment, electronics and telecommunications and processing systems. The innovation process includes research and development which provides new ideas for goods, services and processes. Ongoing technological innovation speeds up production and makes it less expensive from sources around the world bought at lower cost, and customized to meet diverse customers' needs⁹.

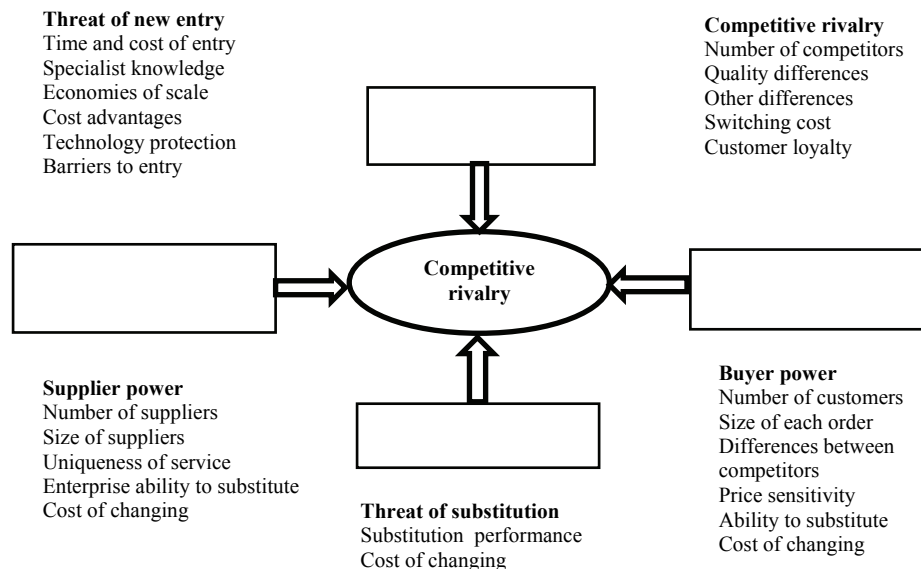


Figure 1. M. Porter's five forces model of industry competition

Source: Own elaboration bases on Porter's Five Forces

https://www.mindtools.com/pages/article/newTMC_08.htm

One of the most popular methods to analyze a competitive situations in industry is called M. Porter's five force model, which includes: threat of new entry, competitive rivalry, supplier power, buyer power and threat of substitutes. The model presented in Figure 1 helps to analyze important sources of competitive pressure and then decide what competitive strategy should be. Rivalry can be seen in activities like intense price

⁹ FITT on set-backs of new exporters, <https://outlook.live.com/owa/?path=/mail/inbox/rp> , accessed on 3.11.2018

competition, elaborate advertising campaigns, and increased emphasis on customer service. The amount of bargaining power that suppliers have in relation to customers helps determine how competitive an industry is. When there are only a few suppliers, they tend to have great bargaining power. The power of suppliers is influenced by the number of substitute products that are available, i.e. products that perform the same or similar functions. When there are few substitute products, suppliers obviously have more power. When there are only a few buyers and many suppliers, the buyers have a great deal of bargaining power. If there are many substitute products available, the industry is more competitive. Porter's ideas help decide the level of competitive intensity in domestic or foreign industry.

Each enterprise operates in a specific industry and each industry has different characteristics. The intensity of competition in an industry has a big influence on how an enterprise operates. To be effective an enterprise must develop a competitive strategy to exploit opportunities in the industry. M. Porter identifies three competitive strategies in the industry:

- Cost leadership – means becoming the low-cost leader in industry.
- Differentiation strategy – an enterprise seeks to be unique in the industry along some dimension that is valued by customers.
- Focus strategy - means selecting a market segment and serving the customers in that segment better than competitors¹⁰.

Enterprises that attempt to increase market share by cutting prices more deeply than competitors typically don't achieve significant gains, because rivals meet the price cuts or offer other values so customers don't switch. Too many customers can put a strain on the enterprise's resources, hurting product value and service delivery. A slow conversion and significant service problems led to customer dissatisfaction and eventually enterprises' bankruptcy.

The scope of enterprises' engagement in international businesses

Competitive intelligence is the process of discovering, analyzing and using information to become an enterprise that is more competitive in the international marketplace¹¹. This involves gathering information about competitors in order to determine their current and possible future actions and strategies to gain a competitive advantage. Information is mainly gathered about local and international competitors and their activities. Intelligence is also used for the collection and monitoring of external data such as analysts' reports, competitor financial data and mass media monitoring. It can assist with more or less every international marketing decision faced by an enterprise.

In particular, competitive intelligence is an ongoing process that involves gathering specific data about:

- competitors and their strategic intentions;
- technology, especially emerging trends and possible future developments;
- legal and regulatory changes;

¹⁰ B. Gregor, D. Kaczorowska-Spychalska (red.) Marketing w erze technologii cyfrowych, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2018, p. 165

¹¹ E. Michalski, International competitive intelligence, Annals of Marketing Management & Economics, International Journal, Vol. 2, No 1, 2016, p. 68-69

- suppliers and changes to distribution systems;
- economy and market trends;
- political and social changes that affect the competitive environment¹².

Figure 2 shows four basic decisions an enterprise must make when faced with the prospect of internationalization. The first decision is whether to engage in international business. Once a positive decision has been made, it must decide if the product has to be modified to fit a foreign market and if the climate is suited to imports. The enterprise must also answer if it has or can get the necessary skills and knowledge to do business abroad.

International marketing research is conducted either simultaneously or sequentially with competitive intelligence to facilitate trade decisions. Comparative research, focus on identification, classification, measurement and interpretation of similarities and differences among entire national systems. Outcomes of these kind of research and the prior market entry of competitors may indicate whether there is demand for an enterprise's products¹³.

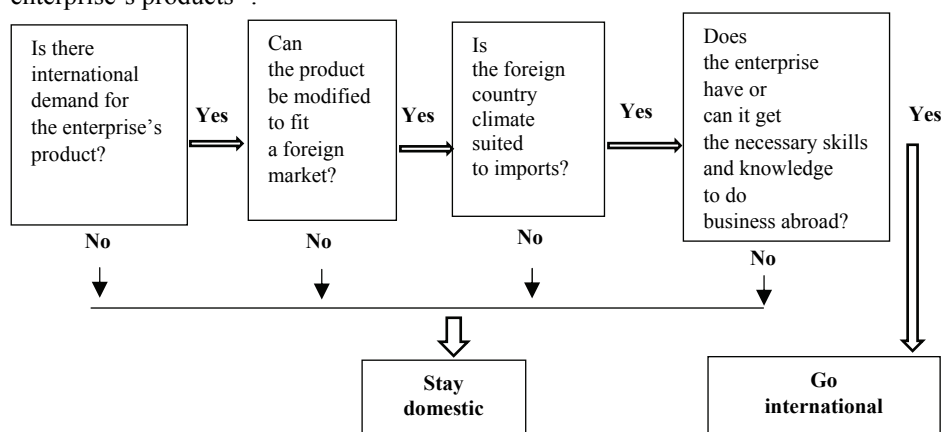


Figure 2. The decisions of involvement in international business

Source: Own elaboration.

As is showed in Figure 3, an enterprise can organize three levels of international involvement: passive participation, active involvement and taking the international position. Next, it has to structure these levels to best meet its activities. Casual exporting involves distribution of the same offering in another country. Because this approach typically requires minimal capital investment and is easy to initiate, it is a popular option for entering foreign markets and an excellent way to learn the fine points of international business. As an enterprise gains experience and success as an exporter or importer, it may move to the next level of involvement¹⁴.

¹² D. Chaffey, Digital Business i E-commerce Management, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2016, p. 193-194

¹³ N. K. Malhotra, Marketing Research, Prentice Hall, Jersey City 2004, p. 666

¹⁴ S. P. Robbins, M., R. Coulter, R. Stuart-Kotze, Management, Prentice Hall, Boston 2012, p. 79

An independent agent is a foreign individual or organization that agrees to represent an exporter's interests in foreign markets. Agents often act as sales representatives as well collecting payments and ensuring that customers are satisfied. They often represent several enterprises at once and usually do not specialize in a particular product or market. Almost every permanent agreement with the foreign middleman leads to partnership.

Enterprises seeking more involvement in international business may opt for licensing arrangements, where the exporting enterprise gives individuals or enterprises in a foreign country the exclusive right to manufacture or market their products. An enterprise gives the right to patents, trademarks, know-how, copyrights, designs, and other intellectual property by its owner to another enterprise in return for a royalty or a fee¹⁵. Royalties are usually calculated as a percentage of the license holder's sales. Licensing provides a low-risk, quick, and capital free entry to another country. An enterprise may also send some of its own managers to foreign country branch offices, where it has more direct control than it does over agents or license holders. Branch offices also give an enterprise a more visible public presence in foreign countries

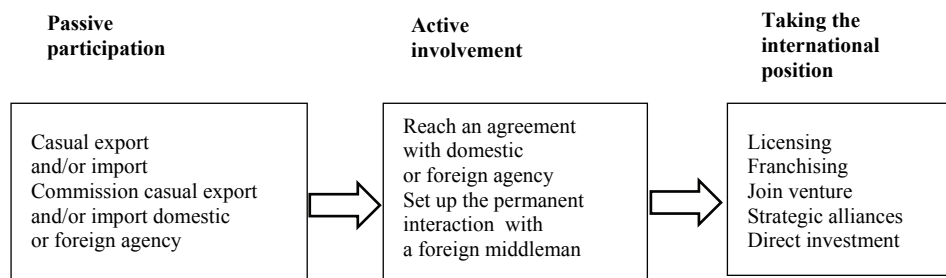


Figure 3. The Levels of Involvement in International Business
Source: Own elaboration.

A franchise is a type of license that a franchisee acquires to gain access to the franchiser's proprietary knowledge, processes and trademarks in order to allow the party to sell a product or provide a service under its name. In return the franchisee usually pays an initial start-up and annual fee. Franchises are a very popular method for people to start a business, especially for those who wish to operate in a highly competitive industry like the fast-food industry. One of the biggest advantages of purchasing a franchise is that an enterprise has access to an established brand name.

A joint venture is a commercial enterprise undertaken jointly by two or more parties which involves investment by both in a foreign enterprise and for a local enterprise to create a new entity. One enterprise may not have the necessary financial, technological, or managerial resources to enter a market alone. This approach also often ensures against barriers being imposed on the foreign enterprise by the government of the host enterprise.

¹⁵ E. Michalski, Marketing, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2018, p. 621

A strategic alliance is an agreement for cooperation between two or more independent enterprises to work together toward common objectives¹⁶. Unlike in a joint venture, enterprises in a strategic alliance do not form a new entity to further their aims but collaborate while remaining apart and distinct. Strategic alliances allow enterprises to pursue opportunities at a faster rate than if they functioned alone.

A direct investment means buying or establishing tangible assets in another country. Enterprises that successfully gain assets in other countries typically outperform competitors in three areas: new-product activity, product quality and marketing expenditures. An enterprise should analyze many variables when considering making direct investments in a foreign country¹⁷:

- some governments prohibit or limit imports of goods produced in other countries, but an enterprise can build a production site in the foreign market and produce locally,
- producing goods in the target market avoids import duties and other taxes and the requirement for import permits,
- the enterprise can obtain the services of skilled employees in the target market or gain intelligence held by people in that market,
- in certain countries, an enterprise can take advantage of lower costs, such as cheaper labor.

Enterprises can merge with other enterprises or buy them in a foreign country. Investments are often made in countries as a way of gaining access to markets that are closed or limited by trade barriers, procurement practices or government regulations. Direct investment is the most risky option and requires the greatest commitment. However, it brings an enterprise closer to its customers and may be the most profitable approach for developing foreign competition.

Barriers to international business

Protectionism is the practice of supporting domestic business at the expense of free market competition. Success depends largely on the way businesses respond to social, economic, legal and political barriers that exist in foreign countries. Trade barriers are government restrictions imposed mainly on import. These barriers can include tariffs, quotas, import licensing, customs practices, standards, testing, labeling, and certification¹⁸.

A tariff is a tax charged on imported products. Tariffs raise the price of imports to customers. Most tariffs discourage the import of products and protect domestic enterprises and jobs. In particular, they protect new industries until they are able to compete internationally. A quota is a restriction by a nation on the total number of products of a certain type that may be imported from another nations. It indirectly raises the prices of imports by reducing their supply. An extreme form of a quota is an embargo that occurs when a government forbids the export or import of a particular product.

¹⁶ Ibidem, p. 634

¹⁷ Ph. Kotler, K. L. Keller, Marketing Management, Prentice Hall, Boston 2012, p. 603

¹⁸ Ph. R. Cateora, M. C. Gilly, J. L. Graham, International Marketing, McGraw-Hill, New York 2011, p. 36-37

Many enterprises entering new markets encounter problems in complying with stringent regulations and bureaucratic obstacles. Sometimes that which is a legal and even accepted business practice in one country is illegal in another. A country can affect how a foreign enterprise does business there by enacting local laws, which require that products sold be at least partly made in that country. An enterprise can understand the transactional differences either by itself or by acquiring a local partner.

Despite these barriers, international trade is flourishing. This is because organizations and free trade treaties exist to promote international trade¹⁹. The most significant of those are the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), the World Trade Organization (WTO), European Union (EU), and North American Free Trade Agreement (NAFTA).

The purpose of the GATT is to reduce and eliminate trade barriers, such as tariffs and quotas which protect domestic industries, and engage in multilateral negotiations.

The WTO is empowered to pursue three goals:

- promote trade by encouraging members (164 countries) to adopt fair trade practices,
- reduce trade barriers by promoting multilateral negotiations,
- establish justifiable procedures for resolving disputes among members.

The EU is the agreement among 28 European nations to eliminate or make uniform most trade barriers affecting group members. The EU has eliminated most quotas and set uniform tariff levels on products imported and exported within their group. The EU is the largest free marketplace in the world and produces nearly one quarter of global wealth. NAFTA removes tariffs and other trade barriers among the United States, Canada and Mexico.

International business offers many potential advantages, such as trading with other nations, but it can pose problems if a country's imports and exports are not balanced. Two measures are used in deciding whether an overall balance exists: balance of trade and balance of payments²⁰. A nation's balance of trade is the difference in value between its total exports and its total imports. A country that exports more than imports has a favourable balance of trade, or a trade surplus. A country that imports more than it exports has an unfavourable balance of trade, or a trade deficit.

The balance of payments refers to the flow of money into or out of a country. Money spent by tourists, on foreign aid programs, and spent or received in buying and selling of currency on financial markets also affect the balance of payment.

Enterprises must watch exchange rate fluctuation closely because changes affect demand for their products and can be a major factor in competition²¹. When the value of a country's currency rises, i.e. it becomes stronger, it becomes harder to export products to foreign markets and it is easier for foreign enterprises to enter local markets. It also makes it more cost efficient for domestic enterprises to move production operations to lower cost sites in foreign countries. When the value of a country's currency declines, its balance of trade is improved because domestic enterprises experience a boost in exports.

¹⁹ E. Michalski, *Marketing*, op. cit., p. 673-674

²⁰ Ph. R. Cateora, M. C. Gilly, J. L. Graham, op. cit., p. 33

²¹ M. R. Czinkota, I. A. Ronkainen, op. cit., p. 196

Conclusions

The hypothesis that strategies for international competition must take into consideration an unknown foreign environment, strong competitiveness and high risk as well as streamline decisions and their level of involvement in internalization business have been proven. A useful technique for gauging outcomes of alternative competitive strategies is to array possible actions and responses to these actions. Strategic planning must recognize and compare the factors that compose domestic and foreign environments. Political and legal activities and economic systems have profound effects on international competition.

Different levels of involvement in international business require specific kinds of organizational structure. Customers preferences and tastes also change over time. By making it easier for customers to compare prices, the internet has increased their bargaining power. Reputation Institute's Global RepTrak uncovers the world's most respectable business enterprises by analyzing variables that may best serve each target market. The trade barriers introduced by foreign countries make it difficult to implement international competitive strategies.

No matter how well a foreign environment is understood, there is always something missing, so it is better to listen and learn from a local partner. Building and developing local networks is time consuming and can be expensive but it may be worth a fortune.

Bibliography

- Cateora Ph. R., Gilly M. C., Graham J. L., *International Marketing*, McGraw-Hill, New York 2011
- Chaffey D., *Digital Business i E-commerce Management*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2016
- Combe C., *Introduction to e-business. Management and strategy*, Elsevier Linacre House, Burlington 2006
- Czinkota M. R., Ronkainen I. A., *International Marketing*, Thomson South-Western, Mason 2007
- Daniels J. D., Radebaugh L.H. Sullivan D. P., *International Business*, Pearson, Harlow 2011
- FITT on set-backs of new exporters <https://outlook.live.com/owa/?path=/mail/inbox/rp>, accessed on 3.11.2018
- Global Top Companies, <https://www.reputationinstitute.com/global-reptrak-100>, accessed on 3.11. 2018
- Gregor B., Kaczorowska-Spychalska D., (red.) *Marketing w erze technologii cyfrowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2018
- Griffin R. W., Pustay M. W., *International Business*, Pearson, Harlow 2015
- Kotler Ph., Keller K. L., *Marketing Management*, Prentice Hall, Boston 2012
- Malhotra N. K., *Marketing Research*, Prentice Hall, Jersey City 2009
- Michalski E., *International competitive intelligence*, Annals of Marketing Management & Economics, International Journal, Vol. 2, No 1/2016
- Michalski E., *Marketing*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2018
- Porter's Five Forces https://www.mindtools.com/pages/article/newTMC_08.htm accessed on 3.11. 2018
- Robbins S. P., Coulter M., R., Stuart-Kotze R., *Management*, Prentice Hall, Boston 2012,
- The Role of Strategic Planning and Marketing in SMEs, (in) Strategic Entrepreneurship, p. 1028 https://www.researchgate.net/publication/228149962_Strategic_Entrepreneurship_The_Role_of_Strategic_Planning_and_Marketing_in_SMEs accessed on 3.11.2018
- Stiglitz J. E., *Globalization and Its Discontents*, W. W. Norton, New York 2002

Streszczenie

Głównym celem artykułu jest analiza roli, znaczenia i metodologii opracowywania koncepcji strategii międzynarodowego biznesu oraz sposobów wdrażania i oceny wybranych strategii. Realizacja tego zadania została przeprowadzona przez zastosowanie badań odkrywczych, rozstrzygających i przyczynowych. Przedstawiono, metody pokonania konkurentów i skale zaangażowania przedsiębiorstwa w prowadzenie międzynarodowego biznesu. Artykuł rozpatruje czynniki determinujące międzynarodową przewagę konkurencyjną i etapy jej planowania, wdrażania i oceny. Przedsiębiorstwa muszą poznać i porównywać czynniki determinujące obce środowisko, a w szczególności krajową politykę regulacyjną, czynniki ekonomiczne i finansowe, różnice kulturowe, etykę prowadzenia biznesu, postęp technologiczny, infrastrukturę, ochronę naturalnego środowiska oraz kwestie społeczne i demograficzne. Wyniki analizy pozwoliły na wyróżnienie najbardziej cenionych przedsiębiorstw na świecie.

Trzy strategie konkurowania zostały omówione: lidera niskich kosztów, dywersyfikacji i koncentracji. Wyróżniono walory pięciu czynników konkurencji M. Portera: nasilenia istniejącej konkurencji, zagrożenia ze strony nowych konkurentów, negocjacyjnej siły dostawców, negocjacyjnej siły nabywców i zagrożenia pojawienia się nowych substytutów. Wybór rynków docelowych i rozpoznanie preferencji konsumentów stanowi ważny element planowania strategicznego. Przedsiębiorstwo może dokonać wyboru trzy poziomy międzynarodowego zaangażowania: udział bierny, aktywne zaangażowanie i ustalenie pozycji międzynarodowej. Obcy kraj może nakładać bariery na handel międzynarodowy, lecz międzynarodowe porozumienia ułatwiają wolną konkurencję.

Słowa kluczowe: biznes, środowisko, renoma, rynek, bariery

Informacje o autorze:

Prof. dr hab. Eugeniusz Michalski

Department of Management

Faculty of Economics

Koszalin University of Technology

Kwiatkowskiego 6e, 75-343 Koszalin

e-mail: e_michalski@hotmail.com

ORCID: 0000-0002-0696 -1772

Konrad Michalski
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Megatrendy rozwojowe współczesnej branży pocztowej

DEVELOPMENT MEGATRENDS OF THE CONTEMPORARY POSTAL INDUSTRY

Branża pocztowa, której tradycyjnym produktem są list i paczka, traktowana jest obecnie jako część szerszego rynku KEP (kurier, ekspres, paczka). Dla rynku KEP można zidentyfikować zjawiska rozwojowe (megatrendy) mające wpływ na jego funkcjonowanie w dłuższej perspektywie. Wiedza o tych zjawiskach powinna być podstawą każdej decyzji o strategicznym charakterze.

Celem opracowania jest usystematyzowanie istoty zmian w otoczeniu branży pocztowej. Niektóre zjawiska w otoczeniu tego rynku już przyczyniły się do komodyzacji (utrata wartości i konieczności redefinicji podstawowych założeń) niektórych rodzajów usług, a w odniesieniu do innych, do ich całkowitego zniknięcia z rynku. Megatrendy w otoczeniu branży pocztowej decydują o tym, że publiczni operatorzy stoją dzisiaj przed koniecznością zmiany modeli funkcjonowania. Być może, w niedalekiej przyszłości, konieczność zmian będzie dotyczyć także paradygmatów zarządzania.

Artykuł podejmuje tematykę branży pocztowej z perspektywy wyzwań w zakresie zarządzania, gdzie zauważyć można istotną lukę w polskim piśmiennictwie. Opracowanie ma charakter teoretyczny z aspektami praktycznymi i jest oparte na przeglądzie literatury naukowej oraz popularno-naukowej. W artykule dokonano aktualizacji literatury z punktu widzenia obecnego stanu rzeczy branży pocztowej. Wykorzystano wtórne źródła danych.

Słowa kluczowe: megatrendy rozwojowe, KEP, logistyka 4.0, komodyzacja, operator pocztowy.

Wprowadzenie

Do najistotniejszych trendów, które od lat 90. XX w., były obserwowane w otoczeniu operatorów pocztowych w UE (ówcześnie, były nimi przede wszystkim poczty narodowe poszczególnych krajów), należy zaliczyć globalizację. Powiązana z liberalizacją rynków unijnych zmiana roli państwa i ich instytucji (od całkowitej ochrony podmiotów państwowych do formalnie jej braku), także miała wpływ na ukształtowanie się obecnej struktury branży pocztowej, traktowanej dzisiaj jako część szerszego rynku KEP.

Umownie można przyjąć, że pierwsza fala megatrendów wyznaczyła ogólne ramy działania branży pocztowej i miała charakter regulacyjno-prawny. W Polsce fala tych zmian miała miejsce od lat 90. XX (kiedy to Rzeczpospolita Polska zaczęła aspirować do UE) do 2013 r., kiedy finalnie otworzono polski rynek pocztowy na konkurencję. Drugą falę zmian w otoczeniu analizowanej branży należy łączyć z rozwojem cywilizacyjnym, w tym technologicznym. Dla Polski, zmiany te zaczęto obserwować od drugiej dekady XXI w., podczas gdy w innych krajach UE wcześniej. Trendami wymuszającymi adaptację modeli działania w branży pocztowej do ewoluującego ich

otoczenia są z całą pewnością rozwój handlu w sieci (*e-commerce*), elektronizacja i digitalizacja procesów, w tym tych o charakterze usługowym klienta. Natomiast automatyzacja, robotyzacja i sztuczna inteligencja, jako „najnowsza” fala opisywanych w artykule zmian, to elementy tzw. rewolucji 4.0, mającej już wpływ na większość współczesnych rynków i branż.

Wpływ globalizacji i liberalizacji na rynek pocztowy UE

Na poszczególnych rynkach mechanizmy globalizacyjne oddziałują w różnym stopniu. Jest to uzależnione od wymagań klientów w zakresie ich upodobań w odniesieniu do danej usługi, przy jednoczesnych możliwościach przystosowania się przedsiębiorstwa do światowej konkurencji, szybkich zmian technologicznych oraz kreowania działalności w sposób globalny¹.

Jednym z pierwszych zglobalizowanych rynków był rynek towarów i usług, jednak to od wymiany międzynarodowej produktów materialnych zaczął się proces liberalizacji przepływu dóbr w ramach UE². Globalizacja rynku dóbr unijnych nabrała przyspieszenia pod wpływem działań liberalizacyjnych, przybierających postać kolejnych Dyrektyw UE, a także decyzji politycznych otwierających gospodarki krajowe, w toku wdrażania zasad wolnego handlu oraz ich instytucjonalizacji w międzynarodowym handlu.³

Rynki większości towarów i usług są już dzisiaj w pełni globalnymi, co w praktyce oznacza, że konsument z półkuli południowej może coś nabyć, a zamówienie jest realizowane z południowej części globu (lub na odwrót). Zamówienie może być też kompletowane w macierzystym kraju zamawiającego z elementów pochodzących z wielu źródeł na kilku kontynentach. Przykładem jest urządzenie oparte na zaawansowanych technologiach i technice wykonania (np. smartfon), obsługa finansowo-kadrowa firmy, czy praca w zespole składającym się z członków rozsianych po całym świecie.

Także usługi stały się przedmiotem wymiany międzynarodowej. Wiele ich segmentów staje się jednorodnych globalnie. W poszczególnych krajach i regionach, oferowane są produkty podobne pod względem standardów i użyteczności. Jednocześnie rozszerza się rynek konsumentów i zasięg światowych produktów usługowych i ich marek. Najwyraźniej obserwuje się pogłębianie globalizacji rynków usług bankowych, turystycznych, telekomunikacyjnych, ubezpieczeniowych i logistycznych.⁴

W branży KEP można doszukać się związków (własnościowych, organizacyjnych, czy marketingowych) z branżą TSL (transport, spedycja, logistyka), aczkolwiek obie branże mają inne, pod względem czasowym, genezy. Usługi TSL, mające swój początek w działalności transportowej, były uzupełniane o dodatkowe wartości dla klientów, które pozwoliły na wyodrębnienie się palety całościowych usług logistycznych. Oferta ta z czasem przybrała formę pełnego zlecenia obsługi logistycznej wyspecjalizowanym w

¹ Stonehouse G., Hamill J., Campbell D., Purdie T.: *Globalizacja. Strategia i zarządzanie*, Felberg, Warszawa 2001, s. 23-24.

² Europejska Wspólnota Węgla i Stali (1952-2002), pierwowzór dzisiejszej UE, jako jeden z celów obrała ułatwienia w handlu dobrami materialnymi (węglem i stalą) pomiędzy państwami członkowskimi.

³ Por.: Liberska B. (red.): *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa 2002, s. 28.

⁴ Halizak E., Kuźniar R., Symonides J.: *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz - Warszawa 2003, s. 56.

tym podmiotom, pochodzącym z branży transportowej (np. Shenker, wywodzący się z niemieckich kolei Deutsche Bahn). Niektórzy operatorzy KEP, w tym pocztowi, świadczą usługi TSL, jak np. Poczta Polska. Wybrani operatorzy TSL oferują usługi KEP, w tym pocztowe (przykładem DHL – część niemieckiej poczty Deutsche Post).

Nie należy zapominać o procesie regulacyjno – prawnym w UE, który stworzył „twarde” podwaliny i ramy działania dla branży pocztowej. W Polsce, rozwój usług świadczonych na całym rynku KEP, nie tylko w odniesieniu do branży pocztowej, to efekt liberalizacji, który przebiegał w kilku etapach:⁵

- tzw. I Dyrektywa Pocztaowa z 1997 r., w sprawie wspólnych reguł rozwoju rynku wewnętrznego usług pocztowych Wspólnoty oraz poprawy jakości usług,
- tzw. II Dyrektywa Pocztaowa z 2002 r., zmieniająca poprzednią, traktująca o dalszym otwarciu się na konkurencję wspólnotowych usług powszechnych,
- tzw. III Dyrektywa Pocztaowa z 2008 r., odwołująca się do pierwszej w zakresie pełnego urzeczywistnienia rynku wewnętrznego usług pocztowych Wspólnoty⁶.
Polski rynek pocztowy ma w 2019 r., a więc po ponad 6 latach funkcjonowania w warunkach zrealizowanych założeń wynikających z ww. aktów prawnych, następującą strukturę:⁷
- Poczta Polska S.A. – operator narodowy (tzw. zasiedziały), obecny we wszystkich segmentach KEP, świadczący usługi krajowe (w oparciu o własną sieć usługową) i międzynarodowe (dzięki współpracy z innymi pocztami narodowymi),
- 142 aktywnych operatorów (tzw. alternatywnych, którzy weszli na rynek dzięki decyzjom liberalizacyjnym), świadczący usługi w wybranych lub we wszystkich segmentach KEP; w ramach pierwszych dziesięciu (pod względem ilości obsługiwanych przesyłek), są podmioty oferujące usługi globalne (DHL, amerykańskie FedEx i UPS), międzynarodowe (holenderskie GLS i TNT, polskie InPost Paczkomaty i InPost Express) i krajowe (niemiecki Geis Parcel i francuski DPD); poza tym, działa wiele mniejszych firm o zasięgu lokalnym, specjalizujących się, np. w danym rodzaju usług, jak. doręczenie „od drzwi do drzwi”, realizowane na określonym obszarze, np. jednego miasta lub aglomeracji.

Najwięksi operatorzy pocztowi, jak Deutsche Post DHL, UPS, czy FedEx to globalne korporacje, obecne właściwie we wszystkich krajach świata, dzięki zintegrowaniu wokół siebie mniejszych podmiotów. Pakiet usług, oferowany przez taką korporację, wychodzi nie tylko daleko poza usługi pocztowe, ale także wykracza poza zakres produktów KEP.

⁵ Zob.: Budziewicz-Guźlecka A., Czaplewski M., Drab-Kurowska A.: *Integracja sektorowa wybranych europejskich rynków pocztowych i telekomunikacyjnych w warunkach globalizacji*, edu-Libri, Kraków–Legionowo 2018, s. 44.

⁶ Dla Polski, Dyrektywa ta była o tyle istotna, że wyznaczyła daty finalnego otwarcia pocztowych rynków krajowych na konkurencję. Najpóźniejszą, dostępną datą był 1 stycznia 2013 r. i Polska skorzystała z tej opcji, otwierając swój rynek jako jeden z ostatnich krajów UE.

⁷ Por.: *Raport o stanie rynku pocztowego w 2017 roku*, Urząd Komunikacji Elektronicznej, Warszawa 2018, s. 11 i 15, źródło elektroniczne: <https://bip.uke.gov.pl/raporty/raport-o-stanie-ryнку-pocztowego-w-2017-roku,16.html> (dostęp: 21.02.2019). Szczegółową charakterystykę przedmiotowego rynku można znaleźć w: Michalski K.: *Rynek pocztowy – przyczynek do badań z perspektywy zarządzania*, „Ekonomiczne Problemy Usług” nr 130, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2018, s. 89-97, DOI: 10.18276/epu.2018.130-09.

Korporacje są skuteczną odpowiedzią na jakościowe zmiany w technice przesyłania informacji, zmiany roli poszczególnych czynników produkcji i sposobem na dostosowanie się do praktyki międzynarodowych stosunków gospodarczych, mających na celu swobodne rozporządzanie produkcją na globalnym rynku. W procesach globalizacyjnych konkurencyjne stają się te podmioty, które potrafią skutecznie wykorzystywać systemy informatyczne i telekomunikacyjne w poznawaniu i korzystaniu ze światowego rynku czynników produkcji i zbytu, a także traktują posiadanie kapitału intelektualnego i dbanie o jego wydajność jako podstawę długookresowej przewagi. Ekspansja korporacji jest nie tylko skutkiem liberalizacji międzynarodowych stosunków ekonomicznych, ale jest też samodzielnym czynnikiem przyspieszającym, a nawet wymuszającym liberalizację⁸.

Im silniejsza obecność danego usługodawcy na danym rynku, tym dla niego dostęp Najsilniejszy operatorzy pocztowi, wpisują się w trend globalnej dostępności swoich produktów. Możliwości wyboru dostawcy usługi (operator narodowy, czy alternatywny), rodzaju usługi (kurierska, ekspresowa, paczka, inna), standardu terminowości (od doręczenia natychmiastowego do zrealizowanego, np. za 3-5 dni), jak i sposobu wykonania (do rąk własnych, do punktu odbioru, a nawet do wskazanego bagażnika samochodu lub terenu posesji), jest bardzo szeroki.

Współdzielenie, technologie a rozwój działalności usługowej

Idea współdzielenia (*sharing*), oparta na korzystaniu ze wspólnych, udostępnianych zasobów, rozwija się. Ekonomia współdzielenia (*sharing economy*) to wyłaniająca się z tej idei szkoła ekonomii, w której można doszukiwać się poglądów Arystotelesa: „*Na ogół, z używania można czerpać więcej pożytku niż z posiadania*”⁹. W aspekcie logistycznym, idea ta przyjmuje założenie „korzystanie zamiast posiadania”. Wyrazem zmienionego podejścia do zasobów są usługi komercyjne, jak np. *car sharing*, *flat sharing*, *cloud computing*, czy *system-as-a service*. Każda elastyczna, wiarygodna i prężnie działająca organizacja, zwłaszcza ta globalna, ma więcej możliwości korzystania z zasobów na zasadzie dostępu (subskrypcji, umowy ramowej, kontraktowania itd.).

Sprowadzając koncepcję współdzielenia do branży pocztowej, korzystanie ze wspólnego łańcucha stwarza możliwość przekazywania „swoich” przesyłek do „cudzej” sieci powiązań w łańcuchu dostaw. I tak, przesyłka odebrana w Polsce przeznaczona do adresata, np. w Wietnamie, może być odebrana przez kuriera na rowerze z miejskiej firmy kurierskiej, a następnie trafić do sieci logistycznej UPS, który zrealizuje przewóz interkontynentalny. Odbiorca w Azji otrzyma natomiast przesyłkę za pośrednictwem lokalnego kuriera lub publicznej poczty, dostarczającej przesyłki, np. z użyciem łodzi.

Szanse wynikające z korzystania ze wspólnych zasobów, nie tylko materialnych, ale też koncepcji, pomysłów, czy projektów, są tym bardziej istotne, gdy połączy się je z przełomowymi technologiami i rozwiązaniami technicznymi. Krytycznym czynnikiem rozwoju, który wspiera procesy globalizacji, w tym usług świadczonych przez operatorów pocztowych, jest postęp, w tym w zakresie nowych technologii

⁸ Szymański W.: *Globalizacja – wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2001, s. 32-33.

⁹ Rudawska I.: *Ekonomia dzielenia się, czyli konsumpcja współdzielona i inne formy alternatywnego dostępu do dóbr*, „Studia Ekonomiczne” nr 254, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2016, s. 181.

informacyjnych. Internet i komunikacja elektroniczna, telefonia komórkowa, aktywności w sieci (e-biznes) to już standardowe pola działania, które umożliwiły przyspieszenie globalnych kontaktów biznesowych, wspieranych przez usługi przesyłu informacji i towarów. Światowy system komunikowania się pozwala na błyskawiczny przepływ idei, towarów, informacji, kapitału i pozostałych zasobów.

Globalna rewolucja informacyjna wsparła możliwości świadczenia usług. Sektory, które wcześniej nie miały wielkiego udziału w wymianie międzynarodowej, obecnie osiągają globalny zasięg. Rozwój technologii dał możliwości zarządzania produkcją w filiach na całym świecie. Procesy globalizacji spowodowały dążenie do tworzenia i wykorzystywania zaawansowanej techniki, a postęp technologiczny przyspieszył jeszcze bardziej rozwój procesów globalizacji.¹⁰

Odnosząc się do branży KEP, trudno wyobrazić sobie zamówienie jakiegokolwiek towaru, czy wysłania wiadomości, bez użycia urządzenia mobilnego, z możliwością odbioru przesyłki lub wiadomości w czasie i miejscu dogodnym dla zamawiającego. Prognozy dla handlu internetowego, opartego na wykorzystywaniu mobilnych technologii (55% transakcji w 2018 r. przypadało na urządzenia typu smartfon), są znakomite, dla Polski oparte są one na tempie wzrostu ponad 25% rok do roku¹¹.

Ilość przesyłek KEP w światowym obrocie wiąże się z rozwojem rynku TSL, określanym jako barometr gospodarki. Pomiędzy oboma rynkami występuje efekt mnożnikowy: zwiększona skala obsługi logistycznej to większe zapotrzebowanie na „mniejsze” usługi, w tym na dostarczanie przesyłek z zamówieniami, czy z różnego rodzaju korespondencją, np. rozliczeniami, fakturami itp. Prognozy dla polskiego rynku TSL są również korzystne, np. w zakresie pracy przewozowej transportu samochodowego, czy powierzchni magazynowej w dyspozycji¹².

Rozwój technologiczny człowieka to nie tylko całościowe systemy opłatające procesy w organizacji¹³ i coraz szybsze, bardziej skuteczne, tańsze i powszechnie dostępne technologie¹⁴, adaptowalne przez różnego rodzaju systemy gospodarcze i inne. Rozwój technologiczny to przede wszystkim strukturalne i wieloaspektowe zmiany jakościowe w zakresie schematów i modeli działań, nawyków i zachowań konsumenta, na większości płaszczyzn jego aktywności. Tworzą się nowe możliwości życia i działania, ale wyłaniają się również poważne zagrożenia dla człowieka, nawet o charakterze dehumanizacji. Wyrazem tych obaw są wizje przejmowania ludzkich aktywności przez maszyny i roboty. Niektórzy futuryści pisali o niektórych aspektach

¹⁰ Zob.: Sitko-Lutek A. (red.): *Polskie firmy wobec globalizacji. Luka kompetencyjna*, PWN, Warszawa 2007, s. 9-11.

¹¹ Mazurkiewicz P.: *Telefony dobiją sklepy stacjonarne*, „Rzeczpospolita” z dn. 18.02.2019, s. A18-A19.

¹² Przybylski R.: *Dobre prognozy dla branży TSL*, „Rzeczpospolita” z dn. 15.02.2019, s. A23.

¹³ Zob.: Kisielnicki J., Pańkowska M., Sroka H. (red.): *Zintegrowane systemy informatyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.

¹⁴ Zob. m.in.: Długosz J. (red.), *Nowoczesne technologie w logistyce*, PWE, Warszawa 2009; Kozłowski R., Sikorski A. (red.): *Nowoczesne rozwiązania w logistyce. Wyd. II*, Wolters Kluwers Warszawa 2013; Ocicka B. (red.): *Technologie mobilne w logistyce i zarządzaniu łańcuchem dostaw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2017.

tych zmian już wiele lat temu¹⁵, a wciąż konstruowane są kolejne prognozy, wzmacniane stanem dzisiejszej wiedzy¹⁶.

W opinii menedżerów IT firm *high-tech*, najistotniejszymi rozwiązaniami, mającymi największe wpływ na różnego rodzaju procesy, są (odsetek odpowiadających):¹⁷

- 74% - chmura (*Cloud*) - w modelu SaaS,
- 74% - urządzenia mobilne i aplikacje
- 73% - platformy marketingowe,
- 71% - Internet rzeczy (*Internet of Things*)
- 71% - sztuczna inteligencja (AI)
- 71% - media społecznościowe (*social media*),
- 69% - płatności cyfrowe,
- 67% - rzeczywistość rozszerzona (*AR - Augmented Reality*)
- 64% - robotyka (systemy automatyki wraz z autonomicznymi samochodami).

To samo badanie pokazało jednak, że:¹⁸

- 1/3 respondentów stwierdziło, że ich organizacja jest przygotowana na korzyści z dostępu do „przełamujących” technologii, z czego 31% wie, jakie rozwiązania są dostępne, a 29% uważa, że ma kompetencje aby wiedzę wykorzystać w praktyce,
- 22% twierdzi, że rozumie, tworzy i zarządza strategicznymi scenariuszami biznesowymi na bazie już posiadanych danych.

Wpływ technologii na współczesne organizacje ma wieloaspektowy i trudny do precyzyjnego zdefiniowania zasięg. Ale jedno można stwierdzić, że zmiany te zmuszają organizacje uczące się do przededefiniowywania swoich strategii, tak aby nadać za wyzwaniem rynkowymi, a także koniecznymi zmianami społecznymi wewnątrz nich¹⁹.

Rozwój cywilizacyjny a komunikowanie się

Najbardziej istotne z perspektywy obszaru badawczego artykułu są zmiany w sposobach komunikowania się i wymiany towarowej. Chodzi tu nie tylko o porozumiewanie się pomiędzy ludźmi (co w pewnym, choć coraz mniejszym zakresie, zapewniają tradycyjne usługi pocztowe). Zmiany te dotyczą podmiotów komunikowania się, którymi stały się już maszyny, roboty i pojazdy. W tym znaczeniu, przyszłe, powszechne technologie prawdopodobnie całkowicie wyeliminują tradycyjne sposoby komunikowania się poprzez, np. list. Technologie mogą też poważnie ograniczyć zapotrzebowanie na przesyłanie towarów na odległość w formie przesyłki, gdyż zagrożeniem dla nich będą drukarki 3D lub kolejnych generacji, umożliwiające samodzielne „wytworzenie” towaru, wcześniej zamówionego poprzez platformę sprzedażową, odpowiednika dzisiejszych Amazon lub AliExpress. Przesyłki paczkowe, czy kureirskie, które dzisiaj są wyrazem

¹⁵ Zob.: Toffler A.: *Trzecia fala*, Wydawnictwo KURPISZ S.A., Poznań 2006. Książka została wydana po raz pierwszy w 1980 r.

¹⁶ Zob.: Harari Y.N., *21 lekcji na XXI w.*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2018.

¹⁷ Badanie Forrester Consulting na zlecenie KPMG, 2016. Za: Elert B.: *Czas galopujących technologii*, „Logistics Manager”, październik – listopad 2017, s. 78.

¹⁸ Ibidem,

¹⁹ Goldman Sachs *The Internet of Things. Making sense of the next mega-trend*, 2014. Za: Ibidem.

boomu e-handlu, mogą stracić na znaczeniu, co jest dowodem na to, że dzisiejsze trendy mogą nie być trwałymi.

Niepewność, a nawet gwałtowność zmian w otoczeniu to kolejne cechy dziejącej się obecnie „rewolucji”. Aby przekonać się do takiej charakterystyki zmian wystarczy zapoznać się z definicjami trendów odnoszących się do charakteru relacji człowieka z technologiami. Relacje te, być może dzisiaj wydające się wciąż zbyt fantastyczne, pozwalają jednak zarysować sobie ramy całkowicie nowego porządku świata, opartego na takich trendach jak: stawanie się, kognifikacja, krążenie, korzystanie z ekranów, uzyskiwanie dostępu, udostępnianie, filtrowanie, remiksowanie, interakcje, monitorowanie, zadawanie pytań, zaczynanie od początku²⁰. Uważa się, że obecne zmiany w sposób zasadniczy zmieniają sposób życia i pracy, a charakterystyczne dla nich nowe technologie, łączące świat materialny, cyfrowy i biologiczny człowieka, wpłyną na wszystkie dziedziny gospodarki, branże i rządy, które muszą rzucić wyzwanie samej istocie pojmowania człowieczeństwa²¹.

Nie można jednak rozpatrywać zmian technologicznych, bez tych o charakterze społecznym. W tym zakresie, zauważono powstanie specyficznej kultury życia opartej na chęci natychmiastowej satysfakcji, napędzanej także niecierpliwością odnośnie dostępu do dóbr materialnych (*on demand*)²². Taki styl życia, w tym konsumpcji, to już konkretne wyzwania dla producentów i dostawców, którzy odpowiedzialni są za dostarczenie dobra do miejsca jego użycia czy zużycia. W świetle tych zmian, można postawić pytanie o wpływ zarysowanej wyżej rzeczywistości na procesy logistyczne, na których oparte jest świadczenie usług KEP, w tym tych dostarczanych przez operatorów pocztowych. Można bowiem zacząć wątpić, czy w perspektywie kilku, czy kilkunastu dekad, logistyka, oparta na fizycznym przemieszczaniu fizycznych obiektów, będzie w ogóle potrzebna?

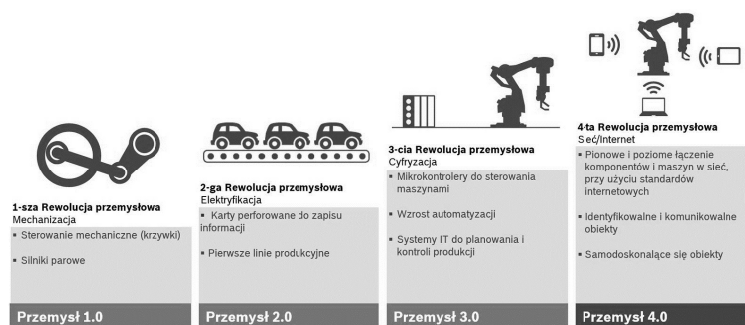
Logistyka 4.0 a branża KEP

W historii powszechnej świata możemy zidentyfikować milowe kroki w jego rozwoju, utożsamiane z konkretnymi wynalazkami o przełomowym charakterze: silnik parowy, samochód, komputer i globalna sieć komunikacyjna (rys. 1).

²⁰ Zob.: Kelly K.: *Nieuniknione. Jak inteligentne technologie zmieniają naszą przyszłość*, Poltext, Warszawa 2017.

²¹ Oczywiście, nie należy zapominać o zagrożeniach wynikających z porządku świata, gdzie wszechobecne maszyny, systemy i algorytmy będą stopniowo przejmować spełniane przez człowieka role społeczne, wykonywane zawody, czy zajmowane stanowiska. Także wizje konfliktu człowieka z maszynami nie są pozbawione sensu i nieuzasadnione. Otwiera to więc pole do odrębnych badań, które już są prowadzone, np. w zakresie bezpieczeństwa cybernetycznego. Zob. szerzej: Schwab K.: *Czwarta rewolucja przemysłowa*, Studio Emka, Warszawa 2018.

²² Bartkiewicz A., *Życie na żądanie*, „Rzeczpospolita - Plus Minus” z dn. 19-20 maja 2018, s. 5-7.



Rysunek 1. Etapy w rozwoju ludzkości

Źródło: <http://przemysl-40.pl/index.php/2017/03/22/czym-jest-przemysl-4-0/> [dostęp: 24.02.2018].

Logistyka w wersji 4.0, będąca elementem Przemysłu 4.0, oparta będzie nie tylko na współdziałaniu maszyn i ludzi oraz współdzieleniu przez nich zasobów, ale także na integracji działań w jednej globalnej sieci. W integracji tej udział mieć będzie także sztuczna inteligencja, posiadająca prawdopodobnie kompetencje do podejmowania decyzji za człowieka. Nowa inteligencja będzie posiadała również możliwości samodoskonalenia się, a co za tym idzie, będzie mogła zwiększać swoją autonomię.

Menedżerowie, zarządzający Przemysłem 4.0 i jego procesami, są zmuszeni do dostosowania swojego działania do wymogów nowych technologii: wytwórczych, komunikacyjnych, czy informacyjnych, chociażby z powodu stopniowego zamieniania kanałów fizycznych przepływów informacji na elektroniczne. W toku dalszych zmian, coraz lepsze współdziałanie wszystkich elementów, tworzące zintegrowaną sieć połączeń, określaną jako Internet Rzeczy (*Internet of Things*), będzie przemawiać za kolejnymi pracami nad coraz to nowszymi sieciami powiązań i rodzajami relacji, bardziej wydajnymi, produktywnymi i skracającymi czas reakcji na potrzeby klienta, w tym usług operatorów pocztowych.

Komodyzacja tradycyjnej usługi pocztowej

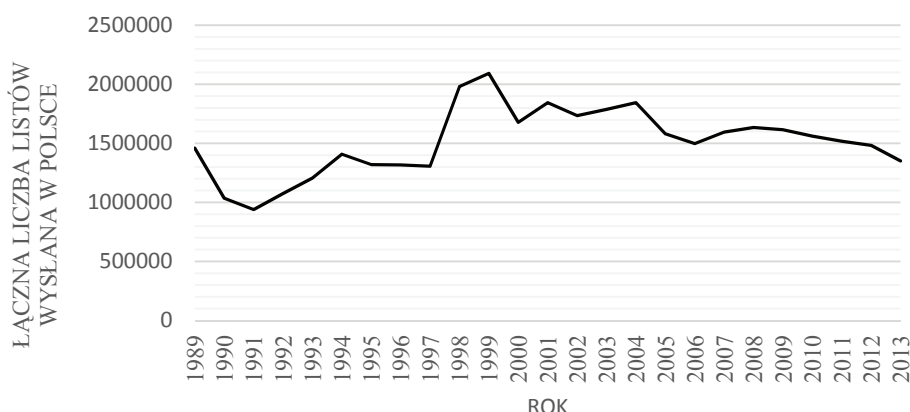
Podstawowa działalność usługowa poczty polega na dostarczaniu pod wskazany przez nadawcę adres różnego rodzaju przesyłek, zawierających materialny przedmiot (towar) i (lub) informację zapisaną w formie korespondencji. Usługi pocztowe, a później KEP, wzięły swój początek w działalności tworzonej przez poszczególne państwa organizacje pocztowych. Jednostki te dostarczały najpierw korespondencję w formie, np. listu. Z czasem, w ślad za rozwojem współpracy politycznej i gospodarczej pomiędzy państwami, organizacje pocztowe zaczęły dostarczać także fizyczne dobra, przesyłane w postaci, np. paczki.

Odnosnie branży pocztowej mamy do czynienia ze zjawiskiem komodyzacji, czyli utraty wartości przez dobro dotychczas luksusowe, czy niezastąpione z punktu widzenia zaspokajania danego rodzaju potrzeb²³. Utrata wartości dotyczy tradycyjnych usług pocztowych: listów i „podstawowych” paczek – w rozumieniu prostego odbioru i

²³ Ze zjawiskiem komodyzacji mamy do czynienia w przypadku wielu innych usług, np. kolejowych (zarówno w zakresie przewozów pasażerskich, jak i towarowych), telewizyjnych, czy radiowych.

dostarczenia przesyłki pod wskazany adres, bez żadnych dodatkowych elementów. Z racji opisanych czynników: cywilizacyjnych, technologicznych, czy społecznych, usługi listowe utraciły status niezastąpionych: już teraz komunikować się można szybciej, taniej i skuteczniej poprzez różnorodne kanały elektroniczne a możliwości te będą zdecydowanie wzrastać.

Jedną z usług komunikacyjnych oferowanych przez przedsiębiorstwa pocztowe, jakim był telegram, zniknął już całkowicie. Globalna liczba wysyłanych listów spada – także w Polsce (rys. 2). Trend ten potwierdzają dane z ostatnich lat – listów jest coraz mniej w obrocie, spadek postępuje niezaprzeczalnie²⁴.



Rysunek 2. Liczba listów wysłanych w Polsce w latach 1989-2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Chyż B.: *Ludzie listów już nie piszą... Zobacz, ile wysłaliśmy ich przez ostatnie 50 lat*, źródło elektroniczne: www.biqdata.wyborcza.pl/ludzie-listy-pisza-nie-juz-nie-pisza-ile-wysylalismy-tradycyjnych-listow-przez-ostatnie-50-lat [dostęp: 03.08.2017].

W przypadku szeroko rozumianych paczek, komodyzacja nie dotyczy bezpośrednio ich ilości w obrocie, wręcz odwrotnie, wolumeny paczek rosną, do czego przyczyniają się e-zakupy. W przypadku paczek, zjawisko utraty wartości wymusza na podmiotach KEP, w tym silnych na tym rynku operatorach pocztowych, potrzebę ciągłego poszukiwania nowych elementów, nie tylko logistycznych, ale także cenowych, marketingowych, promocyjnych itd., które mają zadanie jeszcze lepiej spełnić wymagania konsumentów.

Komodyzacja usług pocztowych dotyczy wyraźnie poczt narodowych, wielkich, państwowych molochów, które przez kilkadziesiąt, a nawet kilkaset lat, były jedynymi podmiotami, które miały prawo do prowadzenia działalności pocztowej. Oferta usługowa operatorów pocztowych obejmowała – odnosząc się do dzisiejszego rynku KEP – tylko listy i paczki, które zaspokajały całkowicie potrzeby komunikacyjne

²⁴ Duszczyk M., *Ceny usług pocztowych są za niskie*, „Rzeczpospolita” z dn. 21 lutego 2019, s. A27.

społeczeństwa i państwa. Listy i paczki²⁵ były jedyną i podstawową działalnością pocztową.

Współcześnie, działalność na rynku KEP opiera się wciąż na fizycznym dostarczaniu pod wskazany adres różnego rodzaju przesyłek. Ale zmieniają się kanały za pomocą których te przesyłki trafiają do adresata. W przypadku korespondencji, fizycznie dostarczona przesyłka może zostać zamieniona na wersję elektroniczną, wydrukowana na końcowym etapie procesu i znów posiadać postać fizyczną. Przesyłka ta może też trafić w wersji elektronicznej pod wskazany adres (skrzynkę pocztową).

W przypadku przesyłek zmieniają się również wykonawcy procesów: nie tylko człowiek, ale i maszyna (robot, dron), a być może niedługo, także autonomiczny pojazd, będą na szeroką skalę odbierać i dostarczać fizycznie przesyłki. Te wszystkie zmiany wymuszają konieczność dostarczania odbiorcom usług KEP wartości, których oczekują, a one wykraczają poza te podstawowe, „od zawsze” dostarczane przez usługi poczty, czyli terminowe i bezpieczne dostarczenie przesyłki. To zdecydowanie za mało dla współczesnego klienta, dokonującego zakupów w Internecie i oczekującego możliwości swobodnego kształtowania nie tylko miejsca i czasu odbioru przesyłki²⁶, ale też fizycznej postaci produktu znajdującego się w środku, np. paczki. Ten ostatni rodzaj oczekiwania wobec usługi KEP wymaga już ścisłej, szerszej współpracy operatora z wytwórcą w łańcuchu dostaw i takiego umiejscowienia się w nim, aby móc być dostawcą nie tylko pożądanego towaru, ale także emocji związanych z zakupem i odbiorem.

Podsumowanie

W przypadku pocztowych operatorów narodowych, ich struktury organizacyjne i procesy, nie tylko logistyczne, nie są na tyle płaskie, elastyczne i „szybkie”, aby móc już dzisiaj skutecznie odpowiedzieć na zarysowane w artykule trendy. Poczciowi operatorzy narodowi we wszystkich krajach UE to co najmniej duże przedsiębiorstwa państwowe, działające w wielu segmentach rynku, oferujące wiele różnych produktów. Podstawowym produktem branży pocztowej pozostaje jednak pocztowa usługa powszechna, zapewniająca społeczeństwu swobodny dostęp do podstawowych usług pocztowych na terenie całego kraju, bez dyskryminacji żadnej jego części pod względem ekonomicznym (dostępność cenowa) i logistycznym (dostępność czasowa i przestrzenna).

Odnosząc się publicznego operatora pocztowego w Polsce, jakim jest Poczta Polska, wyzwaniem dla niej, w kontekście bieżącego funkcjonowania na rynku KEP, jest przede wszystkim znalezienie odpowiedzi na kluczowe pytania w zakresie zarządzania na poziomie operacyjnym:

- jak zorganizować logistykę (system i procesy) niezbędną do obsługi podmiotów handlujących w sieci (np. sklepów): powierzchniowo do składowania i kompletowania zleceń, jak też logistykę dla obsługi przesyłek generowanych w sieci (zamawiający),

²⁵ A także usługi finansowe.

²⁶ Zob. szerzej: Kawa A.: *Logistyka jako instrument kreowania wartości dla klienta we handlu elektronicznym*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” 4/2017, część II.

- jak zarządzać przepływami wielu różnych strumieni przesyłek (paczek, kurierskich, listowych, innych), generowanych przez *e-commerce*, w jednym, ogromnym organizmie, jakim jest sieć logistyczna obejmująca cały kraj i zawierająca ponad 10 tys. punktów odbioru, sortowania i odbioru przesyłek?

Odnosząc się do drugiego, powyższego dylematu, można przyjąć proste założenie o rozdzieleniu całego przedsiębiorstwa i jego sieci logistycznej na część „powszechną” i „niepowszechną” (komercyjną), w ramach której znalazłaby się większość usług KEP²⁷. Ale problem dla Poczty Polskiej jest szerszy, gdyż dotyczy on wyborów strategicznych, przede wszystkim jaki model zarządzania może zapewnić warunki aby działań efektywnie, tj. przynosić zysk, w warunkach społecznej misji postawionej przez państwo członkowskie UE swojemu operatorowi narodowemu.

W konsekwencji, dostawcy tych usług muszą przeddefiniować cele swoich produktów, przeorientować swoje modele biznesowe, być może „wymyśleć się” na nowo na dotychczasowych, czy przyszłych rynkach. Istotnym wyzwaniem dla takiego przedsiębiorstwa jak Poczta Polska, ale także, np. dla Polskich Kolei Państwowych, czy Telewizji Polskiej, jest konieczność ciągłego poszukiwania konsensusu pomiędzy dwoma rodzajami wartości w zarządzaniu i wynikających z tych celów stawianych do osiągnięcia. Misja społeczna, jaką każde z tych usługodawców musi realizować, a z drugiej strony, twarde oczekiwania wobec wyników finansowych, ekonomicznych, rynkowych itd., stanowią konkretne wyzwania stojące przed zarządzającymi tymi organizacjami. To wyzwanie już dzisiaj przenosi się na poziom codziennych wyborów, ale jest o wiele bardziej istotne w kontekście przyszłości, bądź co bądź, istotnych usług o charakterze społecznym, gwarantowanych przez każde państwo członkowskie UE.

Organizacje takie jak państwowa poczta, koleje, czy media, są organizacjami gdzie wpływ państwa jest silny, dotyczy to nie tylko Polski. Z jednej strony jest to korzystne dla tego rodzaju spółek, gdyż w praktyce oznacza dla nich taką bądź inną formę ochrony, w tym finansowej, ze strony państwa. Z drugiej natomiast strony, wdrażanie długofalowych zmian w tak specyficznych, pod względem zakresu i skali działania, hierarchiczności i procesów decyzyjnych, organizacjach jest co najmniej utrudnione. W polskiej praktyce, zmiany o strategicznym charakterze dla spółek skarbu państwa, są przeważnie przerywane, negowane, czy modyfikowane w trakcie wdrażania, tracąc tym samym pierwotny kształt założeń, nie mówiąc o samym impecie procesu implementacji.

Trudno przewidywać, aby w najbliższych kilku latach, Poczta Polska była organizacją, która dokona istotnego skoku technologicznego, czego wyrazem byłoby np. wdrożenie nowoczesnych rozwiązań w zakresie świadczonych usług, co można zaobserwować w praktyce działań operatorów skandynawskich.²⁸ Polski operator publiczny może i powinien natomiast zrobić wszystko aby mieć faktyczną autonomię działania pozwalającą jej np. na kreowanie możliwości współpracy z innymi uczestnikami rynku KEP, czy TSL, gdzie większość operatorów nie posiada własnej floty przewozowej (samochody są przeważnie własnością podwykonawcy, np.

²⁷ Model taki funkcjonuje w Niemczech, gdzie Deutsche Post AG jest odpowiedzialna za usługę powszechną, a usługi KEP i TSL są realizowane przez dwie inne jednostki biznesowe (dywizje).

²⁸ Michalski K.: *Usługi logistyczne na poczcie – doświadczenia skandynawskie*, „Logistyka”, nr 2/2019, s. 46-48.

przewoźnika, czy kuriera). Tymczasem, Poczta Polska posiada własną flotę kilku tysięcy samochodów, które nie są wykorzystywane w 100%. Brak jest tym samym jakichkolwiek przesłanek biznesowych przemawiających za utrzymywaniem takiego stanu rzeczy.

Wydaje się, że Poczta Polska, odznacza się, jako organizacja, niską świadomością nieuchronności zmian, które dalej będą działać na jej niekorzyść. Należy przyjąć, że takie przedsiębiorstwo jak Poczta Polska jest potrzebne państwu do spełniania jego funkcji. Jednak wciąż powszechne jest myślenie o polskim operatorze w kategoriach urzędu, czy instytucji. Poczta Polska to jeden z największych, o ile nie największy, operator logistyczny w kraju, wychodzący poza jego granice, który powinien być zarządzany zgodnie z pewnymi zasadami (paradygmatami), np. w odniesieniu do dostarczanej jakości usług. Menedżer logistyki myśli bowiem o jakości w kategoriach „*value for money*”, tymczasem w Poczcie Polskiej obowiązuje podejście „jakość za wszelką cenę”, co można zaobserwować, np. w odniesieniu do sposobu planowania sieci logistycznej i realizowanej wewnątrz niej przepływów strumieni przesyłek. Gdy organizacja nie posiada realnego wsparcia w zakresie informatyzacji procesów planistycznych, dochodzi do planowania „na zapas”, także jakości odbiorów i dostaw, czego praktycznym wyrazem jest dążność do 100% terminowości. Poczta Polska w zakresie usług powszechnych nie jest zobligowana do takiego wykonania usługi. Tym samym, brak jest po raz kolejny, w odniesieniu do polskiego operatora, racjonalnych przesłanek dalszego utrzymywania tak niekorzystnego dla niego podejścia. Warunkiem zmiany podejścia w tej kwestii jest posiadanie odpowiedniego narzędzia informatycznego do modelowania logistyki.²⁹

Podsumowując, większość krytycznych wyzwań stojących obecnie przed uczestnikami branży pocztowej, dotyczy konieczności zmian na poziomie zarządzania organizacją, tak aby była zdolna do skutecznych działań w coraz szybszym i zmiennym środowisku. Oczywiście, dla Poczty Polskiej, warunkiem wstępnym jest transformacja z instytucji w przedsiębiorstwo rynkowe. Płaska struktura, krótki proces decyzyjny, szybka reakcja na sygnały z rynku to dla takiej organizacji jak Poczta Polska, wciąż wyzwanie na przyszłość. Tymczasem, zmiany toczące się w otoczeniu polskiego operatora mają charakter cywilizacyjnego postępu, zmieniającego całkowicie metody i techniki, w tym kanały, komunikacji. Nieuchronność zmian opisanych w artykule wzbudza uzasadnione wątpliwości co do funkcjonowania Poczty Polskiej w obecnym kształcie w dłuższej perspektywie. Nie bez znaczenia pozostaje jakość samego zarządzania w Poczcie Polskiej, której wysokiego poziomu nie sposób osiągnąć bez wysokich kompetencji menedżerów tworzących każdą organizację.

Bibliografia

Bartkiewicz A., *Życie na żądanie*, „Rzeczpospolita - Plus Minus” z dn. 19-20 maja 2018.
Budziejewicz-Guźlecka A., Czaplewski M., Drab-Kurowska A.: *Integracja sektorowa wybranych europejskich rynków pocztowych i telekomunikacyjnych w warunkach globalizacji*, edu-Libri, Kraków–Legionowo 2018.

²⁹ Zob.: Michalski K., *Koncepcja wsparcia informatycznego procesu planowania logistyki operatora pocztowego*, „Marketing i Rynek”, nr 12, s. 265-276 (CD).

- Chyż B.: *Ludzie listów już nie piszą... Zobacz, ile wysłaliśmy ich przez ostatnie 50 lat*, źródło elektroniczne: www.biqdata.wyborcza.pl/ludzie-listy-pisza-nie-juz-nie-pisza-ile-wysylalismy-tradycyjnych-listow-przez-ostatnie-50-lat (dostęp: 03.08.2017).
- Dembińska I., Frankowska M., Malinowska M., Tundys B.: *Smart logistics*, edu-Libri, Kraków–Legionowo 2018.
- Długosz J. (red.), *Nowoczesne technologie w logistyce*, PWE, Warszawa 2009.
- Duszczyk M., *Ceny usług pocztowych są za niskie*, „Rzeczpospolita” z dn. 21 lutego 2019.
- Elert B.: *Czas galopujących technologii*, „Logistics Manager”, październik – listopad 2017.
- Haliżak E., Kuźniar R., Symonides J.: *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz - Warszawa 2003.
- Harari Y.N., *21 lekcji na XXI w.*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2018.
- Kawa A.: *Logistyka jako instrument kreowania wartości dla klienta we handlu elektronicznym*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” 4/2017, część II.
- Kelly K.: *Nieuniknione. Jak inteligentne technologie zmieniają naszą przyszłość*, Poltext, Warszawa 2017.
- Kisielnicki J., Pańkowska M., Sroka H. (red.): *Zintegrowane systemy informatyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.
- Kozłowski R., Sikorski A. (red.): *Nowoczesne rozwiązania w logistyce. Wyd. II*, Wolters Kluwers Warszawa 2013.
- Liberska B. (red.): *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa 2002.
- Raport o stanie rynku pocztowego w 2017 roku*, UKE, Warszawa 2018.
- Mazurkiewicz P.: *Telefony dobijają sklepy stacjonarne*, „Rzeczpospolita” z dn. 18.02.2019.
- Michalski K., *Koncepcja wsparcia informatycznego procesu planowania logistyki operatora pocztowego*, „Marketing i Rynek”, nr 12, s. 265-276 (CD).
- Michalski K.: *Rynek pocztowy – przyczynek do badań z perspektywy zarządzania*, „Ekonomiczne Problemy Usług” nr 130, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2018, s. 89-97, DOI: 10.18276/epu.2018.130-09.
- Michalski K.: *Usługi logistyczne na poczcie – doświadczenia skandynawskie*, „Logistyka”, nr 2/2019, s. 46-48.
- Ocicka B. (red.): *Technologie mobilne w logistyce i zarządzaniu łańcuchem dostaw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2017.
- Przybylski R., *Dobre prognozy dla branży TSL*, „Rzeczpospolita” z dn. 15.02.2019.
- Rudawska I.: *Ekonomia dzielenia się, czyli konsumpcja współdzielona i inne formy alternatywnego dostępu do dóbr*, „Studia Ekonomiczne” nr 254, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2016.
- Schwab K.: *Czwarta rewolucja przemysłowa*, Studio Emka, Warszawa 2018.
- Sitko-Lutek A. (red.): *Polskie firmy wobec globalizacji. Luka kompetencyjna*, PWN, Warszawa 2007.
- Szymański W.: *Globalizacja – wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2001.
- Toffler A.: *Trzecia fala*, Wydawnictwo KURPISZ S.A., Poznań 2006.

Summary

The postal industry, whose historical product are letter and parcel, is now treated as a part of the wider CEP market (courier, express, parcel). It is possible to identify, for the CEP market, development phenomena (megatrends) affecting its long-term functioning. The knowledge of these phenomena should be the basis for any strategic decision.

The aim of the study is to systematize the essence of changes taking place in the environment of the postal industry. Some phenomena, surrounding this market, have already contributed to the commodization (the loss of value and the need to redefine the basic assumptions) of the certain types of services, and in relation to others, to their complete disappearance from the market.

Megatrends in the environment of the postal industry decide that public operators face nowadays the necessity to change their operating models. Perhaps, in the near future, the need for a change will also apply to management paradigms.

The article addresses the subject of the postal industry from the perspective of management challenges, where one can notice a significant gap in Polish literature. The study has a theoretical character with practical aspects and is based on a review of scientific and popular science literature. The article updates the literature taking into account the current state of the postal industry's affairs. Secondary data sources were used.

Keywords: development megatrends, CEP branch, logistics 4.0, commodization, postal operator.

Informacje o autorze:

dr Konrad Michalski

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wydział Nauk Ekonomicznych

Katedra Logistyki

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

Tel.: (+48) 22 593 56 03

e-mail: konrad_michalski@sggw.pl

ORCID: 0000-0001-6997-352X

Jarosław Mielcarek
Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

Trzy podstawowe twierdzenia Target Costing o punktach krytycznych

THREE BASIC THEOREMS OF TARGET COSTING ABOUT CRITICAL POINTS

Celem artykułu było rozwiązanie dwóch problemów: czy dla trzech wyróżnionych punktów krytycznych czyli jednostkowego kosztu dopuszczalnego, nakładów inwestycyjnych dopuszczalnych i dopuszczalnej ceny za najnowszą technologię można sformułować twierdzenia ściśle ogólne, które w poprzedniku okresów warunkowych zawierają założenia (warunki), dla których w ich następniku wskaźniki finansowe osiągają wielkości oznaczające uzyskanie sukcesu finansowego w wyniku wdrożenia inwencji, oraz czy jest możliwe zastosowanie trzech podstawowych twierdzeń TC do badania opłacalności przedsięwzięć innowacyjnych, polegających na wdrożeniu inwencji w rolnictwie. Takie twierdzenia, pełniące rolę diagnostyczną i wspomagającą podejmowanie decyzji zostały sformułowane. Rozwiązano również drugi problem w wyniku określenia dla fazy przedprodukcyjnej wdrożenia nowoczesnej szklarni do produkcji pomidorów w ruchu ciągłym, że za pomocą trzech podstawowych twierdzeń TC można sprawdzić, czy spełnione są warunki osiągnięcia sukcesu finansowego i na tej podstawie podjąć poprawną decyzję o wdrożeniu tej inwencji. Głównymi narzędziami badawczymi były trzy modele strategiczne wdrożenia tej inwencji, które jednocześnie były dyskontowymi modelami symulacyjnymi. Zastosowano również dodatki Excela Szukaj wyniku i Solver.

Słowa kluczowe: wdrażanie inwencji rolniczej, sukces finansowy, strategiczny model, dyskontowy model symulacyjny, rola diagnostyczna TC, rola wspomagająca podejmowanie decyzji TC,

Wprowadzenie

W ekonomii, a w szczególności w rachunkowości zarządczej istotne znaczenie ma badanie punktów krytycznych. Definicje punktów krytycznych są definicjami operacyjnymi, czyli podającymi sposób ich wyznaczenia. Najbardziej znanym w ekonomii punktem krytycznym jest punkt progu rentowności (BEP) [Mielcarek, 2005, Żwirbła, 2017]¹. Jest on wyznaczony przez wolumen produkcji, dla którego funkcja zysku osiąga wielkość zerową. Można sformułować podstawowe twierdzenie analizy BEP [Mielcarek, 2005, s. 73-74]:

¹ Analiza punktów krytycznych jest zagadnieniem szerszym, niż analiza progu rentowności. W analizie progu rentowności chodzi o znalezienie takiego wolumenu produkcji, dla którego następuje zrównanie przychodów z kosztami całkowitymi, czyli zysk osiąga wielkość zerową. W skład analizy punktów krytycznych wchodzi również inne badania, w których poszukuje się takich wielkości parametrów ekonomicznych, dla których są osiągane na minimalnym poziomie inne, niż zysk zmienne zależne.

$$\text{Jeżeli } v = \frac{K_s}{m_w}, \text{ to } Z = 0 \quad (1)$$

czyli jeżeli wolumen produkcji (sprzedaży) w przedsiębiorstwie jest równy relacji kosztów stałych do jednostkowej marży wkładu, to zysk w takim przedsiębiorstwie jest zerowy.

Znaczenie analizy punktu krytycznego polega na tym, że jego znajomość umożliwia:

- diagnozę sytuacji przedsiębiorstwa,
- wspomaganie procesu zarządzania,

Próby uratowania Chryslera są dobrym przykładem zastosowania punktu progu rentowności do celów diagnostycznych i wspomagania decyzji zarządczych².

Powstaje pytanie, czy w innych koncepcjach rachunkowości zarządczej, w tym w rachunku kosztów docelowych (*Target Costing*, w skrócie TC) stosuje się analizę punktów krytycznych i można sformułować podobne twierdzenia, jak w przypadku analizy BEP. Pytanie to ma istotne znaczenie badawcze bowiem jak należy podkreślić, w definicjach TC nie mówi się ani o punktach krytycznych, ani o podstawowych twierdzeniach TC.³ Pozytywne rozwiązanie tego problemu rozwinie teorię rachunkowości zarządczej, przyczyni się do wzrostu jej wykorzystania praktycznego i będzie wzmacniać pogląd, że rachunkowość zarządcza jest nauką.

W artykule będzie podjęty problem badawczy, który zostanie sformułowany następująco za pomocą pytania rozstrzygnięcia: czy dla trzech wyróżnionych punktów krytycznych TC, czyli dla jednostkowego kosztu dopuszczalnego, dopuszczalnych nakładów inwestycyjnych i dopuszczalnej ceny za najnowszą technologię można sformułować twierdzenia na wzór twierdzenia (1) dotyczącego BEP.

Powstaje pytanie, jakiego rodzaju są to twierdzenia. Są to typowe dla nauki twierdzenia ściśle ogólne, które formułowane są w postaci okresu warunkowego. W ich poprzedniku wymienione są założenia (warunki), dla których zachodzi to, co jest podane w następniku.

Drugi problem badawczy jest wyrażony za pomocą następującego pytania rozstrzygnięcia: czy jest możliwe zastosowanie trzech podstawowych twierdzeń TC

² Punkt progu rentowności wynosił w 1978 r. 2,3 mln samochodów rocznie, podczas gdy sprzedaż wynosiła 1 mln samochodów. W istniejących warunkach rynkowych w USA zwiększenie sprzedaży w krótkim okresie o 130% było niemożliwe. Dlatego powszechnie uważano, że dla tej firmy nie ma ratunku. L. Iacocca, który podjął się w końcu 1978 r. zadania uratowania Chryslera zastosował innowacyjne podejście zarządcze, które polegało na tym, że nie starał się osiągnąć i przekroczyć bieżący punkt progu rentowności (2,3 mln szt.), lecz obniżyć punkt progu rentowności do bieżących możliwości sprzedaży. W rezultacie uruchomionych działań naprawczych punkt progu rentowności spadł do 1,1 mln samochodów, a firma w 1982 r. wyszła ze strefy strat i osiągnęła umiarkowane zyski. W następnym roku zysk wyniósł 925 mln USD, co było najlepszym wynikiem finansowym w historii Chryslera [L. Iacocca, W. Novak: *Iacocca. An Autobiography*, Bantam Books, New York, s. 293-294].

³ Omówienie tych definicji jest zamieszczone na przykład w [S. Sojak, H. Jóźwiak: *Rachunek kosztów docelowych*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004, s.57-60; M. Masztalerz: *Rachunek kosztów docelowych jako instrument kreowania wartości przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011, s. 129-133; Nita, B.: *Rachunkowość w zarządzaniu strategicznym przedsiębiorstwem*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2008, s. 270-271]. W związku z brakiem literatury o podstawowych twierdzeniach TC, poza pracami J. Mielcarka w sposób oczywisty w artykule nie ma powołań na dotyczącą tego tematu literaturę.

do badania opłacalności przedsięwzięć innowacyjnych, polegających na wdrożeniu inwencji w rolnictwie. Rozważania z artykułu, poświęconego wdrożeniu nowoczesnej szklarni zblokowanej do produkcji w ruchu ciągłym pomidorów [Mielcarek, 2012] zostaną wykorzystane jako przykład.

Celem artykułu jest rozwiązanie podjętych w nim problemów badawczych.

Metody badawcze

TC służy do analizy opłacalności przedsięwzięć innowacyjnych w fazie przedprodukcyjnej, gdy jeszcze żadne koszty nie zostały poniesione, czyli jest to analiza *ex ante*⁴. Przyjęta zostaje w związku z tym definicja innowacji, że jest to wdrożona inwencja (wynalazek), którą może być nowy lub ulepszony produkt, proces technologiczny, usługa, materiał, surowiec, rynkowa nisza, kanał dystrybucyjny, zmiana organizacyjna lub wdrożenie nowej koncepcji rachunkowości zarządczej, która przyniosła przedsiębiorstwu sukces produkcyjny, rynkowy i finansowy [Mielcarek 2014, s. 213; Mielcarek 2016a, s. 56-57]⁵. Dopiero *ex post* okazuje się, czy wdrożenie inwencji było słuszne i dlatego działalność innowacyjna jest tak ryzykowna⁶.

Z definicji innowacji wynikają dwa problemy. Po pierwsze, w jaki sposób poprawnie mierzyć sukces finansowy. Po drugie, w jaki sposób sprawdzić w fazie przedprodukcyjnej, czy dla danej inwencji spełnione są warunki osiągnięcia sukcesu finansowego. Drugi problem jest problemem diagnostycznym, którego rozwiązanie odwołuje się do pojęcia punktów krytycznych w TC.

W modelu dyskontowym TC wybranym jako narzędzie badawcze z powodu falsyfikacji tradycyjnego modelu TC [Mielcarek, 2016b] można badać trzy najważniejsze punkty krytyczne: jednostkowy koszt dopuszczalny [Mielcarek, 2015], nakłady inwestycyjne dopuszczalne [Mielcarek, 2017] i dopuszczalną cenę za najnowszą technologię [Mielcarek, 2018b]. Słowo dopuszczalny jest tu rozumiane jako maksymalny. Niezbędne jest podanie kryterium określającego, jaka wielkość tych kategorii jest maksymalna, ponieważ nie są to w danych warunkach wielkości maksymalne absolutnie. Dopuszczalna, czyli maksymalna wielkość tych kategorii to taka, dla których jeszcze spełnione są dyskontowe kryteria akceptacji przedsięwzięcia innowacyjnego, czyli NPV jest równe zero, a IRR stopie dyskontowej.

Narzędziem badawczym, umożliwiającym wyznaczenie dla danego przedsięwzięcia innowacyjnego jednostkowego kosztu dopuszczalnego, dopuszczalnych nakładów inwestycyjnych i dopuszczalnej ceny za najnowszą technologię mogą być formuły analityczne. Jednakże z tego względu, że stosowanie tych formuł jest w praktyce uciążliwe, użyte zostanie rozwiązanie symulacyjne.

Plan strategiczny, oparty na danych początkowych z artykułu [Mielcarek, 2012] będzie modelem symulacyjnym, za pomocą którego wyznaczone zostaną wartości punktów krytycznych. W porównaniu do artykułu z 2012 r. nastąpi w nim zmiana, wynikająca z tego, że badania nad stosowaniem TC doprowadziły do ustalenia, że minimalna stopa rentowności jest stopą EBITDA (EBITDA jest to zysk operacyjny

⁴ TC może być również użyte do badania przedsięwzięć inwestycyjnych, nie związanych z wdrażaniem inwencji.

⁵ Nowość rozwiązań nie jest warunkiem wystarczającym, aby uznać inwencję za innowację.

⁶ Z definicji tej wynika wniosek, że przedsiębiorstwa wdrażają inwencje (wynałazki), a nie innowacje.

przedsiębiorstwa przed potrąceniem odsetek, podatków i amortyzacji), a planowany koszt jednostkowy jest jednostkowym kosztem własnym sprzedaży bez amortyzacji [Mielcarek, 2015]. W przypadku pozytywnego rozwiązania drugiego problemu badawczego będzie ono potwierdzeniem podstawowych twierdzeń TC.

Wszelkie obliczenia zostaną dokonane za pomocą Excela. Narzędziem, które będzie służyć do przeprowadzania symulacji w przypadku jednostkowego kosztu dopuszczalnego będzie dodatek *Szukaj wyniku* arkusza kalkulacyjnego Excel. W przypadku dopuszczalnego nakładu inwestycyjnego i dopuszczalnej ceny za najnowszą technologię będzie to dodatek *Solver* tego arkusza, bowiem poszukiwane będzie rozwiązanie dla dwóch zmiennych, a dodatek *Szukaj wyniku* ma zastosowanie tylko dla jednej zmiennej.

Trzy podstawowe twierdzenia TC

Podstawowe twierdzenie TC jest jedynym, precyzyjnym narzędziem badawczym, za pomocą którego określa się, co jest sukcesem finansowym w długim okresie, jak go mierzyć i osiągnąć [Mielcarek 2013, s. 395-396]. Na wątpliwość, czy twierdzenie może być narzędziem badawczym odpowiedzią jest wskazanie, że w *modus tollendo tollens* przesłanką ogólną jest takie twierdzenie, a jego zakwestionowanie następuje wówczas, gdy w danym przedsiębiorstwie jest spełniony jego poprzednik, a nie zachodzą jego następstwa [Popper 1977, s. 66-67]. W poprzedniku najważniejszy warunek dotyczy uwzględnianego punktu krytycznego⁷.

Twierdzenie 1 TC dla jednostkowego kosztu dopuszczalnego jako punktu krytycznego

Jego postać przedstawia się następująco:

Twierdzenie 1. Jeżeli dla planowanego wdrożenia w przedsiębiorstwie inwencji inwestycje są równe inwestycjom planowanym

$$I = I_p \quad (2)$$

i nakłady na badania i rozwój są równe nakładom planowanym

$$K_b = K_{bp} \quad (3)$$

i cena jest równa cenie prognozowanej

$$c = c_p \quad (4)$$

i wolumen sprzedaży jest równy wolumenowi prognozowanemu

$$V = V_p \quad (5)$$

i wolumen produkcji równa się wolumenowi planowanemu

$$P = P_p \quad (6)$$

i planowany, jednostkowy koszt własny sprzedaży bez amortyzacji równa się kosztowi dopuszczalnemu

$$k_p = k_d = (1 - ROS_m)c_p \quad (7)$$

⁷ Należy jeszcze raz podkreślić, że w *modus tollendo tollens* w poprzedniku może jedynie występować w nauce twierdzenie ogólne, w tym przypadku twierdzenie TC.

to planowana stopa rentowności jest równa minimalnej stopie rentowności

$$ROS_p = ROS_m \quad (8)$$

i NPV jest równe zeru

$$NPV = 0 \quad (9)$$

i IRR jest równe stopie dyskontowej

$$IRR = r \quad (10)$$

gdzie:

I_p - planowane nakłady inwestycyjne, K_{bp} - planowane nakłady na badania i rozwój, c_p - prognozowana cena, V_p - planowany wolumen sprzedaży, P_p - planowany wolumen produkcji, k_p - planowany koszt jednostkowy własny sprzedaży bez amortyzacji, k_d - jednostkowy koszt dopuszczalny, ROS_p - planowana stopa rentowności mierzona za pomocą EBITDA, ROS_m - minimalna stopa rentowności, mierzona za pomocą EBITDA, NPV - wartość bieżąca netto, IRR - wewnętrzna stopa zwrotu, r - stopa dyskontowa.

Warunek (2) jest warunkiem odniesienia sukcesu inwestycyjnego, warunek (3) sukcesu badawczo-rozwojowego, warunek (4) i (5) sukcesu rynkowego, warunek (6) sukcesu produkcyjnego, warunek (7) sukcesu kosztowego. Warunki te łącznie są warunkami osiągnięcia sukcesu finansowego w długim okresie w wyniku zamierzonego wdrożenia inwencji. Ich spełnienie jest niezbędne, aby *ex ante* był spełniony wskaźnik księgowy (8) i wskaźniki dyskontowe (9) i (10) osiągnięcia sukcesu finansowego. Liczba warunków uzmysławia, jak złożonym zagadnieniem⁸ jest wdrażanie inwencji w istniejących przedsiębiorstwach i start-upach.

Warunki (2) do (7) są wielkościami danymi w planie strategicznym, natomiast niewiadomymi w tym twierdzenie są minimalna stopa rentowności i jednostkowy koszt dopuszczalny. Ich znalezienie nastąpi w następnym punkcie za pomocą symulacji. Z jednostkowym kosztem dopuszczalnym porównywany jest planowany, jednostkowy koszt własny sprzedaży bez amortyzacji.

Zastosowanie diagnostyczne twierdzenia 1 TC z jednostkowym kosztem dopuszczalnym jako punktem krytycznym dzieli wszystkie przedsięwzięcia innowacyjne na trzy części, co jest jedną z oznak jego uniwersalności [Mielcarek, 2018a] i znany podzbiór, do którego należy planowana do wdrożenia inwencja. Zarządca wykorzystanie tego punktu polega na tym, że jednostkowy koszt dopuszczalny dostarcza kryterium decyzyjnego, ponieważ dla dwóch podzbiorów inwencji spełniony jest warunek osiągnięcia sukcesu finansowego. Dla tych podzbiorów planowany, jednostkowy koszt własny sprzedaży bez amortyzacji jest nie większy od jednostkowego kosztu dopuszczalnego. Z tego względu, że dla podzbioru 3 warunek ten nie jest spełniony należy odrzucić projekt wdrożenia inwencji.

⁸ Często nie jest to do końca uświadamiane.

Twierdzenie 2 TC dla dopuszczalnych nakładów inwestycyjnych jako punktu krytycznego

W modelu TC istnieje poważna luka, która wynika z przyjęcia jego czterech podstawowych etapów [Cooper, Slagmulder, 1999, s. 23-33]. Nie został uwzględniony etap wyboru wariantu inwestycyjnego na podstawie dopuszczalnych nakładów inwestycyjnych, ani etap wyznaczenia maksymalnej ceny za najnowszą technologię. Nie oznacza to, że uniwersalność czynnościowa TC jest ograniczona [Mielcarek 2018a, s. 84-88], bowiem te wielkości mogą być wyznaczone w ramach dodania brakującego piątego kroku, którego elementami są twierdzenie 2 i 3. Postać pierwszego z tych twierdzeń przedstawia się następująco:

Twierdzenie 2. Jeżeli dla planowanego wdrożenia w przedsiębiorstwie inwencji w poszczególnych latach nakłady inwestycyjne planowane są równe nakładom inwestycyjnym dopuszczalnym

$$I_p = I_d \quad (11)$$

i spełnione są warunki od (3) do (6) z twierdzenia 1

i jednostkowy koszt dopuszczalny równa się jednostkowemu kosztowi własnemu sprzedaży bez amortyzacji

$$k_d = k_p \quad (12)$$

to planowana stopa rentowności jest równa minimalnej stopie rentowności

$$ROS_p = ROS_m \quad (13)$$

i NPV jest równe zeru

$$NPV = 0 \quad (14)$$

i IRR jest równe stopie dyskontowej

$$IRR = r \quad (15)$$

W twierdzeniu 2 w porównaniu z twierdzeniem 1 zmianie uległ warunek (2) i warunek (7). W twierdzeniu 2 warunek (2) staje się punktem krytycznym. Podaje bowiem maksymalną wielkość nakładów inwestycyjnych, dla których spełnione są jeszcze wskaźniki osiągnięcia sukcesu finansowego, czyli warunki (13), (14) i (15). Dopuszczalne nakłady inwestycyjne są niewiadomą. Ich znalezienie nastąpi w następnym punkcie za pomocą symulacji. Jednostkowy koszt dopuszczalny (warunek 7) przestaje być niewiadomą i jest wyznaczony przez jednostkowy koszt własny sprzedaży bez amortyzacji. Oznacza to jednak, że niewiadomą staje się minimalna stopa rentowności, dla której obydwa koszty jednostkowe się zrównują.

Zastosowanie diagnostyczne twierdzenia 2 TC z nakładami inwestycyjnymi dopuszczalnymi jako punktem krytycznym polega na podziale wszystkich przedsięwzięć innowacyjnych na trzy części. Porównanie planowanych nakładów inwestycyjnych z nakładami dopuszczalnymi dostarcza informacji, do którego z tych trzech podzbiorów należy planowana do wdrożenia inwencja. Zarządca wykorzystanie tego punktu wynika z tego, że nakłady inwestycyjne dopuszczalne dostarczają kryterium decyzyjnego, ponieważ dla dwóch podzbiorów inwencji spełniony jest warunek osiągnięcia sukcesu finansowego, bowiem planowane nakłady inwestycyjne są nie większe od nakładów inwestycyjnych dopuszczalnych. Dla podzbioru 3 warunek ten nie jest spełniony i należy wówczas odrzucić projekt wdrożenia inwencji.

Twierdzenie 3 TC dla dopuszczalnej ceny za najnowszą technologię jako punktu krytycznego

Dla tego punktu krytycznego dodany do TC piąty etap będzie polegał na wyznaczeniu ceny maksymalnej za najnowszą technologię.

Postać tego twierdzenia przedstawia się następująco:

Twierdzenie 3. Jeżeli dla planowanego wdrożenia w przedsiębiorstwie inwencji w = poszczególnych latach spełnione są warunki od (2) do (6) z twierdzenia 1 i jednostkowy koszt dopuszczalny jest równy planowanemu, jednostkowemu kosztowi własnemu sprzedaży bez amortyzacji⁹

$$k_d = k_p \quad (16)$$

i cena rynkowa za najnowszą technologię jest równa cenie dopuszczalnej

$$c_n = c_d \quad (17)$$

to planowana stopa rentowności jest równa minimalnej stopie rentowności

$$ROS_p = ROS_m \quad (18)$$

i NPV jest równe zeru

$$NPV = 0 \quad (19)$$

i IRR jest równe stopie dyskontowej

$$IRR \geq r \quad (20)$$

gdzie: c_n - rynkowa lub wynegocjowana cena za najnowszą technologię, c_d - cena dopuszczalna za najnowszą technologię.

W twierdzeniu 3 w porównaniu z twierdzeniem 1 zmianie uległ warunek (7), który teraz ma numer (16) i pojawił się nowy warunek (17). W twierdzeniu 3 warunek (17) staje się punktem krytycznym. Podaje bowiem maksymalną cenę za najnowszą technologię, dla której spełnione są jeszcze wskaźniki osiągnięcia sukcesu finansowego, czyli warunki (18), (19) i (22). Dopuszczalna cena za najnowszą technologię jest niewiadomą. Jej wyznaczenie nastąpi w następnym punkcie za pomocą symulacji.

Zastosowanie diagnostyczne twierdzenia 3 TC z dopuszczalną ceną za najnowszą technologię jako punktem krytycznym w wyniku porównania z nią ceny rynkowej lub wynegocjowanej za tą technologię dzieli wszystkie przedsięwzięcia innowacyjne na trzy części i znamy podzbiór, do którego należy planowana do wdrożenia inwencja. Zarządca wykorzystanie tego punktu polega na tym, że cena dopuszczalna dostarcza kryterium decyzyjnego, ponieważ dla dwóch podzbiorów inwencji spełniony jest warunek osiągnięcia sukcesu finansowego, bowiem cena rynkowa (lub wynegocjowana) za najnowszą technologię jest nie większa lub staje się nie większa od ceny dopuszczalnej. Dla podzbioru 3 warunek ten nie jest spełniony i należy wówczas odrzucić projekt wdrożenia najnowszej technologii.

⁹ To założenie jest takie samo, jak w twierdzeniu 2.

Wyniki badań dotyczące zastosowanie trzech twierdzeń podstawowych do badania opłacalności przedsięwzięcia innowacyjnego w rolnictwie

Najważniejsze dane początkowe

Do określenia planowanego, jednostkowego kosztu własnego sprzedaży bez amortyzacji została zastosowana kalkulacja podziałowa prosta. Dotyczy ona wdrożenia projektu szklarni do produkcji w ruchu ciągłym pomidorów. Planowany, jednostkowy koszt własny sprzedaży bez amortyzacji w zblokowanej szklarni typu Venlo o pow. 1,5 ha wynosi 1,5528 zł dla produkcji uruchomionej w 2004 r. [Rutkowski, 2006, s. 227, Mielcarek, 2012, s. 119-120]. Pozostałe dane początkowe są podane w tabeli 3.

Symulacyjne wyznaczanie jednostkowego kosztu dopuszczalnego

W modelu symulacyjnym, przedstawionym w tabeli 3 znaleziono minimalną stopę rentowności za pomocą dodatku *Szukaj wyniku* arkusza kalkulacyjnego *Excel*. Tak znaleziona stopa rentowności nazywana jest minimalną, ponieważ dla niej dyskontowe kryteria akceptacji przedsięwzięcia inwestycyjnego, czyli NPV i IRR osiągają minimalną, akceptowalną wielkość. Stopa minimalna wynosi 21,37%. Wyniki symulacji zaprezentowane w tabeli 3 potwierdzają twierdzenie 1.

Tabela 1. Jednostkowy koszt dopuszczalny

Wyszczególnienie	Wielkość
Docelowa cena sprzedaży, zł	3,67
Minimalna stopa rentowności sprzedaży EBITDA, %	21,37
Jednostkowy EBITDA, zł	0,78
Jednostkowy koszt dopuszczalny, zł	2,89
Planowany, jednostkowy koszt własny sprzedaży bez amortyzacji, zł	1,5528

Źródło: Opracowanie własne

Dysponując minimalną stopą rentowności określono w tabeli 1 kolejną niewiadomą, jaką jest jednostkowy koszt dopuszczalny obliczony za pomocą formuły (7). Jest on równy 2,89 zł. Istnieje niska wrażliwość warunku osiągnięcia sukcesu finansowego na wzrost jednostkowego kosztu własnego sprzedaży bez amortyzacji. Dopiero wzrost przekraczający 85,8% doprowadzi do spadku NPV poniżej zera, a IRR poniżej stopy dyskontowej.

Bardzo ważne pytanie dotyczy tego, jak ukształtują się wyniki finansowe, gdy planowany, jednostkowy koszt własny sprzedaży bez amortyzacji jest niższy od jednostkowego kosztu dopuszczalnego, jak to wynika z tabeli 1 oraz gdy spełnione są pozostałe warunki twierdzenia 1. Wykorzystamy dla udzielenia odpowiedzi model symulacyjny z tabeli 3 i wyniki obliczeń są przedstawione w tabeli 2.

Tabela 2. Planowany, jednostkowy koszt własny sprzedaży bez amortyzacji niższy od jednostkowego kosztu dopuszczalnego

Wyszczególnienie	Wielkość
Docelowa cena sprzedaży, zł	3,67
Koszt jednostkowy własny sprzedaży bez amortyzacji, zł	1,5528
Jednostkowy koszt dopuszczalny, zł	2,8857
Jednostkowy EBITDA, zł	2,1172
Stopa rentowności sprzedaży EBITDA, %	57,69
Minimalna stopa rentowności sprzedaży EBITDA, %	21,37
NPV, tys. zł	6808,93
IRR, %	38,60

Źródło: Opracowanie własne

Jak wynika z danych z tabeli 2 planowana stopa rentowności sprzedaży staje się wówczas wyższa od stopy rentowności minimalnej, NPV staje się większe od zera, a IRR staje się większe od stopy dyskontowej. Wielkości jakie osiągają te wskaźniki finansowe wskazują na wysoką opłacalność przedsięwzięcia innowacyjnego i tym samym niskie ryzyko dla jego wdrożenia.

Symulacyjne wyznaczanie dopuszczalnych nakładów inwestycyjnych

W modelu symulacyjnym, przedstawionym w tabeli 3 znaleziono dopuszczalne, czyli maksymalne nakłady inwestycyjne, wynoszące 10,1 mln zł, dla których jeszcze spełnione są kryteria akceptacji przedsięwzięcia inwestycyjnego. Użyto w tym celu dodatku *Solver* arkusza kalkulacyjnego *Excel*. W komórce celu podano adres komórki, w której znajduje się wartość całkowitych nakładów inwestycyjnych, w tym na kapitał obrotowy i wybrano opcję, że wartość tę należy maksymalizować. Wielkościami zmienianymi są stopa rentowności sprzedaży i początkowe nakłady inwestycyjne na środki trwałe. Warunkami ograniczającymi są NPV równe zero i jednostkowy koszt dopuszczalny równy planowanemu, jednostkowemu kosztowi własnemu sprzedaży. Wyniki symulacji zaprezentowane w tabeli 4 potwierdzają twierdzenie 2.

Tabela 4. Jednostkowy koszt dopuszczalny dla dopuszczalnych nakładów inwestycyjnych

Wyszczególnienie	Wielkość
Docelowa cena sprzedaży, zł	3,67
Jednostkowy EBITDA, zł	2,12
Planowany, jednostkowy koszt własny sprzedaży bez amortyzacji, zł	1,5528
Jednostkowy koszt dopuszczalny, zł	1,5528

Źródło: Opracowanie własne

Minimalna stopa rentowności wyniosła 57,69% i dla niej jednostkowy koszt dopuszczalny zrównuje się z planowany, jednostkowym kosztem własnym sprzedaży bez amortyzacji, zgodnie z warunkiem ograniczającym, co podano w tabeli 4. Należy zauważyć, że znaleziona wielkość nakładów inwestycyjnych jest maksymalna nie tylko w tym sensie, że dla niej spełnione są jeszcze kryteria dyskontowe akceptacji przedsięwzięć inwestycyjnych, lecz także jednostkowy koszt dopuszczalny zrównuje się z jednostkowym kosztem własnym sprzedaży bez amortyzacji, czyli osiąga również maksymalną, akceptowalną wielkość.

Gdyby planowany nakład inwestycyjny był większy od dopuszczalnego, to NPV spadłoby poniżej zera, IRR obniżyłoby się poniżej stopy dyskontowej, a jednostkowy koszt dopuszczalny stałby się wyższy od jednostkowego kosztu własnego sprzedaży bez amortyzacji. Należałoby wówczas odrzucić taki projekt. Zaistnienie takiego wariantu jest mało prawdopodobne, bowiem analizowane wdrożenie inwencji cechuje niska wrażliwość warunku osiągnięcia sukcesu finansowego na zmianę nakładów inwestycyjnych. Dopiero ich wzrost przekraczający 306,3% doprowadzi do spadku NPV poniżej zera, a IRR poniżej stopy dyskontowej.

W tabeli 3 podano, że planowane nakłady inwestycyjne wynoszą 3,3 mln zł, czyli są dużo niższe od dopuszczalnych nakładów inwestycyjnych. Wskazuje to na wysoką rentowność przedsięwzięcia innowacyjnego. W ten sposób ponownie ujawnia się wartość diagnostyczna twierdzenia 2 TC. Jak będą się kształtowały wówczas wskaźniki finansowe przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 3. Model symulacyjny do wyznaczenia minimalnej stopy rentowności EBITDA. Wielkości w tys. zł, chyba, że zaznaczono inaczej

Wyszczególnienie	Moment 0	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Rok 4	Rok 5	Rok 6	Rok 7	Rok 8	Rok 9	Rok 10	Rok 11	Rok 12	Rok 13	Rok 14	Rok 15
Nakłady inwestycyjne	-3300															
Wydatki na badania i rozwój	0															
Strumienie pieniężne moment 0	-3300															
Docelowa cena sprzedaży, zł za kg		3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67
Docelowa wielkość sprzedaży, tony		750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750
Przychody ze sprzedaży		2753	2753	2753	2753	2753	2753	2753	2753	2753	2753	2753	2753	2753	2753	2753
Minimalna stopa EBITDA, %		21,37	21,37	21,37	21,37	21,37	21,37	21,37	21,37	21,37	21,37	21,37	21,37	21,37	21,37	21,37
EBITDA minimalny		588	588	588	588	588	588	588	588	588	588	588	588	588	588	588
Norma szacunkowego dochodu na 1 m ² , zł		2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81
Całkowity szacunkowy dochód		42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15
Realna stawka podatku dochodowego, %		20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34
Podatek dochodowy		8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57
EBITDA po opodatkowaniu		579,6	579,6	579,6	579,6	579,6	579,6	579,6	579,6	579,6	579,6	579,6	579,6	579,6	579,6	579,6
Zmiana inwestycji w kapitał obrotowy netto	-745	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inwestycje w majątek trwały w fazie produkcyjnej		0	0	0	0	-100	0	0	0	0	-100	0	0	-100	0	0
Strumienie pieniężne w fazie produkcyjnej	-745	580	580	580	580	480	580	580	580	580	480	580	580	480	580	580
Odyskane inwestycje w kapitał obrotowy netto																745
Wydatki związane z zakończeniem produkcji																-200
Wartość rezydualna majątku																600
Strumienie pieniężne po zakończeniu produkcji	-4045	580	580	580	580	480	580	580	580	580	480	580	580	480	580	1145
Razem przepływy pieniężne																1725
Średni ważony koszt kapitału - stopa dyskontowa, %	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Potęgi dyskontowania, numer	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Wartość bieżąca przepływów pieniężnych	-4045	518	462	413	368	272	294	262	234	209	154	167	149	110	119	315
NPV	0															
IRR, %	12%															

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Mielcarek, 2012]

Symulacyjne wyznaczanie dopuszczalnej ceny za najnowszą technologię

W modelu symulacyjnym, przedstawionym w tabeli 3 znaleziono dopuszczalną, czyli maksymalną cenę za najnowszą technologię, wynoszącą 9,3 mln zł, przy cenie rynkowej wynoszącej 2 mln zł¹⁰. Istnieje niska wrażliwość warunku osiągnięcia sukcesu finansowego na wzrost ceny rynkowej za najnowszą technologię. Dopiero wzrost przekraczający 367,3% doprowadzi do spadku NPV poniżej zera, a IRR poniżej stopy dyskontowej.

Najnowsza technologia charakteryzuje się tym, że bez wzrostu nakładów inwestycyjnych następuje wzrost wydajności o ok. 15% i spadek jednostkowych kosztów o ok. 10%. Dla dopuszczalnej ceny spełnione są jeszcze kryteria dyskontowe akceptacji przedsięwzięcia innowacyjnego. Dopuszczalna cena została wyznaczona za pomocą dodatku *Solver* arkusza kalkulacyjnego *Excel*. W komórce celu podano adres komórki, w której znajduje się wartość całkowitych nakładów inwestycyjnych, na które składają się początkowe nakłady inwestycyjne, w tym na kapitał obrotowy i wydatki na zakup najnowszej technologii. Wybrano opcję, że wartość tę należy maksymalizować. Wielkościami zmienianymi są stopa rentowności sprzedaży i cena za najnowszą technologię. Warunkami ograniczającymi są NPV równe zero i jednostkowy koszt dopuszczalny równy planowanemu, jednostkowemu kosztowi własnemu sprzedaży bez amortyzacji.

Tabela 5. Jednostkowy koszt dopuszczalny dla dopuszczalnej ceny za najnowszą technologię

Wyszczególnienie	Wielkość
Docelowa cena sprzedaży, zł	3,67
Minimalna stopa rentowności sprzedaży EBITDA, %	61,92
Jednostkowy EBITDA, zł	2,2725
Jednostkowy koszt dopuszczalny, zł	1,3975
Jednostkowy koszt własny sprzedaży bez amortyzacji, zł	1,3975

Źródło: Opracowanie własne

Minimalna stopa rentowności wyniosła 61,92% i dla niej jednostkowy koszt dopuszczalny zrównuje się z nowym (niższym) planowanym, jednostkowym kosztem własnym sprzedaży bez amortyzacji, zgodnie z warunkiem ograniczającym, co podano w tabeli 5. Na tej podstawie należy zauważyć, że znaleziona cena za najnowszą technologię jest maksymalna, bowiem dla niej jeszcze spełnione są kryteria dyskontowe akceptacji przedsięwzięcia innowacyjnego, lecz także jednostkowy koszt dopuszczalny zrównuje się z jednostkowym kosztem własnym sprzedaży, czyli osiąga również minimalną, akceptowalną wielkość. Planowany, jednostkowy koszt własny sprzedaży bez amortyzacji jest niższy od początkowego, wynoszącego 1,5528 zł z powodu zmiany parametrów dla najnowszej technologii.

¹⁰ Zagadnienie ceny maksymalnej za najnowszą technologię współcześnie jest niezwykle aktualne i ważne dla podniesienia poziomu innowacyjności gospodarki polskiej. Często małe i średnie przedsiębiorstwa, które najczęściej nie tworzą najnowszych technologii i stoją wobec decyzji o jej zakupie uważają, że nie stać je na takie technologie. Dopiero zastosowanie TC do rozwiązania tego problemu na podstawie określenia ceny dopuszczalnej i porównania jej z ceną rynkową pozwala podejmować trafne decyzje o jej zakupie.

Cena rynkowa za najnowszą technologię jest niższa od ceny dopuszczalnej i wynosi 2 mln zł. Jakie będą skutki finansowe zakupu najnowszej technologii za taką cenę? Wykorzystując model symulacyjny z tabeli 3 obliczono je i przedstawiono w tabeli 6.

Tabela 6. Skutki finansowe zakupu najnowszej technologii za cenę niższą od dopuszczalnej

Wyszczególnienie	Wielkość
Docelowa cena sprzedaży, zł	3,67
Jednostkowy koszt własny sprzedaży bez amortyzacji, zł	1,3975
Jednostkowy koszt dopuszczalny, zł	2,6476
Jednostkowy EBITDA, zł	2,2725
Stopa rentowności sprzedaży, %	61,92
Minimalna stopa rentowności EBITDA, %	27,86
NPV, tys. zł	7343
IRR, %	31,68

Źródło: Opracowanie własne

W tabeli 6 podano, że w rezultacie jednostkowy koszt dopuszczalny stał się wyższy od jednostkowego kosztu własnego bez amortyzacji, NPV stało się większe od zera, a IRR większe od stopy dyskontowej. Spełnione są warunki odniesienia sukcesu finansowego przez firmę, a wielkości tych parametrów wskazują na wysoką opłacalność zakupu najnowszej technologii.

Podsumowanie

Podjęte w artykule problemy badawcze zostały rozwiązane. Wykazano, że dla trzech wyróżnionych punktów krytycznych TC, czyli jednostkowego kosztu dopuszczalnego, nakładów inwestycyjnych dopuszczalnych i dopuszczalnej ceny za najnowszą technologię można sformułować typowe dla nauki twierdzenia ściśle ogólne, które sformułowane są w postaci okresu warunkowego. W ich poprzedniku wymienione są założenia (warunki), dla których zachodzi to, co jest podane w następniku. Takie twierdzenia pełnią rolę diagnostyczną i wspomagającą podejmowanie decyzji o wdrożeniu inwencji.

Rola diagnostyczna określonych punktów krytycznych polega na podziale wszystkich inwencji na trzy podzbiory pod względem relacji określanej przez uwzględniany punkt krytyczny i twierdzenie TC. Może to być relacja między planowanym, jednostkowym kosztem własnym sprzedaży bez amortyzacji, a jednostkowym kosztem dopuszczalnym, lub między planowanymi nakładami inwestycyjnymi, a nakładami inwestycyjnymi dopuszczalnymi, lub między rynkową (lub umowną) ceną za najnowszą technologię, a dopuszczalną ceną za najnowszą technologię. W pierwszym podzbiorze mamy do czynienia z relacją nie większą od. W drugim podzbiorze początkowo nie jest spełniona taka relacja, lecz w wyniku działań organizacyjnych podejmowanych w fazie przedprodukcyjnej oraz jeżeli jest to potrzebne i możliwe również w fazie produkcyjnej relacja taka zostaje osiągnięta. Trzeci podzbiór charakteryzuje się relacją większą od. W zależności od relacji kształtujących się dla planowanej do wdrożenia inwencji wiemy, do którego z trzech podzbiorów inwencji należy ją zaliczyć.

Wspomagająca funkcja twierdzeń TC przy podejmowaniu decyzji o wdrożeniu inwencji związana jest z tym, że na przykład, jeżeli planowany, jednostkowy koszt

własny sprzedaży bez amortyzacji jest nie wyższy od jednostkowego kosztu dopuszczalnego, to spełnione są warunki osiągnięcia sukcesu finansowego i można wdrożyć inwencję (dotyczy to podzbioru inwencji jeden i dwa). Jeżeli jednostkowy koszt własny sprzedaży bez amortyzacji jest wyższy od jednostkowego kosztu dopuszczalnego, to nie są spełnione warunki osiągnięcia sukcesu finansowego i należy odrzucić decyzję o wdrożeniu inwencji. Aby twierdzenia TC mogły poprawnie spełniać funkcję diagnostyczną i decyzyjną muszą być również spełnione warunki odniesienia sukcesu inwestycyjnego, badawczo-rozwojowego, rynkowego i produkcyjnego. Liczba tych warunków pokazuje, jak złożonym zagadnieniem jest wdrażanie inwencji w istniejących przedsiębiorstwach i w start-upach oraz wyjaśnia w znacznym stopniu wysoki współczynnik ich niepowodzeń.

Również w przypadku drugiego problemu, wyrażonego w postaci pytania rozstrzygnięcia: czy jest możliwe zastosowanie trzech podstawowych twierdzeń TC do badania opłacalności przedsięwzięć, polegających na wdrożeniu inwencji w rolnictwie wykazano, że można zastosować je do tego celu. W ten sposób wsparto argument o uniwersalności podmiotowej TC [Mielcarek, 2018, s. 88-89], rozumianej jako dotyczącej wszystkich, którzy prowadzą działalność innowacyjną niezależnie od przynależności sektorowej.

Sprawdzono dla fazy przedprodukcyjnej, czy wdrożenie nowoczesnej szklarni zblokowanej do produkcji w ruchu ciągłym pomidorów spełnia warunki osiągnięcia sukcesu finansowego biorąc pod uwagę trzy punkty krytyczne, analizowane w części teoretycznej. Zbudowano trzy modele strategiczne TC, które były dyskontowymi modelami symulacyjnymi dla dopuszczalnego kosztu jednostkowego, dopuszczalnych nakładów inwestycyjnych i dopuszczalnej ceny za najnowszą technologię. Przeprowadzając symulacje posłużono się dodatkami Excela *Szukaj wyniku* i *Solver*. Okazało się, że dla wszystkich tych modeli były spełnione warunki odniesienia sukcesu finansowego, bowiem planowany, jednostkowy koszt własny sprzedaży bez amortyzacji był niższy od jednostkowego kosztu dopuszczalnego, planowane nakłady inwestycyjne były niższe od dopuszczalnych nakładów inwestycyjnych, a rynkowa cena za najnowszą technologię była niższa od jej ceny dopuszczalnej. Różnice między wielkościami uwzględnianymi w poszczególnych relacjach są znaczne, co wskazuje na wysoką opłacalność analizowanego przedsięwzięcia. Istnieje niskie ryzyko dla wdrożenia tej inwencji rolniczej, wynikające z niewielkiej wrażliwości wskaźników finansowych na niekorzystne zmiany parametrów uwzględnionych w modelach strategicznych.

Otrzymane wyniki symulacji potwierdziły trzy podstawowe twierdzenia TC. Zastosowanie praktyczne ustaleń teoretycznych dotyczących punktów krytycznych i podstawowych twierdzeń TC wykazało, że koncepcja ta spełnia funkcje diagnostyczne i zarządcze wobec planowanych do wdrożenia inwencji. Umożliwia zatem podejmowanie poprawnych decyzji w kluczowej współcześnie dziedzinie dla każdego przedsiębiorstwa i całej gospodarki, jaką jest podniesienie poziomu innowacyjności.

Bibliografia

- Cooper R., Slagmulder R.: *Develop Profitable New Products with Target Costing*, Sloan Management Review 40/1999, s. 23-33.
Iacocca L., Novak W.: *Iacocca. An Autobiography*, Bantam Books, New York 1989.

Masztalerz M.: *Rachunek kosztów docelowych jako instrument kreowania wartości przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.

Mielcarek J.: *Podstawy teoretyczne koncepcji CVP (koszt-wolumen-zysk)*, Wydawnictwo I-BiS s.c., Wrocław 2005.

Mielcarek J.: *Rachunek kosztów docelowych jako narzędzie analizy inwestycji w rolnictwie*, w: red. M. Wasilewski, *Ekonomika i organizacja gospodarki żywnościowej*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 97/2012, s. 111-124.

Mielcarek J.: *Próba rekonstrukcji podstaw teoretycznych rachunku kosztów docelowych*, w: red. E. Nowak, M. Nieplowicz, *Systemy rachunku kosztów i kontroli zarządczej*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław 289/2013, s. 394-405.

Mielcarek J.: *Analiza istotnych elementów rachunku kosztów docelowych*, w: red. E. Nowak, M. Nieplowicz, *Modele zarządzania kosztami i dokonania*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 363/2014a, s. 401-416.

Mielcarek J.: *Sytuacje rynkowe a innowacja rachunkowości zarządczej*, w: S. Forlicz red., *Wyzwania biznesowe XXI wieku*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu, Wydawnictwo WSB w Poznaniu, Wrocław 2014b, s. 211-235.

Mielcarek J.: *EBITDA jako podstawa rachunku kosztów docelowych*, w: red. E. Nowak, M. Kowalewski, *Zarządzanie kosztami i dokonania*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 398/2015, s. 343-353.

Mielcarek J.: *On the Need to Continue Diagnosing Low Innovation Performance of the Polish Economy*, w: red. J. Mielcarek, *Innowacyjność gospodarki*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 69(4)/2016a, s. 49-72.

Mielcarek J.: *Falsyfikacja tradycyjnego modelu rachunku kosztów docelowych*, w: *Wyzwania w zarządzaniu kosztami i dokonania*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław 442/2016b, s. 290-303.

Mielcarek J.: *Target Costing a wybór wariantu inwestycyjnego*, w: *Dylematy zarządzania kosztami i dokonania*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław 472/2017, s. 236-251.

Mielcarek J.: *Ocena uniwersalności Target Costing jako metody zarządzania innowacjami*, w: red. K. Opolski, J. Górski, *Innowacyjność polskiej gospodarki: wybrane aspekty*, Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2018a, s. 79-92.

Mielcarek, J.: *Target Costing a marnotrawstwo (muda) technologiczne*, w: *Zarządzanie kosztami i dokonania*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław 514/2018b, s. 272-287.

Nita, B.: *Rachunkowość w zarządzaniu strategicznym przedsiębiorstwem*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2008.

Popper K.R.: *Logika odkrycia naukowego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1977.

Rutkowski K.: *Energetyczno-ekonomiczne aspekty uprawy pomidora w różnych obiektach szklarniowych*, Inżynieria Rolnicza, 2006 nr 6, s. 227.

Sojak S., Jóźwiaka H.: *Rachunek kosztów docelowych*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.

Żwirbła A.: *Nowe podejście do analizy prognozy rentowności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2015.

Summary

The aim of the article was to solve two problems: whether for three critical points, i.e. a unit allowable cost, allowable investment outlays and an allowable price for the latest technology, it is possible to formulate strictly general theorems which in the predecessor of conditional periods contain assumptions (conditions) for which in their successor financial ratios reach values, meaning financial success achievement as a result of the implementation of the invention, and whether it is possible to apply the three TC basic theorems to the analysis of the profitability of innovative projects, based on the implementation of inventions in agriculture. Such theorems, performing the diagnostic role and supporting decision-making were formulated. The second problem was also solved for the pre-production phase of the implementation of a modern greenhouse for continuous tomato production, that with three basic TC theorems it is possible to test whether the conditions for achieving financial success are met and, on this basis, make the correct decision to implement this invention. The main research tools were three strategic models of implementation of this invention, which were also discount simulation models. Excel *What, if* and *Solver* add-ins were also applied.

Key Words: agriculture invention implementation, financial success, strategic model, discount simulation model, agriculture invention, TC diagnostic role, TC decision-making role

Informacje o autorze:

dr hab. Jarosław Mielcarek prof. WSB w Poznaniu

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

Poznań,

ul. Powstańców Wlkp. 5,

e-mail: jaroslaw.mielcarek@wsb.poznan.pl

ORCID: 0000-0002-7614-5914.

Rafał Rosiński
Politechnika Koszalińska

Obciążenia fiskalne pracy mikroprzedsiębiorstw w Polsce

FISCAL BURDEN ON LABOR OF MICRO-ENTERPRISES IN POLAND

Celem artykułu jest przedstawienie i analiza obciążeń fiskalnych pracy mikroprzedsiębiorstw w Polsce z wyodrębnieniem obciążeń osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą w ramach tzw. samozatrudnienia oraz obciążeń odprowadzanych przez przedsiębiorcę za pracowników. W artykule zostały zaprezentowane ponadto uwarunkowania fiskalne prowadzenia działalności gospodarczej na podstawie danych pochodzących z raportu Doing Business 2018 opracowanego przez Bank Światowy (World Bank Group). Zasadniczą kwestię w zakresie obciążeń fiskalnych pracy odgrywają obciążenia parafiskalne, wyrażające się w obowiązkowych składkach na ubezpieczenia społeczne i ubezpieczenie zdrowotne, co stanowi dla mikroprzedsiębiorstw jedną z większych barier w prowadzeniu i rozwoju działalności gospodarczej. W ostatnich latach Polska uzyskała znaczącą poprawę w kryterium dotyczącym czasu poświęconego rozliczeniom podatkowym.

Słowa kluczowe: koszty pracy, obciążenia fiskalne, mikroprzedsiębiorstwo.

Wprowadzenie

Największą grupę wśród przedsiębiorców stanowią mikroprzedsiębiorstwa, które często stanowią jednoosobową działalność gospodarczą lub przedsiębiorstwo zatrudniające kilku pracowników. Jedną z podstawowych barier prowadzenia działalności gospodarczej przez mikroprzedsiębiorstwa jest bariera finansowa uwidaczniająca się między innymi w wydatkach związanych z obciążeniami fiskalnymi, tj. podatkowymi i parafiskalnymi. Obciążenia fiskalne są nierozzerwalnie związane z funkcjonowaniem mikroprzedsiębiorstw, a zasadniczą ich część stanowią obciążenia ponoszone na rzecz Funduszu Ubezpieczeń Społecznych. Celem artykułu jest przedstawienie i analiza obciążeń fiskalnych pracy mikroprzedsiębiorstw w Polsce z wyodrębnieniem obciążeń osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą bez zatrudniania pracowników, tj. w ramach tzw. samozatrudnienia oraz obciążeń odprowadzanych przez przedsiębiorcę za pracowników zatrudnianych w ramach umowy o pracę. W artykule zostaną zaprezentowane ponadto uwarunkowania fiskalne prowadzenia działalności gospodarczej na podstawie danych pochodzących z raportu Doing Business 2018 opracowanego przez Bank Światowy (World Bank Group).

Istota obciążenia fiskalnych pracy mikroprzedsiębiorstwa

W 2016 r. działalność gospodarczą w Polsce prowadziło 2.004 tys. przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób (mikroprzedsiębiorstw), a w grupie mikroprzedsiębiorstw

dominowały jednostki należące do osób fizycznych (90,5%, tj. 1814,4 tys. podmiotów)¹. Miesięczne wynagrodzenie brutto pracowników zatrudnionych w mikroprzedsiębiorstwach na 1 zatrudnionego w 2016 r. ukształtowało się na poziomie 2577,2 zł².

Specyfika funkcjonowania mikroprzedsiębiorstw związana jest ze stosunkowo dużymi kosztami transakcyjnymi związanymi z realizacją obowiązków dotyczących ubezpieczeń społecznych, przepisów podatkowych dotyczące przede wszystkim podatku dochodowego oraz podatku od towarów i usług oraz obowiązków dotyczących prowadzenia odpowiednich ewidencji księgowych i systemu rachunkowości podmiotu co sprawia, że od wielu lat są one zaliczane do podstawowych barier funkcjonowania i rozwoju najmniejszych podmiotów gospodarczych³.

Zasadniczą częścią obciążeń mikroprzedsiębiorstw stanowią obciążenia fiskalne pracy. Obciążenia fiskalne pracy związane są z ponoszeniem wydatków na rzecz budżetu państwa, samorządu oraz innych instytucji publicznych, m. in. związanych z funkcjonowaniem Funduszu Ubezpieczeń Społecznych. W przypadku mikroprzedsiębiorstw obciążenia fiskalne pracy możemy podzielić na dwie grupy. Pierwsza z nich dotyczy właściciela jako osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą a druga związana jest ze stosunkiem pracy zawierającym pomiędzy przedsiębiorcą a pracownikiem.

Właściciel mikroprzedsiębiorstwa podlega następującym obciążeniom fiskalnym pracy: podatek dochodowy od osób fizycznych, obowiązkowe składki ubezpieczenia społecznego – emerytalne, rentowe, wypadkowe, dobrowolne ubezpieczenie chorobowe, składka na rzecz ubezpieczenia zdrowotnego oraz składki na rzecz pozostałych funduszy celowych, m. in. Fundusz Pracy.

W przypadku pracowników zatrudnionych przez przedsiębiorcę obciążenia fiskalne pracy są podobne jak w przypadku właściciela mikroprzedsiębiorstwa, z tą różnicą że ubezpieczenie chorobowe jest ubezpieczeniem obowiązkowym. Zróżnicowanie wielkości tych obciążeń uzależnione jest od formy zatrudnienia oraz od podstawy wymiaru tych składek, która inna jest w przypadku właściciela i pracownika⁴.

Obciążenia fiskalne osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą

Osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą zobowiązana jest do odprowadzania składek za siebie na ubezpieczenie emerytalne, rentowe, wypadkowe, zdrowotne, na Fundusz Pracy oraz zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych uzależnione od wysokości osiągniętego dochodu. Fakultatywnie może odprowadzać składki na ubezpieczenie chorobowe. Wysokość składek na rzecz ubezpieczenia społecznego oraz na Fundusz Pracy uzależniona jest od prognozowanego przeciętnego

¹ Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2016 r., GUS, Warszawa 2017, s. 1.

² Ibidem, s. 5.

³ M. Matejun, Obciążenia ewidencyjne i fiskalne małych i średnich przedsiębiorstw, [w:] M. Matejun (red.), Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i w ćwiczeniach, Difin, Warszawa 2012, s. 159.

⁴ R. Rosiński, Znaczenie obciążeń fiskalnych pracy w rozwoju mikroprzedsiębiorstw w Polsce, Ekonomiczne Problemy Usług nr 50, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2010, s. 346.

miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce narodowej (w 2018 roku jest to kwota 4443 zł). Podstawę wymiaru tych składek stanowi 60% ww. wynagrodzenia, czyli 2665,80 zł, natomiast w przypadku ubezpieczenia zdrowotnego podstawę wymiaru stanowi 75% wartości przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw, czyli 3554,93 zł⁵. Wysokość stawek, podstaw wymiaru i minimalnych składek na rzecz paropodatkowych obciążeń osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Wysokość minimalnych składek na ubezpieczenia społeczne oraz na Fundusz Pracy osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą w 2018 roku

Wyszczególnienie	Stawka	Podstawa wymiaru w zł	Składka	% przeciętnego wynagrodzenia
ubezpieczenia emerytalne	19,52%	2 665,80	520,36	11,71%
ubezpieczenie rentowe	8%	2 665,80	213,26	4,80%
ubezpieczenie wypadkowe*	1,80%	2 665,80	47,98	1,08%
Fundusz Pracy	2,45%	2 665,80	65,31	1,47%
ubezpieczenie zdrowotne	9%	3 554,93	319,94	7,20%
Suma obciążeń paropodatkowych	x	x	1 166,85	26,26%
dobrowolne ubezpieczenie chorobowe	2,45%	2 665,80	65,31	1,47%

* kwota składki na ubezpieczenie wypadkowe obliczona stopą procentową w wysokości 1,80% właściwą dla płatników składek zgłaszających w poprzednim roku kalendarzowym do ubezpieczenia wypadkowego przeciętnie miesięcznie nie więcej niż 9 osób

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ZUS.

Łączne obciążenia paropodatkowe przedsiębiorcy wynikające z faktu samozatrudnienia wynoszą minimalnie miesięcznie 1 166,85 zł, co stanowi 26,26% prognozowanego przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w Polsce w 2018 roku. Poziom tych obciążeń stanowi często barierę w zakładaniu i prowadzeniu działalności przez jednoosobowego przedsiębiorcę. Istnieje możliwość obniżenia wielkości odprowadzanych składek na rzecz ubezpieczeń społecznych dla nowopowstałych przedsiębiorców przez okres 2 lat, jeżeli prowadzący pozarolniczą działalność gospodarczą spełniają następujące warunki:

- nie prowadzą lub w okresie ostatnich 60 miesięcy kalendarzowych przed dniem rozpoczęcia wykonywania działalności gospodarczej nie prowadziły pozarolniczej działalności,
- nie wykonują działalności gospodarczej na rzecz byłego pracodawcy, na rzecz którego przed dniem rozpoczęcia działalności gospodarczej w bieżącym lub poprzednim roku kalendarzowym wykonywały w ramach stosunku pracy lub spółdzielczego stosunku pracy czynności wchodzące w zakres wykonywanej działalności gospodarczej⁶.

W tabeli 2 na zaprezentowano wysokość minimalnych składek na ubezpieczenie społeczne dla nowopowstałych przedsiębiorców, tzw. „mały ZUS przedsiębiorcy”.

⁵ Zakład Ubezpieczeń Społecznych - www.zus.pl (10.04.2018).

⁶ Ustawa z dnia 13.10.1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych, Dz.U. 1998 Nr 137 poz. 887 ze zm., art. 18a ust. 2.

Tabela 2. Wysokość minimalnych składek na ubezpieczenia społeczne w 2018 roku dla nowopowstałych przedsiębiorców

Wyszczególnienie	Stawka	Podstawa wymiaru w zł	Składka	% przeciętnego wynagrodzenia
ubezpieczenia emerytalne	19,52%	630	122,98	2,77%
ubezpieczenie rentowe	8%	630	50,40	1,13%
ubezpieczenie wypadkowe	1,80%	630	11,34	0,26%
ubezpieczenie zdrowotne	9%	3 554,93	319,94	7,20%
Suma obciążeń parapodatkových	x	x	504,66	11,36%
dobrowolne ubezpieczenie chorobowe	2,45%	630	16,44	0,37%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ZUS.

Podstawę wymiaru składek na ubezpieczenia społeczne dla tych osób w 2018 r. stanowi zadeklarowana kwota, nie niższa niż 630 zł (30% kwoty minimalnego wynagrodzenia w 2018 r.)⁷ Składka na ubezpieczenie zdrowotne pozostaje bez zmian. Składka na Fundusz Pracy nie wystąpi, jeżeli przedsiębiorca nie posiada innych tytułów do ubezpieczenia społecznego oraz gdy podstawa wymiaru składek nie przekroczy minimalnego wynagrodzenia za pracę. W tym przypadku suma łącznych obciążeń wynosi 504,66 co stanowi 11,36% prognozowanego przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w Polsce w 2018 roku. Ponadto, gdy osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą jest zatrudniona w ramach stosunku pracy, gdzie od jej wynagrodzenia odprowadzane są składki na ubezpieczenia społeczne, opłaca ona tylko składkę na ubezpieczenie zdrowotne w wysokości 319,94 zł w 2018 roku.

Oprócz obciążeń parapodatkových mikroprzedsiębiorcy, działający jako osoba fizyczna prowadząca pozarolniczą działalność gospodarczą, opłacają także podatek dochodowy od osób fizycznych od osiągniętych dochodów. W tym zakresie mają możliwość wyboru różnych form opodatkowania, tj. opodatkowanie na zasadach ogólnych wg progresywnej skali podatkowej ze stawkami 18% i 32%, opodatkowanie podatkiem liniowym – 19 % lub wybór uproszczonych form opodatkowania w postaci ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych czy karty podatkowej, jeżeli wykonywany przedmiot działalności gospodarczej nie wyklucza tych form opodatkowania. Zróżnicowane uregulowania prawne, często zmieniające się przepisy oraz związana z tym różna wysokość zobowiązań publicznoprawnych wynikająca z samozatrudnienia z jednej strony komplikuje polski system obciążeń fiskalnych, a z drugiej pozwala mikroprzedsiębiorcom optymalizować obciążenia fiskalne. Optymalizacja obciążeń fiskalnych, a przede wszystkim prawidłowe i terminowe rozliczanie się, zmusza często mikroprzedsiębiorcę do korzystania z usług zewnętrznych związanych z zatrudnieniem odpowiedniego pracownika lub zleceniu wykonywania tych czynności biurowo rachunkowemu czy podatkowemu (outsourcing).

Obciążenia fiskalne związane z zatrudnieniem pracowników w Polsce

Prowadzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw związane są z zatrudnianiem pracowników. W tym przypadku mikroprzedsiębiorca zobowiązany jest do rozliczania swoich

⁷ Zakład Ubezpieczeń Społecznych - www.zus.pl (10.04.2018).

pracowników z tytułu zobowiązań publicznoprawnych, a więc staje się on płatnikiem składek. W przypadku osób zatrudnionych wielkość obciążeń fiskalnych zróżnicowana jest w zależności od wieku czy stopnia niepełnosprawności pracownika. Pracownik związany z mikroprzedsiębiorcą stosunkiem pracy podlega obowiązkowo ubezpieczeniom społecznym, ubezpieczeniu zdrowotnemu, podatkowi dochodowemu od osób fizycznych, a ponadto pracodawca zobowiązany jest odprowadzać składki za swoich pracowników na Fundusz Pracy oraz Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych. Znaczne zmniejszenie obciążeń fiskalnych mikroprzedsiębiorcy jest związane ze zwolnieniem tej grupy z opłacania składek na Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych, gdyż opłacają je podmioty gospodarcze, które zatrudniają co najmniej 25 pracowników⁸, a także składek na Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych, gdyż dotyczy on przedsiębiorstw zatrudniających co najmniej 20 pracowników⁹. Te obciążenia ze względu na wielkość i charakter są szczególnie dotkliwe dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Wysokość obciążeń fiskalnych z tytułu zatrudnienia pracownika przez mikroprzedsiębiorcę przy minimalnym wynagrodzeniu o pracę w 2018 roku (2100 zł) przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Obciążenia fiskalne przy minimalnym wynagrodzeniu o pracę w 2018 roku w Polsce

Wyszczególnienie	Stawki nominalne			Stawki kwotowe		
	Pracownik	Pracodawca	Razem	Pracownik	Pracodawca	Razem
Ub. emerytalne	9,76%	9,76%	19,52%	204,96 zł	204,96 zł	409,92 zł
Ub. rentowe	1,50%	6,50%	8%	31,50 zł	136,50 zł	168,00 zł
Ub. chorobowe	2,45%	x	2,45%	51,45 zł	0,00 zł	51,45 zł
Ub. wypadkowe	x	1,80%	1,67%	0,00 zł	37,80 zł	37,80 zł
Fundusz Pracy	x	2,45%	2,45%	0,00 zł	51,45 zł	51,45 zł
FGŚP	x	0,10%	0,10%	0,00 zł	2,10 zł	2,10 zł
Łączne składki ZUS	13,71%	20,61%	34,32%	287,91 zł	432,81 zł	720,72 zł
Ub. zdrowotne	9%	x	9%	163,09 zł	0,00 zł	163,09 zł
Podatek dochodowy	18%	x	18%	119,00 zł	0,00 zł	119,00 zł
Łączny koszt pracodawcy	2 532,81 zł					
Klin podatkowy (w zł)	1 002,81 zł					
Klin podatkowy(%)	39,59%					

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyliczeń własnych.

Analizując dane zawarte w tabeli 3 można zauważyć, iż składki na ubezpieczenia społeczne obciążają zarówno pracownika jak i pracodawcę. Mikroprzedsiębiorcę obciążają częściowo składki na ubezpieczenie emerytalne, rentowe oraz w całości na ubezpieczenie wypadkowe, a także składki na Fundusz Pracy oraz Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych. Łączna wysokość tych obciążeń wynosi 432,81 zł, co stanowi 20,61% wynagrodzenia brutto, a więc przy zatrudnieniu pracownika minimalne łączne koszty pracodawcy wynoszą 2532,81 zł w 2018 roku, przy wynagrodzeniu netto dla pracownika w kwocie 1530 zł. Pozostałe obciążenia

⁸ Ustawa z dnia 27.8.1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, Dz.U. z 1997 Nr 123, poz. 776 ze zm.), art. 21 ust. 1.

⁹ Ustawa z dnia 4.03.1994 r. o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych, Dz. U. z 1996 r., Nr 70, poz. 335 ze zm.), art. 3.

fiskalne, tj. częściowo ubezpieczenie emerytalne i rentowe oraz w całości ubezpieczenie chorobowe, zdrowotne oraz podatek dochodowy od osób fizycznych obciążają pracownika. Płacowy klin podatkowy stanowiący różnicę między łącznymi kosztami pracodawcy a wynagrodzeniem netto pracownika wynosi przy minimalnym wynagrodzeniu w Polsce w 2018 roku – 1002,81 zł, co stanowi 39,59% ogólnych kosztów pracodawcy z tytułu zatrudnienia pracownika

Ustawodawca wprowadził pewne rozwiązania mające na celu zmniejszenie ciężaru podatkowego dla pracodawcy w przypadku gdy zatrudnia on pracowników którzy ukończyli 50. rok życia i w okresie 30 dni przed zatrudnieniem pozostawali w ewidencji bezrobotnych powiatowego urzędu pracy. W tej sytuacji przedsiębiorca nie opłaca składek na FP oraz FGŚP przez okres 12 miesięcy, począwszy od pierwszego miesiąca po zawarciu umowy o pracę ze wskazanymi osobami. Ponadto nie opłaca się składek za wszystkie osoby, które osiągnęły wiek wynoszący co najmniej: 55 lat - dla kobiet i 60 lat - dla mężczyzn. Ponadto pracodawcy oraz inne jednostki organizacyjne nie opłacają składek za zatrudnionych pracowników powracających z urlopu macierzyńskiego, dodatkowego urlopu macierzyńskiego lub urlopu wychowawczego w okresie 36 miesięcy począwszy od pierwszego miesiąca po powrocie z urlopu macierzyńskiego, dodatkowego urlopu macierzyńskiego lub urlopu wychowawczego¹⁰.

Uwarunkowania fiskalne a bariery rozwoju mikroprzedsiębiorców

Oprócz wysokości i struktury obciążeń fiskalnych pracy bardzo ważnym aspektem w prowadzeniu działalności gospodarczej mającym wpływ na rozwój mikroprzedsiębiorców są uwarunkowania fiskalne. W ramach kryterium pomiaru uwarunkowań fiskalnych uwzględniono dane pochodzące z raportu Doing Business 2018 opracowanego przez Bank Światowy¹¹.

Tabela 4. Warunki sprzyjające prowadzeniu działalności gospodarczej w krajach Unii Europejskiej wg rankingu Doing Business 2018

Kraj	Miejsce w rankingu	Kraj	Miejsce w rankingu
Dania	1	Francja	15
Wielka Brytania	2	Holandia	16
Szwecja	3	Słowenia	17
Estonia	4	Słowacja	18
Finlandia	5	Rumunia	19
Litwa	6	Włochy	20
Irlandia	7	Węgry	21
Łotwa	8	Bułgaria	22
Niemcy	9	Chorwacja	23
Austria	10	Belgia	24
Polska	11	Cypr	25
Hiszpania	12	Luksemburg	26
Portugalia	13	Grecja	27
Czechy	14	Malta	28

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Doing Business 2018, The World Bank Group 2018 z www.doingbusiness.org.

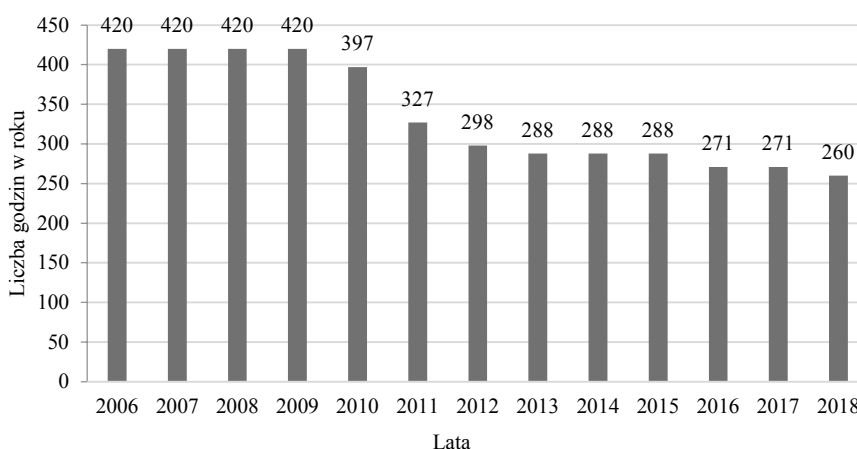
¹⁰ Ustawa z dnia 13.07.2006 r. o ochronie roszczeń pracowniczych w razie niewypłacalności pracodawcy, Dz.U. z 2006 r. Nr 158, poz. 1121 ze zm., art. 9; ustawa z dnia 20.04.2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz. U. z 2008 r. nr 69, poz. 415 ze zm., art. 104

¹¹ Doing Business 2018, The World Bank Group 2018 - www.doingbusiness.org

Polska w ogólnej klasyfikacji poświęconej warunkom sprzyjającym prowadzeniu działalności gospodarczej znajduje się na 27 miejscu spośród 190 państw świata, wyodrębniając z rankingu kraje Unii Europejskiej, na 11 miejscu (patrz tab. 4).

Wyodrębniając z rankingu kryterium dotyczące uwarunkowań fiskalnych, Polska znajduje się na 51 miejscu w rankingu na 190 państw. Z raportu Banku Światowego wynika, iż przeciętnie polscy przedsiębiorcy poświęcają sprawom związanym z rozliczeniami z fiskusem 260 godzin w ciągu roku, a całkowite obciążenie fiskalne zysku kształtuje się na poziomie 40,5%.

Na rysunku 1 przedstawiono czas poświęcony przez przedsiębiorcę w Polsce na sprawy związane z obciążeniami fiskalnymi w latach 2006-2018.



Rysunek 1. Czas poświęcony rozliczeniom podatkowym w Polsce w liczbie godzin w roku w latach 2006-2018

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Doing Business 2018, The World Bank Group 2018 z www.doingbusiness.org

Biorąc pod uwagę badane lata można zauważyć zmniejszającą się liczbę godzin w roku, którą polscy przedsiębiorcy muszą poświęcić na sprawy związane z rozliczaniem się z podatków. W latach 2006-2009 liczba ta wynosiła 420 godzin, a od roku 2010 zaczynała się stopniowo zmniejszać i w roku 2018 wynosi 260 godzin. Jest to pozytywna zmiana, na którą w dużej mierze wpływa zmniejszenie obowiązków sprawozdawczych i coraz bardziej powszechna informatyzacja rozliczeń podatkowych. Należy zwrócić uwagę na fakt, iż długi okres czasu poświęcony sprawom podatkowym często zmusza przedsiębiorcę do zatrudnienia dodatkowego pracownika, który nie ma przełożenia na rozwój przedsiębiorstwa, lecz przede wszystkim zwiększa koszty prowadzonej działalności oraz utrudnia jej funkcjonowanie. Podatnicy ponadto bardziej dotkliwie odczuwają ryzyko podatkowe związane z niepewnością podatkową niż obiektywnie występujące ciężary fiskalne¹². Należy także podkreślić, iż regulacje

¹² S. Owsiak, *Finanse publiczne*, PWN, Warszawa 2005, s. 528.

prawne związane ze zmniejszeniem poziomu obciążeń fiskalnych mikroprzedsiębiorstw znacząco przyczyniają się do ich rozwoju¹³.

Podsumowanie i wnioski

Obciążenia fiskalne pracy nieodłącznie związane z prowadzeniem działalności gospodarczej przez mikroprzedsiębiorstwa. Zasadniczą kwestię w tym zakresie odgrywają obciążenia parapodatkowe pracy, wyrażające się w obowiązkowych składkach na ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenie zdrowotne. Dla mikroprzedsiębiorstw jest to jedna z większych barier w prowadzeniu i rozwoju działalności gospodarczej. Oprócz wysokości obciążeń fiskalnych należy zwrócić także uwagę na uwarunkowania fiskalne przedsiębiorstw w Polsce. W ostatnich latach Polska znacząco poprawę w kryterium czasu poświęconego rozliczeniom podatkowym. Należy jednak mieć na uwadze także kolejne uwarunkowania związane ze spójnością i stabilnością przepisów podatkowych. Pozytywną ostatnio zapowiadaną zmianą ze strony rządu i oczekiwaną przez mikroprzedsiębiorców jest uzależnienie wysokości płaconych obciążeń na rzecz Zakładu Ubezpieczeń Społecznych od przychodu mikroprzedsiębiorcy, co może w konsekwencji zmniejszyć obciążenia fiskalne dla rozpoczynających działalność gospodarczą czy przedsiębiorców będących w przejściowych kryzysach finansowych.

Bibliografia

- Doing Business 2018, The World Bank Group 2018 - www.doingbusiness.org.
- Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2016 r., GUS, Warszawa 2017.
- Leibus I., Micro-enterprise tax as means of promoting entrepreneurship in Latvia, Science and Studies of Accounting and Finance: Problems and Perspectives, 2012, Volume 8, Number 1.
- Matejun M., Obciążenia ewidencyjne i fiskalne małych i średnich przedsiębiorstw, [w:] M. Matejun (red.), Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i w ćwiczeniach, Difin, Warszawa 2012
- Owsiak S., Finanse publiczne, PWN, Warszawa 2005.
- Rosiński R., Znaczenie obciążeń fiskalnych pracy w rozwoju mikroprzedsiębiorstw w Polsce, Ekonomiczne Problemy Usług nr 50, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2010 .
- Zakład Ubezpieczeń Społecznych - www.zus.pl.
- Ustawa z dnia 13.10.1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz.U. 1998 Nr 137 poz. 887 ze zm.).
- Ustawa z dnia 27.8.1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych (Dz.U. z 1997 Nr 123, poz. 776 ze zm.).
- Ustawa z dnia 4.03.1994 r. o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych (Dz. U. z 1996 r., Nr 70, poz. 335 ze zm.).
- Ustawa z dnia 13.07.2006 r. o ochronie roszczeń pracowniczych w razie niewypłacalności pracodawcy (Dz.U. z 2006 r. Nr 158, poz. 1121 ze zm.).
- Ustawa z dnia 20.04.2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2008 r. nr 69, poz. 415 ze zm.).

¹³ I. Leibus, Micro-enterprise tax as means of promoting entrepreneurship in Latvia, Science and Studies of Accounting and Finance: Problems and Perspectives, 2012, Volume 8, Number 1, s. 120.

Summary

The purpose of the article is to present and analyze the fiscal burdens on labor of micro-enterprises in Poland with the separation of the burdens of a natural person running a business under the so-called self-employment and burdens paid by the entrepreneur for employees. The article presents also the fiscal conditions of conducting business activity based on data from the Doing Business 2018 report prepared by the World Bank Group. The basic issue of the scope of fiscal burdens on labor is quasi-tax burden, expressed in compulsory social security and health insurance contributions, which is one of the major barriers to microenterprises in the conduct and development of business. In recent years, Poland has achieved a significant improvement in terms of time devoted to tax settlements.

Keywords: labor costs, fiscal burden, micro-enterprise.

Informacja o autorze:

dr Rafał Rosiński

Politechnika Koszalińska

Wydział Nauk Ekonomicznych,

Katedra Finansów

ul. Eugeniusza Kwiatkowskiego 6e,

75-343 Koszalin

e-mail: rafal.rosinski@tu.koszalin.pl

ORCID: 0000-0002-9001-9922

Małgorzata Rówińska
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Dylematy wokół wykorzystania sprawozdania z całkowitych dochodów do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw

USE OF STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME FOR FINANCIAL ANALYSIS

Informacje o wynikach działalności jednostek gospodarczych, sporządzających sprawozdanie finansowe według MSSF, prezentowane są w sprawozdaniu z całkowitych dochodów. Całkowite dochody obejmują elementy kształtujące wynik finansowy (przychody i koszty) oraz inne całkowite dochody. Sposób prezentacji tych kategorii jest mało przejrzysty, zwłaszcza w kontekście wykorzystania informacji na potrzeby analizy rentowności. Na przykładzie sprawozdań finansowych wybranych spółek wskazano, jak sposób prezentacji informacji może zniekształcić postrzeganie sytuacji finansowej podmiotu.

Słowa kluczowe: rentowność, analiza rentowności, sprawozdanie z całkowitych dochodów

Wprowadzenie

Od 2009 r. jednostki gospodarcze sporządzające sprawozdanie finansowe według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) prezentują m.in. informacje na temat całkowitego dochodu osiągniętego w roku obrotowym. MSR 1 definiuje całkowity dochód jako równowartość zmiany kapitału własnego z wyłączeniem operacji kapitałowych przeprowadzanych z właścicielami występującymi w roli udziałowców¹. Obejmuje elementy kształtujące wynik finansowy (przychody i koszty) oraz tzw. inne całkowite dochody. Sprawozdanie z całkowitego dochodu (sprawozdanie z wyniku całościowego) prezentuje zatem efekty finansowych działań jednostki wykraczające poza wynik finansowy (zysk lub stratę netto), a oddziałujących na poziom i strukturę kapitałów własnych. W myśl koncepcji całkowitego dochodu wprowadzonej do regulacji MSSF to właśnie całkowity dochód, a nie wynik finansowy netto (brutto), stanowi finansowe odzwierciedlenie efektów działalności jednostki, świadczy o efektywności jej działalności. Wydaje się oczywiste, iż zmiany wprowadzone do sprawozdawczości finansowej zdeterminują zmiany w podejściu do oceny sytuacji finansowej jednostek, zwłaszcza w kontekście analizy rentowności. Tymczasem niezmiennie jako podstawową miarę rentowności jednostki uznaje się wynik finansowy. Rentowność najczęściej wyjaśnia się jako taki stan jednostki,

¹ MSR 1, par. 7

w którym osiągnięte przychody przewyższają poniesione koszty². Jednakże w kontekście koncepcji całkowitego dochodu wynik finansowy postrzegany jest jako element całkowitych dochodów jednostki, a ten dopiero w pełni odzwierciedla rezultat działalności jednostki.

Celem artykułu jest przeprowadzenie badań nad możliwością wykorzystania sprawozdania z całkowitych dochodów w analizie finansowej i wskazanie, czy księgowo wyznaczony dochód całkowity realnie odzwierciedla rentowność jednostki gospodarczej. Biorąc pod uwagę fakt, że sprawozdanie finansowe zawiera informacje niezbędne dla oceny działalności podmiotu gospodarczego oraz podejmowania decyzji przez ich użytkowników³, dodatkowym celem artykułu jest przedstawienie propozycji innego podejścia do analizy rentowności.

Dla realizacji wskazanego celu zastosowano metodę analizy regulacji MSSF (w szczególności zapisy MSR 1) oraz literatury z obszaru będącego przedmiotem badań, metodę syntezy i wnioskowania. W części empirycznej wykorzystano skonsolidowane sprawozdania finansowe sporządzone za 2017 r. przez wybrane grupy kapitałowe notowane na GPW w Warszawie. Na ich podstawie dokonano krytycznej oceny prezentowanych informacji sprawozdawczych z punktu widzenia możliwości ich wykorzystania w analizie rentowności.

Przegląd dotychczasowych badań

Od kilku lat obowiązek raportowania całkowitego dochodu, a nie wyniku finansowego, jest przedmiotem dyskusji naukowych i badań. Efekty dotychczasowych badań nie przynoszą jednoznacznych wskazań, która z kategorii: wynik finansowy czy całkowity dochód stanowi bardziej użyteczną informację dla odbiorców sprawozdań finansowych. Na przykład badania Mechelli i Cimini⁴ wskazują na wynik finansowy netto jako kategorię bardziej użyteczną dla interesariuszy, z kolei badania przeprowadzone przez Demir, Bahadır, Oncel⁵, Du, Stevens, McEnroe⁶, a także Gazzola, Amelio⁷ dostarczają dowodów na przewagę informacyjną całkowitego dochodu nad wynikiem netto.

² L. Bednarski: Analiza rentowności przedsiębiorstwa, [w:] L. Bednarski, R. Borowiecki, J. Duraj, E. Kurtys, T. Waśniewski, B. Wersty (red.), *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 59; W. Dębski: *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2005, s. 96; M. Jarzemowska (red.): *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2013, s. 281; T. Waśniewski: *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1997, s.173 i in.

³ M. Remlein: *Finansyzacja i jej skutki w sprawozdaniu finansowym polskich spółek giełdowych branży paliwowej*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, nr 82 (138), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2015.

⁴ A. Mechelli, R. Cimini: Is comprehensive income value relevant and does location matter? A European study. „Accounting in Europe“ 11 (1)/2014.

⁵ V. Demir, O. Bahadır, A.G. Oncel: What is the Best Measure of Financial Performance? Comprehensive Income versus Net Income: Evidence from Turkey. „İktisat İslatme ve Finans”, Vol. 28, Issue: 323, 2013.

⁶ N. Du, K. Stevens, J. McEnroe: The effects of comprehensive income on investors' judgments: An investigation of one-statement vs. two-statement presentation formats. „Accounting Research Journal”, Vol. 28, Issue: 3, 2015.

⁷ P. Gazzola, S. Amelio: The impact of comprehensive income on the financial ratios in a period of crises. Book Series: *Procedia Economics and Finance*, Vol. 12, 2014.

Podobne wnioski przedstawił Pascan⁸ uznając, że całkowity dochód stanowi istotną kategorię pomiaru efektywności działalności. Niezależnie od ostatecznych wyników, badania podkreślają potrzebę mierzenia, raportowania i analizy dokonań jednostki, a prowadzone dyskusje dowodzą złożoności problemu pomiaru i prezentacji informacji o efektach działalności.

W przytoczonych publikacjach nie podnosi się kwestii dużego zróżnicowania kategorii kształtujących wynik finansowy, a także całkowity dochód. Jednym z elementów są przychody i koszty wynikające ze zrealizowanych transakcji w danym okresie (np. ze sprzedaży). Drugą grupę stanowią skutki wyceny aktywów i pasywów dokonanej na dzień bilansowy, które oznaczają wyłącznie potencjalne (przewidywane) efekty finansowe. Na problem prezentowania w jednym sprawozdaniu zrealizowanych i niezrealizowanych przychodów i kosztów zwraca uwagę m.in. Luty⁹, Hodgson Russell¹⁰, Kuzior¹¹, Rówińska¹².

Z dokonanego przeglądu literatury wynika, że opracowania podejmujące problematykę wykorzystania raportu o całkowitych dochodach w małym stopniu uwzględniają fakt, że tylko część elementów kształtujących całkowity dochód to elementy odzwierciedlające zrealizowane wyniki jednostki. Badania skupiają się raczej na porównaniu kategorii: wynik finansowy, całkowite dochody i wskazaniu zależności między nimi. Zdaniem autorki niniejszego artykułu, zwłaszcza w kontekście możliwości wykorzystania sprawozdań finansowych w analizie finansowej, bardzo istotne jest uwzględnienie faktu, że księgowy dochód całkowity stanowi także odzwierciedlenie prowadzonej przez podmiot polityki rachunkowości, polityki zarządzania zyskiem.

Ponadto, w literaturze przedmiotu zauważono brak opracowań wskazujących na konieczność wprowadzenia zmian w podejściu do analizy rentowności, będących konsekwencją zmian wprowadzanych do sprawozdawczości finansowej. Dlatego też w niniejszym artykule podjęto próbę wskazania tych obszarów, które mogą zakłócić ocenę rentowności jednostki gospodarczej, zaproponowano inne podejście do wyznaczania wskaźników rentowności.

⁸ I.D. Pascan: Does comprehensive income tell us more about an entity's performance compared to net income? Study on Romanian listed entities. Book Series: Procedia Economics and Finance, Vol.15, 2014.

⁹ Z. Luty: Wirtualny wymiar informacji finansowej [w:] E. Mączyńska, Z. Messner (red.), Zagrożenia w działalności gospodarczej, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2010.

¹⁰ A. Hodgson, M. Russell: Comprehending comprehensive income. "Australian Accounting Review", Vol. 24, Issue: 2, 2014.

¹¹ A. Kuzior: Wpływ polityki bilansowej i podatkowej w zakresie wyceny operacyjnych aktywów trwałych na wynik finansowy spółek giełdowych z sektora energetycznego [W:] A. Kostur, J. Pfaff (red.) Polityka rachunkowości a kształtowanie wyniku finansowego. Zeszyty Naukowe, Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Nr 201, 2014.

¹² M. Rówińska: Wynik finansowy a kanony rachunkowości. Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Nr 253, 2016

Zdefiniowanie problemu badawczego

Zgodnie z wymogami MSR 1 sprawozdanie z całkowitych dochodów obejmuje (tabela 1):

- elementy kształtujące wynik finansowy netto: przychody i koszty, obciążenia wyniku,
- inne całkowite dochody.

Tabela 1. Struktura sprawozdania z całkowitych dochodów według MSSF

1.	Przychody	Elementy rachunku zysków i strat
2.	Koszty	
3.	Wynik finansowy brutto (1-2)	
4.	Podatek dochodowy	
5.	Wynik finansowy netto (3-4)	
6.	Inne całkowite dochody podlegające przeklasyfikowaniu do rachunku zysków i strat	Inne całkowite dochody
7.	Inne całkowite dochody niepodlegające przeklasyfikowaniu do rachunku zysków i strat	
8.	Inne całkowite dochody netto (6+7)	
9.	Całkowity dochód (5+8)	DOCHÓD CAŁKOWITY

Źródło: opracowanie własne

Należy pokreślić, że wśród elementów rachunku zysków i strat prezentowane są zarówno skutki zrealizowanych transakcji, jak i wyceny bilansowej ujmowane wynikowo (czyli potencjalne, przewidywane skutki finansowe). Natomiast inne całkowite dochody obejmują wyłącznie skutki wyceny bilansowej, tyle, że ujmowane w kapitale z aktualizacji wyceny¹³.

Z punktu widzenia analizy finansowej, zwłaszcza analizy rentowności, elementy innych całkowitych dochodów należałoby traktować analogicznie, jak niezrealizowane przychody i koszty ujmowane w wyniku finansowym. Takie podejście wydaje się logiczne, niezależnie od tego, czy efekt działalności mierzony jest wynikiem finansowym czy całkowitym dochodem. Tymczasem w analizie finansowej uwzględnia się najczęściej kategorię wyniku finansowego netto (brutto), bez względu na to jak istotnymi - pod względem wartości - są efekty wyceny bilansowej. Z kolei elementy innych całkowitych dochodów generalnie nie są uwzględniane w analizie finansowej. Zdaniem autorki, ten brak konsekwencji zakłóca ocenę rentowności jednostki. Niezależnie od tego, czy niezrealizowane przychody i koszty ujęte są w wyniku finansowym czy w kapitale z aktualizacji wyceny, stanowią potencjalne efekty finansowe, więc na potrzeby analizy finansowej powinny być traktowane w analogiczny sposób.

Drugą, niezwykle istotną kwestią jest pytanie, czy w ogóle niezrealizowane przychody i koszty powinny stanowić źródło informacji przy ocenie rentowności jednostki? Zdaniem autorki, skutki wyceny bilansowej budzą poważne wątpliwości co do zasadności uwzględniania ich w ramach analizy rentowności. Są to bowiem skutki nierzeczywistych transakcji, które wynikają z zastosowania przez jednostkę

¹³ Szczegółowe regulacje MSSF wskazują przypadki, kiedy skutki wyceny bilansowej odnoszone są wynikowo, a kiedy na kapitał z aktualizacji wyceny.

różnorodnych narzędzi w ramach polityki rachunkowości, w szczególności wybrane przez jednostkę modele wyceny bilansowej i wynikające z nich konsekwencje finansowe. W wielu przypadkach regulacje MSSF dają jednostkom możliwość wyboru modelu wyceny¹⁴, co ostatecznie prowadzi do ujawniania różnych, pod względem tytułu i wartości, korekt kształtujących albo wynik finansowy albo inne całkowite dochody. Wyraźnie zarysowuje się tu zależność poziomu wyniku finansowego, całkowitego dochodu od wykorzystywanego przez jednostkę modelu wyceny bilansowej. W kontekście wyceny bilansowej należy także wspomnieć o wartościach szacunkowych (obliczanych w oparciu o zasady subiektywnie dobrane), jakimi posługują się jednostki do określenia bilansowej niektórych wartości aktywów czy zobowiązań.

Z uwagi na powyższe można stwierdzić, że prezentowany w sprawozdaniu finansowym wynik finansowy, obejmujący skutki zrealizowanych transakcji oraz niektóre tylko skutki wyceny bilansowej jest kategorią nie przekazującą informacji na temat rentowności jednostki. Na potrzeby przeprowadzenia analizy rentowności zasadne wydaje się wykorzystywanie wyłącznie informacji o wyniku finansowym osiągniętym na zrealizowanych transakcjach. Tym bardziej, gdy za pomocą wskaźników rentowności chcemy porównywać sytuację finansową różnych jednostek, wykorzystujących odmienne modele wyceny bilansowej.

Badanie empiryczne

Dla zobrazowania opisywanych zależności posłużono się przykładem empirycznym, w którym wykorzystano informacje pochodzące ze skonsolidowanych sprawozdań finansowych sporządzonych za 2017 r. przez dwie grupy kapitałowe branży paliwowej: Lotos S.A. (dalej: Lotos) oraz Grupy Kapitałowej Orlen S.A. (dalej: Orlen). Obie spółki sporządzają sprawozdanie finansowe zgodnie z regulacjami MSSF. W oparciu o sprawozdania finansowe spółek sporządzono zestawienie, prezentujące najistotniejsze informacje finansowe (tabela 2).

Tabela 2. Podstawowe informacje finansowe Lotos i Orlen za 2017 r. (w mln zł)

Wyszczególnienie	Lotos	Orlen
Suma bilansowa	21 171	60 664
Wynik finansowy netto	1 672	7 173
Inne całkowite dochody netto	615	123
Całkowity dochód	2 287	7 296
Przychody ze sprzedaży netto	24 185	95 364
Kapitał własny	10 712	35 211

Źródło: na podstawie sprawozdań finansowych analizowanych spółek.

Oceniając rentowność spółek generalnie uwzględnia się wskaźniki wykorzystujące kategorię wyniku netto (np. ROS - rentowność sprzedaży, ROA – rentowność aktywów, ROE – rentowność kapitału własnego). Dlatego też dla spółek obliczono te wskaźniki (tabela 3).

¹⁴ W rachunkowości występują dwa główne modele wyceny: model kosztu historycznego oraz model wartości godziwej.

Tabela 3. Podstawowe wskaźniki rentowności Lotos i Orlen za 2017 r.

Wskaźnik rentowności	Lotos	Orlen
ROS (wynik finansowy netto / przychody ze sprzedaży netto)	0,069	0,075
ROA (wynik finansowy netto / suma bilansowa)	0,079	0,118
ROE (wynik finansowy netto / kapitał własny)	0,156	0,203

Źródło: opracowanie własne

W każdym z trzech uwzględnionych w tabeli 3 zakresów analizy rentowności, Orlen wykazuje wyższe wskaźniki, co może świadczyć o lepszej efektywności działalności tej spółki w porównaniu do Lotos (zwłaszcza w kontekście rentowności aktywów i kapitału). Zważywszy na fakt, że w świetle MSSF to dochód całkowity, a nie wynik finansowy, odzwierciedla dokonania jednostki, można by dokonać pewnej modyfikacji struktury wskaźników rentowności i w miejsce wyniku netto zastosować wartość całkowitego dochodu. Takie podejście pozwoliłoby na uwzględnienie wszystkich dokonań jednostki w ocenie rentowności. W tabeli 4 zestawiono wskaźniki rentowności (sprzedaży, aktywów, kapitału) obliczone w kontekście dochodu całkowitego.

Tabela 4. Zmodyfikowane wskaźniki rentowności Lotos i Orlen za 2017 r.

Wskaźnik rentowności	Lotos	Orlen
Dochód całkowity/przychody ze sprzedaży	0,095	0,077
Dochód całkowity/suma aktywów	0,108	0,120
Dochód całkowity/kapitał własny	0,213	0,207

Źródło: opracowanie własne

Na podstawie tabeli 4 zauważyć można „poprawę” wskaźników rentowności spółki Lotos w stosunku do wskaźników ujętych w tabeli 3 (obliczonych na podstawie wyniku finansowego netto). Zaistniała sytuacja jest efektem niemal 6-krotnie wyższej wartości innych całkowitych dochodów Lotos w porównaniu do Orlen (tabela 2). Z kolei poziom wskaźników rentowności spółki Orlen nie uległ istotnym zmianom, co wynika ze stosunkowo niskiej wartości innych całkowitych dochodów. W konsekwencji zastosowania innego podejścia do oceny rentowności (podporządkowanego koncepcji całkowitego dochodu) wyprowadzimy odmienny wniosek niż sformułowany wcześniej (na podstawie danych tabeli 3), a mianowicie to spółka Lotos charakteryzuje się wyższą rentownością (z wyjątkiem rentowności aktywów, która w obu spółkach kształtuje się na podobnym poziomie). Powstaje zatem pytanie, które z podejść – zaprezentowanych w tabeli 3 i 4 – poprawniej odzwierciedla efektywność spółek?

Przyjęcie pomiaru dokonań jednostki na poziomie całkowitego dochodu, pozostające w zgodności z koncepcją całkowitego dochodu wykorzystywaną do sprawozdawczego odzwierciedlenia efektów działalności, wydaje się bardziej zasadnym podejściem. Skoro jednostka raportuje całkowity dochód, to ten powinien stanowić punkt wyjścia do oceny efektywności działalności.

Z drugiej strony, oceniając realność obliczonych wskaźników rentowności, wątpliwości budzi fakt uwzględniania w analizie wartości korekt dokonanych na dzień

wyceny bilansowej. Rentowność ma świadczyć o efektywności realnej działalności jednostki, nie powinna być odzwierciedleniem polityki rachunkowości, czy polityki zarządzania zyskiem. Dlatego też zasadne wydaje się przeprowadzenie analizy rentowności na podstawie realnego wyniku finansowego, czyli uwzględniającego wyłącznie skutki rzeczywiście zrealizowanych transakcji. Analiza rentowności wskazuje bowiem poziom zyskowności (efektywności) jednostki na różnych poziomach jej działalności. Obciążanie jej informacjami „wirtualnymi”, wynikającymi z subiektywnie dobranych przez jednostkę zasad i metod wyceny, wydaje się niewłaściwym podejściem. Dlatego też – zdaniem autorki – oceniając rentowność jednostki należy skorygować wielkości sprawozdawcze, eliminując z nich skutki dokonanej wyceny bilansowej. Wykorzystując informacje ujawnione przez spółki: Lotos i Orlen w tabeli 5 przedstawiono zestawienie najistotniejszych niezrealizowanych przychodów i kosztów, ujętych w wyniku netto spółek.

Tabela 5. Skutki wyceny bilansowej kształtujące wynik finansowy Lotos i Orlen za 2017 r. (w mln zł)

Wyszczególnienie	Lotos	Orlen
Wynik finansowy netto, w tym:	1 672	7 173
– skutki wyceny aktywów finansowych (netto)	254	(541)
– utrata wartości operacyjnych aktywów (netto)	(68)	(131)
– korekta wartości rezerw na zobowiązania (netto)	19	8

Źródło: na podstawie sprawozdań finansowych analizowanych spółek.

Na podstawie powyższych informacji dokonano przeliczenia wyniku finansowego do poziomu odzwierciedlającego wartość rzeczywiście zrealizowanego zysku¹⁵. Konsekwentnie, dokonano także korekty wartości sumy aktywów i kapitału własnego, ponieważ i te kategorie „obciążone” są skutkami wyceny bilansowej¹⁶. W tabeli 6 przedstawiono skorygowane wartości wyniku finansowego, aktywów, kapitału własnego analizowanych spółek.

Tabela 6. Wybrane informacje finansowe Lotos i Orlen skorygowane o skutki wyceny bilansowej za 2017 r. (w mln zł)

Wyszczególnienie	Lotos	Orlen
Wynik finansowy netto (na zrealizowanych transakcjach)	1 877	6 509
Skorygowana suma aktywów	21 426	59 841
Skorygowany kapitał własny	10 303	34 511

Źródło: opracowanie własne

Tak przygotowane informacje (tabela 6) umożliwiają przeprowadzenie realnej oceny rentowności. Obliczone wskaźniki rentowności dla analizowanych spółek prezentuje tabela 7.

¹⁵ Korekty wartości tworzą przejściowe różnice między wynikiem księgowym i podatkowym, dlatego skutkują naliczaniem od nich odroczonego podatku dochodowego. W tabeli 5 podane są wartości netto korekt (uwzględniono 19% stawkę podatku dochodowego).

¹⁶ Korekta wartości sumy aktywów uwzględnia wartość brutto zmian opisanych w tabeli 5. Korekty kapitału własnego z kolei dokonano z wykorzystaniem informacji o innych całkowitych dochodach i korektach wyniku finansowego.

Tabela 7. Podstawowe wskaźniki rentowności analizowanych spółek w 2017 r. – proponowane rozwiązanie

Wyszczególnienie	Lotos	Orlen
Wynik finansowy netto (mln zł) – tabela 5	1 877	6 509
Przychody ze sprzedaży netto (mln zł) – tabela 2	24 185	95 364
Suma aktywów (mln zł) – tabela 5	21 426	59 841
Kapitał własny (mln zł) – tabela 5	10 303	34 511
ROS	0,078	0,068
ROA	0,088	0,109
ROE	0,182	0,189

Źródło: opracowanie własne

Uzyskane wyniki nie wykazują istotnych rozbieżności między spółkami. W niewielkim stopniu lepszą rentownością sprzedaży charakteryzuje się Lotos, z kolei Orlen wskazuje lepszą rentowność aktywów. Przeprowadzona analiza rentowności umożliwia porównanie spółek, nie uwzględnia bowiem skutków wyceny bilansowej, wynikających często z subiektywnego podejścia do wyceny.

Podsumowanie i wnioski

Zaproponowane podejście do analizy rentowności podkreśla istotę księgowego wyniku finansowego. Zdaniem autorki informacje na temat niezrealizowanych przychodów i kosztów oraz innych całkowitych dochodów nie powinny stanowić o rentowności jednostki, a przeprowadzenie analizy wymaga eliminowania takich informacji. Skorygowanie informacji sprawozdawczych o skutki wyceny bilansowej wymaga przeprowadzenia analizy szeregu dodatkowych informacji, ujawnianych w ramach not objaśniających do sprawozdania finansowego. Niestety informacje zawarte w notach nie zawsze są na tyle czytelne i przejrzyste, by wyczytać z nich wszystkie niezbędne informacje, nie mniej te najistotniejsze są prezentowane. Zaproponowana struktura wskaźników rentowności nie uwzględnia wartości wynikających z przyjętych przez jednostkę zasad kształtowania wyniku, a opiera się na wielkościach opisujących realne efekty działalności, umożliwia porównanie różnych jednostek, wykorzystujących odmienne narzędzia rachunkowości.

Bibliografia

- Bednarski L.: *Analiza rentowności przedsiębiorstwa*, [w:] L. Bednarski, R. Borowiecki, J. Duraj, E. Kurtys, T. Waśniewski, B. Wersty (red.), *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003.
- Demir V., Bahadır O., Oncel A.G.: *What is the Best Measure of Financial Performance?* Comprehensive Income versus Net Income: Evidence from Turkey. "İktisat Isletme ve Finans", Vol. 28, Issue: 323, 2013.
- Dębski W.: *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2005.
- Du N., Stevens K., McEnroe J.: *The effects of comprehensive income on investors' judgments An investigation of one-statement vs. two-statement presentation formats*. "Accounting Research Journal", Vol. 28, Issue: 3, 2015.
- Gazzola P., Amelio S.: *The impact of comprehensive income on the financial ratios in a period of crises*. Book Series: Procedia Economics and Finance, Vol. 12, 2014.

- Hodgson A., Russell M.: *Comprehending comprehensive income*. "Australian Accounting Review", Vol. 24, Issue: 2, 2014.
- Jarzemowska M. (red.): *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2013.
- Kuzior A.: *Wpływ polityki bilansowej i podatkowej w zakresie wyceny operacyjnych aktywów trwałych na wynik finansowy spółek giełdowych z sektora energetycznego* [W:] A. Kostur, J. Pfaff (red.) *Polityka rachunkowości a kształtowanie wyniku finansowego*. Zeszyty Naukowe, Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Nr 201, 2014.
- Luty Z.: *Wirtualny wymiar informacji finansowej* [w:] E. Mączyńska, Z. Messner (red.), *Zagrożenia w działalności gospodarczej*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2010.
- Mechelli A., Cimini R.: *Is comprehensive income value relevant and does location matter? A European study*. „Accounting in Europe“ 11 (1)/2014.
- Pascan I.D.: *Does comprehensive income tell us more about an entity's performance compared to net income? Study on Romanian listed entities*. Book Series: Procedia Economics and Finance, Vol.15, 2014.
- Remlein M.: *Finansyzacja i jej skutki w sprawozdaniu finansowym polskich spółek giełdowych branży paliwowej*. Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, nr 82 (138), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2015.
- Rówińska M.: *Wynik finansowy a kanony rachunkowości*. Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Nr 253, 2016.
- Waśniewski T.: *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1997.

Summary

The information on the results of operations of business entities drawing up the financial statements on the basis of the IFRS, is presented in a statement of comprehensive incomes. Comprehensive income includes the elements affecting the financial result (revenues and costs) as well as other, comprehensive incomes. The manner of presenting those categories is not very clear, especially in terms of using the information for profitability analyses. It has been indicated, with the example of the financial statements of the selected companies, how the manner of presenting information may distort the perception of the financial condition of an entity.

Keywords: profitability, profitability analyses, statement of comprehensive income

Informacja o autorze:

dr hab. Małgorzata Rówińska, prof. UE
 Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
 Wydział Finansów i Ubezpieczeń
 Katedra Rachunkowości
 1 Maja 50, 40-287 Katowice
 e-mail: malgorzata.rowinska@ue.katowice.pl
 ORCID: 0000-0001-7085-3867

Iwona Staniec
Politechnika Łódzka

Ryzyko Emerytalne, a Polski Dobrowolny System Emerytalny¹

PENSION RISK AND VOLUNTARY PENSION FUNDS

Wobec ograniczania relatywnej wysokości świadczeń z publicznych systemów emerytalnych coraz większego znaczenia nabierają dodatkowe zabezpieczenia emerytalne. W ujęciu polskim tworzone są one z indywidualnej inicjatywy lub inicjatywy pracodawcy. Podstawową rolą tego zabezpieczenia jest zapewnienie utrzymania standardu życia po przejściu na emeryturę, a wynika ono ze świadomości przyszłego emeryta. Celem niniejszego opracowania jest dokonanie charakterystyki ryzyka w dodatkowych zabezpieczeniach emerytalnych ze wskazaniem na ich powszechność. W pracy wykorzystano przegląd literatury oraz analizy statystyczne. Przeprowadzone rozważania wskazują na niejednoznaczność definicji ryzyka emerytalnego oraz niską popularność IKE i IKZE wśród polskiego społeczeństwa.

Słowa kluczowe: ryzyko emerytalne, ryzyko starości, dobrowolne fundusze emerytalne, IKE, IKZE.

Wprowadzenie

Na rozwój teorii ryzyka istotny wpływ miało odkrycie rachunku prawdopodobieństwa, a początki naukowego zainteresowania ryzykiem sięgają zdefiniowania przez A. H. Willetta (1951) ryzyka jako zobiektywizowanej niepewności dotyczącej wystąpienia niepożądanego zdarzenia. Dla samego sposobu postrzegania ryzyka w teorii ekonomii duże znaczenie miała praca F. H. Knighta (1921), zawierająca kompleksową analizę problemu ryzyka i niepewności. Współcześnie można wyróżnić następujące nurty badań nad ryzykiem:

- klasyczny – uwzględniający wykorzystanie rachunku prawdopodobieństwa w odniesieniu do ryzyka, traktowanego jako mierzalnej niepewności (Knight 1921, Willet 1951, Arrow 1979)
- defensywny, w którym ryzyko traktowane jest jako możliwość wystąpienia szkody lub straty (Dickson 1991, Philip 1967, Rowe 1977, Williams, Smith i Young 2002);
- teorii podejmowania decyzji – uwzględniający psychologiczny aspekt ryzyka (Keim 1988, Tyszka 1997, Rogowski i Grzywacz 1999),

¹ Praca powstała w ramach projektu badawczego finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji DEC-2014/15/D/HS4/01238. Praca została zrealizowana w ramach grupy badawczej PIR Research Group – Pensions & Intergenerational Relations.

- ofensywny, w którym ryzyko traktowane jest jako szansa i/lub zagrożenie (Drucker 1995, Teczek 1996, Krupski 2005, Czekaj i Dresler 2006, Kuc 2007 oraz Jędralska 2010).

J. E. Martin i P. F. Heaulme (1998) wyróżniają cztery komponenty ryzyka:

- zagrożenie – coś co się może wydarzyć – dzieli je na znane i nieznanne, zewnętrzne i wewnętrzne, przewidywalne i nieprzewidywalne,
- czas – ryzyko dotyczy przyszłości,
- prawdopodobieństwo wystąpienia poszczególnych zagrożeń,
- skutki - możliwe skutki zaistnienia zidentyfikowanych zagrożeń.

W związku z tym ryzyko emerytalne może być zdefiniowane jako utrata zdolności do zarabkowania z powodu osiągnięcia określonego wieku. Jest ono możliwością materialnego zabezpieczenia starości. Czyli w ujęciu finansowym w opisie nurtu ofensywnego oznacza uzyskanie w przyszłości:

- znacznie większych dochodów od obecnych (oczekiwanych) i przez dłuższy okres niż zdefiniowany czas trwania życia- pozytywna strona ryzyka (szansa),
- niższego dochodu niż obecny (oczekiwany) lub nie przez cały wymagany okres dalszego życia – zagrożeniem jest konieczność obniżenia standardu życia, większe prawdopodobieństwo ubóstwa.

W związku z powyższym postawiono sobie następujące pytania badawcze:

1. Jak jest zdefiniowane ryzyko emerytalne?
2. Jak jest powszechność instrumentów dostępnych w ramach trzeciego filara takich jak: IKE (Indywidualne Konto Emerytalne) oraz IKZE (Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego)?

Opracowanie przedstawia analizę zasad funkcjonowania i zakresu wykorzystania instrumentów trzeciego filara ze szczególnym uwzględnieniem IKE i IKZE pominięto w analizach PPE (Pracownicze Programy Emerytalne). Ponadto celem opracowania jest również dokonanie charakterystyki ryzyka w dodatkowych zabezpieczeniach emerytalnych ze wskazaniem na uwarunkowania ich powszechności. W pracy wykorzystano przegląd literatury oraz analizy statystyczne w celu wskazania uwarunkowań popularności III filara systemu emerytalnego w Polsce.

Postrzeganie ryzyka emerytalnego

Handsche J., Łyskawa K., Ratajczak J. (2005) wśród zabezpieczeń na starość wyróżniają:

- zabezpieczenia rzeczowe takie jak dobra, przedmioty lub usługi,
- zabezpieczenia finansowe wśród których możemy wyróżnić: zabezpieczenie emerytalne oraz pozostałe zabezpieczenia finansowe.

Zabezpieczenie emerytalne dzielimy w zależności od podmiotu inicjującego na:

- bazowe oferowane przez Państwo,
- dobrowolne: zakładowe oferowane przez pracodawcę oraz indywidualne.

W tym ujęciu niepewność odnośnie przyszłych dochodów i/lub okresu dalszego życia, po zakończeniu życia zawodowego to ryzyko dotyczące systemu emerytalnego. Zatem celem zabezpieczenia emerytalnego jest uzyskanie dochodu po wycofaniu się z aktywnego życia zawodowego, w wysokości co najmniej takiej, która zabezpieczałaby

przed istotnym spadkiem konsumpcji po przejściu na emeryturę oraz chroniłaby przed ubóstwem. Ryzyko emerytalne i starości bywają w literaturze używane zamiennie (Szumlicz 2005, Handschke, Łyskawa, Ratajczak 2005, Rutecka 2014, Jedynak 2016). Ryzyko emerytalne odnosi się w postrzeganiu jednostki do klasycznego ujęcia modelu ryzyka starości zaproponowanego przez T. Szumlicza (2005), posiadającego dwie fazy:

- fazę oszczędzania, związaną z możliwością dożycia wieku emerytalnego,
- fazę konsumpcji, związaną z możliwością zbyt długiego życia na emeryturze.

Dodatkowo przedstawiane w literaturze ryzyko dożycia wieku emerytalnego (Poteraj 2001: 185), ryzyko długowieczności (Szczepański 2014: 733), ryzyko niedołęstwa starczego (Lach 2014) oraz ryzyko ubóstwa (Poteraj 2011) odwołują się bezpośrednio do modelu faz ryzyka starości. Zatem są składowymi ryzyka systemu emerytalnego. Szczegółowe ich porównanie przedstawiono w pracy T. Jedynak [2016]. J. Fox (2013) podkreśla, że w przypadku systemów emerytalnych ryzyko może być ponoszone przez konkretnych emerytów lub dzielone pomiędzy wielu emerytów. P. Buła (2003) stwierdza zatem, że ryzyko należy rozpatrywać na płaszczyźnie przedmiotowej - wyodrębniającej ryzyko związane z przedmiotem je podejmującym. W kontekście definicji i postrzegania ryzyka emerytalnego zatem duże znaczenie ma podejście indywidualne, ale również Państwo tworzące dany system emerytalny. Stąd czasami rozróżnienia ryzyka emerytalnego i ryzyka starości – z punktu widzenia jednostki oraz z punktu widzenia systemu. Przedmiotowe postrzeganie ryzyka emerytalnego w literaturze przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Przedmiotowe postrzeganie ryzyka emerytalnego

Definiowane ryzyka	Jednostka	System emerytalny
Ryzyko starości	niepewność dożycia określonego wieku (np. powszechnego wieku emerytalnego, wieku emerytalnego dla grup uprzywilejowanych np. mundurówka, górnicy) bądź niebezpieczeństwo dożycia wieku, w którym nie będzie w stanie uzyskiwać dochodu z pracy	prawdopodobieństwo, że określona kohorta wiekowa będzie żyła dłużej niż oczekiwana dla niej przeciętna długość trwania życia
Ryzyko emerytalne	zapewnienie odpowiedniego standardu życia na emeryturze. Zmiany w systemie emerytalnym prowadzą do ograniczenia wysokości wypłat w powszechnym systemie emerytalnym i nakładają do uczestnictwa w dobrowolnych formach oszczędzania emerytalnego z których jednostka musi sobie zapewnić dochody na emeryturze	bezpośrednio związane z funkcjonowaniem systemów emerytalnych (bazowych i dobrowolnych), oferowaną przez nie stopą zastąpienia. Wszelkiego rodzaju zmiany wprowadzane w systemach emerytalnych przez Państwo mają za zadanie zmniejszyć negatywne skutki ryzyka demograficznego czy ryzyka fiskalnego, które mogą prowadzić do nierównowagi finansowej systemu emerytalnego
Decyzje emerytalne	dotyczą struktury alokacji obecnego dochodu w celu uzyskania korzyści w przyszłości	podejmowane przez państwo, dotyczą konstrukcji i zasad funkcjonowania systemu emerytalnego, czyli wysokości wypłaconej z system bazowego

Źródło: Opracowanie własne.

Według T. Jedyńka (2016) z perspektywy funkcjonowania dodatkowego systemu emerytalnego ryzyko starości odnosi się przede wszystkim do sytuacji, w której poziom życia jednostki, która zaprzestała aktywności zawodowej i rozpoczęła pobieranie świadczeń emerytalnych, ulega istotnemu pogorszeniu. Według Autora ryzyko starości jest związane z uzyskiwaniem przez jednostkę niższej niż oczekiwana stopy zastąpienia.

W dalszych rozważaniach skupimy się na postrzeganiu indywidualnego zabezpieczenia emerytalnego zgodnie z ujęciem J. E. Martin i P. F. Heaulme (1998):

- zagrożenie czyli:
 - o długowieczność - długość życia w okresie emerytury przekracza szacowany okres dożycia,
 - o wystarczalność – uzbierany kapitał emerytalny nie daje poczucia bezpieczeństwa ekonomicznego,
- czas – okres od zaprzestania pracy zarobkowej do śmierci,
- prawdopodobieństwo
 - o wystąpienia długowieczności szacowane jest na podstawie tablic trwania życia, zakłada się, że osoba w wieku 30 lat przeżyje do 79 roku, życia, czyli kończąc pracę zarobkową w wieku 65 lat musi mieć zagwarantowany kapitał na co najmniej 14 lat²,
 - o wystarczalności na podstawie stopy zastąpienia – szacuje się, że bazowa stopa zastąpienia w 2050 będzie wynosić 17% (Rutecka 2014: 45, Jedynak 2016: 11) zatem uzbierany kapitał powinien uzupełniać 83%,
- postrzegane skutki – to obniżenie standardu życia oraz ubóstwo lub życie o podwyższonym standardzie (traktowane jako szansa).

Zatem ryzyko emerytalne z punktu widzenia potencjalnego kandydata na emeryta to jeden z ważniejszych problemów finansów osobistych. Zapewnienie odpowiedniego kapitału jest też ważnym zadaniem dla współczesnych doradców finansowych. Gdyż potencjalny kandydat na emeryta szuka odpowiedzi na pytanie jaki kapitał decydowałby o przejściu na emeryturę, jak zaplanować oszczędzanie, aby w przyszłości zapewnić sobie dochody na tym samym poziomie? (Kania 2014). Podejście to jest związane z modelem cyklu życia A. Ando i F. Modiglianiego (1963) i rozwijanego później przez innych ekonomistów. Model zwraca uwagę, że świadoma jednostka podejmuje racjonalne decyzje dotyczące swojej konsumpcji w całym okresie życia opierając się na własnych prognozach co do swoich dochodów w przyszłości, a motywacją do oszczędzania jest zapewnienie sobie konsumpcji na pożądanym poziomie w przyszłości (Chybalski 2012).

Świadomość ryzyka emerytalnego

Najpowszechniejszą formą realizacji zabezpieczeń emerytalnych w Polsce są organizowane przez państwo powszechne (bazowe) systemy emerytalne. Uczestnictwo w tych systemach jest obowiązkowe, a uzyskiwane w ich ramach świadczenia są gwarantowane przez skarb państwa. D. E. Lach (2014) podkreśla, że Polacy w dalszym ciągu uważają, że za zabezpieczenie emerytalne ich bytu ponosi

² Podano za Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 24 marca 2017 r. w sprawie tablicy średniego dalszego trwania życia kobiet i mężczyzn.

odpowiedzialność państwo. Nie dla wszystkich zauważalna, ale w polskim systemie emerytalnym dokonuje się istotna zmiana. Obecnie jego celem przestaje być wyłącznie zapewnienie dochodu w okresie niedołężnej starości. Staje się nim bardzo zróżnicowana pod względem formy alokacja dochodu w ciągu życia.

Konieczność rozwoju dobrowolnych zabezpieczeń emerytalnych w polskim systemie wynika z malejących stóp zastąpienia świadczeniami z publicznych systemów emerytalnych. Niższa od pożądanej oczekiwana wysokość świadczeń z obowiązkowego systemu emerytalnego stanowi warunek konieczny rozwoju systemów dodatkowych. Powszechnie stosowaną miarą pokrycia potrzeb obywateli przez emerytury zapewniane przez obowiązkowy system emerytalny jest stopa zastąpienia. J. Rutecka (2014: 45) oraz T. Jedynak (2016: 11) podają, że dla Polski w 2015 roku wynosiła ona przeciętnie 48,8%, a cytowane przez nich prognozy podają, że do 2050 roku spadnie o 32,3 pkt procentowego, czyli będzie wynosić tylko około 17%. Zatem otrzymywana w ramach powszechnego systemu emerytalnego część zabezpieczenia dąży do minimalnej wartości i wymagana jest aktywność jednostki na tle zabezpieczeń emerytalnych. Ryzyko w tym przypadku wiąże się z rolą rynku finansowego w zabezpieczeniu emerytalnym oraz możliwościami wyboru produktu emerytalnego i oferującej go instytucji finansowej. Niski poziom edukacji emerytalnej powoduje, że większość Polaków (ponad 60%) nie wykazuje zainteresowania długoterminowym oszczędzaniem z myślą o przyszłej emeryturze (Jedynak 2016: 18).

W wyniku losowo wybranych gospodarstw domowych w ramach badania Diagnoza Społeczna 2015 stwierdzono, że 5333 gospodarstwa posiadają oszczędności. Stanowi to 45% ogółu gospodarstw. 79,22% oszczędzających gospodarstw ma oszczędności w formie lokat bankowych, 61,56% w formie inwestycji pozafinansowych, 28,18% w formie inwestycji finansowych, a tylko 9,66% w formie inwestycji emerytalnych. Zatem nie całe 10% z oszczędzających gospodarstw domowych przyznaje się do posiadania dobrowolnych zabezpieczeń emerytalnych z czego 5% ma je w formie IKE. Warto zaznaczyć, że gospodarstwa domowe najczęściej mają kilka form oszczędności – wszystkie formy oszczędności posiadają 194 gospodarstwa domowe (3,6%). Wśród gospodarstw domowych, które posiadają inwestycje emerytalne jest tylko 10 (2%), takich, które nie posiadają żadnych innych inwestycji. Zatem ten system oszczędzania jest popularny wśród osób mających wysokie skłonności do oszczędności, a co za tym idzie posiadających obecnie wysokie dochody. Dodatkowo wśród oszczędzających badanych gospodarstw na motyw starości jako motyw oszczędzania wskazało tylko 38,7%, czyli przeciętnie co trzecie oszczędzające gospodarstwo w Polsce myśli o zabezpieczeniu się na starość. Przedstawione wyniki nie są optymistyczne. Ryzyko nie wystarczającej relatywnej wysokości świadczeń z obowiązkowego systemu emerytalnego nie zmusza Polaków do gromadzenia dodatkowych oszczędności w ramach trzeciego filara obejmującego świadczenia dobrowolne. Z teoretycznego punktu widzenia jest to jedna z metod minimalizacji ryzyka emerytalnego, ale zupełnie nie dostrzegana w polskim społeczeństwie.

Popularność IKE i IKZE

Zindywidualizowane formy dobrowolnego oszczędzania na emeryturę określone w polskim systemie jako IKE i IKZE prowadzone są na podstawie umowy zawieranej

przez oszczędzającego z instytucją finansową. Posiadają one podobieństwa i różnice (tab. 2). W obu przypadkach zyski ze zgromadzonych środków nie podlegają opodatkowaniu podatkiem od zysków kapitałowych, a zgromadzone środki podlegają dziedziczeniu i są zwolnione z podatku od spadków. Wyплаты mogą być jednorazowe lub w ratach. Mogą zgodnie z ustawą być one oferowane przez: banki, fundusze inwestycyjne, dobrowolne fundusze emerytalne, utworzone przez PTE (Powszechne Towarzystwo Emerytalne), zakłady ubezpieczeń (Towarzystwa Ubezpieczeniowe) oferujące ubezpieczenia na życie oraz podmioty prowadzące działalność maklerską (domy maklerskie oraz banki prowadzące działalność maklerską). W związku z tym są one modyfikacją takich produktów jak:

- bankowy rachunek oszczędnościowy,
- rachunek maklerski w biurze maklerskim,
- fundusze inwestycyjne Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych (TFI),
- polisa z Ubezpieczeniowym Funduszem Kapitałowym.

W podobieństwach należy wspomnieć o tym, że można posiadać tylko jedno konto IKE i jedno konto IKZE, można je przenosić do konkurencji, całość środków podlega dziedziczeniu oraz że są to rachunki indywidualne (tj. nie można ich mieć wspólnie z małżonkiem).

Tabela 2. Podstawowe różnice w oferowanych IKE i IKZE

Wyszczególnienie	IKE	IKZE
Limit wpłat rocznie publikowany przez KNF	Do 3 krotności prognozowanego wynagrodzenia miesięcznego	Do 1,2 krotności prognozowanego wynagrodzenia miesięcznego
Preferencje podatkowe	Wpływy opodatkowane podatkiem dochodowym od osób fizycznych na zasadach ogólnych Wyплаты zwolnione z podatku dochodowego od osób fizycznych	Wpływy zwolnione z podatku dochodowego od osób fizycznych Wyплаты opodatkowane zryczałtowanym podatkiem dochodowym od osób fizycznych na zasadach ogólnych (10%)
Warunki wypłaty	Na wniosek -po osiągnięciu 60 lat -po nabyciu uprawnień emerytalnych i ukończeniu 55 lat pod warunkiem dokonywania wpłat przez co najmniej 5 lat kalendarzowych	Na wniosek po osiągnięciu 65 lat oraz pod warunkiem dokonywania wpłat przez co najmniej 5 lat kalendarzowych

Źródło: opracowanie własne.

Oba rozwiązania są bardzo podobne, istotna różnica wynika z opodatkowania i dla tego w kalkulacjach długoterminowych korzystniejsze jest inwestowanie w IKZE. Wskazywaną wadą jest:

- zmuszanie do zakupu opcji połączonych, jak np. rachunek maklerski, polisa na życie czy konto osobiste,
- w zależności od wybranego instrumentu decydowanie lub nie o poziomie ryzyka i możliwościach inwestycyjnych, przenoszenie odpowiedzialności,
- nieuregulowana sprawozdawczość w zakresie publikacji stopy zwrotu z zainwestowanych środków, informacje te są publikowane wybiórczo

i dobrowolnie np. podaje się, że wszyscy klienci IKZE w DFE PZU, otrzymali zysk w wysokości: 16,19% za rok 2016, a 14,67% w 2017³.

Z przedstawionych danych wynika, że IKE cieszą się większą popularnością niż IKZE (istnieje dopiero 5 lat). Na tę niską popularność w przypadku IKZE istotny wpływ ma brak identyfikacji tego instrumentu i rozróżnienia jego typów. Ponadto z IKZE przed terminem można wycofać się tylko w formie jednorazowej wypłaty, a warunkiem koniecznym jest co najmniej 5 lat wpłat. Po osiągnięciu wieku 65 lat od wypłaty należy zapłacić zryczałtowany podatek 10%, wpłata może być jednorazowa lub w ratach, po jej dokonaniu nie można już nigdy więcej otworzyć nowego IKZE. Trzeba zgodzić się z T. Jedynak (2016: 17) jednakowe dla wszystkich oszczędzających (liniowe) zwolnienie z podatku dochodowego składek na IKZE powoduje, że instrument ten nie jest atrakcyjny dla uboższej części społeczeństwa. Aktywności IKE utrzymuje się na niezmiennym poziomie w wysokości ponad 30%, co oznacza, że rokrocznie dokonywane są wpłaty przeciętnie na co trzecie konto, czyli można ją uznać za niską. Ponadto rokrocznie nowe wpływy na IKE i IKZE wskazują na tendencję wzrostową, należy pamiętać, że rokrocznie rosną też limity wpłat na tego typu konta. Większa aktywność występuje w przypadku IKE niż IKZE, co pociąga za sobą też większe przeciętne wpłaty oczywiście na rachunkach aktywnych (wykres 1). Przeciętne wpłaty dokonywane na rachunkach aktywnych w żadnym roku nie osiągają wyznaczonych limitów. W przypadku IKE stanowią one około 30% wyznaczonego limitu, a dla IKZE od 2014 ponad 50%.

Tabela 3. Charakterystyki indywidualnych rachunków emerytalnych w latach 2010-2018

Rok:	Liczba prowadzonych IKE (szt)	udział aktywnych IKE (%)	wpłaty na IKE w danym roku (tys. zł)	Liczba prowadzonych IKZE (szt)	udział aktywnych IKZE (%)	wpłaty na IKZE w danym roku (tys. zł)
2010	792 466	31,79%	496 490	-	-	-
2011	814 449	33,76%	545 073	-	-	-
2012	813 292	31,70%	666 141	496 821	6,61%	26 211
2013	817 651	31,79%	813 069	496 426	10,96%	61 558
2014	824 485	32,05%	909 026	528 142	16,38%	201 877
2015	838 233	32,14%	944 683	597 259	23,90%	368 632
2016	902 615	31,58%	1 065 472	643 112	26,37%	473 580
2017	951 576	33,00%	1 208 948	689 858	28,70%	608 190
2018	995 651	34,75%	758 827	730 389	31,42%	758 827

Liczba aktywnych rachunków to liczba rachunków na które dokonano wpłaty w danym roku

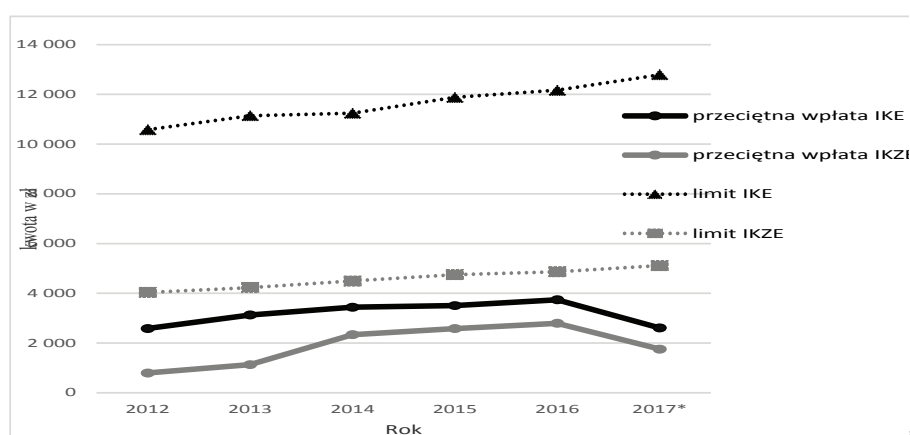
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF <https://www.knf.gov.pl>.

Według danych Komisji Nadzoru Finansowego szacuje się, że spośród ogółu osób po 18 roku życia w 2016 roku ok. 3,03% ma konta w IKE, a 2,16% w IKZE. W pierwszym półroczu 2017 roku otwarto po raz pierwszy 51 627 kont IKE, a w 2016 – 84 876. Średnia wysokość wpłaty dokonana w IKE w 2016 to 3 700 zł (30% limitu), a w pierwszym półroczu 2017 to 2 600 zł (20% limitu). Jeżeli chodzi o wypłaty to dokonano ich z IKE w 2016 roku 148 462 tys. zł (z czego większość, bo aż 146 596 tys. zł stanowiły wypłaty jednorazowe, a tylko 1 866 tys. zł wypłaty ratalne). W pierwszym

³ Podano za <https://konto-ikze.pl/open/otworz> z dnia 12.02.2018.

półroczu 2017 z IKE dokonano wypłat w wysokości 93 687 tys. zł z czego 91 896 tys. zł w formie wypłat jednorazowych, a 1 792 tys. zł w formie wypłat ratalnych. Warto zauważyć, że liczba kont aktywnych tzn. takich na które dokonano wpłaty w 2016 stanowiła 31,56%, a w 2017 - 33% i w 2018 – 34,75%. Zatem uprawniony jest wniosek, że tylko co trzecie konto jest aktywne.

Z danych przedstawionych na wykresie 2 widać, że konta IKE w 2016 roku były najpopularniejsze w grupie osób w wieku 51-60 lat. Do 50 roku życia i po 60 roku życia IKE są tak samo popularne w grupie mężczyzn jak i kobiet. W grupie wiekowej 51-60 lat IKE są bardziej popularne w grupie kobiet. Może to wynikać z tendencji kobiet w tej grupie związanej ze skłonnością do motywu oszczędzania na starość (Białowas 2013).

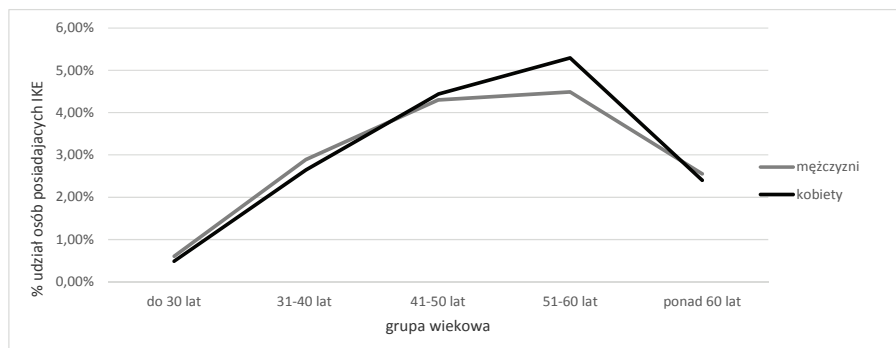


Wykres 1. Limity i przeciętne wpłaty na indywidualnych rachunkach emerytalnych w latach 2012-2017 (w zł)

przedstawiono dane tylko dla I półrocza

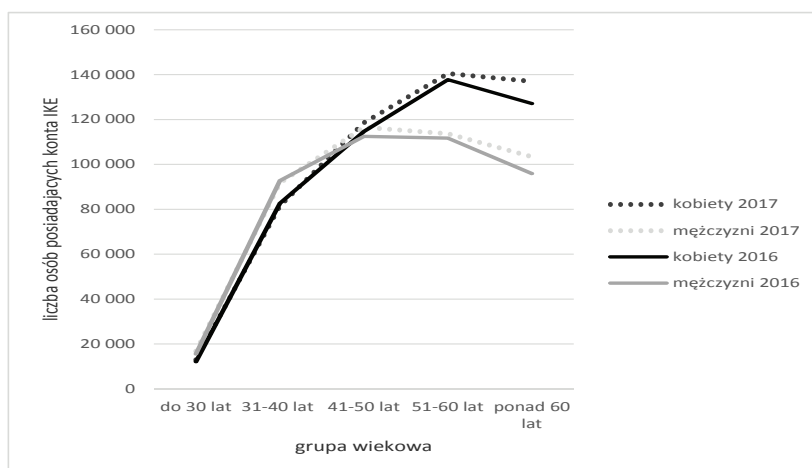
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych KNF <https://www.knf.gov.pl>.

Liczba osób posiadających konta IKE w 2016 i pierwszym półroczu 2017 wskazuje na niewielką tendencję wzrostową. Pierwsze półrocze 2017 potwierdza relację pomiędzy płciami w preferencji posiadania IKE (wykres 2 wypłascza je na korzyść mężczyzn ze względu na przewagę liczebną kobiet w populacji) oraz poszczególnych grupach wiekowych. Niepokojący może być fakt zmniejszającej się liczby właścicieli IKE w grupie wiekowej 31-40 lat w pierwszym półroczu 2017 w stosunku do 2016, częściowo te zmiany można wytłumaczyć tendencją spadkową liczby ludności w tej grupie wiekowej. Jeżeli jednak ten trend będzie się utrzymywał warto zwrócić uwagę na świadomość tej grupy wiekowej w zakresie oczekiwanych świadczeń emerytalnych.



Wykres. 2. Liczba osób posiadających konta IKE w ogólnej liczbie osób w podziale na płeć oraz grupy wiekowe

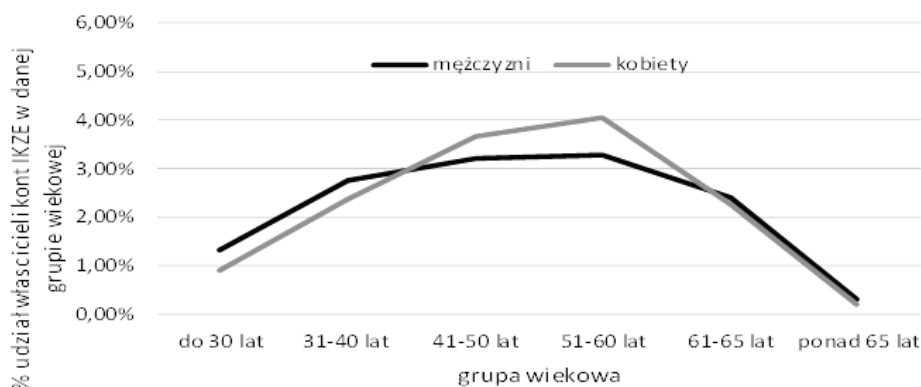
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych KNF <https://www.knf.gov.pl> oraz GUS <https://stat.gov.pl/>.



Wykres 3. Liczba osób posiadających konta IKE w 2016 i pierwszym półroczu 2017 w podziale na płeć oraz grupy wiekowe

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych KNF <https://www.knf.gov.pl>.

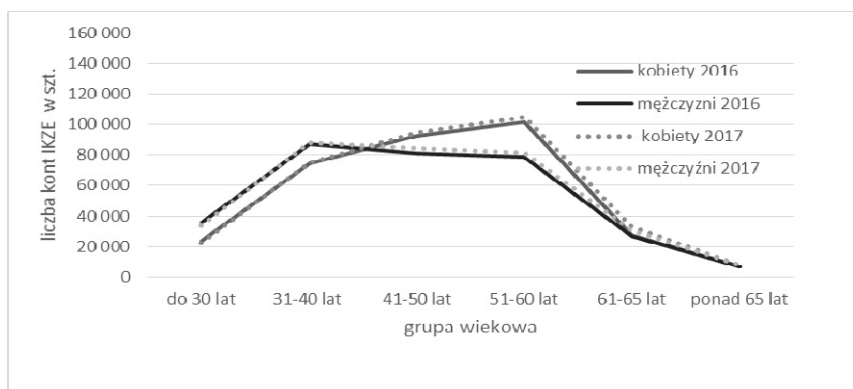
Według danych Komisji Nadzoru Finansowego w pierwszym półroczu 2017 roku otwarto po raz pierwszy 29 286 kont IKZE, a w 2016 - 62 759. Średnia wysokość wpłaty dokonana w IKZE w 2016 to 2 800 zł (57% limitu), a w pierwszym półroczu 2017 to 1 800 zł (34% limitu). Jeżeli chodzi o wypłaty to dokonano ich z IKZE w 2016 roku 920 tys. zł (z czego wszystko stanowiły wypłaty jednorazowe). W pierwszym półroczu 2017 z IKZE dokonano wypłat w wysokości 872 tys. zł z czego wszystko w formie wypłat jednorazowych. Warto zauważyć, że liczba kont aktywnych tzn. takich na które dokonano wpłaty w 2016 stanowiła 26,37%, a w 2017 – 28,70% i w 2018 -31,42%. Zatem uprawniony jest wniosek, że tylko co czwarte konto jest aktywne i obserwuje się wyraźną tendencję wzrostową. Z tego wynika, że instrument ten cieszy się mniejszą popularnością oraz tylko co czwarty właściciel korzysta z niego aktywnie.



Wykres 4. Liczba osób posiadających konta IKZE w ogólnej liczbie osób w podziale na płeć oraz grupy wiekowe

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych KNF <https://www.knf.gov.pl> oraz GUS <https://stat.gov.pl/>.

Z danych przedstawionych na wykresie 4 widać, że konta IKZE w 2016 roku były najpopularniejsze w grupie osób w wieku 51-60 lat. Do 40 roku życia i po 60 roku życia IKZE są tak samo popularne w grupie mężczyzn jak i kobiet. W grupie wiekowej 41-50 lat oraz 51-60 lat IKZE są bardziej popularne w grupie kobiet. W stosunku do IKE ta różnica jest również bardziej zauważalna w grupie do 40 roku życia, gdzie większa jest popularność wśród mężczyzn.

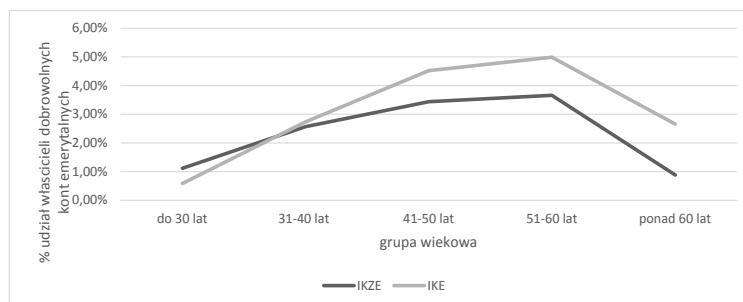


Wykres 5. Liczba osób posiadających konta IKZE w 2016 i pierwszym półroczu 2017 w podziale na płeć oraz grupy wiekowe

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych KNF <https://www.knf.gov.pl>.

Liczba osób posiadających konta IKZE w 2016 i pierwszym półroczu 2017 wskazuje na niewielką tendencję wzrostową (wykres 5). Pierwsze półrocze 2017 potwierdza relację pomiędzy płciami w preferencji posiadania IKZE (wykres 4) wypłaszająca je na korzyść mężczyzn ze względu na przewagę liczebną kobiet w populacji) oraz poszczególnych grupach wiekowych. Niepokojący może być fakt

zmniejszającej się liczby właścicieli IKZE w grupie wiekowej do 30 lat w pierwszym półroczu 2017 w stosunku do 2016, częściowo te zmiany można wytłumaczyć tendencją spadkową liczby ludności w tej grupie wiekowej. Jeżeli jednak ten trend będzie się utrzymywał warto zwrócić uwagę na świadomość tej grupy wiekowej w zakresie oczekiwanych świadczeń emerytalnych.



Wykres 6. Udział osób posiadających dobrowolne konta w 2016 w podziale na grupy wiekowe
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych KNF <https://www.knf.gov.pl> i GUS <https://stat.gov.pl/>.

Z danych przedstawionych w tabeli 3 oraz na rysunkach 2-5 wynika, że w roku 2016 otworzono około 40% więcej IKE niż IKZE mimo, iż pojawia się wiele publikacji, że forma prawna IKZE jest bardziej atrakcyjna dla inwestorów niż forma IKE i przeciętne wpłaty do IKZE stanowiły w 2016 - 57% limitu, a w IKE tylko 31%.

Na wykresie 6 przedstawiono porównanie popularności IKE oraz IKZE w poszczególnych grupach wiekowych. Zarówno IKE oraz IKZE są najbardziej popularne w grupie wiekowej 51-60 lat czyli osób tuż przed wiekiem emerytalnym. Najmniej popularne jest w najstarszej i najmłodszej grupie wiekowej. Interesujące jest wskazanie, że w grupie do 40 lat popularniejsze są konta IKZE, wśród starszych właścicieli IKE – może to wynikać z tego, że IKZE istnieje na rynku dopiero 5 lat. Nie ma możliwości identyfikacji, czy przedstawione konta IKE oraz IKZE należą do tych właścicieli, czy do różnych osób. Niepokojący może być fakt jeżeli właścicielami kont IKE oraz IKZE jest ta sama osoba, bo to oznacza, że tylko do 5% kandydatów na emerytów wykorzystuje te formy zabezpieczenia emerytalnego.

Podsumowanie

Wyniki analizy zwracają uwagę na znikome wykorzystanie indywidualnych instrumentów zabezpieczeń emerytalnych w postaci IKE i IKZE. Statystycznie jedynie nieznaczna liczba pracujących dokonuje dobrowolnej wpłaty na poczet przyszłej emerytury. W obliczu niewielkiego stopnia wykorzystania IKE i IKZE niepokojącym zjawiskiem jest dodatkowo odnotowana aktywność, czyli roczna częstotliwość wpłat na IKE wynosząca ponad 30%, a na IKZE osiągająca od 2015 roku ponad 20%. Wprawdzie jak widać z przedstawionych analiz liczba kont, wartość środków zgromadzonych na IKE i IKZE z roku na rok systematycznie rośnie, ale wzrost ten nie jest adekwatny do rzeczywistych potrzeb. W każdej grupie wiekowej nie przekracza on

5% potencjalnych kandydatów na emerytów i raczej te same osoby są zainteresowane korzystaniem z jednego i drugiego instrumentu). A ponadto zauważalny jest spadek zainteresowania wśród grupy wiekowej 30-40 lat, której jak to pokazują prognozy będzie dotyczył drastyczny spadek stopy zastąpienia. Można przypuszczać, że okoliczności te wynikają z następujących czynników:

- niskiej atrakcyjności analizowanych instrumentów - zachęty kierowane do oszczędzających nie skutkują, np. jednakowe dla wszystkich oszczędzających zwolnienie z podatku dochodowego składek na IKZE powoduje, że instrument ten nie jest atrakcyjny dla uboższej części społeczeństwa, a funkcjonujący w ramach IKE schemat opodatkowania nie stanowi bodźca do oszczędzania (Jedynak 2016), negatywnie też jest postrzegany brak ujednoliconego, spójnego z powszechnym wiekiem emerytalnym, wieku uprawniającego do wypłaty świadczeń z IKE i IKZE,
- mnogość dostępnych w ramach IKE i IKZE form oszczędzania powoduje, że różnice między tymi instrumentami nie są jasne i zrozumiałe. Porównania z ofertą konkurencji i rankingi utrudnia brak obowiązków sprawozdawczych dotyczących efektywności IKE i IKZE (Pawlak 2017),
- z niskiej świadomości emerytalnej Polaków - ma ona kluczowe znaczenie dla powszechności dodatkowych instrumentów zabezpieczenia emerytalnego. Najistotniejsza jest świadomość konieczności zapewnienia sobie zabezpieczenia emerytalnego wobec niskiej stopy zastąpienia oraz znajomość możliwości wykorzystania odpowiednich instrumentów np. IKE lub IKZE w celu zwiększenia poziomu dochodu po zaprzestaniu aktywności zawodowej (Rutecka 2014: 11).

Głównym wnioskiem płynącym z przeprowadzonych analiz jest stwierdzenie, że w literaturze nie ma jednoznaczności co do definicji ryzyka emerytalnego. Pojawiające się definicje odwołują się do modelu T. Szumlicza (2005) oraz zwracają uwagę na płaszczyźnie przedmiotowej. Oferowane w polskim systemie dobrowolnym instrumenty IKE i IKZE nie zabezpieczają skutecznie przed ryzykiem emerytalnym, ze względu na wykorzystanie przez niewielu oszczędzających oraz niską skalę wykorzystania w stosunku do oferowanych limitów (potwierdzono za Jedynak 2016). Analiza dotychczasowego funkcjonowania instrumentów IKE i IKZE wykazuje, że nie są one atrakcyjne dla potencjalnych oszczędzających. Wydaje się, że największym zagrożeniem jest niska świadomość Polaków w zakresie konieczności zapewnienia sobie dobrowolnego zabezpieczenia emerytalnego. Polscy w dalszym ciągu uważają, że to państwo jest odpowiedzialne za świadczenia emerytalne i to ono musi zatroszczyć się o ich przyszłe dochody. Dodatkowo na brak atrakcyjności IKE i IKZE wpływa ich mała różnorodność w stosunku do tradycyjnie oferowanych produktów oszczędnościowych, a dobrowolność w sprawozdawczości uniemożliwia porównania efektywności.

Bibliografia

- Ando A., Modigliani F., (1963) *The life cycle hypothesis of saving: aggregate implications and tests*, „American Economic Review”, no. 53.
- Arrow K. J., (1979) *Eseje z teorii ryzyka*, PWN, Warszawa.

- Białowas S. (2013), *Zachowania oszczędnościowe w polskich gospodarstwach domowych. Postawy, determinanty, model*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań
- Buła P., (2003) *Zarządzanie ryzykiem w jednostkach gospodarczych. Aspekt uniwersalistyczny*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków.
- Chybalski F. (2012) *Problem racjonalności w decyzjach emerytalnych. Rozważania teoretyczne* Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Efektywność – konceptualizacja i uwarunkowania nr 262, s. 64-75.
- Czekaj J., Dresler Z. (2006), *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Dickson G. A. C., (1991) *Risk and Insurance*, The Chartered Insurance Institute, Cambridge, s. 1/2–1/12.
- Drucker P. F., (1995) *Zarządzanie w czasach burzliwych. Nowoczesność*, Czytelnik, Warszawa.
- Fox J. (2013) *Why Retirement Risks Are Best Shared*, Harvard Business Review z dnia 9.08.2013.
- Handschke J., Łyskawa K., Ratajczak J., (2005) *Ryzyko emerytalne w systemie zabezpieczenia na starość*, (w:) *Spoleczne aspekty ubezpieczenia*, red. T. Szumlicz, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Jędralska K. red., (2010) *Zarządzanie niepewnością*, AE, Katowice.
- Jedynak T. Ryzyko starości a dodatkowy system emerytalny w Polsce Zesz. Nauk. UEK, 2016; 8 (956): 5–22. DOI: 10.15678/2016.0956.0801
- Kania P. (2014) *Uwaga! Ryzyko emerytalne. Grozi dożywotnią pracą* „Finanse Osobiste” z dnia 25.03.2014 [online].
- Knight F. H., Risk, (1921) *Uncertainty and Profit*, University of London, London.
- Kreim E., (1988) *Zukunftsorientierte Kreditentscheidung*, Gabler, Wiesbaden
- Krupski R. (red.), (2005) *Zarządzanie przedsiębiorstwem w turbulentnym otoczeniu*, PWE, Warszawa.
- Kuc B. R., (2007) *Ryzyko menedżerskie – determinanty osobowościowe i sytuacyjne (ryzykanci, hazardziści, asekuranci)* w: *Zarządzanie ryzykiem – wyzwania XXI wieku*, red. B. R. Kuc, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania i Prawa, Warszawa, s. 11–26.
- Lach D. E. (2014) *O zabezpieczeniu na starość i ryzyku „starości” — raz jeszcze* „Praca i Zabezpieczenie Społeczne” 3/2014, s. 2-8.
- Martin J. E., Heaulme P. F., (1998) *Risk Management: Techniques for Managing Project Risk*, w: *Field Guide to Project Management*, ed. D. I. Cleland, Van Nostrand Reinhold, New York, s. 162–182.
- Pawlak M. (2017) *Najlepsze IKZE w Dobrowolnych Funduszach Emerytalnych* z dnia 15 listopada 2017 [online] serwis emerytalny.rp.pl
- Philip F. (1967), *Risiko und Risikopolitik*, C.E. Poeschel Verlag, Stuttgart.
- Poteraj J. (2011), *Metoda ubezpieczeniowa w zarządzaniu ryzykiem starości* (w:) *Ubezpieczenia gospodarcze i społeczne. Wybrane zagadnienia ekonomiczne*, red. W. Sułkowska, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Rogowski W., Grzywacz J., (1999) *Ryzyko kredytowe – pojęcie oraz klasyfikacje*, „Bank i Kredyt”, nr 10, s. 20–23.
- Rowe W.A. (1977), *An Anatomy of Risk*, John Wiley and Sons, New York.
- Rutecka J. (2014), *Dodatkowe zabezpieczenie emerytalne – charakterystyka i czynniki rozwoju*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 342, Wrocław s. 256-265, <https://doi.org/10.15611/pn.2014.342.24>.
- Stanisławek R. (2018) *Co się bardziej oplaca: IKE czy IKZE? Nareszcie wiadomo!* [online] www.opiekuninwestora.pl z dnia 10.02.2018.
- Szczepański M. (2014), *Zarządzanie ryzykiem długowieczności w polskim systemie emerytalnym*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 802, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 65, Szczecin.

Szumlicz T. (2005), *Ubezpieczenie społeczne. Teoria dla praktyki*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa.
Teczke J. (1996) *Zarządzanie przedsiębiorstwami zwiększonego ryzyka*, Prace Komisji Organizacji i Zarządzania PAN, Kraków.
Tyszka T., (1997) *Psychologia zachowań ekonomicznych*, PWN, Warszawa.
Willett A. H., (1951) *The Economic Theory of Risk and Insurance*, Homewood, Philadelphia.
Williams A., Smith M., Young P. (2002), *Zarządzanie ryzykiem a ubezpieczenia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
<https://konto-ikze.pl/porownanie> z dnia 12.02.2018.
Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 24 marca 2017 r. w sprawie tablicy średniego dalszego trwania życia kobiet i mężczyzn.

Summary

In view of limiting the relative amount of benefits from public pension systems, voluntary pension security becomes increasingly important. In Polish terms, they are created from an individual initiative or initiative of the employer. The primary role of this security is to ensure that the standard of living is maintained after retirement, and it results from the awareness of the future pensioner. The purpose of this study is to characterize the risk in voluntary pension, indicating its universality. The work uses a literature review and statistical analysis. The considerations made indicate the ambiguity of the definition of voluntary risk and the low popularity of IKE and IKZE among Polish society.

Keywords : pension risk, old-age risk, voluntary pension funds, IKE, IKZE

Informacje o autorze:

dr inż. Iwona Staniec

Politechnika Łódzka

Wydział Zarządzania i Inżynierii Produkcji

ul. Wólczańska 215

90-924 Łódź

Tel.: (+48) 42 631 36 93

e-mail: iwona.staniec@p.lodz.pl

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5580-5450>

Małgorzata Zaleska
The Institute of Banking, Warsaw School of Economics

ACTORS OF THE INSTITUTIONAL REFORMS OF THE EUROPEAN BANKING SECTOR IN RESPONSE TO THE CRISIS

The article presents the main European policy makers implementing the reform of the banking sector in response to the contemporary global financial crisis. The institutional changes are assessed in the paper, including the establishment of the European banking union, modifications in the EU deposit insurance systems and considerable strengthening of the role of central banks, with special focus on the European Central Bank. Moreover, potential sources of another financial crisis are identified and further institutional changes in finance are proposed.

Key words financial crisis, banking reforms, financial safety net, central bank

Introduction

For years, in response to financial crises, new regulations have been created in the financial sector and the old ones have been changed. On the pretext of increasing financial safety and protecting clients of financial institutions, the number of regulations and their complexity is increased. The same occurred in response to the last contemporary global financial crisis of our times.

The foregoing raises the question about the optimum scale of financial markets and their regulation, and also about the balance point between the market mechanisms and the degree of state interventionism. The answer is not simple and our analysis of the status quo leads to the conclusion that regulations are becoming more and more complicated and they can be understood perhaps only by their authors. Moreover, the structure of compliance divisions, which are always more popular in financial institutions, is becoming excessively elaborate.

Institutional changes are introduced by policy makers, i.e. the main actors of the transformations. Nonetheless, they affect numerous business entities and the general public. The most important, although not the only actors of the changing European banking landscape are: the Eurogroup, European Commission, European Parliament and Council as well as Member State governments and institutions of the European financial safety net, in particular the European Central Bank, and Systemically Important Financial Institutions (SIFIs). The new actors, created in reaction to the contemporary global financial crisis, include new bodies of macro- and microprudential supervision and new organs which emerged within the European banking union. The actors of the transformations are therefore many, perhaps even too many.

The article will discuss the institutional changes referred to the financial sector, which in the author's opinion are most significant, with special focus on the banking sector - proposed in reaction to the last contemporary global financial crisis. Our attention will also concentrate on the European reforms and on the main policy makers

mentioned above. This will let us present the role of the policy makers and analyse the changes which they introduced in the European financial system.

Financial crises

The concept of financial crisis is differently defined in theory and in practice. Most often, it is associated with panic on the markets (bank runs) or with a significant loss of asset value. Along with the concept of financial crisis, we speak of currency and debt crises. The contemporary crisis has shown that a clear-cut distinction between the types of crises mentioned above is not justified since financial problems of large banks and bail-out operations to prevent their failure led to considerable worsening of the condition of public finance in some countries.

Analysis of the contemporary global financial crisis has shown that it developed in two phases. The first phase of the crisis was largely manifested by:

- bankruptcy of a series of financial institutions,
- limited access to liquidity,
- greater risk aversion.

The second stage of the crisis had the following symptoms:

- worsening of the condition of public finances (especially in PIIGS countries),
- greater borrowing demand of the countries,
- sudden increase in public debt to GDP ratio,
- higher profitability of government bonds,
- lowering of some countries' rating.

Crises on the financial markets have always occurred and always will. Usually, they are generated by a combination of several factors. It is quite challenging to predict when the next crisis is going to arise, what will be its reasons, scale and outcome. Therefore, safety net institutions devise and apply early warning systems, which are supposed to identify both systemic threats and those affecting individual banks.

It should be remembered that threats to the sector and to individual banks may not be directly connected with their banking activity but they may come from outside. Crisis situations may be triggered by terrorist attacks, failures of communications networks and IT systems as well as power cuts. Policy makers should definitely turn their attention to the threats connected with cyber security since this kind of risk seems to have been underestimated. This will also pose a challenge of ensuring public expense necessary to raise the security level and to finance welfare programmes which are being increasingly developed.

Because of the importance of the financial system in the entire institutional order of the country, a framework for crisis management is created with reference to the banking sector. The crisis management framework should include a set of rules and legislation concerning recovery proceedings and bank failure. Moreover, they should also refer to threat identification (early warning systems mentioned above), development of emergency plans and drawing conclusions from crisis situations for the future („lessons from the crisis”). Unfortunately, our observations so far have shown that conclusions drawn from crises are relatively quickly forgotten by the policy makers and by the general public.

It has been confirmed that fundamental errors in bank (including credit) risk management, greed of the bankers and indolence of the regulators led to the

contemporary global financial crisis. One could even say that all the actors contributed to the contemporary global financial crisis.

In crisis situation, central banks (also as lenders of last resort) have a special role to play, similarly to the bodies which may carry out resolution or pay out guaranteed deposits should the savings be unavailable in the bank. Both these entities may also support banks experiencing financial difficulty. Crisis management referred to individual banks essentially consists in taking a decision whether to save a bank or declare its bankruptcy. We should also remember about the „too big to fail” rule, which means that the largest banks will in principle be saved if they fall into financial trouble. In the case of a systemic crisis, the main challenges are to restore trust, reduce uncertainty and support liquidity on the bank market, including the interbank market, where banks lend funds to each other.

European Union, Eurozone - diagnosis and directions of change

First, it has to be said that policy makers have not succeeded yet in creating an optimum currency area within the European Union and the original assumptions of the Eurozone have not been met (the Eurozone still is not an optimum currency area). Among others, high level of wage flexibility and labour mobility, high degree of capital mobility and of intra-industry trade development have not been achieved. Moreover, it is difficult to implement the same monetary and economic policies in the countries of so different economic situation as it is the case in the Eurozone. Thus, conflicting national interests are more and more often revealed within the Community, i.e. the Eurozone. Reforming the Eurozone without removing the original flaws is therefore difficult and will probably not produce the desired outcome.

Taking a broader look at the European Union, it should be noted that the long-term competitive advantage of Europe over the world has not been gained nor has permanent economic growth without significant interference been achieved. Additionally, the idea of cooperation and solidarity of Member States appeared to be a void concept as the interests of France and Germany have dominated so far.

In response to the contemporary global financial crisis, the Eurozone policy makers, including the Eurogroup with the leading role of Germany and France, were confronted with a dilemma whether the Eurozone should disband or further integrate. They chose the second option, which was outlined in the document entitled „Towards a Genuine Economic and Monetary Union”, published in 2012. Within the target Economic and Monetary Union four pillars have been identified:

- integrated financial framework,
- integrated budget framework,
- integrated economic policy framework,
- legitimacy and democratic responsibility.

It has to be noted that the main Eurozone problem so far was not a lack of framework, criteria, gauges and indexes, but a lack of compliance therewith and its widespread tacit approval. Policy makers created the rules and then „turned a blind eye” to the fact that they were not observed.

On the other hand, national governments of Member States tried to:

- boost domestic demand and stop the increase of unemployment rate,

- introduce budget savings policies,
- seek new income sources,
- pursue an active fiscal policy.

One should not forget about the national public aid. From October 2008 till October 2012 the European Commission approved funding for the financial sector totalling 5.06 billion Euro (40.3% of EU GDP). The aid was addressed in principle to all the UE Member States except for Bulgaria, Czech Republic, Estonia, Malta and Romania.

European banking reforms - selected aspects

European banking union

Under the integrated financial framework a European banking union was envisaged to include three pillars:

- Single Supervisory Mechanism,
- Single Resolution Mechanism,
- European Deposit Insurance Scheme.

The first two pillars have been implemented while the third one, i.e. the European Deposit Insurance Scheme is still being discussed (it is due to be fully implemented only in 2024). The project of the European banking union is still unfinished, and therefore incomplete.

The main role in carrying out the European banking supervision is played by the European Central Bank, which will be discussed below (in the section devoted to the change in the role of the European Central Bank).

The idea of resolution consists in structured liquidation of the banks which found themselves in considerable financial difficulty. There should be first and foremost the bank shareholders and creditors and not tax payers and bank clients (*in extremis* those who have deposits exceeding 100 thousand Euro) to pay for these problems. Although the above concept is interesting, we should bear in mind enormous difficulties in its implementation when it comes to major European banks. Special European resolution fund will total several tens of billions Euro (finally it should be approx. 55 billion Euro), while the asset value of the largest European banks is expressed in billions of Euro. It will not be possible to apply the resolution procedure successfully to the largest European banks.

The Single Resolution Board is a body supposed to take the decision to adopt the resolution mechanism and to implement the process of its supervision. However, since the Single Resolution Board is not envisaged in the Treaty on the functioning of the European Union, in order to avoid possible complaints, it was decided that final decisions with regard to resolution will be made by the European Commission and the European Council. This means that the institution will „multiply”, the boundaries of its competences and responsibilities will be blurred, decision-making will take more time and the risk of premature disclosure of information to the public will grow, which may potentially trigger a run on banks. The Single Resolution Board is also supposed to manage the European Deposit Insurance Scheme in the future. The fact that there will be no new entity established within the European banking union is definitely positive. Moreover, it should be noted that in the case of serious problems of a bank, it will be possible to carry out a resolution process or declare bankruptcy of the bank and pay out

the guaranteed deposits. Decisions in this area should be taken by a single institution rather than a few different bodies.

The European banking union is also obligatory for the Eurozone countries, while Member States outside the Eurozone may but do not have to join the union on the so called close cooperation basis. However, so far not a single state has established such close cooperation since there seem to be no real advantage thereof. Close cooperation does not necessarily mean e.g. access to funding and liquidity instruments offered by the European Central Bank, which in turn means different position of different states within a single banking union project.

Deposit Insurance Scheme in EU Member States

Deposit insurance schemes on the financial market may adopt a form of integrated or differentiated (specialized) model. In the integrated model, a single institution guarantees reimbursement of the funds collected on the financial market. In the differentiated model, the funds collected within a segment of the financial market are guaranteed by different institutions. In Poland for example, deposits held in banks and credit unions are guaranteed by the Bank Guarantee Fund, while funds deposited in instruments held on investment accounts e.g. in brokerage houses - by the National Depository for Securities. Meanwhile, banks offer both classical banking products and investment accounts. That is why, if a bank is declared insolvent, its clients will have to use two different deposit insurance systems, what is more -systems operating according to different rules. Therefore, from the systemic perspective, and from the point of view of the clients of financial institutions, the concept of organizational merger of the deposit insurance system with a system guaranteeing loss compensation to investors should be finally implemented.

In response to the contemporary global financial crisis, European policy makers, including the European Commission decided to strengthen the sense of security of the European depositors. Therefore, they decided to raise and unify the guaranteed amount and to shorten the time of pay-out of guaranteed deposits (from 3 months to 20 days, and then, eventually to 7 days). The guaranteed deposit amount was raised to 100 thousand Euro and unified within the entire European Union, in the name of social justice and equal opportunities for EU citizens. Nevertheless, we should remember that different European countries have different purchasing power. Moreover, in the case of non-Eurozone countries, there is a foreign exchange risk which may affect the final amount paid out in the national currency.

Beneficiaries of the above changes were the clients of financial institutions, which were declared insolvent, while the cost of this operation is borne mostly by the banks. However, banks are not charity institutions and therefore they may try to transfer the higher cost of maintaining deposit guarantee schemes onto their clients. Thus, the clients more and more share the cost of maintaining the system of pay-outs to those customers whose deposits are no longer available.

Change in the role of the European Central Bank

It is evident that the role of central banks has changed. Formerly „quiet” institutions, „on the sidelines” of economic policy, they have become the frontline players, „supergovernments”, „the last resort” in boosting economic growth. Central banks

(excluding the National Bank of Poland) started to provide aid directly to the governments and financial institutions, „pump” enormous funds into economy, which had never been done before.

Since the standard monetary policy instruments were not sufficient to tackle the crisis effectively, some central banks started to take action which was earlier considered illicit or inadmissible. Direct aid to governments or financial institutions is one of such examples.

Non-standard instruments were also included in the instrumentarium of the European Central Bank. The most important non-standard instruments applied by the European Central Bank include:

- unconditional buy-out of covered bonds, which has been carried out periodically since July 2009,
- unconditional buy-out of treasury bonds: from Greece, Portugal and Ireland (2010-2012) and from Spain and Italy (2011-2012),
- unconditional buy-out of asset-backed bonds since November 2014.

One of the most prominent non-standard instruments is quantitative easing, which consists in increasing money supply (money stock) through purchase of financial assets from banks by the central bank in order to encourage them to promote credit growth. The European Central Bank introduced quantitative easing – buying out government bonds and private assets (later including bonds issued by regional authorities) – relatively late, i.e. only in March 2015, purchasing 60 billion Euro monthly (this amount is limited to 30 billion monthly from January 2018 on). This fact could be associated with the change of the Governor of the European Central Bank, or considered to be a pure coincidence.

The question about long-term effects of quantitative easing – also dubbed „helicopter money” – remains open. What will the return to standard central bank operation be like, and – more generally – what should this „normality” look like. Additionally, there is an important question about what central banks will do with “toxic” assets, which they keep in their portfolio.

An important and positive step was to create macroprudential supervision, which focuses on identification and analysis of systemic risk, and on preventing destabilization of financial markets and economy. Its role is therefore to prevent macroeconomic imbalances. Risks which are important for macroprudential supervision include, for example, deepening debt crisis or overheated economy and appearance of speculative bubbles. The borderline between the activity of macroprudential supervision and economic policy is therefore blurred. Thus, cooperation between the bodies of macroprudential supervision and the governments is essential.

Microprudential supervision concentrates on assessing individual financial market institutions and tries to ensure safety of their operation and their clients. It prepares e.g. binding technical standards, issues interpretation guidelines, clarifies discrepancies in the opinions between national supervision institutions and is competent to resolve disputes (binding mediation).

The European macroprudential supervision was entrusted with the European Systemic Risk Board (ESRB), while the banking microprudential supervision – with the European Banking Authority (EBA). The European Systemic Risk Board is a „new” independent EU body at the European Central Bank, and the ECB governor is its chairman. The European Banking Authority is also a „new” independent EU body,

which is supposed to cooperate – among others – with the European Systemic Risk Board.

Table. 1. Bodies of European microprudential supervision

European supervisory authorities
European Banking Authority in London
The European Securities and Markets Authority in Paris
European Insurance and Occupational Pensions Authority in Frankfurt am Main
national supervisory bodies

Source: own study

As it was mentioned above, operating within the European banking union, the European Central Bank took over direct supervision of the largest Eurozone banks, i.e. 119 banks (holding approx. 82% of Eurozone bank assets):

- where the total value of the assets exceeds 30 billion Euro, or
- where the total value of the assets exceeds 5 billion Euro and the bank runs important cross-border activity (the ratio of its cross-border assets/liabilities in more than one other participating Member State to its total assets/liabilities is above 20%), or
- which were considered to be important banks by the European Central Bank upon request of the national supervisory body, or
- have received funding from the European Financial Stability Facility (EFSF) or from the European Stability Mechanism (ESM), and also
- which are the three most important banks in each of the participating Member States.

The above means that the supervisory competences are transferred from the national to the European level. Transferring supervision to the European Central Bank was motivated by - at least theoretical - autonomy of this institution. Nevertheless, supervisory decisions were entrusted with the ECB Governing Council, where only the governors of Eurozone central banks are represented. Hypothetically, if Poland entered into close cooperation within the European banking union, it would not have its representative in the ECB Governing Council anyway and thus would not have any influence on its final decisions.

Moreover, transferring supervisory competences onto the level of the European Central Bank, without thorough change of the present supervisory structure made the institution “grow by multiplication” while the competences and responsibilities became less clearly defined. In extreme cases, a Eurozone bank may fall into the jurisdiction of five supervisory bodies, i.e. ECB, ESRB, EBA, supervisory body in the home state and in the host state.

The problems outlined above result among others from a lack of realistic possibility to change the Treaty on the functioning of the European Union. Some of the present policy makers cannot be eliminated and replaced with new actors nor can new actors be introduced. Therefore the present policy makers approve the decisions of the new actors. Thus, the lack of realistic possibility to change the Treaty on the functioning of the European Union should be considered as one of the very important UE political risks,

which is yet another manifestation of the contemporary crisis and is reflected in the institutional and economic conditions.

SIFIs - an unsolved problem

One of the criteria of classification of the banks is their size. Banking literature and practice has long known the concept of banks which are „too big to fail”. Recently, this concept has been extended to include a notion of Systemically Important Financial Institutions (SIFIs)¹. Both these terms refer to the largest banks, whose financial problems may pose a threat to financial stability or even to the public finances. For example, the largest bank registered in the European Union, i.e. HSBC in mid-2017 managed the assets worth nearly 2.5 billion USD.

If such big banks fall into financial difficulty, they are usually saved by means of public funds. Such banks (collecting deposits) are not declared insolvent since the deposit insurance schemes are not able to pay out the guaranteed amounts, considering the assets at their disposal. It is therefore required that deposit insurance schemes have now only at least 0.8% of guaranteed deposits. This gives rise to the phenomenon of the so called moral hazard: the largest banks know that if they fall into financial difficulty, they will be saved anyway.

In response to the contemporary global financial crisis, an attempt was made to solve the problem of SIFIs, which unfortunately failed due to the fact that EU policy makers gave in to the pressure of the banking lobby.

An 11-member Expert Group chaired by E. Liikanen was created to propose structural reforms of the European banking sector aimed at solving the SIFIs problem. Among the five recommendations offered in the so called Liikanen Report, there was one which shows the need to separate legally the deposit-credit banking sector from investment banking operations. Separating these two areas would apply to the entities whose investment activity exceeded 15-25% of their assets or 100 billion Euro. This would entail a change of the structure of the European banking sector, and that is why it encountered strong opposition of the banking lobbyists and eventually left the SIFIs problem unsolved. Perhaps „small is beautiful” but big is definitely more powerful.

Proposals of further reforms

In December 2017 other proposals of further Eurozone reforms, which favoured even stronger integration, were announced. One of the most important proposals envisages creation of the European Monetary Fund (EMF) and appointment of the European Minister of Finance and Economy.

At present, however, it is not possible to fully assess the proposal which envisages creation of the European Monetary Fund which is supposed to be based on the European Stability Mechanism (ESM). Its financial and institutional framework would, in principle, remain the same as in the ESM. It would continue providing aid only to the Eurozone Member States which are in a difficult financial position and also it would provide support to the Single Resolution Fund (a kind of last resort lender in the

¹ More on this topic in: M. Zaleska, „SIFIs - nierozwiązywalny problem?” w „Eseje o stabilności finansowej”, A. Alińska (red.), CeDeWu, Warszawa 2012, str. 385-388.

resolution process). The only difference would be the possibility to help banks in all banking union countries, not only those in the Eurozone. Theoretically, it should help some EU countries to seek independence from the IMF funds. The EMF should also operate more quickly than the ESM, and it would be chaired by the European Minister of Finance and Economy. The minister would be the Vice President of the European Commission and the Eurogroup head at the same time („three in one”), which could result in an attempt to impose the Eurozone members’ opinion on the other Member States. The quality of cooperation between the new Minister and the ECB Governor will also matter.

The option for the non-Eurozone Member States which belong to the banking union to benefit from the aid of the European Monetary Fund encourages us to seek close cooperation within the European banking union. On the other hand, the fact that the final decisions are taken by the ECB Governing Council (with no Polish representative) anyway signals the need for caution.

Therefore, the proposed reforms are not comprehensive, which is also due to the fact that it is impossible to amend the Treaty (TFEU). Moreover, it will be difficult to achieve the goals set without collecting considerable sources of financing for effective operation of the European Monetary Fund, which has not even been mentioned.

That is why the proposed changes appear not quite precise, or even seem only to serve the EU propaganda purposes. There is one statement made by Jean-Claude Juncker that we can support: „We started repairing our roof. But we have to finish this job (...) as long as the sun is shining.” And perhaps we should add – continuing Juncker’s thought – that the above proposals for changes will not repair all the holes in the roof.

Other challenges which remain unsolved

Along with the political risk and the other challenges outlined above, the following should be considered as the most important issues contemporary Europe needs to address:

- insufficient long-term savings,
- underestimated risk of government securities.

Firstly, there is a need to increase long-term savings, especially in Poland. In this respect, we tag along behind other EU countries, both when we compare their value to GDP and when we compare the percentage of personal income put aside as savings. Savings are indispensable to finance economic development of a country, ensure its financial stability and increase the degree of its independence from foreign capital, which may go as quickly as it comes. From the citizen’s point of view, savings give a sense of security and are a source of pensioner’s income. Bearing in mind higher pensioner’s income, which reduces the risk of social dissatisfaction in the future, and the development of capital market, policy makers should introduce additional tax reliefs for long-term savers as well as statutory solutions referring to REITs (Real Estate Investment Trusts) in Poland.

REITs could become real estate investment trusts listed at the Warsaw Stock Exchange, generating profit to the Polish individual investors which would be paid out in the form of an 80% dividend and supply the state budget with tax. It is in the interest

of all generations of the Poles – in view of the recent reduction of the retirement age – to create a safe and long-term instrument financing growth of our future pensions. The more so that most of the countries of the so called Old European Union introduced REITs already more than ten years ago; e.g. France in 2003, while Germany, Italy and Great Britain – in 2007. Potential argument claiming that real estate markets in these countries were fully mature while the Polish market was not yet ready for such a contemporary instrument, is not convincing. From among the new EU countries, Lithuania and Hungary introduced REITs successfully in 2008 and 2011, respectively. It only heightens the feeling that we have been left far behind.

Secondly, there is no idea how to defuse the „ticking bomb” of the government securities on the balance sheets of European banks. These securities, which in European legislation are considered to be risk-free, in practice are not void of risk (to give only an example of the Greek government securities). Banks are not limited to buy securities and they do purchase them, while the governments are happy that there are investors who finance the state budget. The problem lies in the fact that the risk carried by these securities is not properly measured and secured and may lead to another outburst of the financial crisis. Policy makers unfortunately do not show much responsibility or we can even speak of their hypocrisy.

Conclusions

In the name of improving security of financial institutions and protecting their clients, the number and level of complexity of regulations referred to financial markets, and mainly to the banking sector was increased. Other segments of the financial market unfortunately have not been thoroughly reformed (e.g. the system of loss compensations to investors mentioned above).

The changes which were implemented certainly strengthened the banking system stability but nonetheless they will not protect us against another crisis. This is due not only to the shortcomings of the changes but also to new threats which have appeared and are also due to greater popularity of new technologies applied on the financial markets.

At the same time, the changes introduced by the policy makers increased the cost of maintaining financial security systems, including market supervision. This was naturally reflected in the higher operational costs of financial institutions, especially banks. Indirectly, it also affects the general public since banks try to transfer this additional financial burden onto their clients.

Moreover, in modern times we have seen a leadership crisis in Europe. Germany and France - despite their aspiration - did not live up to the standard. Great majority of the changes which are presented and assessed in this article were political in character and were introduced in response to different crisis situations („putting out fires”), without a broader vision and strategy to improve the security system and infrastructure of the financial markets. More and more often, political factors dominated over the economic ones.

In result, the number of policy makers (actors) has increased (the so called „growth by multiplication”). New bodies were established without a thorough reform of the institutions which were already operating. This blurred the borderlines between competences and responsibilities, and prolonged the decision-making process.

Another important aspect is the fact that the policy makers and the general public relatively quickly forget about the sources and effects of the crisis, and moreover they do not want to see some of the problems (e.g. risk related to the government securities). They do so because it is convenient in terms of their short-term priorities. However, there will be other policy makers in the future, not „us” to face the problem. Still, decisions are made in short-term perspective, with no long-term vision or even strategy. And unfortunately, there is tacit permission for selected groups of policy makers not to observe some rules. The problem lies not only in the lack of necessary or appropriate regulations but also in the tacit permission not to play by them.

Bibliography

- „Antykrzysowe działania wybranych banków centralnych w latach 2007-2010”, Narodowy Bank Polski, Warszawa, maj 2010
- Czekaj J., Owsiak S., „O potrzebie rewizji paradygmatu o autonomii polityki monetarnej i polityki fiskalnej”, w: „W kierunku nowego ładu świata finansów”, red. J. Nowakowski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2015
- “Global systemically important banks: updated assessment methodology and the higher loss absorbency requirement”, Basel Committee on Banking Supervision, Basel, July 2013
- Gospodarowicz M., „System gwarantowania depozytów z uwzględnieniem indywidualnego ryzyka banku i ryzyka systemowego”, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2015
- Hryckiewicz-Gontarczyk A., „Anatomia kryzysów bankowych”, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2014
- „Informacja o działalności Komitetu Stabilności Finansowej w zakresie nadzoru makroostrożnościowego w 2016 roku”, Komitet Stabilności Finansowej, Warszawa, czerwiec 2016
- Koleśnik J., „Bezpieczeństwo systemu bankowego. Teoria i praktyka”, Difin, Warszawa 2011
- Koleśnik J., „Adekwatność kapitałowa banków”, Difin, Warszawa 2014
- Koleśnik J., „Kształt nadzoru bankowego i regulacji nadzorczych w Unii Europejskiej i w Polsce”, w: „Instrumenty i regulacje bankowe w czasie kryzysu”, red. J. Nowakowski, Difin, Warszawa 2010
- Kozińska M., „Przymusowa restrukturyzacja banków w Unii Europejskiej”, CeDeWu, Warszawa 2018
- „Macroprudential Policy Tools and Frameworks, Progress Report to G20”, Financial Stability Board, International Monetary Fund, Bank for International Settlements, 27 October 2011
- Miklaszewska E., „Zmiany strategiczne na europejskim rynku bankowym w okresie pokryzysowym”, Poltext, Warszawa 2018
- Mikołajczyk M., „Instrumenty polityki makroostrożnościowej”, w: „Nauki ekonomiczne w XXI wieku”, red. R. Bartkowiak, P. Wachowiak, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014
- „Nadzór makroostrożnościowy w Polsce - ramy instytucjonalno-funkcjonalne”, Komitet Stabilności Finansowej, Warszawa 2016
- „Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego”, Narodowy Bank Polski, Warszawa, wrzesień 2009
- Zaleska M., „Bankowość”, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013
- Zaleska M., „Europejska unia bankowa”, Difin, Warszawa 2015
- Zaleska M., „Gwarancje depozytów bankowych w świetle kryzysu” w: „Nauki społeczne wobec kryzysu ekonomicznego”, red. J. Osiński, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009
- Zaleska M., „Gwarantowanie depozytów”, w: „Bankowość detaliczna”, red. J. Koleśnik, Difin, Warszawa 2016

Zaleska M., „SIFIs – nierozwiązywalny problem?”, w: „Eseje o stabilności finansowej”, red. A. Alińska, CeDeWu, Warszawa 2012
Zaleska M., „Świat bankowości”, Difin, Warszawa 2018
Zaleska M., „The System of Deposit Guarantees and of the Security of the Banking System in Poland in the Context of Global Systemic Challenges” in „The Banking System in Poland”, edited by H. Żukowska, M. Żukowski, Maria Curie-Skłodowska University Press, Lublin 2008
Zaleska M., „Współczesna bankowość”, Difin, Warszawa 2007
Zaleska M., „Zmiany zasad gwarantowania depozytów w odpowiedzi na globalny kryzys finansowy” w: „Instrumenty i regulacje bankowe w czasie kryzysu”, red. J. Nowakowski, Difin, Warszawa 2010

Articles

Hart O., Zingales L., A New Capital Regulation For Large Financial Institutions, “CEPR Discussion Papers” No. 7298/2009
Zaleska M., „Kompetencyjne zapętlenie”, Dziennik Gazeta Prawna z 10-11 listopada 2015
Zaleska M., „Kryzys przywództwa”, Gazeta Bankowa nr 7/2017
Zaleska M., „Z dużej chmury średni deszcz”, Gazeta Bankowa nr 1/2018
Zaleska M., „Źródła kolejnego kryzysu finansowego”, Rzeczpospolita z 3 stycznia 2018

Legislation

Regulation (EU) No. 575/2013 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms and amending Regulation (EU) No 648/2012 (Official Journal No L 176 of 27 VI 2013)
Directive 2013/36/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms, amending Directive 2002/87/EC and repealing Directives 2006/48/EC and 2006/49/EC (Official Journal No L 176 of 27 VI 2013)
Directive 2014/49/UE of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 on deposit guarantee schemes (Official Journal No L 173/149)
Act of 5 August 2015 on macroprudential supervision over the financial system and crisis management in the financial system (Polish Journal of Laws of 2015, item 1513 as amended)

Streszczenie

W opracowaniu przedstawiono głównych europejskich decydentów reform sektora bankowego w odpowiedzi na współczesny, globalny kryzys finansowy. Dokonano również oceny wprowadzonych zmian instytucjonalnych, w tym stworzenia europejskiej unii bankowej, modyfikacji w unijnych systemach gwarantowania depozytów oraz istotnego zwiększenia roli banków centralnych, ze szczególnym uwzględnieniem Europejskiego Banku Centralnego. Ponadto zidentyfikowano potencjalne źródła kolejnego kryzysu finansowego oraz zaprezentowano propozycję dalszych zmian instytucjonalnych w sferze finansów.

Słowa kluczowe: kryzys finansowy, reformy bankowe, sieć bezpieczeństwa finansowego, bank centralny

Informacje o autorze:

Prof. Małgorzata Zaleska, PhD
The Institute of Banking, Warsaw School of Economics
Al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa
e-mail: malgorzata.zaleska@sgh.waw.pl
ORCID: 0000-0003-3963-7298

Magdalena Ziolo
Piotr Niedzielski
Uniwersytet Szczeciński

Finansowanie publicznej komunikacji zbiorowej w aglomeracjach miejskich w Polsce

FINANCING OF PUBLIC TRANSPORT OF URBAN AGGLOMERATIONS IN POLAND

Celem artykułu jest przedstawienie sposobów finansowania publicznej komunikacji zbiorowej w aglomeracjach miejskich ze szczególnym ukazaniem roli jednostek samorządu terytorialnego. Cel szczegółowy obejmuje dokonanie oceny wielkości wydatków ponoszonych przez gminy na finansowanie lokalnego transportu zbiorowego oraz określenie wielkości dopłat, jakie gminy te ponoszą w związku z realizacją zadań z zakresu lokalnego transportu zbiorowego. Analizą objęto jedenaście miast polskich: Szczecin, Poznań, Wrocław, Warszawa, Kraków, Toruń, Bydgoszcz, Gdańsk, Gdynia, Sopot oraz Łódź, ze szczególnym wyróżnieniem Szczecina. W badaniach wykorzystano krytyczną analizę literatury metody indukcji i dedukcji oraz analizę wskaźnikową. W efekcie przeprowadzonych badań stwierdzono, że wydatki na publiczną komunikację zbiorową stanowią znaczące obciążenie dla budżetów badanych miast, a wpływy z biletów komunikacji miejskiej nie zapewniają ich pełnego finansowania (średnio pokrywają 40% zapotrzebowania na finansowanie). Oryginalnym rozwiązaniem dla podjętego problemu badawczego jest zaproponowanie koncepcji zarządzania przychodami do maksymalizacji przychodów ze sprzedaży biletów w miastach.

Słowa kluczowe: finansowanie komunikacji publicznej, transport publiczny

Wstęp

Transport publiczny jest jedną ze sfer aktywności jednostek samorządu terytorialnego (JST) zarówno szczebla lokalnego (gminy i powiaty), jak i regionalnego (województwo samorządowe). Wykonywanie zadań własnych przez JST (do takich zalicza się zadania z zakresu publicznego transportu zbiorowego) wymaga zabezpieczenia źródeł ich finansowania. W polskich uwarunkowaniach źródła prawa w tym zakresie tworzą akty prawne o charakterze ogólnym oraz przepisy szczególne. W odniesieniu do transportu regionalnego pozostającego w kompetencji samorządu podstawowymi źródłami prawa są:

- Konstytucja RP z dnia 2 kwietnia 1997 r.¹;
- ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych²;

¹ DzU 1997 nr 78 poz. 483 z późn. zm.

² DzU 2009, nr 157, poz. 1240 z późn. zm.

- ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (JST)³;
- inne ustawy m.in. ustawa z dnia 16 grudnia 2010 r. o publicznym transporcie zbiorowym⁴.

Kwestie organizacyjno-finansowe dotyczące funkcjonowania publicznego transportu zbiorowego oraz zarządzania nim szczegółowo reguluje ustawa z dnia 16 grudnia 2010 r. o publicznym transporcie zbiorowym⁵. Zgodnie z treścią przepisów zawartych w art. 50-54 ustawy do form finansowania przewozów o charakterze użyteczności publicznej zalicza się⁶:

1. Opłaty pobierane w związku z realizacją usług świadczonych w zakresie publicznego transportu zbiorowego;
2. Rekompensaty z tytułu:
 - a. utraconych przez operatora przychodów w związku ze stosowaniem ustawowych uprawnień do ulgowych przejazdów w publicznym transporcie zbiorowym;
 - b. utraconych przez operatora przychodów w związku ze stosowaniem uprawnień do ulgowych przejazdów w publicznym transporcie zbiorowym ustanowionych na obszarze właściwości danego organizatora, o ile zostały ustanowione;
 - c. poniesionych przez operatora kosztów w związku ze świadczeniem usług w zakresie publicznego transportu zbiorowego.
3. Środki transportu udostępniane operatorowi przez organizatora na realizację przewozów w zakresie publicznego transportu zbiorowego

Atrakcyjność miejskiego zbiorowego transportu publicznego, rozumiana jako wysoka funkcjonalność i przystępność cenowa w coraz większym zakresie staje się determinantą kształtowania konkurencyjności miasta/aglomeracji jako całości i to zarówno w stosunku do swoich mieszkańców jak i osób które w mieście/aglomeracji mają swoje miejsca pracy lub są gośćmi/turystami. Kształtowanie konkurencyjności transportu publicznego względem motoryzacji indywidualnej nie jest jedynie podyktowane kwestiami ochrony środowiska, tj. zmniejszeniu negatywnego oddziaływania motoryzacji indywidualnej, ale wpisują się w szeroko definiowane cele zrównoważonego rozwoju i nowoczesnego wizerunku miasta. Pociąga to za sobą coraz większy udział środków publicznych/budżetów miast w finansowaniu funkcjonowania komunikacji publicznej. Już dzisiaj niektóre miasta oferują bezpłatną komunikację zbiorową, przyjmując 100% finansowania z budżetu JST, jednak szereg miast stara się koszty funkcjonowania komunikacji zbiorowej finansować w pewnej części z wpływów z biletów. Problem rosnących kosztów transportu publicznego oraz braku możliwości pełnego ich finansowania z wpływów z biletów staje się istotnym problemem dla organizatorów transportu, który może zostać rozwiązany poprzez zaproponowanie odpowiednich stawek taryfowych.

³ DzU 2017, nr 0, poz. 1453.

⁴ DzU nr 5, poz. 13, z późn. zm.

⁵ DzU 2011, nr 5 poz. 13 z późn. zm.

⁶ Ibidem.

Badania i analizy przeprowadzone na potrzeby niniejszego opracowania wymagały odniesienia wybranych obszarów badawczych do rozwiązań zastosowanych w innych miastach w kraju. W tym celu zdecydowano się na przyjęcie do analizy następujących ośrodków zurbanizowanych: Poznań, Wrocław, Warszawa, Kraków, Toruń, Bydgoszcz, Trójmiasto (Gdańsk, Gdynia, Sopot), Łódź oraz Szczecin. Uwzględniając parametr jakim jest wielkość jednostki, dla potrzeb analizy i badania budżetów pod kątem finansowania lokalnego transportu zbiorowego przez gminy, do badania wyselekcjonowano miasta na prawach powiatu powyżej 200 tys. mieszkańców (wyjątek stanowi Sopot, który uwzględniono z uwagi na jego powiązania komunikacyjne w ramach Trójmiasta), dla których dostępne były dane ze statystyki publicznej zapewniające rzetelne porównania w czasie. Zbliżone kryteria doboru próby stosuje Dydkowski, selekcyjując od badania miasta powyżej 300 tys. mieszkańców, będące siedzibą wojewody (wyjątek Bydgoszcz) oraz sejmiku województwa. Zbadane we wskazanych ośrodkach obszary dotyczyły analizy budżetów wskazanych miast w aspekcie wydatków na komunikację miejską. Podstawowe parametry dotyczące powierzchni i populacji, przyjętych do analizy porównawczej miast, zestawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Podstawowe parametry charakteryzujące analizowane miasta (stan na dzień 31 grudnia 2016 r.)

Lp.	Miasto	Powierzchnia [km ²]	Ludność ogółem [osoba]	zmiana liczby ludności na 1000 mieszkańców [osoba]	Gęstość zaludnienia [os/1 km ²]
1	Wrocław	292,82	638 586	3,2	2 188
2	Bydgoszcz	175,98	352 313	-6,1	1 990
3	Toruń	115,72	202 562	-2,4	1 746
4	Łódź	293,25	690 422	-7,4	2 337
5	Kraków	326,85	767 348	4,9	2 359
6	Warszawa m. st.	517,24	1 764 615	7,6	3 437
7	Gdańsk	261,96	464 254	5,1	1 781
8	Gdynia	135,14	246 306	0,0	1 823
9	Sopot	17,28	36 533	-13,3	2 086
10	Poznań	261,91	538 633	-4,1	2 048
11	Szczecin	300,60	403 883	-3,5	1 339

Źródło: Dane GUS

Celem artykułu jest przedstawienie sposobów finansowania publicznej komunikacji zbiorowej w aglomeracjach miejskich ze szczególnym ukazaniem roli jednostek samorządu terytorialnego. Cel szczegółowy obejmuje dokonanie oceny wielkości wydatków ponoszonych przez gminy na finansowanie lokalnego transportu zbiorowego oraz określenie wielkości dopłat, jakie gminy te ponoszą w związku z realizacją zadań z zakresu lokalnego transportu zbiorowego. Dla potrzeb badania przyjęto hipotezę, iż istniejący system finansowania publicznej komunikacji zbiorowej w aglomeracjach miejskich nie zapewnia adekwatnego do potrzeb finansowania wydatków na publiczną komunikację. Możliwym rozwiązaniem w opisanym przypadku jest koncepcja Revenue (Yield) Management (zarządzanie przychodami, zarządzania zyskiem) (YM).

Transport indywidualny jako konkurencyjna forma transportu zbiorowego

Tendencje rozwojowe w zakresie transportu indywidualnego są zgodne z ogólnymi, niekorzystnymi z punktu widzenia środowiska naturalnego, trendami zachodzącymi w tym zakresie w innych miastach Polski czy Europy. Zauważalny rosnący wskaźnik motoryzacji indywidualnej, wynika w szczególności z [Pietrzak O, 2015, s.176]:

- wzrostu zamożności mieszkańców miast;
- powszechnej dostępności do rynku pojazdów samochodowych, w tym do rynku pojazdów używanych;
- zmiany stylu życia w miastach – procesy suburbanizacji;
- rozproszenia punktów aktywności społecznej i produkcyjnej;
- zmian na rynku pracy – wymagana mobilność pracowników;
- ograniczonego stopnia atrakcyjności oferty przewozowej transportu miejskiego.

Tabela 2 zawiera dane dotyczące dynamiki zmian liczby samochodów osobowych przypadających na 1000 mieszkańców w analizowanych miastach, w tym dla Szczecina. Dynamika zmian wyliczona została w stosunku do roku poprzedzającego oraz w stosunku do roku bazowego, za który przyjęto w tym przypadku rok 2009. Warto zauważyć, iż w stosunku do roku bazowego, dynamika zmian w Szczecinie była na wysokim poziomie – pod tym względem Szczecin zajął 4. miejsce, za Łodzią, Wrocławiem i Poznaniem. Ośrodkami o najniższej dynamice zmian w stosunku do roku bazowego były Sopot i Bydgoszcz. Analizując natomiast zmiany, jakie dokonywały się w ujęciu rok do roku, Szczecin także uplasował się w grupie miast o najwyższej dynamice – na przestrzeni badanych lat oscylowała ona od ok. 3 do 5%. Miastami z najniższą dynamiką zmian w tym aspekcie były także Sopot i Bydgoszcz.

Tabela 2. Dynamika zmian w zakresie liczby samochodów osobowych przypadających na 1000 mieszkańców w wybranych miastach Polski w latach 2009-2016

Miasto	dynamika zmian liczby samochodów osobowych na 1000 osób							
	2016/ 2009	2016/ 2015	2015/ 2014	2014/ 2013	2013/ 2012	2012/ 2011	2011/ 2010	2010/ 2009
Wrocław	129,68	105,24	104,38	103,08	103,27	102,99	105,38	102,17
Bydgoszcz	118,76	103,82	103,59	102,22	102,78	102,75	102,38	99,91
Toruń	123,70	104,35	103,80	102,56	103,03	102,68	103,60	101,59
Łódź	135,06	104,66	103,88	103,65	104,11	103,27	106,27	104,88
Kraków	126,38	105,07	104,32	102,48	103,58	103,62	104,07	100,73
Warszawa	127,13	104,99	104,64	103,63	103,10	102,69	103,08	102,32
Gdańsk	121,49	103,63	101,68	103,71	102,93	102,44	104,44	100,96
Gdynia	128,75	104,59	104,18	103,56	103,93	102,78	104,86	101,86
Sopot	112,73	101,36	102,72	100,13	103,20	103,67	101,85	99,25
Olsztyn	122,19	104,41	103,68	103,38	102,87	102,58	103,86	99,63
Poznań	128,26	105,64	104,07	103,89	104,29	102,99	104,77	99,79
Szczecin	127,67	104,43	104,46	103,81	103,43	103,11	105,23	100,45

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych

Wysoka dynamika zmian współczynnika motoryzacji w Szczecinie, pomimo jego relatywnie niskiej wartości w stosunku do pozostałych miast, może wskazywać z jednej strony na pozytywne zjawisko, z drugiej jednak strony można wnioskować, iż będzie on

rósł bardziej intensywnie niż w innych miastach, wraz z rozwojem społeczno-gospodarczym miasta. Takie zjawisko z kolei będzie potęgowało ruch pojazdów indywidualnych, zjawisko kongestii transportowej na drogach i tym samym wymuszało na zarządzających, niejako podejmowanie działań na rzecz podniesienia atrakcyjności publicznego transportu zbiorowego w mieście i aglomeracji.

Badanie budżetów wybranych miast w aspekcie dofinansowania komunikacji miejskiej

Gminy jako jednostki samorządu terytorialnego najniższego szczebla w Polsce odpowiadają za organizację i finansowanie lokalnego transportu zbiorowego. Jest to jedno z zadań własnych gmin zdefiniowane w art. 7 ust. 1 pkt. 4 ustawy z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym. Finansowanie lokalnego transportu zbiorowego jest zadaniem kapitałochłonnym z uwagi na wielkość kreowanych w budżetach gmin wydatków, zarówno tych o charakterze bieżącym, jak i majątkowym.

Wykonywanie przez gminy zadań z zakresu lokalnego transportu zbiorowego wymaga zabezpieczenia źródeł finansowania, bowiem opłaty pobierane na mocy ustawy z dnia 16 grudnia 2010 r. o publicznym transporcie zbiorowym⁷⁴, w związku z realizacją usług świadczonych w zakresie publicznego transportu zbiorowego, nie pokrywają całości ponoszonych przez gminy lub ich jednostki organizacyjne wydatków. Wielkość wydatków w zakresie lokalnego transportu zbiorowego różni się w zależności od gminy i systemu miejskiego transportu zbiorowego.

Kształt systemu miejskiego transportu lokalnego i jego organizacja w głównej mierze determinowane są wielkością gminy, mierzoną zazwyczaj liczbą ludności oraz powierzchnią. Dokonując selekcji miast do analizy należy mieć na uwadze, iż nie wszystkie małe ośrodki miejskie mają systemy miejskiego transportu zbiorowego; w dużych i największych miastach natomiast systemy te są nieodłączną ich częścią [Dydkowski G., 2014, s. 74-86]. Uwzględniając parametr jakim jest wielkość jednostki, dla potrzeb analizy i badania budżetów pod kątem finansowania lokalnego transportu zbiorowego przez gminy, do badania wyselekcjonowano miasta na prawach powiatu powyżej 200 tys. mieszkańców (wyjątek stanowi Sopot, który uwzględniono z uwagi na jego powiązania komunikacyjne w ramach Trójmiasta).

Celem analizy budżetów gmin (miast na prawach powiatu) było dokonanie oceny wielkości wydatków ponoszonych przez gminy na finansowanie lokalnego transportu zbiorowego oraz określenie wielkości dopłat, jakie gminy te ponoszą w związku z realizacją zadań z zakresu lokalnego transportu zbiorowego. Analiza pozwoliła na dokonanie diagnozy, a w szczególności badania wielkości wydatków oraz wielkości dopłat zrealizowanych przez wyselekcjonowane miasta w latach 2007 – 2017, przy czym dane dla roku 2017 są wielkościami prognozowanymi.

Analizą objętych zostało 11 miast⁷, które uznano za porównywalne z uwagi na specyfikę lokalnego transportu zbiorowego, a wśród nich znalazły się: Szczecin,

⁷ Do celów badania i analizy budżetów wykorzystano dane ze statystyki publicznej dostępnej w Biuletynie Informacji Publicznej (BIP), odpowiednio dla miast: <http://bip.um.szczecin.pl>; <http://bip.poznan.pl>; <http://bip.um.wroc.pl>; <https://bip.warszawa.pl>; <https://www.bip.krakow.pl>; <https://www.bip.torun.pl>; <https://www.bip.um.bydgoszcz.pl>; <https://www.bip.gdansk.pl>; <https://www.gdynia.pl/bip>; <https://www.bip.sopot.pl>; <https://www.bip.uml.lodz.pl>.

Poznań, Wrocław, Warszawa, Kraków, Toruń, Bydgoszcz, Gdańsk, Gdynia, Sopot oraz Łódź.

Dla potrzeb analizy wydatków gmin ponoszonych w związku z realizacją zadania określonego jako lokalny transport zbiorowy wykorzystano dane finansowe z klasyfikacji budżetowej 6004 Lokalny transport zbiorowy z uwzględnieniem podziału wydatków na bieżące i majątkowe, posłużono się także takimi kategoriami budżetowymi, jak dochody ogółem i dochody własne, przy czym kategoria dochodów własnych odpowiada tej zdefiniowanej ustawą z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego dochodami JST⁸. Dane dotyczące liczby ludności poszczególnych miast pochodzą z Banku Danych Lokalnych i Regionalnych. Wielkość dopłat do publicznego transportu zbiorowego obliczona została jako wielkość wydatków bieżących na lokalny transport zbiorowy pomniejszona o wpływy z tytułu biletów komunikacji miejskiej.

Badanie budżetów wybranych miast przeprowadzono pod kątem diagnozy wielkości dofinansowania komunikacji miejskiej w ogólnej strukturze budżetu oraz jako dofinansowanie w ujęciu per capita. Podstawowe parametry charakteryzujące miasta przyjęte do porównań prezentuje tabela 3.

Tabela 3. Podstawowe dane charakteryzujące miasta wybrane do badania i analizy budżetów (stan na 31.12.2016)

Miasto	Ludność wg faktycznego miejsca zamieszkania stan na 31.XII 2016	Dochody budżetowe ogółem w zł. stan na 31.XII 2016	Dochody własne w zł. stan na 31.XII 2016	Dochody budżetowe ogółem per capita w zł. stan na 31.XII 2016	Dochody własne per capita w zł. stan na 31.XII 2016	Dochody własne w relacji do dochodów ogółem %
Bydgoszcz	353938	1613592180	590624835,8	4558,97	1668,72	0,37
Gdańsk	463754	2794000000	2259000000	6024,75	4871,12	0,81
Gdynia	246991	1361861892	835959126	5513,81	3384,57	0,61
Poznań	540372	3252910842	2056254330	6019,76	3805,26	0,63
Kraków	765320	4650430145	1793785986	6076,45	2343,84	0,39
Łódź	696503	3908457011	3447010111	5611,54	4949,02	0,88
Sopot	36849	299516562	212000086	8128,21	5753,21	0,71
Szczecin	404878	2251900000	1520900000	5561,92	3756,44	0,68
Toruń	202521	1018674472	870169247	5029,97	4296,69	0,85
Warszawa	1753977	14722229969	11076350099	8393,63	6314,99	0,75
Wrocław	637683	4039095718	2813975088	6334,02	4412,81	0,70

Źródło: Opracowanie własne na podstawie BIP oraz Banku Danych Lokalnych

W zestawieniu w ujęciu ogółem zdecydowanie wyróżniają się Warszawa oraz Sopot, odnotowując odpowiednio najwyższe i najniższe wielkości danych; różnice te nie są natomiast tak znaczące dla obu miast w zestawieniu per capita. Warszawa jest jednostką specyficzną, zarówno z uwagi na funkcje, jakie pełni jako stolica, ale także z uwagi na centralne położenie, które przesądza o jej skomunikowaniu z otoczeniem.

⁸ W kategorii dochodów własnych JST wyróżnia się: dochody z tytułu podatków samorządowych, udziały w podatkach dochodowych (od osób fizycznych i prawnych), wpływy z opłat, dochody majątkowo-kapitałowe zob: Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 28 kwietnia 2010 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (Dz. U. 2010, nr 80, poz. 526 z późn. zm.).

Warszawa to także miasto o największej liczbie mieszkańców, powierzchni, gęstości zaludnienia oraz największej liczbie podmiotów i miejsc pracy w Polsce [Dydkowski G., 2014, s. 77]. Sopot z kolei w kolejnych latach objętych analizą był liderem w rankingu najbogatszych miast Polski per capita.

Analiza budżetów wybranych miast pod kątem wielkości wydatków ponoszonych w związku z realizacją usług z zakresu lokalnego transportu zbiorowego w latach 2007 – 2017 wykazała, że spośród badanych jednostek najwyższy poziom wydatków w badanym okresie cechował Warszawę, najniższym poziomem wydatków natomiast wykazał się Sopot.

Średnio w analizowanym okresie miasta objęte analizą wydatkowały 470 mln zł na cele związane z transportem miejskim, minimalna wartość wydatków wyniosła 2,6 mln zł, maksymalna zaś 4 097 mln zł. Szczegółowe dane prezentuje tabela 4.

Dokonując analizy danych budżetowych miast, należy wziąć pod uwagę kryzys 2008+, którego oddziaływanie na budżety jednostek samorządu terytorialnego w Polsce skierowane było zarówno na stronę dochodową jak i wydatkową budżetów. W szczególności oddziaływanie kryzysu przejawiało się poprzez spadek wpływów z tytułu podatków samorządowych oraz wpływów z udziałów samorządu w podatkach: dochodowym od osób fizycznych i od osób prawnych⁹. Z kolei po stronie wydatkowej samorządy redukowały wydatki lub odraczały zakupy inwestycyjne, dokonując restrukturyzacji finansowej.

Tabela 4. Wydatki na lokalny transport zbiorowy (6004) w badanych miastach Polski w latach 2007 – 2017 [mln zł]

Miasto	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Bydgoszcz	139,91	167,32	165,42	175,50	215,20	224,11	190,38	223,60	215,15	209,81	258,12
Gdańsk	274,33	211,68	217,23	289,04	252,30	322,73	304,70	373,40	311,58	312,60	341,18
Gdynia	112,86	130,55	158,02	165,16	169,35	166,96	162,13	163,24	160,24	191,70	166,37
Poznań	133,88	162,99	355,77	376,33	642,93	625,36	559,77	460,24	497,79	485,16	550,01
Kraków	292,83	341,48	351,50	364,28	333,36	450,46	548,56	518,18	515,50	507,10	468,10
Łódź	269,19	306,13	334,25	336,95	353,68	368,62	379,54	331,35	349,80	377,46	410,69
Sopot	2,56	3,06	3,34	7,35	6,26	3,96	4,28	4,36	4,41	4,38	4,20
Szczecin	78,98	107,52	183,78	129,81	100,73	210,29	213,47	300,78	614,63	242,29	236,19
Toruń	12,50	12,88	13,60	16,87	24,21	62,61	67,81	78,63	71,79	72,67	81,34
Warszawa	1 283,81	1 868,49	1 737,52	2 030,39	2 796,94	3 543,90	3 416,40	4 096,54	2 801,90	2 939,69	3 331,34
Wrocław	289,63	313,16	322,70	325,46	312,45	330,60	329,74	349,44	349,87	370,58	373,97

Źródło: Opracowanie własne na podstawie BIP

Wpływ kryzysu niwelowany był dostępnością środków UE z perspektywy finansowej 2007 – 2013, które wybrane samorządy wydatkowały na inwestycje z zakresu transportu lokalnego. Po 2014 r. należy mieć ponadto na uwadze wielkość ponoszonych wydatków inwestycyjnych realizowanych przez samorządy przy współudziale środków unijnych z programów finansowanych w ramach perspektywy finansowej 2014 – 2020. Istotnych danych dostarcza analiza wydatków na lokalny transport zbiorowy w wybranych miastach w ujęciu per capita (tabela 5). W zestawieniu wydatków związanych z lokalnym transportem zbiorowym w ujęciu per capita wyróżniają się dwa miasta Warszawa i Poznań, a w 2015 r. także Szczecin, który

⁹ M. Ziolo, *Modelowanie źródeł finansowania inwestycji komunalnych efektywność wydatków publicznych*. CeDeWu, Warszawa 2012, s. 263-266.

wydatkował dodatkowe środki (399,5 mln zł) na inwestycje i zakupy inwestycyjne. Biorąc pod uwagę relację wydatków ponoszonych z budżetów analizowanych miast na lokalny transport zbiorowy w stosunku do ich dochodów ogółem, na transport lokalny poszczególne miasta wydają: Warszawa – średnio 22%, Poznań – 16%, Bydgoszcz – 15%, Gdynia – 14%, Gdańsk – 13%, Toruń – 13%, Szczecin – 13%, Kraków – 12%, Łódź – 11%, Wrocław – 10%, Toruń – 5%, Sopot – 1%.

W latach 2007 – 2017 na lokalny transport zbiorowy per capita średnio miasta wydatkowały: Warszawa – 1570 zł, Poznań – 804 zł, Gdynia – 640 zł, Gdańsk – 633 zł, Kraków – 561 zł, Bydgoszcz – 553 zł, Szczecin – 540 zł, Wrocław – 526 zł, Łódź – 483 zł, Toruń – 230 zł, Sopot – 115 zł.

Poza kosztami inwestycji takimi, jak wymiana i modernizacja taboru, parametrem wyjaśniającym wielkość ponoszonych kosztów jest nasycenie usługami komunikacyjnymi oraz praca przewozowa, która w stolicy kształtuje się na najwyższym poziomie w stosunku do analizowanych miast (230 mln wozokilometrów według danych z 2016 r.).

Tabela 5. Wydatki na lokalny transport zbiorowy (6004) w badanych miastach Polski w latach 2007 – 2017 [per capita w zł]

Miasto	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Bydgoszcz	387,32	466,16	462,52	481,56	592,81	620,38	529,68	625,18	604,96	592,78	729,28
Gdańsk	601,98	464,64	475,77	627,65	547,87	700,93	660,19	809,12	674,06	674,07	735,69
Gdynia	451,01	523,75	637,53	662,07	680,27	671,28	653,65	658,72	647,49	776,13	673,57
Poznań	238,68	292,48	641,93	677,32	1 161,44	1 135,49	1 021,42	843,43	917,85	897,83	1 017,83
Kraków	387,04	452,52	465,56	480,75	439,12	594,02	722,75	680,14	677,34	662,59	611,64
Łódź	357,4	409,72	450,24	461,18	487,8	512,71	533,57	469,34	499,01	541,93	589,65
Sopot	65,5	78,76	86,94	189,19	162,32	103,63	112,93	115,74	118,5	118,94	114,02
Szczecin	193,68	264,22	452,32	316,42	245,92	514,27	523	738,7	1 515,16	598,43	583,35
Toruń	60,5	62,54	66,11	82,25	118,15	306,48	333,33	387,06	354,18	358,85	401,61
Warszawa	752,25	1 092,83	1 013,46	1 194,27	1 637,08	2 065,79	1 981,21	2 360,51	1 606,27	1 676,01	1 899,30
Wrocław	457,61	495,38	510,48	516,04	494,98	523,78	521,69	550,74	550,33	581,13	586,45

Źródło: Opracowanie własne na podstawie BIP

Dokonując porównania kwot wydatków ponoszonych na komunikację z liczbą wykonywanych wozokilometrów, to za Warszawą (10,17 zł na jeden wzkm) znajdują się kolejno: Poznań (6,96 zł), Olsztyn (6,16 zł), Gdańsk (5,90 zł), Gdynia (5,25 zł), Szczecin (4,87 zł), Bydgoszcz (4,75 zł), Kraków (4,33 zł), KZK GOP (4,26 zł), Wrocław (4,21 zł), Lublin i Rzeszów (po 3,97 zł), Białystok (3,83 zł), Łódź (3,62 zł), Kielce (3,05 zł) i Opole (2,88 zł)¹⁰.

Analiza dofinansowania kosztów komunikacji miejskiej w poszczególnych miastach oparta została na wydatkach bieżących ponoszonych na ten cel przez poszczególne jednostki. Wielkość wydatków bieżących na lokalny transport zbiorowy przedstawiają tabele 6 i 7.

¹⁰ Za M. Wroński, http://www.portalsamorzadowy.pl/gospodarka-komunalna/miasta-wydaja-miliardy-nakomunikacje-publiczna-warszawa-przeplaca-a-katowice-gliwice-i-sosnowiec-nie-doplacaja-mamykompleksowy,76502_2.html [stan na 27.09.2017]

Tabela 6. Wydatki bieżące na lokalny transport zbiorowy (6004) w badanych miastach Polski w latach 2007 – 2017 [zł per capita]

Miasto	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Bydgoszcz	359,21	411,62	427,63	445,52	462,07	487,02	4 884,73	589,32	585,4	492,66	509,78
Gdańsk	493,44	386,49	460,18	485,41	484,15	626,13	588,09	641,41	651,75	641,72	645,65
Gdynia	438,26	518,14	600,16	619,07	642,67	655,67	640,47	625,33	623,94	635,36	665,11
Poznań	238,68	292,48	641,93	624,26	648,48	669,36	706,17	743,19	780,82	772,91	881,28
Kraków	387,04	452,52	465,56	480,75	439,12	594,02	722,75	680,14	677,34	662,59	611,64
Łódź	357,4	409,72	450,24	461,18	487,8	512,71	533,57	469,34	499,01	541,93	589,65
Sopot	65,5	78,76	86,94	156,64	97,53	103,63	112,93	115,74	118,5	118,94	114,02
Szczecin	131,38	159,34	203,73	195,4	215,72	500,31	505,7	517,43	547,68	542,65	571,89
Toruń	24,9	38,44	38,61	45,53	88,13	283,57	304,69	329,87	335,63	345,56	349,03
Warszawa	729,49	835,02	986,14	1 110,97	1 277,00	1 433,17	1 345,97	1 648,18	1 513,20	1 663,75	1 682,48
Wrocław	457,61	495,38	510,48	516,04	494,98	523,78	521,69	550,74	550,33	581,13	586,45

Źródło: Opracowanie własne na podstawie BIP

Analiza wydatków bieżących per capita ponoszonych na lokalny transport zbiorowy w miastach potwierdza analogiczne trendy jakie występowały w analizie wydatków na komunikację miejską ogółem. Najwięcej na lokalny transport zbiorowy w przeliczeniu na mieszkańca wydatkuje: Warszawa, Poznań, Gdynia oraz Gdańsk; najniższy pułap wydatków cechuje natomiast Sopot i Toruń.

Tabela 7. Wydatki bieżące na lokalny transport zbiorowy (6004) w badanych miastach Polski w latach 2007 – 2017 [mln zł]

Miasto	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Bydgoszcz	129,75	147,74	152,94	162,37	167,74	175,94	1 755,71	210,77	208,19	174,37	180,43
Gdańsk	224,87	176,08	210,11	223,54	222,96	288,29	271,42	296,00	301,27	297,60	299,42
Gdynia	109,67	129,15	148,76	154,43	159,99	163,08	158,86	154,97	154,41	156,93	164,28
Poznań	133,88	162,99	355,77	346,85	358,97	368,65	387,00	405,54	423,48	417,66	476,22
Kraków	292,83	341,48	351,50	364,28	333,36	450,46	548,56	518,18	515,50	507,10	468,10
Łódź	269,19	306,13	334,25	336,95	353,68	368,62	379,54	331,35	349,80	377,46	410,69
Sopot	2,56	3,06	3,34	6,09	3,76	3,96	4,28	4,36	4,41	4,38	4,20
Szczecin	53,58	64,84	82,78	80,16	88,36	204,58	206,41	210,69	222,17	219,71	231,54
Toruń	5,15	7,92	7,94	9,34	18,06	57,93	61,99	67,02	68,03	69,98	70,69
Warszawa	1 244,97	1 427,70	1 690,68	1 888,77	2 181,74	2 458,63	2 321,00	2 860,33	2 639,54	2 918,18	2 951,03
Wrocław	289,63	313,16	322,70	325,46	312,45	330,60	329,74	349,44	349,87	370,58	373,97

Źródło: Opracowanie własne na podstawie BIP

Analiza poziomu dofinansowania komunikacji miejskiej w poszczególnych miastach wykazała, że tylko w trzech z nich: Krakowie, Szczecinie i Toruniu w wybranych latach wpływy z biletów komunikacyjnych przeważały wartość poniesionych wydatków bieżących, a miasta te tym samym wygospodarowały nadwyżkę. W tabeli 8 okresy te oznaczono liczbą 0.

Tabela 8. Dofinansowanie lokalnego transportu zbiorowego per capita w badanych miastach Polski w latach 2007 – 2017 [zł]

Miasto	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Bydgoszcz	170,66	214,22	235,79	244,02	264,07	280,77	4 677,19	372,24	373,64	281,46	288,81
Gdańsk	293,08	162,39	234,97	255,77	265,26	407,2	370,77	413,88	309,3	411,38	406,08
Gdynia	181,62	257,23	347,35	368,41	372,01	381,95	364,9	349,07	350,89	363,8	380,67
Poznań	238,68	292,48	395,76	378,06	394,68	385,53	395,57	417,94	455,88	453,42	552,35
Kraków	94,02	146,07	138,82	196,11	0	272,73	372,47	329,3	321,02	296,3	252,22
Łódź	183,88	248,46	291,45	291,46	308,5	315,2	336,69	264,14	301,58	338,54	336,67
Sopot	31,16	42,13	40,94	112,9	41,56	48,83	53,14	59,89	60,08	61,4	59,63
Szczecin	0	0	0	0	17,72	269,09	274,7	293,55	325,62	330,64	357,01
Toruń	0	0	0	0	0	92,94	99,55	131,44	144,09	152,85	157,44
Warszawa	449,59	501,17	626,46	739,62	835,36	969,14	902,71	1 187,52	1 026,08	1 177,51	1 181,99
Wrocław	271,04	311,36	332,79	325,2	290,84	275,98	261,26	286,7	284,37	310,51	317,91

Źródło: Opracowanie własne na podstawie BIP

W latach 2007 – 2017 średnio do komunikacji miejskiej najczęściej dopłacała Warszawa (872 zł), Bydgoszcz (673 zł), Poznań (396 zł), Gdynia (338 zł), Gdańsk (320 zł), Wrocław (297 zł), Łódź (292 zł), Kraków (219 zł), Szczecin (169 zł), Toruń (70 zł) i Sopot (55 zł). Wielkość dofinansowania komunikacji miejskiej ogółem w poszczególnych miastach przedstawiono w tabeli 9.

Analiza budżetów miast pod kątem wydatków, jakie ponoszą na finansowanie komunikacji miejskiej w latach 2007 – 2017 wykazała, że wydatki te stanowią znaczące obciążenie dla budżetów miast, a wpływy z biletów komunikacji miejskiej nie zapewniają ich pełnego finansowania (średnio pokrywają 40% zapotrzebowania na finansowanie).

Zarówno po stronie wydatków bieżących (koszt świadczenia usług), jak i wydatków majątkowych (w tym inwestycyjnych) przeznaczanych na finansowanie transportu miejskiego widoczny jest trend wzrostowy, co determinowane jest różnymi czynnikami m.in. koniecznością zapewnienia obsługi komunikacyjnej mieszkańców rozwijających i rozrastających się wciąż miast, rosnącym wskaźnikiem motoryzacji indywidualnej, stopniem zamortyzowania środków trwałych, zmianą wzorców konsumpcji, rosnącymi wymaganiami klientów, podejmowanymi inwestycjami.

Tabela 9. Dofinansowanie lokalnego transportu zbiorowego w badanych miastach Polski w latach 2007 – 2017 [mln zł]

Miasto	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Bydgoszcz	61,65	76,89	84,33	88,93	95,86	101,43	1 681,11	133,13	132,88	99,62	102,22
Gdańsk	133,56	73,98	107,28	117,78	122,16	187,49	171,12	191,00	142,97	190,78	188,32
Gdynia	45,45	64,12	86,09	91,91	92,61	95,00	90,51	86,51	86,84	89,86	94,02
Poznań	133,88	162,99	219,34	210,05	218,48	212,33	216,78	228,06	247,24	245,01	298,47
Kraków	71,14	110,23	104,81	148,60	0,00	206,82	282,70	250,89	244,32	226,77	193,03
Łódź	138,50	185,63	216,37	212,95	223,68	226,62	239,50	186,48	211,40	235,80	234,49
Sopot	1,22	1,64	1,57	4,39	1,60	1,87	2,01	2,26	2,24	2,26	2,20
Szczecin	0,00	0,00	0,00	0,00	7,26	110,03	112,13	119,53	132,09	133,87	144,54
Toruń	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	18,99	20,25	26,70	29,21	30,95	31,89
Warszawa	767,29	856,89	1 074,03	1 257,44	1 427,21	1 662,58	1 556,64	2 060,88	1 789,85	2 065,32	2 073,18
Wrocław	171,55	196,83	210,37	205,10	183,59	174,20	165,14	181,91	180,79	198,01	202,73

Źródło: Opracowanie własne na podstawie BIP

Należy oczekiwać, że tendencja ta utrzyma się w kolejnych latach, co wymusi zmiany w zakresie sposobu kalkulowania taryf, a także modelu świadczenia usług komunikacji miejskiej przez gminy.

System taryfowe publicznej komunikacji zbiorowej Revenue (Yield) Management jako narzędzie zarządzania przychodami

Gminy odpowiedzialne za organizację i finansowanie publicznej komunikacji zbiorowej mają możliwość wykorzystania systemu taryfowego rozumianego jako cennik za świadczone usługi w celu usprawnienia systemu kalkulacji cen za świadczone usługi na rzecz swoich klientów a w szczególności mieszkańców i gości/turystów z uwzględnieniem celów polityki gminy w różnych obszarach¹¹. W budowaniu

¹¹ Przykładem są działania w zakresie integracji taryfowej szerzej: Grzelec K., Kołodziejcki H., Wyszomirski O., Koncepcja integracji taryfowej transportu zbiorowego w Obszarze Metropolitalnym Trójmiasta, "Zeszyty

systemów naliczania opłat za usługi, w tym usługi transportowe w coraz większym zakresie wykorzystuje się podejście oparte na koncepcji Revenue (Yield) Management (zarządzanie przychodami, zarządzania zyskiem) (YM) – maksymalizacja przychodów ze sprzedaży oferowanych usług (np. sprzedaż biletów, sprzedaż miejsc hotelowych), poprzez osiąganie optymalnego wykorzystania posiadanych zasobów, przy jak najwyższej cenie jednostkowej usługi poprzez określenie optymalnej ceny za usługę, jaką jest w stanie zapłacić klient. Koncepcję YM można także zdefiniować jako działania sterowania cenami i zdolnościami w zakresie świadczenia usług w celu zwiększenia przychodów. Odbyna się to poprzez różnicowanie cen na te same usługi dla różnych segmentów klientów, charakteryzujących się różną wrażliwością cenową oraz różną dochodowością. Dodatkowo, podkreślić należy fakt braku możliwości produkcji usług na zapas oraz jednoczesność produkcji i konsumpcji usługi, co determinuje konieczność utrzymania określonego, dość wysokiego, potencjału, który zapewnia możliwość świadczenia usług w momencie najwyższego popytu. Tak więc YM pozwala poprzez elastyczność cenową dostosowywać, poprzez cenę, popyt do posiadanego potencjału w zakresie świadczenia usługi (funkcja rynkowa) oraz maksymalizację wykorzystania posiadanego potencjału usługowego (funkcja racjonalizacji), także przez klientów o mniejszym potencjale finansowym. Zauważyć należy, że stosowanie YM możliwe jest przy konieczności spełnienia określonych warunków tj.¹²:

- konieczności przeprowadzenia segmentacji rynku klientów o różnej elastyczności cenowej,
- braku możliwości odsprzedaży/odstąpienia usługi pomiędzy klientami zarówno z tego samego segmentu jak i z różnych segmentów,
- występowania mechanizmu zawodności rynku (np. asymetria informacji).

Koncepcja ta pierwotnie została opracowana i wdrożona w transporcie lotniczym¹³, i w związku z bardzo pozytywnymi efektami finansowymi¹⁴, które zostały osiągnięte dzięki wskazanej koncepcji, szybko została zaadaptowana przez inne obszary usług np. usługi hotelarskie, wynajem samochodów itp. Problematyka zarządzania przychodami, dzięki postępowi technologicznemu w obszarze telekomunikacji, Internetu, analizy wielkich baz danych (Big Data) oraz wzrostu znaczenia działań marketingowych, w tym budowania lojalności klientów, jest problematyką, która dynamicznie się rozwija. Nie bez znaczenia jest także obserwacja sektorów usług, które wdrażają tę koncepcję w zakresie ustalania cen i korzystania z doświadczenia w celu usprawnienia poziomu efektywności posiadanych zasobów. Koncepcja zarządzania przychodami, a w efekcie

Naukowe Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego. *Ekonomika Transportu i Logistyka* 2015, nr 57

¹² A. Panasiuk (red.), *Ekonomika turystyki i rekreacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011, s. 250-251

¹³ <http://tts.com/blog/yield-management-airline-industry> [stan na 10.07.2017]

¹⁴ Amerykańskie linie, które jako pierwsze wdrożyły zarządzanie przychodami w oparciu o maksymalizację wypełnienia miejsc w samolocie, dzięki nowemu zarządzaniu przychodami uzyskały wzrost dochodów w wysokości około 500 milionów dolarów rocznie. Linia lotnicza Delta wykorzystując tego typu systemy sprzedaży i polityki cenowej, zwiększyła swoje przychody prawie o 300 milionów dolarów rocznie. Sieć hoteli Marriott, stosując wskazane podejście osiągnęła dodatkowe przychody na poziomie około 100 milionów dolarów rocznie. Źródło: <http://tts.com/blog/yield-management-airline-industry> [10.07.2017]

maksymalizacji przychodów, jest realizowana w oparciu o zarządzanie dwoma zasadniczymi składnikami tj. ceną (strategia cenowa) oraz kontrolą dostępności zasobów (np. kontrolą zajętości miejsc w pojazdach, hotelach, itp.). Gminy jako organizatorzy a zarazem finansujący funkcjonowanie publicznej komunikacji zbiorowej w pewnym zakresie wykorzystać doświadczenia wykorzystania YM w pozostałych segmentach sektora usługowego. Zauważyć należy, że klasycznym podejściem w zakresie zarządzania przychodami w sektorze usług była zasada „Last Minute”, czyli wysprzedaż „towaru” (miejsc w środku transportowym przez przewoźnika, miejsc na wycieczce przez touroperatora, miejsc w hotelu). Takie podejście powodowało, że potencjalni klienci odkładali zakup na ostatnią chwilę, co z kolei powodowało straty u usługodawcy oraz pewne niezadowolenie u klientów, którzy wykupili usługę wcześniej po „pełnych kosztach”. Takie podejście było spowodowane racjonalnością usługodawców, którzy opierali się na zasadzie gospodarowania „szybko psującym się towarem” (puste miejsce w środku transportowym lub hotelu w dniu podróży lub noclegu jest „towarem zepsutym”, im bliżej terminu wyjazdu tym „towar szybciej się psuje”). Kierując się efektywnością wykorzystania posiadanych zasobów przejawiającą się w formule 100% sprzedanych miejsc w środkach transportowych, czy też 100% obłożenia w hotelach, przedsiębiorcy byli skłonni wysprzedać wolne miejsca w dniu bieżącym za jakąkolwiek kwotę. Tego typu strategia („Last Minute”) na początku przynosząc określone skutki finansowe dla usługodawców z czasem zaczęła przynosić odwrotne do pożądaných skutki w zachowaniach klientów, którzy coraz liczniej wstrzymywali się z zakupami powodując konieczność wysprzedaży coraz większej liczby „wolnych miejsc”, co z kolei zachęcało klientów (kolejnych klientów) do planowania zakupu usług w ramach „Last Minute”, Obecnie wprowadzono zasadę „First Minute”, dając większe rabaty dla osób które odpowiednio wcześniej zakupią usługę. W miarę zmniejszania się puli usług rabaty się zmniejszają (ceny rosną) a ostatnie miejsca np. w środku transportowym są sprzedawane po wysokich cenach, gdyż najprawdopodobniej ich wartość użytkowa dla klientów jest wyższa niż dla pozostałych klientów którzy dokonali transakcji wcześniej po niższych cenach. Strategia tego typu („First Minute”), pozwala optymalizować przychody ze sprzedaży usług poprzez poziom wykorzystania potencjału usługowego np. poziom wypełnienia środka transportowego. Podobną strategię gminy mogą przyjąć w zakresie sprzedaży biletów okresowych dla mieszkańców np. oferując bilety np. kwartalne w cenie biletu dwumiesięcznego. Zauważyć należy, że zwiększenie wypełnienia środka transportu praktycznie nie zwiększa kosztów funkcjonowania transportu publicznego. W odniesieniu do publicznej komunikacji zbiorowej realizowanej w miastach, jako kryterium efektywności funkcjonowania publicznej komunikacji zbiorowej, może być maksymalizacja wypełnienia środków publicznej komunikacji zbiorowej oraz ograniczenie komunikacji indywidualnej, realizowanej przy wykorzystaniu samochodów (przeciwdziałanie zatłoczeniu oraz zanieczyszczeniu środowiska).

Wnioski

Finansowanie publicznego transportu zbiorowego w aglomeracjach miejskich stanowi obecnie jedno z istotnych wyzwań dla miast w Polsce. W analizowanym okresie jedynie trzy miasta Kraków, Szczecin i Toruń mogły wykazać nadwyżkę wpływów z biletów w

stosunku do ponoszonych na transport publiczny wydatków. W pozostałych, badanych miastach zapotrzebowanie na finansowanie zostało pokryte średnio w 40% z wpływów biletowych. Jednocześnie wydatki publiczne na publiczny transport zbiorowy wykazują tendencję rosnącą co wynika nie tylko z konieczności utrzymania taboru i infrastruktury, jej amortyzacji, ale także dynamicznego rozwoju aglomeracji miejskich i w związku z tym rosnącej liczby pasażerów oraz rosnących wymagań względem jakości świadczonych usług transportowych. Pojawia się zatem pytanie w jaki sposób rozwiązać kwestię finansowania publicznego transportu w miastach w długim perspektywie. Jednym z możliwych rozwiązań jest zastosowanie koncepcji Revenue (Yield) Management (zarządzanie przychodami, zarządzania zyskiem) w miastach. Nowe sposoby kalkulacji cen/taryf i naliczania opłat za przewóz, czy nowe kanały dystrybucji są coraz powszechniej wykorzystywane jako narzędzie innowacyjności w obszarze transportu. Jest to następstwem nie tylko rozwoju organizacyjnego, ale także rozwoju technologii, w szczególności technologii informatyczno-telekomunikacyjnych, które umożliwiają wykorzystanie w praktyce nowych rozwiązań np. w zakresie dystrybucji usług czy też naliczania opłat. Technologie informatyczno-telekomunikacyjne stoją u podstaw realizacji procesu zakupu oraz weryfikacji (potocznie zwanej kontrolą). To platforma technologiczna stojąca u podstaw systemów taryfowych i wykorzystanie sieci inteligentnych umożliwia coraz bardziej wyrafinowane tworzenie reguł taryfowych. Ale dla zapewnienia tych mechanizmów niezbędna jest nieprzerwana i bezpieczna komunikacja pomiędzy systemami taryfowymi (jądrem systemu), a biletomatami, systemami elektronicznych biletów (aplikacje, strony www) oraz narzędziami weryfikacji.

Bibliografia

- Diagnoza stanu istniejącego miasta Szczecin, Szczecin 2017
- Dydkowski G., Publiczne finansowanie miejskiego transportu zbiorowego w największych miastach w Polsce - analiza porównawcza. „Studia Ekonomiczne” 2014, nr 187
- Grzelec K., Kołodziejski H., Wyszomirski O., Koncepcja integracji taryfowej transportu zbiorowego w Obszarze Metropolitalnym Trójmiasta, "Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego. Ekonomia Transportu i Logistyka" 2015, nr 57
- Grzywacz W., Burniewicz J., Ekonomia transportu, WKŁ, Warszawa 1989
- Koncepcja Rozwoju Transportu Publicznego w Szczecińskim Obszarze Metropolitalnym, Szczecin 2011
- Niedzielski P., Kreatywność i innowacje na rynku usług transportowych. Ujęcie modelowe, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Szczecinie, Szczecin 2014
- Pietrzak O., Systemy transportu pasażerskiego w regionach – funkcjonowanie, kształtowanie, rozwój (przykład województwa zachodniopomorskiego), Wyd. BEL Studio, Szczecin 2015
- Strategia Rozwoju Transportu do 2020 (z perspektywą do 2030 roku), Warszawa 2013
- Pr zb. red. O. Wyszomirski, Transport miejski. Ekonomia i organizacja, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2007
- Zielona Księga – W kierunku nowej kultury mobilności w mieście, COM(2007)551, Bruksela 2007
- Zioło M., Modelowanie źródeł finansowania inwestycji komunalnych efektywność wydatków publicznych. CeDeWu, Warszawa 2012
- Zintegrowany Plan Zrównoważonej Mobilności dla Szczecińskiego Obszaru Metropolitalnego na lata 2016-2023, 2016

Konstytucja RP z dnia 2 kwietnia 1997 r. ;
 ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych ;
 ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (JST)
 inne ustawy m.in. ustawa z dnia 16 grudnia 2010 r. o publicznym transporcie zbiorowym
<http://bip.um.szczecin.pl>
<http://bip.poznan.pl>
<http://bip.um.wroc.pl>
<http://bip.warszawa.pl>
<http://www.bip.krakow.pl>
<http://www.bip.torun.pl>
<http://www.bip.um.bydgoszcz.pl>
<http://www.bip.gdansk.pl>
<http://www.gdynia.pl/bip>
<http://www.bip.sopot.pl> 54. <http://www.bip.uml.lodz.pl>.
<http://encyklopedia.szczecin.pl/>
<http://www.openstreetmap.org/>
<http://www.zditm.szczecin.pl/>
<http://ztm.poznan.pl/pl/komunikacja/mapy-i-schematy-sieci/>
<http://www.wroclaw.pl/rozklady-jazdy>
http://www.ztm.waw.pl/rozklad_nowy.php?c=182&l=1
<http://krmkrakow.pl/>
<http://zkmolsztyn.pl/rozklad-jazdy-mpk.html>
<http://www.torun.pl/pl/rozklad/mzk>
<http://www.zdmikp.bydgoszcz.pl/index.php/pl/transport/rozklad-jazdy/2014-07-02-12-55-33>
<http://www2.zkmgdynia.pl/rozklady/linie.htm>
<http://www.portalsamorzadowy.pl>
<http://www.dzienniklodzki.pl/komunikacja/a/mpk-lodz-testuje-oplaty-karta-zblizeniowa->
<http://komunikacja.tarnow.pl/>
www.tc.gc.ca/urban
www.independent.co.uk
<http://nextbike.pl/>

Summary

The aim of the article is to present ways of financing public transport in urban agglomerations, with particular emphasis on the role of local government units. The specific objective includes assessing the amount of expenditure spending by municipalities to finance local public transport and determining the amount of subsidies that these municipalities incur in connection with the implementation of tasks related to local public transport. The analysis covered eleven Polish cities: Szczecin, Poznań, Wrocław, Warsaw, Kraków, Toruń, Bydgoszcz, Gdańsk, Gdynia, Sopot and Łódź, with particular distinction from Szczecin. Critical literature analysis of induction and deduction methods and index analysis were used in the research. As a result of the conducted research, it was found that expenditure on public communication constitutes a significant burden for the budgets of the examined cities, and the inflows from public transport tickets do not ensure their full financing (on average they cover 40% of financing needs). The original solution for the research problem is to propose a revenue management concept to maximize revenue from the sale of tickets in cities.

Keys: financing of public transport, public transport

Informacje o autorze:

Prof. US dr hab. Magdalena Ziolo

Uniwersytet Szczeciński
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
71-101 Szczecin ul. Mickiewicza 64
Tel.: 91 444 21 70
e-mail: magdalena.ziolo@poczta.usz.edu.pl
ORCID: 0000-0003-4136-046X

Prof. dr hab. Piotr Niedzielski

Uniwersytet Szczeciński
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
71-004 Szczecin ul. Cukrowa 8
Tel.: 91 444 34 65
Wydział Nauk o Zarządzaniu i Bezpieczeństwie
Akademia Pomorska w Słupsku
e-mail: piotr.niedzielski@wzieu.pl
ORCID: 0000-0001-5024-4722