

Przedsiębiorstwo & Finanse

ROCZNIK Nr 2

2012

ISSN 2084-1361



Rada Programowa:

*Józef Szablowski - przewodniczący Rady (Polska),
Aleksander Bondar (Białoruś),
Jacek Cukrowski (Polska),
Mestwin Stanisław Kostka (Polska),
Nina Łapińska-Sobczak (Polska),
Ludmila Niekharosheva (Białoruś),
Nina Siemienuk (Polska),
Steven T. Yen (USA),
Gregory G. Bubnov (Rosja),
Wojciech Florkowski (USA),
Vaclavas Lakis (Litwa),
Kazimierz Meredyk (Polska),
Aleksander W. Semenow (Rosja),
Aleksander A. Stepanow (Rosja),*

Zespół Redakcyjny:

*Dorota Sokołowska – redaktor naczelna
Anna Iwacewicz-Orłowska – sekretarz
Vaclavas Lakis – redaktor tematyczny
Wojciech Tarasiuk – redaktor statystyczny
Aniela Staszewska – redaktor językowy*

ISSN 2084-1361

© Copyright by Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2012.

*Wszelkie prawa zastrzeżone. Publikowanie lub kopiowanie w części lub w całości
wyłącznie za zgodą Wydawcy.*

Recenzenci: *prof. dr hab. Dorota Elżbieta Korenik
prof. dr hab. Aleksander Maksimczuk*

*Skład komputerowy: Mariusz Dawidziuk
Projekt okładki: Marta Dawidziuk
Korekta językowa: Stefan Kęska*

Rocznik Wydziału Finansów i Informatyki Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania
w Białymstoku.

Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku,
ul. Ciepła 40, 15-472 Białystok, tel. 85 678 58 01.

Nakład 200 egz.

Druk i oprawa:

Drukarnia Cyfrowa - Partner Poligrafia
ul. Zwycięstwa 10
15-703 Białystok
tel./fax: (85) 653-78-04

SPIS TREŚCI

ARTYKUŁY

Małgorzata Frej

NIEUCZCIWE PRAKTYKI RYNKOWE A MECHANIZMY OCHRONY
KONSUMENTA BANKU 5

Wojciech Goleński

POMIĘDZY RYNKIEM A MISJĄ SPOŁECZNĄ
Przedsiębiorczość społeczna – wybrane aspekty funkcjonalne 17

Ihor Kobushko, Iana Kobushko

THE CURRENT INVESTMENT MARKET OF UKRAINE IN THE CONTEXT
OF TRANSFORMATION PROCESSES 29

Nina Krauze, Nina Łapińska-Sobczak

VaR AS A MEASURE OF RISK OF BANKING SECTOR SHARES 43

Vaclovas Lakis

SPOSOBY I MECHANIZMY UCHYLENIA SIĘ OD ZAPŁATY NALEŻNEGO
PODATKU VAT 61

Jolanta Łuczaj

OCENA WEWNĘTRZNYCH MOŻLIWOŚCI OBNIŻKI KOSZTÓW
NA PODSTAWIE WYNIKÓW BADAŃ EMPIRYCZNYCH
W PRZEDSIĘBIORSTWACH PRZEMYSŁU MLECZARSKIEGO
WOJEWÓDZTWA PODLASKIEGO 75

Ireneusz Miciuła

KONCEPCJA METODY MDR DO WYCENY PRZEDSIĘBIORSTW 101

Krzysztof Miciuła

METODY OCENY KONDYCJI FINANSOWEJ PRZEDSIĘBIORSTWA 115

Jacek Nowak, Robert Sczendzina

ZJAWISKA NA POLSKIM RYNKU INSTRUMENTÓW POCHODNYCH 127

Dorota Ostrowska

INSTYTUCJE OCHRONY KONSUMENTA NA POLSKIM RYNKU
UBEZPIECZEŃ GOSPODARCZYCH 139

Wioleta Lidia Pawlik

TRANSFERY FINANSOWE POMIĘDZY UNIĄ EUROPEJSKĄ A POLSKĄ W WARUNKACH CZŁONKOSTWA	155
--	-----

Artur Płoński

SPECYFIKA POTENCJAŁU LUDNOŚCIOWEGO MIAST POSTWOJEWÓDZKICH	167
--	-----

Wojciech Popławski, Tomasz Janicki

WYKORZYSTANIE INSTRUMENTU OPCJI REALNEJ NA POTRZEBY OCENY EFEKTYWNOŚCI PROJEKTÓW ZWIĄZANYCH Z EKSPLOATACJĄ NIERUCHOMOŚCI.....	181
---	-----

Anna Skulimowska

PODATEK OD WARTOŚCI DODANEJ (VAT) NA JEDNOLITYM RYNKU UNII EUROPEJSKIEJ	193
--	-----

Michał Wachowski

ALIANSE STRATEGICZNE NA RYNKU KASYN W STANACH ZJEDNOCZONYCH.....	205
---	-----

MISCELLANEA

Piotr Bernacki

DOSTĘPNOŚĆ DANYCH GEOMETRYCZNYCH W MODELACH IFCXML.....	217
---	-----

Grzegorz Michalski

NON-PROFIT ORGANISATIONS BEST LIQUIDITY STRATEGY	237
--	-----

Ludmila Spetsian

STIMULATION OF LABOR AS A WAY OF SOCIAL BEHAVIOR MANAGEMENT	249
--	-----

DONIESIENIA

Anna Ostrowska

WYMIANA NAUCZYCIELI - ERASMUS Estonia, Euroacademy w Tallinie	257
--	-----

NIEUCZCIWE PRAKTYKI RYNKOWE A MECHANIZMY OCHRONY KONSUMENTA BANKU

Wprowadzenie

Celem opracowania jest prezentacja nie tylko zasad funkcjonowania nieuczciwej konkurencji na rynku ale również przedstawienie szeregu możliwości, jakie posiada konsument banku w starciu z nieuczciwymi usługodawcami.

Wszechobecny obrót towarami oraz usługami skłania niektórych przedsiębiorców do stosowania nieuczciwych praktyk rynkowych. Usługi bankowe są natomiast jednym z najważniejszych obiektów obecnego zainteresowania konsumentów. Usługi te, w porównaniu z innymi oferowanymi na rynku, charakteryzują się znacznie większym ryzykiem oraz szczególną kategoryzacją. Do podstawowych cech usług bankowych należy zaliczyć między innymi niejednorodność, materialność, abstrakcyjność, rozłożenie w czasie oraz ryzyko. Ryzyko w tym przypadku określane jest jako ryzyko ekonomiczne, które jest nierównomiernie rozłożone pomiędzy stronami. Spowodowane jest to między innymi asymetrią informacji pomiędzy podmiotami. Manipulowanie informacjami finansowymi powoduje znaczne zagrożenie interesów konsumenta lub całej grupy konsumenckiej. Usługi bankowe podlegają różnorodnej klasyfikacji. Do podstawowych kryteriów z punktu widzenia klienta można zaliczyć kryterium klasyczne, oraz kryterium podmiotowe. Mimo istnienia różnorodnych podziałów usług bankowych jeden czynnik pozostaje niezmienny. Czynnikiem tym jest ich zróżnicowanie. Taka sytuacja powoduje, iż usługi bankowe należą do grupy najbardziej skomplikowanych usług aktualnie oferowanych na rynku.

* mgr Małgorzata Frej - Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.

Ciągły rozwój wachlarza usług finansowych daje konsumentom możliwość spełnienia wszelkich potrzeb finansowych oraz oczekiwań. Nieograniczone możliwości zaspokajania potrzeb finansowych to tylko jedna strona medalu. Druga strona to stawianie konsumenta po słabszej stronie zawieranej transakcji.

Sytuacja przedsiębiorcy, który działa na rynku usług bankowych jest całkowicie odmienna od sytuacji konsumenta bądź grupy konsumenckiej. Przedsiębiorcy posiadają przewagę między innymi dzięki szerokiej wiedzy na temat aktualnej sytuacji na rynku, dzięki doradcom i prawnikom zatrudnionym w danej jednostce. Wszystkie te czynniki sprawiają, iż powstaje znaczna asymetria informacji. Konsument polega na przedsiębiorcy obdarzając go zaufaniem, co często prowadzi do różnego rodzaju nadużyć.

1. Pojęcie nieuczciwych praktyk rynkowych

Podstawowa definicja nieuczciwych praktyk rynkowych jest zawarta w ustawie o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym. Zgodnie z tą ustawą nieuczciwymi praktykami rynkowymi są praktyki sprzeczne z dobrymi obyczajami i które w istotny sposób zniekształcają lub mogą zniekształcać zachowania rynkowe przeciętnego konsumenta przed zawarciem umowy dotyczącej produktu, w trakcie jej zawierania lub po jej zawarciu.¹ Ustawowa definicja ma zasadnicze znaczenie, gdyż to właśnie dzięki niej poznajemy przedmiotowy zakres przeciwdziałania nieuczciwym praktykom rynkowym. Aby poznać nieuczciwe praktyki rynkowe, należy najpierw skupić się na poznaniu pojęcia praktyk rynkowych. Przez praktykę rynkową należy rozumieć wszelkiego rodzaju działanie lub jego zaniechanie przez przedsiębiorcę, jego sposób postępowania, jego oświadczenie, bądź informację handlową, ale głównie marketing oraz reklamę bezpośrednio związaną z promocją lub nabyciem produktu przez danego konsumenta.

Wyżej przedstawione pojęcia zaczęły funkcjonować wraz z wejściem w życie przepisów o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym. Praktyką rynkową możemy nazwać między innymi:

- reklamę,
- informację,
- błędną ofertę,
- regulaminy,
- wzorce umów.

¹ Ustawa z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz.U. Nr 171, poz. 1206), art. 2.4.

Rys. 1. Typy nieuczciwych zachowań

podawanie przez przedsiębiorcę informacji, że zobowiązał się on do przestrzegania kodeksu dobrych praktyk, jeżeli jest to niezgodne z prawdą
posługiwanie się certyfikatem, znakiem jakości lub równorzędnym oznaczeniem, nie mając do tego uprawnienia
twierdzenie, że kodeks dobrych praktyk został zatwierdzony przez organ publiczny lub inny organ, jeżeli jest to niezgodne z prawdą
reklama - przynęta, która polega na propozycji nabycia produktu po określonej cenie, bez ujawniania, że przedsiębiorca może mieć uzasadnione podstawy, aby sądzić, że nie będzie w stanie dostarczyć lub zamówić u innego przedsiębiorcy dostaw tych lub równorzędnych produktów po takiej cenie, przez taki okres i w takich ilościach, jakie są uzasadnione, biorąc pod uwagę produkt, zakres reklamy produktu i oferowaną cenę
zakładanie, prowadzenie lub propagowanie systemów promocyjnych typu piramida, w ramach których konsument wykonuje świadczenie w zamian za możliwość otrzymania korzyści materialnych, które są uzależnione przede wszystkim od wprowadzenia innych konsumentów do systemu, a nie od sprzedaży lub konsumpcji produktów
umieszczanie w materiałach marketingowych faktury lub podobnego dokumentu sugerującego obowiązek zapłaty, który wywołuje u konsumenta wrażenie, że już zamówił reklamowany produkt, mimo że tego nie zrobił
prezentowanie produktu jako "gratis", "darmowy", "bezpłatny" lub w podobny sposób, jeżeli konsument musi uiścić jakąkolwiek należność, z wyjątkiem bezpośrednich kosztów związanych z odpowiedzią na praktykę rynkową, odbiorem lub dostarczeniem produktu
przekazywanie nierzetelnych informacji dotyczących warunków rynkowych lub dostępności produktu, z zamiarem nakłonienia konsumenta do zakupu produktu na warunkach mniej korzystnych niż warunki rynkowe
kryptoreklama, która polega na wykorzystywaniu treści publicystycznych w środkach masowego przekazu w celu promocji produktu, w sytuacji gdy przedsiębiorca zapłacił za tę promocję, a nie wynika to wyraźnie z treści lub z obrazów lub dźwięków łatwo rozpoznawalnych przez konsumenta
reklama - przynęta i zamiana, która polega na propozycji nabycia produktu po określonej cenie, a następnie odmowie pokazania konsumentom reklamowanego produktu lub odmowie przyjęcia zamówień na produkt lub dostarczenia go w racjonalnym terminie lub demonstrowaniu wadliwej próbki produktu, z zamiarem promowania innego produktu
twierdzenie, że nabycie produktu jest w stanie zwiększyć szansę na wygraną w grach losowych
twierdzenie, że przedsiębiorca wkrótce zakończy działalność lub zmieni miejsce jej wykonywania, jeżeli jest to niezgodne z prawdą
wywoływanie u konsumenta wrażenia, że usługi serwisowe dotyczące danego produktu są dostępne w państwie członkowskim innym niż państwo członkowskie, w którym produkt ten został sprzedany, jeżeli jest to niezgodne z prawdą
twierdzenie, że produkt jest w stanie leczyć choroby, zaburzenia lub wady rozwojowe, jeżeli jest to niezgodne z prawdą
twierdzenie, w ramach praktyki rynkowej, że organizowany jest konkurs lub promocja z nagrodami, a następnie nieprzyznanie opisanych nagród lub ich odpowiedniego ekwiwalentu
przedstawianie nierzetelnych informacji dotyczących rodzaju i stopnia ryzyka, na jakie będzie narażone bezpieczeństwo osobiste konsumenta lub jego rodziny, w przypadku gdy nie nabejdzie produktu
prezentowanie uprawnień przysługujących konsumentom z mocy prawa, jako cechy wyróżniającej ofertę przedsiębiorcy
twierdzenie lub wywoływanie wrażenia, że sprzedaż produktu jest zgodna z prawem, jeżeli jest to niezgodne z prawdą
twierdzenie lub stwarzanie wrażenia, że sprzedawca nie działa w celu związanym z jego działalnością gospodarczą lub zawodową, lub podawanie się za konsumenta, jeżeli jest to niezgodne z prawdą
zobowiązanie się do zapewnienia usług serwisowych konsumentom, z którymi przedsiębiorca przed zawarciem umowy komunikował się w języku niebędącym językiem urzędowym państwa członkowskiego, na którego terytorium przedsiębiorca ma swoją siedzibę, a następnie udostępnienie takich usług jedynie w innym języku, bez wyraźnego poinformowania o tym konsumenta przed zawarciem przez niego umowy
reklamowanie produktu podobnego do produktu innego przedsiębiorcy w sposób celowo sugerujący konsumentowi, że produkt ten został wykonany przez tego samego przedsiębiorcę, jeżeli jest to niezgodne z prawdą
twierdzenie, że: a) przedsiębiorca uzyskał stosowne uprawnienie od organu publicznego lub podmiotu prywatnego, b) praktyki rynkowe lub produkt zostały zatwierdzone, zaaprobowane lub uzyskały inne stosowne uprawnienie od organu publicznego lub podmiotu prywatnego - przy jednoczesnym niespełnieniu warunków zatwierdzenia, aprobaty lub warunków niezbędnych do uzyskania innego stosownego uprawnienia
twierdzenie, że produkt będzie dostępny jedynie przez bardzo ograniczony czas lub że będzie on dostępny na określonych warunkach przez bardzo ograniczony czas, jeżeli jest to niezgodne z prawdą - w celu nakłonienia konsumenta do podjęcia natychmiastowej decyzji dotyczącej umowy i pozbawienia go możliwości świadomego wyboru produktu

Źródło: opracowanie własne na podstawie art. 7 ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz.U. Nr 171, poz. 1206).

Należy zwrócić uwagę, iż banki, aby mogły szczycić się zaufaniem konsumentów, powinny przestrzegać zasad zarówno przed podpisaniem umowy, ale również w trakcie jej wykonywania.²

Zgodnie z powyższymi założeniami można jednoznacznie określić, iż nieuczciwe praktyki rynkowe dotyczą każdorazowego nierzetelnego działania przedsiębiorstwa, jakim w tym przypadku jest bank, które ogranicza podejmowanie świadomych decyzji dotyczących nabycia określonych produktów i usług bankowych przez klientów w trakcie całego procesu sprzedaży, jak i obsługi posprzedażowej. Rysunek 1 przedstawia klasyfikację typów nieuczciwych zachowań przez banki, i nie tylko.

2. Konsument jako podmiot zagrożony

Priorytetem nie tylko w Polsce, ale całej Wspólnocie Europejskiej jest ochrona konsumenta. Już w latach siedemdziesiątych poprzedniego wieku rozpoczęło się tworzenie oraz wdrażanie programów konsumenckich. Aby jednak odpowiednio zagłębić się w tematyce ochrony konsumenta i mechanizmów zwalczania nieuczciwych praktyk rynkowych należy określić pojęcie konsumenta.

W prawie polskim pojęcie konsumenta zalicza się do kategorii ekonomicznych. Przez kilkadziesiąt lat pojęcie to znajdowało głównie zastosowanie w literaturze prawniczej. Pierwsze normatywne pojęcie wprowadzone zostało w rozporządzeniu Rady Ministrów³. Zgodnie z rozporządzeniem konsument to każdy, kto nabywa towar dla celów niezwiązanych z działalnością gospodarczą.

Podobna definicja funkcjonowała w Kodeksie cywilnym, z tym tylko, że obejmowała również osoby prawne. Wraz z upływem lat pojęcie to zagościło na dobre w Kodeksie cywilnym. Wprowadzono je tam wraz z wejściem w życie ustawy z dnia 2 marca 2000 roku o ochronie niektórych praw konsumentów oraz o odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny. Wtedy to pojęcie konsumenta zmieniło brzmienie na osobę, która zawiera

² Dyrektywa 2005/29/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 maja 2005 r. dotycząca nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów na rynku wewnętrznym oraz zmieniająca dyrektywę Rady 84/450/EWG, dyrektywy 97/7/WE, 2002/65/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz rozporządzenie nr 2006/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady, pkt. 13.

³ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 maja 1995 r. w sprawie szczegółowych warunków zawierania i wykonywania umów sprzedaży rzeczy ruchomych z udziałem konsumentów (Dz. U. z 1995 r. Nr 64, poz. 328).

umowę ubezpieczenia z przedsiębiorcą w celu bezpośredniego niezwiązanego z działalnością gospodarczą.⁴

Po kolejnych kilku latach zajmowania się ochroną konsumenta postanowiono zmodyfikować definicję konsumenta ze względu na kilka przesłanek:

- poprzednie pojęcie wymagało tego, iż konsument musiał być stroną umowy, a umowa była zawierana w celu bezpośrednio niezwiązanym z działalnością gospodarczą,
- poprzednio zakres podmiotowy obejmował nie tylko osoby fizyczne, ale również prawne oraz niepełne osoby prawne,
- umowa łączyła przedsiębiorcę z konsumentem,
- pojęcie to znacznie różniło się od pojęć używanych w ustawach szczególnych.⁵

Nowe brzmienie pojęcia konsumenta można było znaleźć w Kodeksie cywilnym po zmianach z 14 lutego 2003 roku. Wtedy to ustalono, że konsument to osoba fizyczna dokonująca czynności prawnej niezwiązanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową.⁶

W związku z rozbieżnościami pomiędzy pojęciami konsumenta należy dążyć do ujednoczenia pojęcia na różnych płaszczyznach. W momencie występowania rozbieżności problemem staje się zastosowanie odpowiednich przepisów prawa.

3. Ochrona konsumentów przed nieuczciwymi praktykami

3.1. Pojęcie ochrony konsumenta

Zgodnie z przepisami dyrektywy 2005/29/WE każde państwo członkowskie jest zobligowane do uruchomienia skutecznych mechanizmów ochrony oraz walki z nieuczciwymi praktykami rynkowymi. Dodatkowo dyrektywa przedstawia modele ochrony konsumenta. Do modeli ochrony można zaliczyć⁷:

⁴ Ustawa z dnia 2 marca 2000 r. o ochronie niektórych praw konsumentów oraz o odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny (Dz. U. Nr 22, poz. 271 z późn. zm.), art. 18.

⁵ B. Gnela, *Ochrona konsumenta usług finansowych. Wybrane zagadnienia prawne*, Wolters Kluwer business, Warszawa 2007, s.35.

⁶ Ustawa z dnia 14 lutego 2003 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny oraz niektórych ustaw (Dz. U. Nr 49, poz. 408), art. 22.

⁷ Dyrektywa 2005/29/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 maja 2005 r. dotycząca nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów na rynku wewnętrznym oraz zmieniająca dyrektywę Rady 84/450/EWG, dyrektywy 97/7/WE, 2002/65/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz rozporządzenie nr 2006/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady, art. 11, ust. 1.

- Model sądowy,
- Model administracyjny,
- Model mieszany.

Przedstawiając te modele dyrektywa daje możliwość wyboru pomiędzy nimi. Każde państwo członkowskie dowolnie może wybrać i wprowadzić określony model. Regulacja ta, tworzy tzw. zasady harmonizacji minimalnej.⁸ W związku z tym w Polsce pierwszeństwo mają środki o charakterze cywilnoprawnym, przy czym nie zostały wykluczone środki o charakterze publicznieprawnym. Skuteczne zwalczanie nieuczciwych praktyk rynkowych w Polsce opiera się na wykorzystywaniu instrumentów cywilnoprawnych przy jednoczesnym wykorzystaniu dogi karnej oraz administracyjnej.

Konsument może zostać chroniony poprzez metody bezpośrednie i pośrednie. Metoda bezpośrednia polega głównie na tworzeniu, jak i implementowaniu aktów prawnych oraz innych dokumentów odnoszących się do ochrony konsumenta. Jeżeli chodzi o metodę pośrednią, to dotyczy ona przede wszystkim wiarygodności całego sektora bankowego. Wiarygodność sektora może zostać utrzymana poprzez między innymi⁹:

- Bankowy Fundusz Gwarancyjny,
- Regulacje ostrożnościowe,
- Dostępność do sektora.

Obecne prawo w Polsce chroni interesy konsumenta indywidualnego, jak i grup konsumenckich poprzez nakładanie na banki określonych obowiązków, wskazywanie wymogów oraz poprzez pewne regulacje prawne dotyczące odpowiedzialności w sytuacji zagrożenia upadłością.

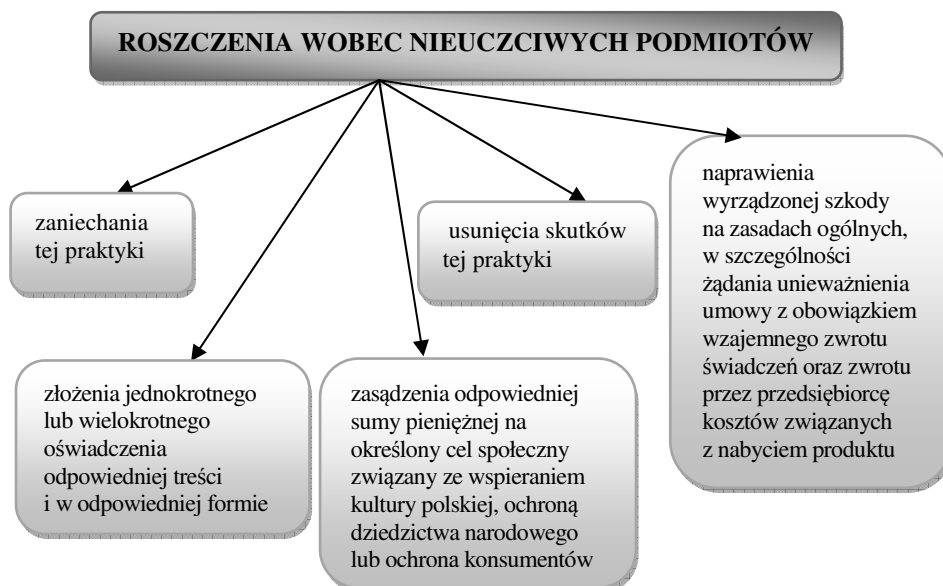
3.2. Ochrona cywilnoprawna

Jak zostało już wspomniane, w Polsce w głównej mierze wykorzystywane są instrumenty o charakterze cywilnoprawnym. Mechanizm ochrony cywilnoprawnej został oparty na pewnej konstrukcji roszczenia. Dzięki temu każdy konsument, którego interesy prawne zostały co najmniej naruszone bądź zagrożone może wystąpić z roszczeniem. W polskim prawie istnieje pewien katalog roszczeń. Rysunek 2 przedstawia poszczególne roszczenia znajdujące się w owym katalogu.

⁸ J. Maliszewska-Nienartowicz, *Ewolucja ochrony konsumenta w europejskim prawie wspólnotowym*, TNOiK, Toruń 2004, s. 154-155.

⁹ E. Rutkowska-Tomaszewska, *Nieuczciwe praktyki na rynku bankowych usług konsumenckich*, ABC Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, s. 29.

Rys. 2. Katalog roszczeń



Źródło: opracowanie własne na podstawie ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz.U. Nr 171, poz. 1206), art. 12.

Przedstawione powyżej roszczenia nie są ostatecznymi, które może zgłosić poszkodowany konsument. Katalog roszczeń jest otwarty, tzn. każdy konsument ma możliwość do wystąpienia z roszczeniem niewidniejącym w katalogu.

W przypadku zgłoszenia przez konsumenta roszczenia dotyczącego zaniechania nieuczciwej praktyki rynkowej przez wskazany podmiot, zgłoszenie to musi dotyczyć konkretnego zachowania podmiotu uznanego za nieuczciwe.

Kolejnym roszczeniem jest żądanie usunięcia skutków nieuczciwej praktyki. Usunięcie skutków można przyrównać do przywrócenia do stanu poprzedniego. Może się to wiązać z występowaniem określonych czynności. Czynności te będą się zmieniać w zależności czy przedmiotem określonego roszczenia przez konsumenta jest likwidacja określonego stanu zagrożenia, czy też likwidacja stanu naruszenia.

Trzecim roszczeniem jest roszczenie dotyczące złożenia jednokrotnego lub wielokrotnego oświadczenia odpowiedniej treści i w odpowiedniej formie. To roszczenie może zostać zgłoszone samodzielnie lub łącznie z innymi

roszczeniami. Podstawowym wymogiem, jaki musi spełnić konsument jest sprecyzowanie treści. Dzięki temu inni konsumenci mogą zapoznać się z rodzajem nieuczciwych praktyk stosowanych przez danego przedsiębiorcę. Ponadto takie oświadczenie może również pełnić wiele innych funkcji, między innymi funkcję prewencyjną czy edukacyjną. Oświadczenie owe musi ukazać się w dzienniku ogólnokrajowym.

Czwartym roszczeniem znajdującym się w katalogu jest roszczenie dotyczące naprawienia wyrządzonej szkody na zasadach ogólnych, w szczególności żądanie unieważnienia umowy z obowiązkiem wzajemnego zwrotu świadczeń oraz zwrotu przez przedsiębiorcę kosztów związanych z nabyciem produktu. Naprawa szkody powinna odbywać się na zasadach ogólnych Kodeksu cywilnego. Roszczenie to ma charakter odszkodowawczy.¹⁰

Aby konsument mógł wystąpić z powyższym roszczeniem musi wystąpić co najmniej jedna przesłanka¹¹:

- wystąpienie praktyki rynkowej, która jest niezgodna między innymi z prawem i dobrymi obyczajami oraz w znaczny sposób powoduje zniekształcenie lub może doprowadzić do zniekształcenia zachowania konsumenta,
- wystąpienie określonej szkody (majątkowa lub niemajątkowa),
- wystąpienie zdarzenia, które warunkuje odpowiedzialność, tj. stosowanie nieuczciwej praktyki rynkowej,
- wystąpienie związku przyczynowego (nieuczciwa praktyka rynkowa prowadzi do wystąpienia określonej szkody),
- wystąpienie ewidentnej winy po stronie sprawcy.

Podmiot stosujący nieuczciwe praktyki rynkowe jest zobowiązany do naprawienia szkody, która powstała na skutek nieuczciwego działania; naprawa ta jest ściśle powiązana z rodzajem i charakterem nieuczciwego stosowania praktyk rynkowych.¹²

Szkoda to inaczej wszystkie straty, które zostały rzeczywiście poniesione przez poszkodowanego i które przyczyniły się do zmniejszenia jego majątku bądź zwiększenia zobowiązań. Szkoda często bywa również ujmowana jako suma utraconych korzyści, czyli wszystko to co mógłby osiągnąć poszkodowany, gdyby nie została wyrządzona szkoda.

¹⁰ E. Rutkowska-Tomaszewska, *Nieuczciwe praktyki...*, op. cit., s. 66.

¹¹ M. Sieradzka, *Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2008.

¹² Kc 361 par 1.

Bardzo popularną metodą pozwalającą na ustalenie wielkości wyrządzonej szkody jest metoda dyferencyjna. Metoda ta polega między innymi na porównaniu aktualnego stanu majątkowego poszkodowanego konsumenta do stanu hipotetycznego, czyli do takiego stanu, jaki mógł dany konsument osiągnąć, gdyby inny podmiot nie stosował nieuczciwych praktyk rynkowych. Inną metodą, która również pozwala na określenie wielkości wyrządzonej szkody to metoda obiektywna. Polega ona na wskazaniu minimalnej szkody, która została poniesiona przez konsumenta. Metoda ta ustala tylko i wyłącznie bezpośrednie skutki danego zdarzenia. Metodą częściej wykorzystywaną jest metoda dyferencyjna. Wskazanie wielkości szkody, która w tym przypadku występuje, jako sumy utraconych przez konsumenta korzyści jest wielkością tylko i wyłącznie hipotetyczną. Dlatego istotnym jest wskazanie realnej postaci danej szkody z jak największym prawdopodobieństwem, które pozwoli rozstrzygnąć spór pomiędzy konsumentem a podmiotem stosującym nieuczciwe praktyki rynkowe.¹³

Roszczenie to daje również możliwość naprawienia szkody poprzez unieważnienie umowy. Obowiązkowe w tym przypadku jest rozliczenie się z jakichkolwiek transakcji, a dokładniej rzecz ujmując zwrot wszelkich poniesionych kosztów.

Ostatnim roszczeniem znajdującym się w katalogu roszczeń jest zasądzenie odpowiedniej sumy pieniężnej na określony cel społeczny związany ze wspieraniem kultury polskiej, ochroną dziedzictwa narodowego lub ochroną konsumentów. W przypadku tego roszczenia można mówić o terminie wymagalności. Przedawnienie następuje po upływie 3 lat. Z punktu widzenia poszkodowanego konsumenta zapewnia jedynie moralne poczucie sprawiedliwości.¹⁴

Roszczenia zawarte w katalogu spełniają następujące funkcje¹⁵:

- prewencyjna,
- represyjna,
- kompensacyjna.

¹³ Wyrok SN z dn. 29.11.2006 r. II CSK 259/06.

¹⁴ K. Włodarska- Dziurzyńska, *Sankcje w prawie konsumenckim na przykładzie wybranych umów*, LexisNexis 2008, s. 107-108.

¹⁵ R. Skubisz, *Komentarz do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji*, (w:) Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, red. J. Szwaja, C.H. BECK, Warszawa 2006, s. 823-825.

3.3. Publicznoprawna ochrona konsumenta

Oprócz indywidualnych naruszeń w obecnych czasach można zauważyć stosowanie praktyk naruszających interesy wielu konsumentów jednocześnie. Należy w tym miejscu zwrócić uwagę, iż nie każda nieuczciwa praktyka rynkowa narusza zbiorowe interesy. Aby dobrze zrozumieć przedstawiane zagadnienie obowiązkowe jest wyjaśnienie praktyki naruszającej zbiorowe interesy konsumentów. Przez to pojęcie należy rozumieć wszelkiego rodzaju bezprawne czynności. Do przykładowych nieuczciwych praktyk można zaliczyć stosowanie niedozwolonych wzorców umów, naruszenie obowiązku udzielania rzetelnej, pełnej oraz prawdziwej informacji.

3.4. Ochrona karna

Jak wcześniej zostało wspomniane oprócz ochrony cywilnoprawnej oraz publiczno-prawnej w Polsce wykorzystuje się również ochronę karną przed nieuczciwymi praktykami rynkowymi. Karze podlega przedsiębiorca, który stosuje nieuczciwą praktykę rynkową polegającą na zarządzaniu mieniem gromadzonym w ramach grupy z udziałem konsumentów w celu finansowania zakupu produktu w systemie konsorcyjnym. Wysokość kary w tym przypadku wynosi pozbawienie wolności od 3 miesięcy do lat 5.

W przypadku wysokiej kwoty zgromadzonego mienia, którego celem jest finansowanie zakupów w owym systemie konsorcyjnym, sprawca podlega wyższej karze. Kara ta wynosi od 6 miesięcy aż do 8 lat pozbawienia wolności.¹⁶

Podsumowanie

Jak wcześniej wspomniano, każdy ruch ze strony przedsiębiorcy na wolnym rynku powinien odbywać się wedle wcześniej ustalonych norm oraz przepisów prawa. Często dzieje się jednak inaczej. Aktualne przepisy prawa pozwalają na zapoznanie się z katalogiem nieuczciwych praktyk rynkowych oraz możliwościami ich zwalczania. Pojęcie nieuczciwych praktyk rynkowych z zakresu bankowości informuje, iż do takich nieuczciwych praktyk można zaliczyć wszelkie zachowania, które są sprzeczne z obowiązującymi dobrymi obyczajami. Zachowania te powodują pewnego rodzaju zakłócenia i zachwiania rynkowe konsumenta. Przekształcenia te z reguły dotyczą okresu przed zawarciem umowy. Celem opracowania było przedstawienie pewnych norm

¹⁶ Ustawa z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz.U. Nr 171, poz. 1206), art. 16.

i zasad funkcjonowania mechanizmów ochrony klienta banku. Cel ten został osiągnięty poprzez prezentację określonych metod oraz instrumentów ochrony. W tym miejscu należy zwrócić uwagę na fakt, iż w przypadku wytoczenia powództwa przez konsumenta, to na przedsiębiorcy spoczywa ciężar i obowiązek udowodnienia, iż nie stosował on nieuczciwych praktyk rynkowych. Powyższe rozwiązanie jest korzystne dla konsumenta, dzięki temu częściej decyduje się na dochodzenie swoich praw. Konsument w żadnym przypadku nie jest zobowiązany do wykazania naruszeń ze strony przedsiębiorcy. Opracowanie pozwala skupić się na problemie, jakim jest asymetria informacji na rynku usług bankowych. Dzięki ciągłemu udoskonalaniu przepisów istnieje możliwość wyrównania „szans” pomiędzy klientem banku a samym bankiem.

Bibliografia

- Baranowska-Zajac W., *Implementacja przepisow o nieuczciwych praktykach handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentow w świetle wyroku Trybunału Sprawiedliwości WE* (obecnie – po wejściu w życie Traktatu z Lizbony – Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej) z dnia 23 kwietnia 2009 r. w połączonych sprawach C-261/07 VTB-VAB v. Total Belgium NV oraz C-299/07 Galatea BVBA v. Sanoma Magazines Belgium NV, „Internetowy Przegląd Prawniczy TBSP UJ”, Nr 2/2010 (5), <http://www.tbsp.pl/upload/ipp5.pdf> (stan na 05.12.2011 r.).
- Dyrektywa 2005/29/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 maja 2005 r. dotycząca nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów na rynku wewnętrznym oraz zmieniająca dyrektywę Rady 84/450/EWG, dyrektywy 97/7/WE, 2002/65/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz rozporządzenie nr 2006/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady.
- Gneta B., *Ochrona konsumenta usług finansowych. Wybrane zagadnienia prawne*, Wolters Kluwer business, Warszawa 2007.
- Maliszewska-Nienartowicz J., *Ewolucja ochrony konsumenta w europejskim prawie wspólnotowym*, TNOiK, Toruń 2004.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 maja 1995 r. w sprawie szczegółowych warunków zawierania i wykonywania umów sprzedaży rzeczy ruchomych z udziałem konsumentów (Dz. U. z 1995 r. Nr 64, poz. 328).
- Rutkowska-Tomaszewska E., *Nieuczciwe praktyki na rynku bankowych usług konsumenckich*, ABC Wolters Kluwer business, Warszawa 2011.
- Sieradzka M., *Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2008.
- Skubisz R., *Komentarz do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji*, (w:) Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, red. J. Szwaja, C.H. BECK, Warszawa 2006.
- Ustawa z dnia 14 lutego 2003 r. o zmianie ustawy –Kodeks cywilny oraz niektórych ustaw (Dz. U. Nr 49, poz. 408).

Ustawa z dnia 2 marca 2000 r. o ochronie niektórych praw konsumentów oraz o odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny (Dz. U. Nr 22, poz. 271 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r.- Kodeks cywilny (Dz. U. z 1964r. Nr 16, poz. 93, z późn. zm.).

Ustawa z dnia 23 sierpnia 2007r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz.U. Nr 171, poz. 1206).

Włodarska-Dziurzyńska K., *Sankcje w prawie konsumenckim na przykładzie wybranych umów*, LexisNexis 2008.

Wyrok SN z dnia 29.11.2006r., II CSK 259/06.

Streszczenie

Celem opracowania jest prezentacja zasad funkcjonowania w stosunkach z instytucją finansową ochrony konsumenta, jaką jest w tym przypadku bank. Praca stanowi zbiór wybranych zagadnień dotyczących zarówno charakterystyki nieuczciwych praktyk stosowanych na rynku, jak i mechanizmów pozwalających ochraniać klientów. Praca ma naocznąć problem związany z wykorzystywaniem przez przedsiębiorców swojej przewagi na rynku. Praca składa się z trzech części. Pierwsza część szczegółowo opisuje praktyki rynkowe oraz typowe nieuczciwe zachowania przedsiębiorców. Kolejna część opiera się na pojęciu konsumenta. Ukazuje zmiany, jakie następowały na przestrzeni lat. Ostatnia część ukazuje, jakie możliwości ma konsument zarówno indywidualnie jak i zbiorowo w walce z nieuczciwymi praktykami przedsiębiorców. W przedstawionej analizie został ukazany problem konsumenta banku w momencie starcia z wielkimi przedsiębiorstwami. Dzięki ciągle rozwijającym się przepisom prawa istnieje możliwość zwalczania nieuczciwych praktyk stosowanych przez te przedsiębiorstwa.

Summary

UNFAIR COMMERCIAL PRACTICES AND POSSIBILITIES OF CUSTOMER PROTECTION

The paper presents the general rules of consumer protection of the bank. The article include the characteristic of unfair market practices. It also includes opportunities to protection customers. The paper include three parts. The first part contains the theoretical basis of unfair market practices. The second part provides the characteristics of the notion of consumer. Last part presents the possibility of consumer protection against large corporations.

POMIĘDZY RYNKIEM A MISJĄ SPOŁECZNĄ
Przedsiębiorczość społeczna
– wybrane aspekty funkcjonalne

Wprowadzenie

Ponad dwadzieścia lat po transformacji systemowej w Polsce mamy do czynienia z wieloma problemami występującymi w sferze społecznej oraz gospodarczej. Źródła tych problemów mają charakter endogenny oraz egzogeny, a w wielu wypadkach wynikają z obydwu tych czynników. Niewątpliwy sukces polskiej przedsiębiorczości okresu zmiany systemowej pokazał, że gospodarka naszego kraju może się rozwijać bardzo dynamicznie, ale aby - skutecznie stawić czoło problemom - musi być oparta o innowacje. Jest to wyjątkowo aktualne w warunkach światowego kryzysu gospodarczego i poszukiwań nowych paradygmatów w ekonomii, odpowiednich do błyskawicznie zmieniających się warunków gospodarczych.

Tempo zmian w gospodarce i spowodowane tymi zmianami skutki społeczne a ponadto polityczne możliwości tworzenia podmiotów rynkowych nowego typu spowodowały w ostatnich latach ożywioną dyskusję o ekonomii społecznej i jednej z jej form, jaką jest przedsiębiorczość społeczna. W wielu przypadkach uwaga propagatorów nowych form gospodarowania skupiona była głównie na jej społecznych celach reintegracyjnych i etosie funkcjonowania, jako części sektora *non-profit*, zapominając jednocześnie o uwarunkowaniach rynkowych i konieczności odnalezienia się w warunkach wolnej konkurencji.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie wybranych elementów funkcjonowania przedsiębiorczości społecznej w polskich warunkach, ze szczególnym zwróceniem uwagi na konieczność swoistego „balansu” tych podmiotów

* mgr Wojciech Goleński - Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.

między generowaniem zysku w sensie ekonomicznym a działalnością społeczną. Wskazanymi elementami są przede wszystkim te związane z finansowaniem przedsiębiorczości społecznej oraz współpracy analizowanych podmiotów z sektorem publicznym i prywatnym. Skoncentrowanie uwagi na tych elementach wynika z ich doniosłości dla szeroko ujmowanej efektywności podmiotów ekonomii społecznej zarówno w sensie ekonomicznym, jak i społecznym.

1. Tradycyjny podział na trzy sektory a przedsiębiorczość społeczna

W warunkach szybkich przemian i kryzysu na znaczeniu tracą tradycyjne podziały, jak choćby klasyczne rozróżnienie trzech sektorów gospodarki. Podział na I, II i III sektor zbliża się w wielu przypadkach do podziału na typy idealne w sensie nadanym temu pojęciu przez Maxa Webera. Partnerstwa publiczno-prywatne, a także publiczno-społeczne, czy prywatno-społeczne, powodują przenikanie się funkcji administracji publicznej, przedsiębiorstw komercyjnych oraz organizacji pozarządowych. W przypadku komplementarności zadań i funkcji, które do tej pory były zarezerwowane dla konkretnego sektora gospodarki, i delegowania ich na instytucje pozostałych sektorów można zaobserwować powstawanie swoistych hybryd. Tworzenie takich „mieszanych” podmiotów jest także konsekwencją m.in. tego, że korporacje coraz częściej nawiązują współpracę z NGO, ponieważ zasięg ich działalności jest w wielu aspektach pokrewny w obszarze biznesowym, samorządowym czy *non-profit*¹.

Pewnym znakiem naszych czasów jest swoiste podejście do kapitalizmu, sprzyjające wielostronnym korzyściom, nie tylko dla przedsiębiorstw i ich otoczenia (dostawców i klientów), ale również dla społeczeństwa oraz środowiska². Społeczeństwo i środowisko można tu rozumieć jako immanentne wartości, na rzecz których działają organizacje pozarządowe, nie nastawione na zysk.

Argument wspólnych celów drugiego i trzeciego sektora jest argumentem znaczącym. Jednakże nie mniej istotny jest fakt, że w warunkach rosnącej konkurencji (także na rynku NGO) coraz trudniej organizacjom *non-profit* znaleźć wystarczające środki na realizację zadań statutowych, czyli na realizację ich funkcji społecznej³. Powoduje to zjawisko tzw. „ekonomizacji” sektora pozarządowego.

¹ M. Yaziji, J. Doh, *Organizacje pozarządowe, a korporacje*, PWN, Warszawa 2011, s. 15.

² S. L. Hart, *Przedmowa do: M. Yaziji, J. Doh, Organizacje pozarządowe...*, op. cit., s. 11.

³ J. J. Wygnański, *Ekonomizacja organizacji pozarządowych. Możliwość czy konieczność?*, Klon/Jawor, Warszawa 2008, s. 9.

Ze strony podmiotów rynkowych można wskazać na społeczną odpowiedzialność przedsiębiorstw, która stanowi jedno z ważniejszych wyzwań globalizacji. Pojmowana jest ona jako zestaw zobowiązań organizacji do odnowy i wzmacniania społeczeństwa, w którym funkcjonuje⁴. Jak wskazuje Zbigniew Malara, założenia społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw wywodzą się z konieczności uzyskania społecznej akceptacji na prowadzenie przez nie danej działalności. Każda działalność – z natury rzeczy – opiera się na rodzaju społecznej władzy, a w związku z tym społeczeństwo wymaga od przedsiębiorstwa odpowiedzialności w ramach realizowanych przez nie celów⁵.

Można przyjąć, że „ekonomizowane” organizacje pozarządowe oraz przedsiębiorstwa komercyjne, odwołujące się do zasad społecznej odpowiedzialności, stanowią punkty na pewnym kontinuum, do którego należy zakwalifikować również przedsiębiorstwa społeczne oraz inne podmioty zaliczane obecnie do sektora ekonomii społecznej.

Warto jednocześnie mieć na uwadze, że ekonomia społeczna, pojmowana jako sektor, jest pojęciem znacznie szerszym. Nie zastępuje gospodarki rynkowej, nie jest jej alternatywą, ani substytutem. Ekonomia społeczna jest względem gospodarki rynkowej komplementarna i pełni w tym znaczeniu wiele funkcji. Jeżeli w teorii ekonomii mówimy o zawodności rynku i zawodności państwa, to funkcje ekonomii społecznej podlegają przede wszystkim temu, aby pozytywnie warunkować sprawność rynku⁶.

Czym zatem jest przywoływane przedsiębiorstwo społeczne? Prostą i jednocześnie przejrzystą definicję proponuje Kim Alter: „*Przedsiębiorstwo społeczne definiuje się jako dowolne przedsięwzięcie biznesowe uruchomione dla celu społecznego – dla łagodzenia/ograniczenia problemu społecznego lub ułomności rynku – oraz aby generować wartość społeczną, przy jednoczesnym działaniu z dyscypliną finansową, innowacyjnością i zdecydowaniem dla firmy sektora prywatnego*”⁷. Uściślając można dodać, że pojęcie „przedsiębiorstwa społecznego” łączy w sobie dwa atrybuty: „przedsiębiorczość” i „społeczność”. Pierwszy wskazuje na organizację, której działalność gospodarczą prowadzi do wytworzenia ekonomicznej nadwyżki. Rozumiana po „schumpeterowsku”

⁴ R. W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa, 2004, s. 144.

⁵ Z. Malara, *Przedsiębiorstwo w globalnej gospodarce. Wyzwania współczesności*, PWN, Warszawa 2006, s. 260.

⁶ J. Hauser, *Czy finansowanie ze środków publicznych psuje przedsiębiorczość społeczną?* „Ekonomia Społeczna”, Kwartalnik nr. 1, 2008(2), s. 56-60.

⁷ K. S. Alter, *Przedsiębiorstwo społeczne w szerszym kontekście*, (w:) *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, red. J. J. Wygnański, FISE, Warszawa 2008, s. 150.

przedsiębiorczość implikuje innowacyjność i efektywność. Działalność, która wiąże się z ryzykiem gospodarczym i ekonomiczną weryfikacją jej efektów.

Atrybut „społeczności” wskazuje na podstawowe zasoby, które wykorzystuje przedsiębiorstwo oraz na jego misję. W przypadku zasobów, sedno tkwi w bazowaniu na kapitale społecznym. W odniesieniu do misji – działanie przedsiębiorstwa jest ukierunkowane na integrację społeczną poprzez aktywizację zawodową i gospodarczą⁸.

2. Przedsiębiorstwo społeczne jako organizacja hybrydowa

Przedsiębiorstwo społeczne jest specyficzną częścią gospodarki rynkowej, lokującą swoją misję i cele poza rynkiem. Uczestniczy w gospodarce rynkowej, ale według specyficznych reguł, co różni je od przedsiębiorstwa prywatnego⁹. Przede wszystkim z tego powodu podmiot ten można zaliczyć jako hybrydę posiadającą niektóre cechy konstytutywne podmiotów II i III sektora.

Hybrydy organizacji non-profit i przedsiębiorstw komercyjnych nastawionych wyłącznie na generowanie zysku ekonomicznego można przedstawić za pomocą kontinuum, gdzie dwa skrajne bieguny odpowiadają typom idealnym instytucji III i II sektora. W celu lepszego zobrazowani istniejących tu zależności warto posłużyć się schematem zaczerpniętym od cytowanej już Kim Alter.¹⁰

- | | | |
|--|---|-------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> • Tradycyjne organizacje <i>non-profit</i> • Organizacje <i>non-profit</i> prowadzące działalność gospodarczą • Przedsiębiorstwa społeczne | } | Motyw misji społecznej |
| <ul style="list-style-type: none"> • Firmy odpowiedzialne społecznie • Firmy stosujące zasady odpowiedzialności społecznej • Tradycyjne firmy nastawione na generowanie zysku | } | Motyw generowania zysku |

Spektrum organizacji hybrydowych zawiera w sobie zatem cztery typy podmiotów (skrajne bieguny nie można uznać za hybrydy). Podstawowym kryterium różnicującym jest odmiennie pojmowany podstawowy cel działalności

⁸ J. Hausner, S. Mazur, N. Laurisz, *Przedsiębiorstwo społeczne – konceptualizacja*, „Ekonomia Społeczna” 2006, s. 3.

⁹ J. Hausner, S. Mazur, N. Laurisz, *Przedsiębiorstwo społeczne...*, op. cit., s. 3.

¹⁰ K. S. Alter, *Przedsiębiorstwo społeczne...*, op. cit., s. 146-147.

podmiotów. Jednakże, aby osiągnąć zakładaną równowagę rozwojową, zarówno cel oddziaływania społecznego, jak i generowania zysku muszą być przyjęte we wszystkich typach podmiotów. Różnica dotyczy w tym wypadku rozkładu nakładów na realizację tych celów w poszczególnych typach.

Powyższy schemat lokuje przedsiębiorstwo społeczne wśród organizacji kierujących się misją społeczną. Wydaje się jednak, że w celu efektywnego funkcjonowania na rynku przedsiębiorstwa społeczne powinny utrzymywać (w miarę możliwości) idealną równowagę pomiędzy zyskiem w sensie ekonomicznym, a zyskiem społecznym.

3. Kilka uwag dotyczących finansowania przedsiębiorczości społecznej

Zasadniczo przedsiębiorstwo społeczne jest więc ideowo przynależne do sektora *non-profit*, natomiast odnośnie charakteru jego działalności wykorzystuje mechanizmy rynkowe, tak jak drugi sektor. Istotną kwestią jest w przypadku przedsiębiorczości społecznej (oraz szerzej - ekonomii społecznej) także sprawa wpływu administracji publicznej na możliwości ich funkcjonowania. Wpływ ten może być dwutorowy. Z jednej strony dotyczący uregulowań prawnych – wprowadzanych ogólnie aktów normatywnych oraz stwarzania przestrzeni funkcjonalnej zgodnej z tymi aktami, jak np. wprowadzona w Konstytucji RP zasada pomocniczości. Z drugiej strony analizowany wpływ dotyczy potencjalnego współfinansowania działalności analizowanych podmiotów w różnych formach.

Tendencja do korzystania przez NGO w coraz większej mierze ze środków publicznych w ostatnich latach była znaczącym tematem w środowisku badaczy i aktywistów trzeciego sektora. Wskazywano na nieuchronność tego procesu, ale także na towarzyszące mu zagrożenia. Organizacje pozarządowe korzystające ze środków publicznych znalazły się w dwuznacznej sytuacji. Jednocześnie dążąc do uzyskania coraz większych środków z puli pieniędzy publicznych oraz, z drugiej strony, pragnąc zachować niezależność od administracji. Ponadto, zabiegając o środki na działalność, organizacje pozarządowe często stosują mechanizmy działania typowe dla firm komercyjnych (reklama, marketing, redukcja kosztów własnych etc.)¹¹. Podobna tendencja, choć w mniejszym stopniu, dotyczy przedsiębiorczości społecznej. Dążenie do niezależności ekonomicznej od środków publicznych jest jedną z przesłanek do tworzenia przedsiębiorstw społecznych przez organizacje pozarządowe. Jerzy Hauser zaznacza,

¹¹ J. J. Wygnański: *Ekonomizacja organizacji...*, op. cit., s. 10-22.

że środki publiczne mogą rodzić negatywne konsekwencje dla przedsiębiorczości społecznej, takie jak: klientelizm, roszczeniowość, czyli bierne oczekiwanie finansowania publicznego i domaganie się tego finansowania, zanik inicjatywy, ucieczka od ryzyka, ucieczka od odpowiedzialności, rutyna, praktyki korupcyjne, formalizacja - też jako próba przeciwstawiania się praktykom korupcyjnym, czy nieuczciwa konkurencja oraz - co szczególnie istotne - niska efektywność zastosowania środków publicznych. Często mamy do czynienia z sytuacją, kiedy tak naprawdę środki publiczne służą utrzymaniu organizacji, a nie osiągnięciu społecznych celów¹².

4. Ogólne refleksje na temat przedsiębiorczości społecznej w Polsce

Wprowadzanie zasady odpowiedzialności społecznej przedsiębiorstw komercyjnych, między innymi poprzez współpracę z organizacjami pozarządowymi lub zlecanie zadań na zasadzie *outsourcingu* przedsiębiorstwom społecznym, stwarza istotne - obopólne - korzyści dostrzegane coraz częściej przez menadżerów w Polsce.¹³ Natomiast „ekonomizacja” organizacji pozarządowych w naszym kraju jest w dalszym ciągu procesem w fazie początkowej. Działalność gospodarcza oraz odpłatna działalność statutowa dotyczy zdecydowanej mniejszości organizacji pozarządowych w Polsce.¹⁴ W przypadku rozwiązań legislacyjnych, warunkujących funkcjonowanie przedsiębiorstw społecznych, istniejące akty normatywne przewidują jedynie jedną formę ustawową przedsiębiorczości społecznej – spółdzielnię socjalną.¹⁵ Jak wynika z ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych, przedsiębiorstwa te działają na rzecz zawodowej i społecznej reintegracji ich członków (którzy przynajmniej w 50% należą do grup zagrożonych wykluczeniem społecznym). Działania prowadzone na rzecz zawodowej reintegracji nie są wykonywane w ramach prowadzonej przez spółdzielnię socjalną działalności gospodarczej, a na przykład w formie szkoleń zawodowych. Natomiast możliwość wykonywania pracy

¹² J. Hauser, *Czy finansowanie...*, op. cit., s. 56-60.

¹³ Zob. J. Dymowski, *Ekonomia społeczna a wolny rynek*, „Ekonomia Społeczna”, nr 1/2008(2).

¹⁴ Zob. S. Nałęcz, K. Goś-Wójcicka, R. Wilk, *Wstępna informacja nt. wyników Badania stowarzyszeń, fundacji i organizacji społecznych (SOF-1) zrealizowanego w 2009 r.*, Departament Badań Społecznych GUS, Warszawa 2010.

¹⁵ W literaturze przedmiotu pojęcia: ekonomia społeczna, gospodarka społeczna i przedsiębiorczość społeczna często stosowane są jako zamiennie, równoważne terminy. W niniejszym opracowaniu przedsiębiorstwo społeczne jest rozumiane jako część sektora ekonomii (gospodarki) społecznej, które ponosi znacznie większe ryzyko ekonomiczne niż pozostałe podmioty tegoż sektora i funkcjonuje w bardziej „rynkowy” sposób, mając formę przedsiębiorstwa *per se*, odmiennie niż np.: kluby integracji społecznej, czy warsztaty terapii zajęciowej.

zawodowej należy uznać za poważny, być może najważniejszy, cel społeczny, stanowiący istotę społecznej reintegracji. Z tego powodu już sama możliwość jej świadczenia poprzez funkcjonowanie spółdzielni na rynku może stanowić realizację społecznej misji przedsiębiorstwa społecznego.

Niejako na marginesie warto dodać, że obecnie pod auspicjami Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej trwają prace nad ustawą o przedsiębiorczości społecznej.¹⁶ Jest to krok w stronę większego zróżnicowania instytucjonalnego podmiotów lokujących swoją działalność pomiędzy misją społeczną a maksymalizacją zysku. Ma to znaczenie dla całej gospodarki, gdyż nowe przedsiębiorstwa społeczne współkształtują jej model, w ramach którego prowadzone działania przyczyniają się nie tylko do osiągnięcia korzyści ekonomicznych, ale także tworzą, podtrzymują i rozwijają więzi społeczne.¹⁷

Według danych Ogólnopolskiego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Społecznych, obecnie w Polsce funkcjonuje 401 spółdzielni tego typu.¹⁸ Nie jest to duża liczba, szczególnie, gdy porównamy ją do wielkości całego sektora spółdzielczego w naszym kraju.¹⁹

Należy wszakże wziąć pod uwagę fakt, że spółdzielnie socjalne realizują trudny cel - mają za zadanie społeczną i zawodową reintegrację kategorii osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, czyli w wielu wypadkach grup charakteryzujących się deficytami kapitału ludzkiego i społecznego. Stwarza to ograniczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej w obszarach, w których przedsiębiorstwa te mogłyby osiągać największe przychody, czyli np. poprzez prowadzenie usług profesjonalnych jak na przykład: grafika komputerowa, doradztwo personalne czy *public relations*. Większość spółdzielni prowadzi działalność wielobranżową, koncentrując się na usługach niewymagających wysokich kwalifikacji i kompetencji od osób je wykonujących. Wielobranżowość, jako profil działalności, jest oczywiście logicznym zabiegiem, biorąc pod uwagę zmiany koniunktury na rynku na poszczególne usługi w kolejnych latach. Jednakże usługi porządkowe, recykling, czy gastronomia (żeby wymienić tylko niektóre) są obszarami, w których konkurencja firm komercyjnych jest tak duża, że spółdzielnie socjalne bez ugruntowanej pozycji na rynku nie mają

¹⁶ Zob. Projekt Ustawy, (stan na dzień 12.12.2011) na stronie: http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/akty_prawne/ustawa_es.pdf

¹⁷ B. Szopa, *Ekonomia społeczna z perspektywy ekonomii tradycyjnej*, „Ekonomia Społeczna”, nr 1, 2007, s. 20.

¹⁸ Katalog spółdzielni socjalnych OZRSS (stan na dzień 12 grudnia 2011) na stronie: <http://www.ozrss.pl/katalog.htm>

¹⁹ Baza spółdzielni Krajowej Rady Spółdzielczej (stan na dzień 12 grudnia 2011) na stronie: http://krs.org.pl/home.php?akcja=spoldzielnie&wyszukaj_spoldzielnie=1

szans na generowanie zysków z działalności i tym samym inne od samej pracy formy reintegracji swoich członków/pracowników. W tym kontekście truizmem jest stwierdzenie, że powinny one szukać dla siebie nisz na rynku, szczególnie w sytuacji, gdy takich nisz jest coraz mniej.

Adaptacja działalności przedsiębiorstw społecznych do potrzeb rynku powinna być jednak działaniem przemyślanym i wyważonym. Nie należy we wszystkim upodabniać spółdzielni socjalnych do przedsiębiorstw komercyjnych, gdyż skutkiem takich działań może być zanikanie funkcji innowacyjnych sektora pozarządowego. Bezrefleksyjne przenoszenie schematów zaczerpniętych od firm komercyjnych może spowodować również zanik lub ograniczenie funkcji społecznych. Ponadto, pod wieloma względami zarządzanie w sektorze pozarządowym bywa bardziej złożone niż to, z którym mamy do czynienia w instytucjach rynkowych.²⁰ W rodzimych warunkach, w których w dalszym ciągu budowane jest społeczeństwo obywatelskie, pewną receptą dla rozwoju przedsiębiorczości społecznej jest zawiązywanie partnerstw analizowanych podmiotów z sektorem publicznym oraz z sektorem prywatnym.

W przypadku partnerstw z sektorem publicznym szansą dla przedsiębiorstw społecznych jest możliwość zastosowania przez administrację, w zamówieniach publicznych, klauzul społecznych w pewnym sensie mogących faworyzować ich ofertę. Dopuszczają one istotne cele społeczne, uwzględnione jako jeden z podstawowych kryteriów w rzeczonych zamówieniach. Nie bez znaczenia w takim wypadku jest renoma przedsiębiorstwa społecznego, wypracowana podczas wcześniejszej współpracy lub świadomość administracji, co do roli oddolnych inicjatyw w przeciwdziałaniu problemom społecznym i rozwoju lokalnym. Jest to szczególnie istotne na poziomie małych zbiorowości – poszczególnych miejscowości i gmin. Dostępne publikacje dostarczają przykładów takiej współpracy.²¹ Trzeba jednak wskazać, że w wielu przypadkach opór administracji publicznej jest barierą nie do pokonania, a inicjatywy na rzecz międzysektorowego partnerstwa są w dalszym ciągu godnym pochwałą wyjątkiem, a nie regułą.

Oдноśnie partnerstwa prywatno - społecznego badania zrealizowane przez Stowarzyszenie Klon/Jawor ukazują, że relacje z biznesem dla wielu przedsiębiorstw społecznych okazują się niezwykle ważne. Można stwierdzić, że stano-

²⁰ J.J. Wygnański, *Ekonomizacja organizacji...*, op. cit., s. 26.

²¹ Zob. R. Grüner, M. Juszczyk, P. Wąsiak, *Współpraca władz lokalnych z podmiotami gospodarki społecznej na przykładzie gminy Byczyna. Korzyści dla społeczeństwa lokalnego i samorządu*, (w:) *Przedsiębiorstwo społeczne w rozwoju lokalnym. Tom 2 zeszytów gospodarki społecznej*, red. E. Leś, M. Ołdak, Collegium Civitas, IPS UW, Warszawa 2007.

wią istotę ich działalności. Bez takiej formy partnerstwa, w wielu wypadkach, spółdzielnie socjalne nie mogłyby realizować swojej misji, a nawet mogłyby nie dojść do ich powstania. Sektor przedsiębiorstw komercyjnych jest kluczowym partnerem, bez którego efektywność działań realizowanych przez przedsiębiorstwa społeczne byłaby o wiele niższa. Paradoksalnie, tym, co popycha do zawierania bliskich związków z sektorem przedsiębiorstw komercyjnych, może być brak pomocy ze strony samorządów lokalnych. Nierzadko znajduje w tym miejscu zastosowanie idea społecznej odpowiedzialności biznesu. Relacje międzysektorowe mogą tu przyjmować formę współpracy, wsparcia czy konkurencji.²² Z punktu widzenia wzajemnych korzyści w szerszej perspektywie, najbardziej pożądanym wydaje się partnerstwo na zasadzie współpracy. Czerpanie obopólnych korzyści mogłoby przyjąć chociażby formę zlecenia zadań przedsiębiorstwom społecznym, zapewniając im ciągłość działalności i generowania zysków, a tym samym zapewnienia finansowania misji społecznej. Ze strony firmy prywatnej korzyści mogą wynikać z wykorzystywania takiego partnerstwa w zabiegach marketingowych. Oferując produkty lub usługi wytworzone lub dostarczone w kooperacji z przedsiębiorstwem społecznym oferta firmy komercyjnej mogłaby dotrzeć do szerszego grona zorientowanych społecznie klientów. Choć cena zazwyczaj stanowi w Polsce kluczowy czynnik decyzji konsumenckich, to jednak dla części nabywców towarów lub usług nie tylko ona jest ważna. Z punktu widzenia mikroekonomii, możemy wręcz mówić o wyższej użyteczności dla konsumenta produktu ze społeczną wartością dodaną.²³

Funkcjonowanie przedsiębiorstwa społecznego jako swoistej hybrydy stanowi dowód na to, że to co rynkowe wcale nie musi być przeciwspołeczne lub aspołeczne. Przeciwnie, to co rynkowe może być rozsądnie prospołeczne i w dalszym ciągu być rynkowe.²⁴ Kluczową sprawą jest tu szeroko rozumiane partnerstwo, zarówno z sektorem publicznym, jak i prywatnym. Dzięki takiej współpracy przedsiębiorstwo społeczne może generować zyski realizując przy tym misję społeczną – aktywizując społecznie i zawodowo osoby z grup zagrożonych ekskluzją społeczną.

²² R. Skrzypiec, *Przedsiębiorstwo ekonomii społecznej w środowisku instytucjonalnym*, (w:) *Przedsiębiorstwo ekonomii społecznej w rozwoju lokalnym*, red. A. Biernat, M. Gumkowska, R. Jewdokimow, R. Skrzypiec, Klon/Jawor, Warszawa 2008, s. 33-34.

²³ J. Dymowski, *Ekonomia społeczna...*, op. cit., s. 61.

²⁴ J. Hauser, *Czy finansowanie...*, op. cit., s. 56-60.

Podsumowanie

Przedsiębiorczość społeczna stanowi przykład przenikania się elementów typowych dla tradycyjnie wyodrębnionych trzech sektorów. Jednakże z uwagi na koncentrację na społecznej misji jest ona (podobnie jak cała ekonomia społeczna) ściśle kojarzona z sektorem pozarządowym. Wydaje się jednak, że pomimo takiego zakorzenienia analizowane podmioty powinny, dla efektywniejszego realizowania celu społecznego (który jest rozumiany przede wszystkim jako reintegracja społeczna i zawodowa grup marginalizowanych), skłaniać się nieco bardziej w stronę maksymalizacji zysków, czyli nie ignorować całkowicie lub w znaczącym stopniu rynku. Jest to swego rodzaju dążenie do osiągnięcia arystotelesowskiego „złotego środka” - ulokowanie się dokładnie po środku schematu zaproponowanego przez Kim Alter. Jednakże nie można tu zapominać o niebezpieczeństwach dla realizacji celów społecznych, zbyt daleko posuniętej „ekonomizacji”.

Podobnie jak ma to miejsce w wielu krajach świata, także w Polsce jest prawdopodobne, że przedsiębiorstwa społeczne, jako organizacje hybrydowe, mogą z powodzeniem wpisywać się w wolny rynek, o ile tylko uda się wyrównać ich szanse w stosunku do typowych przedsiębiorstw. Co więcej, o ile będą w stanie umiejętnie posługiwać się swoim „społecznym” charakterem może to stanowić ich przewagę konkurencyjną, którą będą mogły wykorzystać tak w relacjach z klientami indywidualnymi, jak i partnerami biznesowymi.²⁵ W tym kontekście znaczenia nabiera idea wielosektorowego partnerstwa.

Opracowywany projekt ustawy o przedsiębiorczości społecznej stanowi ważny przyczynek do rozwoju ekonomii społecznej w Polsce. Większa różnorodność tych podmiotów na rynku może spowodować trwałe wpisanie się ich obecności nie tylko w obszar polityki społecznej, ale również w życie gospodarcze naszego kraju. Z kolei, coraz popularniejsza zasada społecznej odpowiedzialności biznesu jest przykładem, że cele ekonomiczne nie muszą stać w sprzeczności do celów społecznych.

Bibliografia:

Alter K. S., *Przedsiębiorstwo Społeczne w Szerszym Kontekście*, (w:) *Przedsiębiorstwo Społeczne. Antologia Kluczowych Tekstów*, ed. J. J. Wygnański, FISE, Warszawa 2008.

Baza Spółdzielni Krajowej Rady Spółdzielczej:

http://krs.org.pl/home.php?akcja=spoldzielnie&wyszukaj_spoldzielnie=1

(stan na dzień 12 grudnia 2011).

²⁵ J. Dymowski, *Ekonomia społeczna...*, op. cit., s. 61

- Dymowski J., *Ekonomia społeczna a wolny rynek*, „Ekonomia Społeczna”, nr 1/2008(2).
- Griffin R. W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2004.
- Grüner R., Juszczyk M., Wąsiak P., *Współpraca władz lokalnych z podmiotami gospodarki społecznej na przykładzie gminy Byczyna. Korzyści dla społeczeństwa lokalnego i samorządu*, (w:) *Przedsiębiorstwo społeczne w rozwoju lokalnym*. Tom 2 zeszytów gospodarki społecznej, red. E. Leś, M. Ołdak, Collegium Civitas, IPS UW, Warszawa 2007.
- Hart S. L., *Przedmowa do: M. Yaziji, J. Doh, Organizacje pozarządowe, a korporacje*, PWN, Warszawa 2011.
- Hauser J., *Czy finansowanie ze środków publicznych psuje przedsiębiorczość społeczną?* „Ekonomia Społeczna”, Kwartalnik nr. 1, 2008(2), s. 56-60
- Hauser J., Mazur S., Laurisz N., *Przedsiębiorstwo społeczne – konceptualizacja*, „Ekonomia Społeczna” 2006.
- Katalog Spółdzielni Socjalnych OZRSS: <http://www.ozrss.pl/katalog.htm> (stan na dzień 12 grudnia 2011).
- Malara Z., *Przedsiębiorstwo w globalnej gospodarce. Wyzwania współczesności*, PWN, Warszawa 2006.
- Nałęcz S., Goś-Wójcicka K., Wilk R., *Wstępna informacja nt. wyników Badania stowarzyszeń, fundacji i organizacji społecznych (SOF-1) zrealizowanego w 2009 r.*, Departament Badań Społecznych GUS, Warszawa 2010.
- Skrzypiec R., *Przedsiębiorstwo ekonomii społecznej w środowisku instytucjonalnym* (w:) *Przedsiębiorstwo ekonomii społecznej w rozwoju lokalnym*, Klon/Jawor, Warszawa 2008
- Szopa B., *Ekonomia społeczna z perspektywy ekonomii tradycyjnej*, „Ekonomia Społeczna”, nr 1, 2007, s. 15-21
- Wygnański J. J., *Ekonomizacja organizacji pozarządowych. Możliwość czy konieczność?*, red. A. Biernat, M. Gumkowska, R. Jewdokimow, R. Skrzypiec, Klon/Jawor, Warszawa 2008
- Yaziji M., Doh J., *Organizacje pozarządowe, a korporacje*, PWN, Warszawa 2011

Streszczenie

Artykuł podejmuje problematykę ulokowania jednej z form ekonomii społecznej – przedsiębiorczości społecznej - pomiędzy tradycyjnie pojmowanym podziałem na trzy sektory. Przedsiębiorstwo społeczne stanowi swego rodzaju hybrydę, posiadającą charakterystyczne cechy dla sektora prywatnego oraz *non-profit*. Istotnym elementem funkcjonowania tego typu podmiotów są zależności wynikające z partnerstwa przedsiębiorstw społecznych z sektorem publicznym oraz przedsiębiorstwami komercyjnymi, co stwarza z jednej strony szansę dla ich niezależności finansowej i konkurencyjności na rynku, ale rodzi także niebezpieczeństwo uzależnienia od zleceń i ograniczenia zasięgu oddziaływania społecznego. Obecnie w Polsce za przedsiębiorstwo społeczne można uznać spółdzielnie socjalne, ale przygotowana jest ustawa rozszerzająca spektrum tego typu podmiotów na rynku. Jest to istotny element w ramach trendu „ekonomizacji” sektora pozarządowego oraz społecznej odpowiedzialności biznesu.

*Summary***BETWEEN MARKET AND SOCIAL MISSION.****SOCIAL ENTREPRENEURSHIP – SELECTED FUNCTIONAL ASPECTS**

This article tackles the issue of placing one of the social economy forms, namely the social entrepreneurship, in between the traditionally conceived division into three sectors. A social enterprise constitutes a kind of hybrid with features characteristic for a private sector and non-profit organizations. An important element of the operation of this type of units are dependencies resulting from the partnership of social enterprises and the public sector as well as commercial enterprises. This creates both an opportunity for their financial independence and competitiveness in the market but also raises the risk of getting dependant on commission or limiting the scope of social impact. Currently, in Poland, social cooperatives can be considered social enterprises, however, an Act is being prepared to extend the spectrum of such entities in the market. This is an important element within the tendency of 'economization' of the non-governmental sector as well as corporate social responsibility.

THE CURRENT INVESTMENT MARKET OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF TRANSFORMATION PROCESSES

Introduction

The formation of the investment market, being under the influence of cyclical processes of capital reproduction is considered to be the basis for sustainable economic development of any country. Development and implementation of a rational model that will revive the national investment climate and at the same time will fully take into account the institutional changes within the financial system is highly important for Ukraine.

The Leading role in stimulating these processes must be played by specialized public administration bodies - the National Bank of Ukraine, State Commission on Securities and Stock Market, State Commission for Regulation of Financial Services, etc., as well as the corporate self-regulatory organizations - the Association of Ukrainian Banks, Ukrainian Association of Investment Business and many others. The primary mechanism of such stimulation is the improvement of the legislation regulating investment processes. It should be emphasized that both banking and non-banking financial intermediaries should understand the importance of maintaining investor confidence not only to their own institutions and associations, but also to the financial system in general, which ultimately has a crucial influence on the economic situation of the state.

1. Analysis of recent research

Peculiarities of financial intermediaries on the investment market are thoroughly analyzed national and international scientific studies. Among

** Ihor Kobushko, Ph.D., Iana Kobushko - Sumy State University.*

foreign scientists who studied different aspects of the problem were F. Allen, M. Chui, A. Maddaloni¹ and others.

Problems in analysis of the transformation processes in the investment market were analyzed in works of such Russian and Ukrainian scientists, as A.A. Peresada², O.A. Kirichenko², O.A. Kotukov³, T.A. Vasilyeva, S.V. Lyeonov⁴, Y.M. Kovalenko⁵ and others.

Most researchers agree that a bank-centered model of formation of the national investment market is primarily caused by inadequate capital market development in the classical sense of this category, and reasons for this can be considered the following:

- the establishment of an effective securities market requires a long period, while the Ukrainian banks have a relatively long history and continue to develop;
- given the extremely low income of households, the deepening of the financial and economic crisis, and the lack of “financial literacy” the Ukrainian population prefers investing in less risky assets, including bank deposits, or even keeping money in cash or placing it in current (liquid) bank accounts;
- the structure of domestic corporate governance traditionally includes large owners who are not economically interested in a wide shareholding and increasing of their share in the capital (equity) of companies, and are more likely to attract the necessary financial resources in the form of bank loans, which in many cases reduces the effectiveness of the national enterprise.

In many studies, proper attention is not paid to the determination of comparative characteristics and qualitative advantages of this or that type of investment in terms of subject-object approach, assessment of the level

¹ M. Chui, A. Maddaloni, F. Allen, *Financial Systems in Europe, the USA and Asia*, “Oxford Review of Economic Policy” №4 (Vol. 20), 2004, p. 490–508.

² A.A. Peresada, O.O. Smirnova, *Investing: Textbook*, Ministry Education and Science of Ukraine, KNEU, 2001, 251p.

² O.A. Kirichenko, S.A. Yerokhin, *Investing: tutorial*, Higher Education XXI Century Knowledge, 2009, p. 573.

³ A.A. Kotukov, *Methodological foundations of study of the economic nature of the investment market and its structure*, “Vestnik VSU Series: Economics and Management”, № 2, 2005.

⁴ T.A. Vasilyev, S.V. Lyeonov, O.V. Makaryuk, *Essential analysis of the investment market and its role in the functioning of economic systems*, “Bulletin of Kharkov National Technical University of Agriculture Economics” Vol. 85, KhNTUA, Berlin 2009, p.16-22.

⁵ Y.M. Kovalenko, *Financial instruments in modern terms*, “Scientific Bulletin of the National University of Tax Service of Ukraine” (economics, law) № 2, 2010, p. 84-90.

of investment servicing, the effectiveness of combining different types of financial services and instruments within the banking and non-banking sectors of the financial market.

A particularly critical issue of optimization of the investment process arose in conditions of active deployment of crisis in real economics of Ukraine, which caused a dire shortage of liquidity of leading financial institutions, in the end - a significant reduction and in most cases - a complete collapse in investment activity. In today's context, one of the priorities of state economic regulation is to improve the investment climate and promote the investment activities of financial intermediaries, creating conditions for free provision by banks and other participants in the investment market of various investment services for the purpose of concentration of capital resources and their transfer to the real economy. That is why it is highly important to research methodology framework and practical mechanisms of participation of institutional and infrastructural investment market of the Ukraine in modern transformation processes.

Therefore, the **objective of the article** is to assess the degree of involvement of national investment in the restructuring of the financial system, and economics in particular.

The main material. In February 2011 the growth of banks' investment in securities took place only in the sector of general state government - for 0,3 billion hryvnas. UAH - up to 60.5 billion. UAH constituted 201.3% of annual growth compared to 195,4 % at the beginning of the year. The specific gravity of the securities of the state government sector in the aggregate portfolio was 84,8 %.

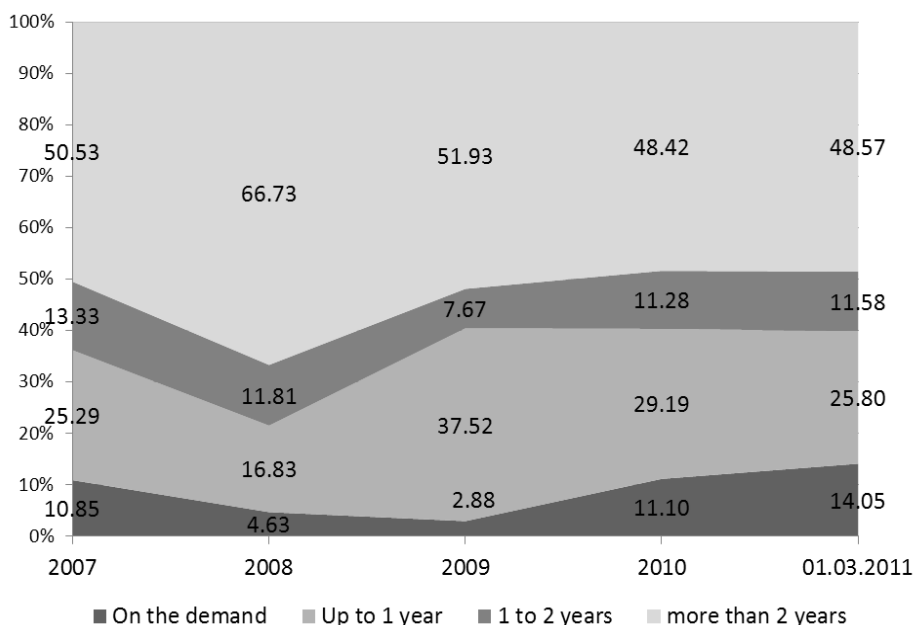
Due to the repayment terms, the highest specific gravity is preserved by securities for more than 2 years – 48,6 %. Their year volume increased 2,2 times and was 34,7 billion hryvnas. On the demand of the general state government sector there was a continued growth of the securities because of their high level of liquidity. In February 2011 their balance increased by 11,6 % - up to 9,4 billion hryvnas, compared to February 2010 – in 12,8 times³ (*figure 1*).

Some part of the securities in the aggregate bank assets is traditionally on the low level not even exceeding their tenth part (*figure 2*). As of March 1, 2011 the investments into securities, except for shares issued by the residents,

³ “Bulletin of National Bank of Ukraine” No.4, 2011,
<http://bank.gov.ua/Publication/econom.htm#> Bulletin of National Bank of Ukraine.

made 71,3 billion hryvnas and increased somewhat (by 0,1 %). The year calculation showed that their increment was 147,9 compared to 143,1 % in previous months⁴.

Fig. 1. Securities distribution, except for shares, in banks' portfolios according to the terms of repayment



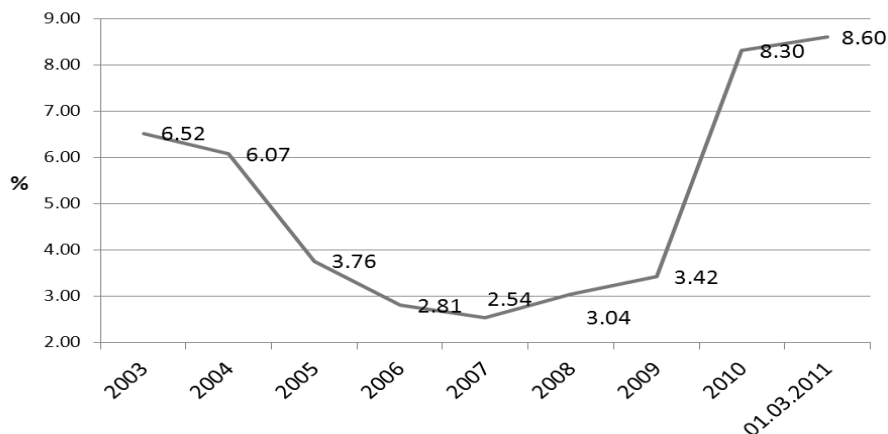
Source: compiled by author based on "Bulletin of National Bank of Ukraine" No.4, 2011, <http://bank.gov.ua/Publication/econom.htm#> Bulletin of National Bank of Ukraine.

The national banks activity in the stock market in the sphere of its valuable development is insufficient and the structure of investing into securities is archaic comparing to the analogues of foreign countries. The rapid growth of the banks securities portfolio in 2010 was determined by the increment of the bond amount of the internal government loan.

During January - September 2010, comparing to this period in 2009, the amount of market contracts (agreements) with the organizers of the increased almost 5,5 times (or by 63,95 billion hryvnas) (January – September 2009 14,86 billion hryvnas).

⁴ "Bulletin of National Bank of Ukraine" No.4, 2011, <http://bank.gov.ua/Publication/econom.htm#> Bulletin of National Bank of Ukraine.

Fig. 2. Specific gravity of the securities portfolio, except for shares, on the banks demand



Source: compiled by author based on “Bulletin of National Bank of Ukraine” No.4, 2011, <http://bank.gov.ua/Publication/econom.htm#> Bulletin of National Bank of Ukraine.

The biggest amount of tenders in the financial instruments during the period was:

- State bonds of Ukraine – 40,33 billion hryvnas (51,18 % of the total volume of the market contracts (agreements) in January – September 2010);
- Shares – 28,39 billion dollars (or 36,03 %).

During January – September 2010 the volume of market contracts (agreements) in the secondary market was 90,71 % of the general volume of the market contracts (agreements) during the stated period (Table 1).⁵

A sharp increase of the national stock indices at the end of 2010 resulted in acceleration of the current income of Institutes of Common Investments in Ukraine. Particularly in the fourth quarter, their profitability exceeded relevant indices of bank deposits both in foreign currency and national currency (fig. 3).

⁵ Securities and Stock Market State Commission. Informational reference on the development of stock market of Ukraine since January till September 2010, [http://www.ssmc.gov.ua/\(X\(1\)S\(hj00wceq42tj3b2cadshug3c\)\)/Quarterly.aspx](http://www.ssmc.gov.ua/(X(1)S(hj00wceq42tj3b2cadshug3c))/Quarterly.aspx).

Table 1.

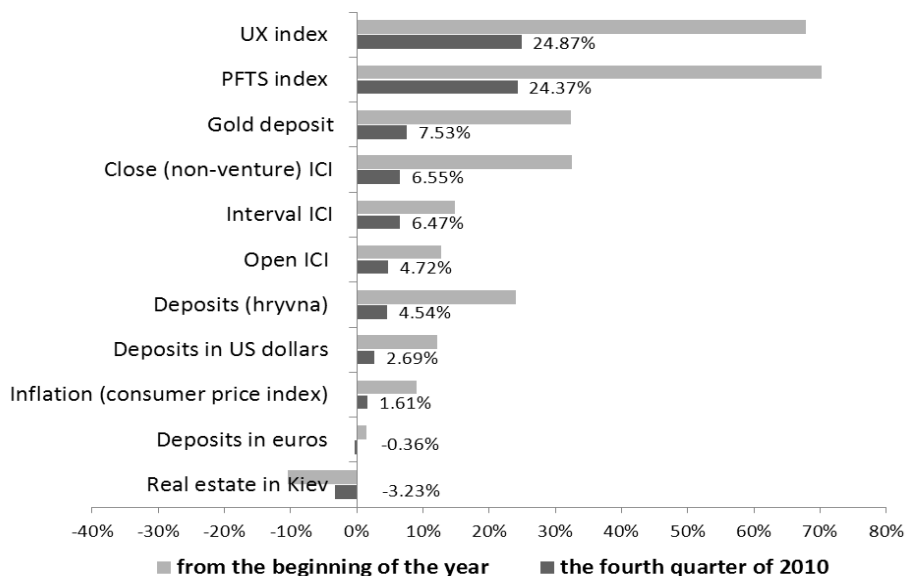
Amount of exchange-traded contracts of trade organizers according to the securities and market types during January-September 2011, million hryvnas

Trade organizer	Primary market				Secondary market							Tenders amount in the secondary market	Pivok upravarskaii Market of privatization				Tenders amount of repurchase agreements	Total tenders amount of trade organizers
	Shares	Enterprises bonds	Derivative securities	State bonds of Ukraine	Shares	Enterprises bonds	State bonds of Ukraine	Bonds of local loans	Investment certificates	Derivative securities	Tenders amount in the secondary market	Shares	Derivative securities	Shares	Enterprises bonds			
USEI	1.89	0.00	0.10	0.00	1.83	0.46	0.00	0.00	0.08	4.15	6.52	0.07	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8.58
KISE2	0.05	4.90	0.00	0.00	766.48	398.52	0.00	0.00	149.27	0.00	1316.27	0.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1321.71
SE "Inex"	0.00	0.00	0.00	0.00	17.66	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	17.66	0.52	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	18.18
PSE3	0.00	0.07	0.00	0.00	171.57	0.00	0.00	0.00	2.27	0.00	173.84	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	173.91
UICE4	89.27	1175.50	2.08	0.00	1266.85	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1266.85
UISE5	0.07	833.21	0.00	0.00	833.28	54.22	0.00	0.00	34.14	0.00	734.12	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1567.41
EESE6	1.28	0.00	0.00	0.00	20.91	4.39	0.00	0.00	8.36	0.00	33.66	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	34.94
SE "PFIS"	0.05	988.13	0.00	0.00	2818.42	645.46	38355.04	128.39	112.28	0.00	42059.59	58.62	0.00	1.62	0.20	1.82	1.82	43108.21
SE "Perspective"	0.00	173.76	18.35	0.00	11142.72	12.16	1959.86	0.00	3368.04	-38.86	16521.64	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	16713.77
UIE7	0.00	529.11	0.00	0.00	10583.32	18.40	18.68	1.28	3.31	0.00	10624.99	86.36	1376.55	1981.29	0.00	1981.29	14598.30	
Total	92.61	3704.68	20.53	0.00	26170.67	1133.61	40333.58	129.67	3677.75	43.01	71488.29	146.07	1376.55	1982.91	0.20	1983.11	78811.86	

- 1 Ukrainian Stock Exchange
- 2 Kyiv International Stock Exchange
- 3 Pridneprovsk Stock Exchange
- 4 Ukrainian Interbank Currency Exchange
- 5 Ukrainian International Stock Exchange
- 6 Eastern-European Stock Exchange
- 7 Ukrainian Exchange

Source: Securities and Stock Market State Commission. Informational reference on the development of stock market of Ukraine since January till September 2010, [http://www.ssmc.gov.ua/\(X\(1\)S\(hj00wceq42tj3b2cadshug3c\)\)/Quarterly.aspx](http://www.ssmc.gov.ua/(X(1)S(hj00wceq42tj3b2cadshug3c))/Quarterly.aspx).

Fig. 3. Average income of non-venture Institute of Common Investments, deposits, shares indices and inflation rate in the fourth quarter and from the beginning of 2010⁶



Source: Securities and Stock Market State Commission. Informational reference on the development of stock market of Ukraine since January till September 2010, [http://www.ssmsc.gov.ua/\(X\(1\)S\(hj00wceq42tj3b2cadshug3c\)\)/Quarterly.aspx](http://www.ssmsc.gov.ua/(X(1)S(hj00wceq42tj3b2cadshug3c))/Quarterly.aspx).

The majority of investment funds show positive results; there were 6 out of 34 open Institutes of Common Investments which didn't bring profit during the analyzed period, then 9 out of 42 interval and 55 out of 154 closed investment funds were unprofitable as well. The average profitability of all funds types in the fourth quarter exceeds zero and is allocated according to their liquidity: captive funds have brought the largest profit (+6,55%), and stocks with open ends have brought the lowest profit among all Institutes of Common Investments (+4,72%). At the same time the profitability range of the latter was from -3,8% to +13,1% and in its turn it was much narrower from interval funds in which it had positive changes (from -7% to +43,1%) and captive funds have expanded it sharply (from -99,7% to 188,2%). Only

⁶ The Institutes of Common Investments profit is calculated according to the report data of three quarters in 2010 (31 open end, 40 interval, 165 interval Institutes of Common Investments). The inflation rate is given in accordance with the data of State Statistics Committee of Ukraine (previous month, till January 2009). The real estate profit is calculated on the basis of real estate cost index in Kiev (source <http://www.blagovest.ua>).

gold deposits, except stocks indices were in advance of Institutes of Common Investments average performance (+7,53%), which is connected with the permanent cost growth of bank metal during the dollar cheapening and fluctuations in stock exchanges⁷.

Beginning in 2010, the laid-down capital cost was provided along with the cost of all types of non-venture Institutes of Common Investments with no exception, and also with other popular investment directions among market participants, except for real estate prices which have been reduced to 10,45%. The average income of investment funds both last quarter and at the beginning of the year exceeded the inflation rate in the country by 3-5 and 3-23 percent respectfully.

The income of open Institutes of Common Investments during the fiscal year was +12,72%, interval funds have brought +14,79%, closed – 32,54%. So, the second half of 2010 is characterized by exceeding the average income of closed Institutes of Common Investments over gold deposits at the level of 32,30%.

Table 2.

Comparison of amount and Institutes of Common Investments assets dynamics and funds involved in bank deposits from GDP in 2010

Index	31.12.2009		31.12.2010		Change, %	Share change in GDP, %
	Million hryvnas	GDP share, %	Million hryvnas	GDP share, %		
GDP (actual prices)	914720.00	x	1094607.00	x	19.67	x
Bank deposits involved during the year	327996.00	35.86	416650.00	38.06	27.03	6.15
General Institutes of Common Investments amount of assets	82541.00	9.02	105866.59	9.67	28.26	7.18

Source: *Analytical review of common investment market in the 4-th quarter of 2010*, Ukrainian association of investment business, http://www.uaib.com.ua/analituaib/year_analit_uuib.html.

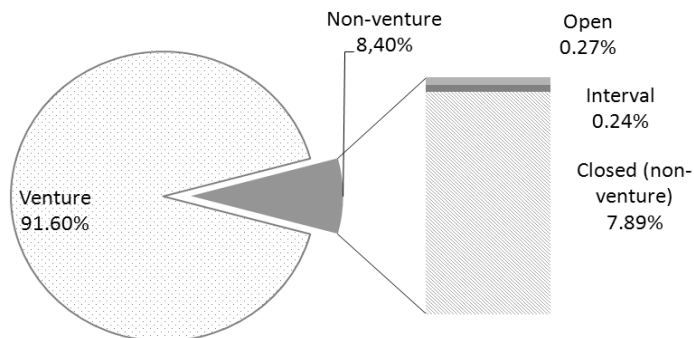
⁷ *Analytical review of common investment market in the 4-th quarter of 2010*, Ukrainian association of investment business, http://www.uaib.com.ua/analituaib/year_analit_uuib.html.

The tendency of indices increase of assets correlation between Institutes of Common Investments and GDP in 2009 was kept the following year as well: it decreased from 9,02% to 9,67% correspondently (table 2). However, the bank-centered financial system of Ukraine is shown up because there are almost no changes between Institute of Common Investments assets correlation and involved bank deposits (residents).

As a whole, the assets of investment funds of Ukraine have been increased by 6,16% in the fourth quarter of 2010, which is 6,14 billion hryvnas and it increased the cost of joint assets to 105,87 billion hryvnas. Non-venture Institutes of Common Investments played a small role in this increase (only 0,60%) but it was possible only because of closed end funds comparing to the previous period when the crucial force of non-venture Institutes of Common Investments were open-end funds (fig. 4)⁸.

Fig. 4. Cost distribution of the Institutes of Common Investments assets

Assets of the Institutes of Common Investments



Source: *Analytical review of common investment market in the 4-th quarter of 2010*, Ukrainian association of investment business, http://www.uaib.com.ua/analituaib/year_analit_uuib.html.

State promotion of the investment market at the strategic level is performed under the guidance of the State Agency of Ukraine for Investments and Development (State investments), which developed the project of State target economic program of development of investment activity for 2011-2015.

⁸ *Analytical review of common investment market in 2009*, Ukrainian association of investment business, http://www.uaib.com.ua/analituaib/year_analit_uuib.html; *Analytical review of common investment market in the 4-th quarter of 2010*, Ukrainian association of investment business, http://www.uaib.com.ua/analituaib/year_analit_uuib.html.

The goal of this document is to create the necessary environment in order to promote investment activity of market participants, aimed at the gradual modernization of the real sector of national economy and support of sustainable economic development. Realization of this program gives an opportunity to attract at least 52 billion UAH of additional investment in various sectors of the economy of Ukraine until 2015.

The current situation with Ukrainian economics shows a sharp reduction in state budget which is needed for financing the investment process. In addition, the international economic cooperation scales and size of foreign investments are insufficient and don't meet the needs of national economics. Based on the data of State Statistics Committee, there has been a reduction of investments in capital assets during recent years. During January-September 2010, 84 billion UAH was spent on capital assets. During this period the portion of used investments into intangible assets was only 4% from all volume of capital investments. Hereby the wear of main means in Ukraine exceeds 60% today. It should be mentioned that on October 1, 2010 the general volume of direct foreign investments in Ukraine was 42,5 billion dollars⁹.

Due to the abovementioned tendencies we observe the processes of revival of the previous export-oriented model that is very destructive for economic development, declining of the position of Ukraine in international sovereign credit ratings, access limitation of national enterprises to borrowed financial resources, deterioration of investment climate in the major spheres of the country, and the increasing of dependence of Ukraine on changes in external business environment.

Those who developed the document take the view that the optimum alternative for Ukraine is to conduct active state policy on stimulation of investment activity development with clear determination of aims and set of measures for the development of state investment system, increasing the efficiency and transparency of the mechanisms of state-private partnership and stimulation of involvement of private investments into the real sector of economy with regard to the best world experience in this field. The state will be able to use all these kinds of influence and become one of the main investors owing to the active investment policy¹⁰.

This approach corresponds to current investment policy of Western countries in the context of overcoming financial crisis results. It is aimed

⁹ *Program of investment activity development*, Newspaper Securities of Ukraine, Library "Securities of Ukraine", No. 2, 2011, http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=647&pub=4937.

¹⁰ Ibidem.

at improving the investment climate and promotion of capital formation within the country, providing close support of the basic sectors of the economy, development of national import-replaceable production and broad diversification of export markets, promotion of investment transformation of savings and its modification into source of development of perspective methods of industrial production, widening of market participants access to investment resources and also creation of conditions for transition to investment and innovative model of development and competitiveness of the economy.

Conducting an active state investment policy will be the basis for balanced development in both public and private sectors, putting the efforts on the priority lines of development and promotion of attractiveness of the investee. Duration period of the programme is 5 years. For its realization it is supposed¹¹:

- creation of conditions for the transition of economic development, stimulation of private investments, improvement of legislation that regulates investment activity, overcoming barriers in investment into investment and innovative model;
- forming of state investment, realization of national projects;
- investment market and investment infrastructure development;
- providing of securities market development;
- providing of efficiency enlargement and transparency increasing of mechanisms functioning of private-public partnership (concessions, joint activity, contracts of production division etc.);
- establishing of intercompany relations on the public enterprises (except state-owned enterprises) which promote the various business organization establishing of market type and mobilization of non-government investments.

The important components of program realization are: regulatory support improvement of investment activity on the basis of tax, land, corporate and custom legislation updating; adoption of international principles of corporate management and system of information disclosure (on the basis of free, operational, free of charge access of investors to the information necessary for making investment decisions); system improvement of investment protection and rights, interests and properties guarantees of the investment activity agents; arrangement of conditions for effective functioning, development

¹¹ *Program of investment activity development*, Newspaper Securities of Ukraine, Library "Securities of Ukraine", No. 2, 2011, http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=647&pub=4937.

of investment infrastructure and mobilization of investments on the international capital markets which foresee the development of direct financing and venture capital industry, consolidation of stock markets, consumers protection of investment services, creation of central depository of securities, establishment of European Business and Innovation Centre Network (EBN) in Ukraine¹².

Conclusions

Thus, on the basis of conducted investigation it is possible to draw the following conclusions:

- some part of securities in the portfolios of banking organizations remain on a low level, at the same time indicated splashes of activity on the stock market are connected, as a rule, with an issue of domestic government loan obligations. There is evidence of absence of corporate of possibilities for wide emission of the appropriate kinds of securities; there is evidence of interest by the state to develop such relations.
- dynamics of earning yield of alternative investing directions (stock market, assets of collective investment scheme, assets of non-governmental pension fund) shows the substantial potential of its use in future and risk diversification of depositors;
- venture assets of collective investment scheme, dominant in general structure of assets of investment funds, do not meet its direct application in Ukraine - financing of innovative projects in the economy; it results in decreasing of investors motivation to make investments in similar financing structures.

Our option is that special attention of state authorities should be devoted to the formation of advantageous equal and institutional conditions for optimal development of the Ukrainian financing market, development of transparency and popular “rules of play”, as well as reformation of its stock market into the effective mechanism of diversity accumulation and transformation of savings of market relations agents into the investment needs of the national economy and its positive structural displacements.

¹² *Program of investment activity development*, Newspaper Securities of Ukraine, Library “Securities of Ukraine”, No. 2, 2011, http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=647&pub=4937.

References:

- Analytical review of common investment market in 2009*, Ukrainian association of investment business, http://www.uaib.com.ua/analituaib/year_analit_uaib.html.
- Analytical review of common investment market in the 4-th quarter of 2010*, Ukrainian association of investment business, http://www.uaib.com.ua/analituaib/year_analit_uaib.html.
- “Bulletin of National Bank of Ukraine” No. 4, 2011, <http://bank.gov.ua/Publication/econom.htm#> Bulletin of National Bank of Ukraine.
- Program of investment activity development*, Newspaper Securities of Ukraine, Library “Securities of Ukraine”, No. 2, 2011, http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=647&pub=4937.
- Securities and Stock Market State Commission. Informational reference on the development of stock market of Ukraine since January till September 2010, [http://www.ssmc.gov.ua/\(X\(1\)S\(hj00wceq42tj3b2cadshug3c\)\)/Quarterly.aspx](http://www.ssmc.gov.ua/(X(1)S(hj00wceq42tj3b2cadshug3c))/Quarterly.aspx).

Summary

The article analyzes the extent of the national investment sector in the restructure of the financial system and the whole economy. There is an estimate of the amount of securities in portfolios of banking institutions, the dynamics of return indicators for alternative investment destinations in Ukraine, and the stock market capitalization by some organizers of trade is assessed. The recommendations concern the state regulation of the investment market.

VaR AS A MEASURE OF RISK OF BANKING SECTOR SHARES

Introduction

Risk, as an economic term, is present in each undertaking. Especially on financial markets, where it is impossible to predict the future precisely, risk plays a very important role. To invest effectively, risk has to be managed properly in a risk management process. Risk measurement is a field that becomes more and more advanced in times of financial markets' expansion. Development of financial markets caused an appearance of new possibilities of profits but also bigger danger of losses, so bigger risk. Thus, new and more sophisticated risk measurement methods have been created to improve quality of risk management. These methods are needed to control stock price risk more effectively and they are extremely helpful in times of crisis which is reflected as a downward trend on the stock exchange. One of these methods is Value at Risk, which has become quite popular, mainly because of the easy interpretation of the results it offers. However, the use of this method requires the fulfillment of some assumptions, so the applied procedures may differ. In this paper, three methods of VaR calculation for banking sector shares at the Warsaw Stock Exchange are applied. The aim of the research is to present how three following factors influence the results (risk level): the definition of risk, the method used to its calculation and observation period. The results will allow us to indicate the conditions of the use of particular methods of VaR calculation and to rank the banks shares according to the risk they are characterized by.

* *Nina Krauze, Ph. D. Candidate - University of Lodz;*

Nina Łapińska-Sobczak, Professor - University of Finance and Management in Białystok.

1. Value at Risk - methods of calculation

Value at Risk definition assumed in this paper is consistent with the classic definition presented, for example by K. Jajuga [*Zarządzanie ryzykiem* 2007].

Calculating VaR is a problem that does not have one, the best solution. None of the existing methods is treated as universal and optimal one. Investors have to check and choose which method is the most appropriate and effective. There are three main methods of calculating VaR compared in this paper:

- variance - covariance method,
- historical simulation method,
- Monte Carlo simulation method.

For each method, results will be computed at significance level equal to 1%, 5% and 10%.

1.1. Variance – covariance method

This method comes from formal definition of Value at Risk:

$$P(W \leq W_0 - VaR) = \alpha.$$

VaR is defined as product of current value of portfolio and quantile of return rate distribution for given significance level α :

$$VaR = -r_\alpha W_0.$$

Formula derivation at variance-covariance approach is based on the assumption of normality of return rate distribution. If normal return rate distribution is assumed, a quantile of return rate distribution may be written as:

$$r_\alpha = \mu - c\sigma,$$

where:

μ – expected value of return rate distribution,

σ - standard deviation of return rate distribution,

c – constant dependent on significance level.

In practice, when the holding period is short, for example one day, it is assumed that μ is equal to 0 and the formula becomes even more simple and may be written as:

$$VaR = c\sigma W_0.$$

The research compares results computed for significance levels equal to 1%, 5% and 10%, so values of c are: 2,33, 1,64 and 1,28.

1.2. Historical simulation approach

The name of this method may be confusing because, in fact, it is not a simulation in a classic sense of this word. Historical simulation method is not based on any model. This method explores historical data, what allows to determine empirical distribution of return rates and then empirical distribution of valuable changes of a portfolio. Finding a percentile of this distribution allows one to determine Value at Risk. The fact, which percentile is indicated, depends on assumed significance level.

1.3. Monte Carlo simulation approach

Monte Carlo simulation method is based on a hypothetical model and running multiple hypothetical trials through this model. This model has to describe the mechanism of return rates behaviour. In this research geometrical Brownian motions are applied but there are many other models that can be used (for example Ornstein-Uhlenbeck's model, Cox-Ross-Rubinstein's model, jump-diffusion process, Rachev-Rüschendorf's model):

$$P_t = (1 + \mu)P_{t-1} + P_{t-1}\sigma\mathcal{E}_t \quad \rightarrow \quad r_t = \mu + \sigma\mathcal{E}_t$$

$$\mathcal{E}_t \rightarrow N(0,1)$$

n – number of replications in simulation,

P – price,

r – return rate,

μ - expected return rate,

σ - standard deviation of return rate.

On the basis of the model, with a use of random numbers ($\mathcal{E}_{n,t}$, $n = 1, \dots, N$, where N is the number of replications in simulation) introduced to the model, a possible scenarios of return rates are generated. Return rate distribution and then valuable changes of portfolio distribution are determined and a percentile of the last one is chosen. The choice of this percentile leads to getting VaR – as in the historical simulation method.

The choice of model, the method of random numbers generation, number of replications applied in the simulation and the percentile of the valuable changes of portfolio distribution are fixed for each case separately. It implies differences at each single approach to this method. In this research geometrical Brownian motions are applied, random numbers are distributed by $N(0,1)$ and they are simulated in 100 and 1000 replications separately. VaR is calculated separately for 1%, 5% and 10% significance level.

2. Volatility

Volatility of distribution is a key factor when calculating VaR. Volatility may be measured in many ways what influences VaR differently. Stationary volatility assumes that volatility is constant over time, while non-stationary volatility assumes that volatility changes irregularly over time. Non-stationary volatility is typical for financial markets, especially for time series of stock prices, where a phenomenon called volatility clustering takes place. Volatility clustering refers to the observation, as noted by Mandelbrot, that “large changes tend to be followed by large changes, of either sign, and small changes tend to be followed by small changes.”¹ So volatility clustering is the property that there are periods of high and low variance. This property of time series of prices is usually approached by modeling the price process with an ARCH-type models.

Linear model ARCH(s) may be written as:

$$r_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \dots + \alpha_k X_k + \xi_t$$

$$\xi_t = v_t \sqrt{h_t}$$

$$h_t = \gamma_0 + \sum_{s=1}^S \gamma_s \xi_{t-s}^2,$$

where:

$$S > 0$$

$$\gamma_0 > 0, \gamma_s \geq 0$$

$$\theta_t: IID(0,1)$$

$$\xi_t: IID(0, \sigma_{\xi}^2)$$

Parameters of such models are estimated with a use of maximum likelihood method by maximization of maximum likelihood function. Testing ARCH effect may be conducted according to Engle's procedure.

Our research uses three methods of VaR calculation: variance–covariance, historical simulation and Monte Carlo simulation methods. In two of them – variance–covariance method and Monte Carlo simulation method – apart from the traditional approach, the ARCH effect is applied. Only the ARCH model of order equal to 1 is researched.

¹ B. B. Mandelbrot, *The variation of certain speculative prices*, “Journal of Business”, XXXVI, 1963, pp. 392-417.

In the Monte Carlo simulation method, ARCH(1) effect is introduced by applying the initial model with an additional equation which describes conditional variance:

$$r_t = \alpha_0 + \xi_t$$

$$\xi_t = v_t \sqrt{h_t}$$

$$h_t = \gamma_0 + \gamma_1 \xi_{t-1}^2,$$

where:

$$\gamma_0 > 0, \gamma_1 \geq 0$$

$$v_t: IID(0,1)$$

$$\xi_t: IID(0, \sigma_\xi^2)$$

Residuals ϵ_t in the Monte Carlo simulation method without ARCH effect and parameters ϑ_t in Monte Carlo simulation method with ARCH effect was being simulated using 100 or 1000 replications.

In case of variance-covariance method, ARCH(1) effect is introduced by the fact that standard deviation in the formula $VaR = c\sigma W_0$ is calculated with a use of additional equation of ARCH(1) model explaining conditional variance:

$$h_t = \sqrt{\gamma_0 + \gamma_1 \xi_{t-1}^2}.$$

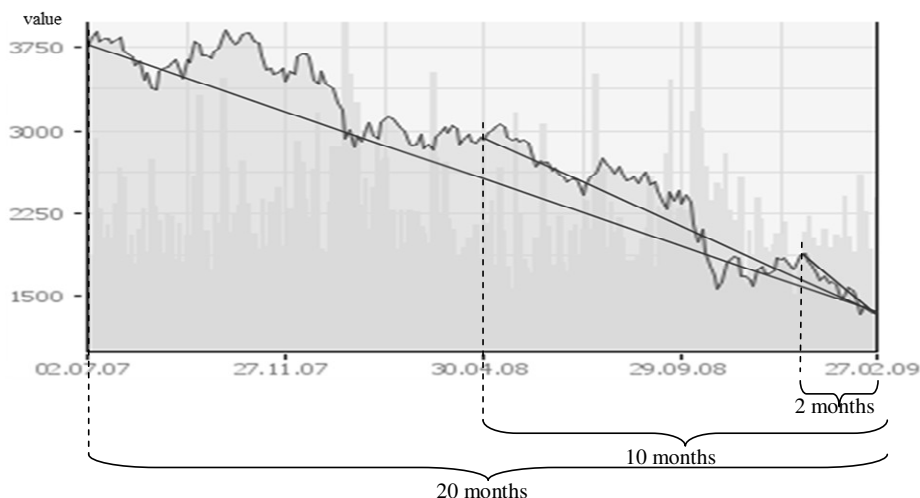
3. Empirical results

The financial crisis is present on the Warsaw Stock Exchange since mid 2007. The banking sector plays a special role in it. In United States of America, mortgages, which are a crucial part of banking sector activity, were a starting point of the crisis. In Poland, the situation is somewhat different. It is believed that the crisis was caused because of dependences between economies of different countries. However, problems with credit suspension and value of PLN are thought to be a consequence of a crisis transfer to Poland and, at the same time, a reason of its intensifying. The banking sector should be stable because it finances and provides financial services to the whole economy. In the paper, causes of the special situation of the banking sector, which are reflected in its shares behaviour, are the subject of consideration. Behaviour of banking sector shares during the downward trend on stock exchange is in the same time a crucial risk factor for investors on Warsaw Stock Exchange. In the research, this risk is modeled.

The research is conducted on return rates of banking sector shares. The banks whose shares were explored are:

- Bank BPH SA,
- BRE Bank SA,
- BZ WBK SA,
- Getin Holding SA,
- Bank Handlowy SA,
- ING Bank Śląski SA,
- Kredyt Bank SA,
- Bank Millennium SA,
- Noble Bank SA,
- Bank Pekao SA,
- PKO BP SA.

**Chart 1. Downward trend at Warsaw Stock Exchange (WIG 20)
– observation periods**



Source: own elaboration.

The purpose of this research is to measure the risk of banking sector shares during the bear market at the Warsaw Stock Exchange. Thus, the period of observation is chosen from the downward trend which is illustrated on the chart below (chart 2). This picture presents values of WIG 20 index at Warsaw Stock Exchange at times of a bear market, which includes observation period from the research. The calculated Value at Risk gives information

about the level of risk of banking sector shares and rank these shares from the most to the least risky ones, according to information available on 01.03.2009. Computation of VaR with a use of each approach is made for three different observation periods, each of whom finished on 28.02.2009:

- 2 months observation period (01.01.2009-28.02.2009),
- 10 months observation period (01.05.2008-28.02.2009) and
- 20 months observation period (01.07.2007-28.02.2009).

The length of observation period was chosen in a way that distinguishes time horizons characterized by different risk levels. The shortest – a 2 months observation period, seems to be the most risky (the fastest decline of the short line in the picture above). The longer the time horizon, the less risk is observed.

Using the research results, the following inferences may be drawn:

- how the applied method of calculating VaR influences the results,
- how the usage of ARCH effect influences the results,
- how the length of observation period influences the results,
- how the number of replication in simulation influence the results,
- shares of which bank are the most/least risky and
- what is an effect of an investment in a diversified portfolio.

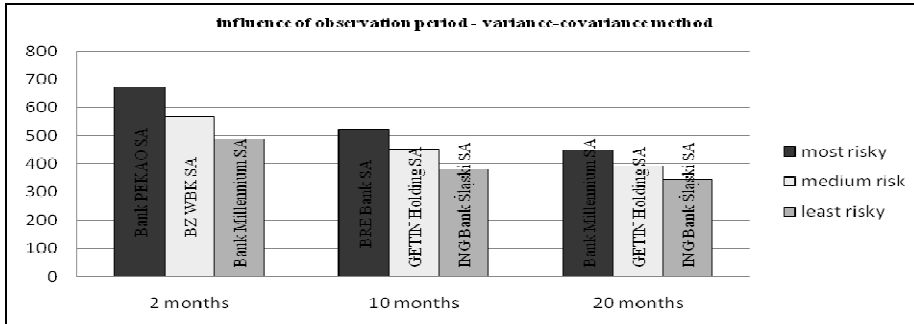
The research measures potential one-day losses on a portfolio with initial value of W_0 equal to 10 000 PLN. The portfolio may consists of shares of one bank, however, in the last part of the research, the portfolio is diversified and consists of all researched banks' shares (proportion of each bank's shares equals to 1/11 %). Although calculations are made for 1%, 5% and 10% significance level, to simplify the results presentation, the results presented below cover only 10% significantly.

Firstly, the influence of length of observation period was researched. The results obtained for three banks – the most risky, the medium and the least risky ones – indicated by each method at 10% significance level for three observation periods are presented below. Rankings of the most/least risky shares may differ not only in dependence on method applied but also on observation period, thus the most/medium/the least risky shares in the chart below means different banks' share for each method and each observation period.

Increase of length of observation period from 2 to 20 months, for each method applied, causes:

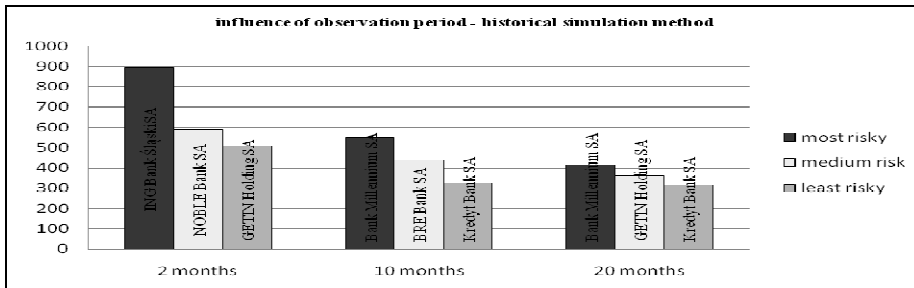
- a change of shares ranking in terms of risk level and
- decrease of Value at Risk.

Chart 2. Influence of observation period – variance-covariance method



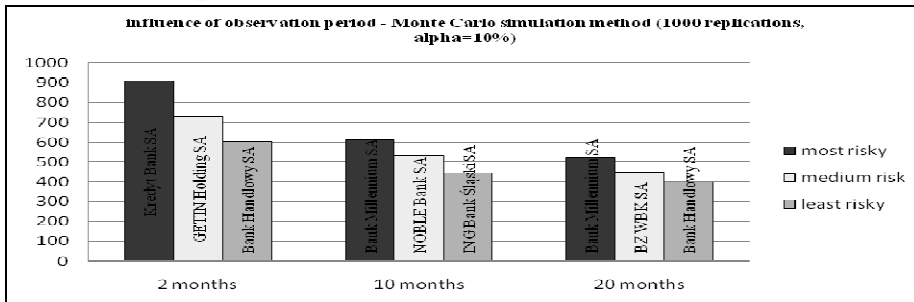
Source: own elaboration.

Chart 3. Influence of observation period – historical simulation method



Source: own elaboration.

Chart 4. Influence of observation period – Monte Carlo simulation method (1000 replications)



Source: own elaboration.

VaR of the most/medium/the least risky shares decreased in all the methods presented with the increase of length of the observation period. The biggest percentage decrease can be noticed for historical simulation method and for more risky shares. Monte Carlo simulation method (with 1000 replications)

is characterized by smaller percentage decrease and variance-covariance method is characterized by the smallest one. It means that historical simulation is the least stable and the least resistant to change of time horizon length method out of the three researched approaches. The opposite situation concerns in the variance-covariance method.

For 2 and 20 months observation period, the most/medium/least risky share means different bank's shares, however, comparison of VaR for 2 and 20 months time horizon shows that also for particular shares, VaR decreases with lengthening of the observation period.

Decrease of VaR with lengthening of the time horizon is caused by the characteristics of 2, 10 and 20 months observation periods which are visible in chart 2:

- 2 months time horizon is characterized by the biggest decreases so it is the most risky, while
- 20 months time horizon is characterized by the lowest decreases so it is the least risky.

However, all of the observed decreases are significant which means that a use of a too long time horizon may result in underestimation of VaR what is a very unfavourable situation for an investor.

Subsequently, the influence of ARCH effect was researched. Testing the existence of the ARCH(1) effect in the model $r_t = \alpha_0 + \varepsilon_t$ for each of the 11 banks, with the use of Engle test, leads to the following results:

Table 1.

**p-values of the Engle test for the existence of ARCH(1) effect with
H₀: ARCH(1) effect does not exists**

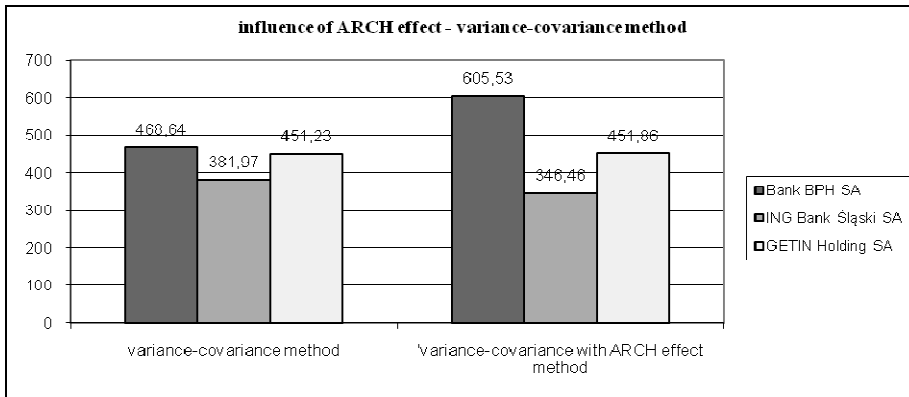
bank/observation period	2 months	10 months	20 months
Bank BPH SA	0,02	0,01	0,00
BRE Bank SA	0,86	0,04	0,00
BZ WBK SA	0,33	0,37	0,06
Getin Holding SA	0,71	0,91	0,54
Bank Handlowy SA	0,57	0,13	0,01
ING Bank Śląski SA	0,45	0,00	0,00
Kredyt Bank SA	0,92	0,60	0,34
Bank Millennium SA	0,84	0,00	0,00
Noble Bank SA	0,28	0,06	0,01
Bank Pekao SA	0,81	0,32	0,03
PKO BP SA	0,92	0,04	0,00

Source: own elaboration.

In 8 tested models of return rates for banking sector shares, ARCH(1) effect exists (at 5% significance level) for at least one observation period. ARCH(1) effect is the most frequently noticed for the longest observation period - 20 months. The shorter the time horizon is, the lower the number of banking sector shares characterized by ARCH(1) effect. However, an approach with the use of ARCH effect will be applied for each share in order to compare results.

In two used methods – variance-covariance method and Monte Carlo simulation method - apart from traditional approach, the ARCH(1) effect is applied. The charts below compare the variance-covariance method and the Monte Carlo simulation (1000 replications) method without the ARCH effect and the same methods with the ARCH effect. Banks presented in the pictures below are indicated as the most, medium and the least risky ones (in terms of shares) by adequate methods with a use of ARCH effect. All the results presented below have been calculated for a 10-month observation period at 10% significance level.

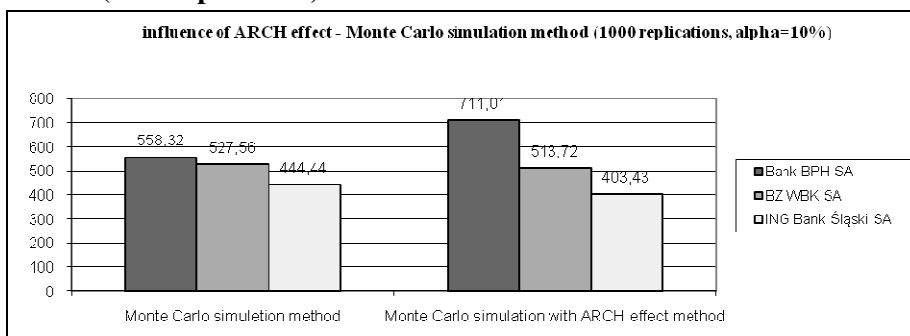
Chart 5. Influence of using an ARCH effect – variance-covariance method



Source: own elaboration.

Rankings created on the basis of methods using ARCH effect do not differ significantly. It means that ARCH effect plays a key role in results formation and it is even more important than the method applied. This effect is especially visible in the case of Bank BPH SA, which is rarely indicated as a risky one by methods without ARCH effect but it is the most often indicated as the most risky one by methods using ARCH effect.

Chart 6. Influence of using an ARCH effect – Monte Carlo simulation method (1000 replications)



Source: own elaboration.

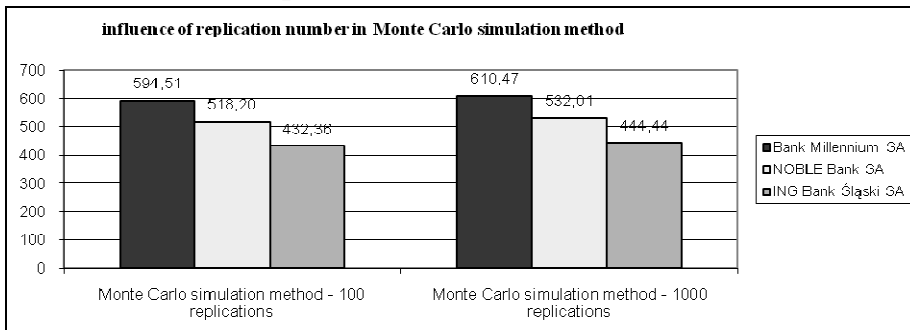
The use of the ARCH effect in both causes both increase and decrease in VaR, in dependence on share and time horizon. However, it is not a crucial factor if the use of ARCH causes increase or decrease in VaR. What is fundamental in this analysis, is the fact that the use of the ARCH effect does cause a significant difference. This difference may be equal to even 49% (Bank BPH SA, 20 months time horizon, 10% significance level), which means that an investor may significantly underestimate (or overestimate) the risk level. The biggest percentage changes caused by ARCH effect implementation are noticed for Bank BPH SA and ING Bank Śląski SA.

Of course, the strength of the ARCH effect matters. ARCH-type models can detect if in the researched moment of time the volatility is bigger or lower than usual, what is then reflected in VaR. For example, for Bank BPH SA, with strong ARCH effect (p-value in the Engle test for existence of ARCH(1) equal to 0.01 for 10-months observation period), a use of ARCH effect caused the difference in VaR by almost 30%, while for Getin Holding SA, with a very weak ARCH effect (p-value in the Engle test for existence of ARCH(1) equal to 0,91), the difference is difficult to notice. Thus, an ARCH effect is worthy of use for shares with strong ARCH effect and it does not make the result for shares without ARCH effect worse.

In the next step, the influence of the number of replications in simulation was researched. The chart below compares the Monte Carlo simulation method with 100 and with 1000 replications in the simulation for three banks: the most risky, the medium and the least risky one. The results presented below cover VaR calculated for a 10 months observation period at 10%

significance level. The number of replications in simulation does not influence the ranking of the most/least risky shares significantly, so banks indicated as the most/medium/the least risky ones are the same in the case of using 100 and 1000 replications in Monte Carlo simulation method. Bank Millennium SA is indicated by these methods as the most risky, NOBLE Bank SA as the medium, and ING Bank Śląski SA as the least risky one.

Chart 7. Influence of replication number in Monte Carlo simulation method



Source: own elaboration.

In all the cases presented, the use of 1000 replications instead of 100 replications in the Monte Carlo simulation method causes an increase of VaR by about 3%. However, in the overall results, there are cases in which the increase in the number of replications causes a decrease in VaR and the percentage difference is even up to 8%. Generally, the inappropriate choice of the number of replications may result in underestimation or overestimation of VaR. Although the fact that the use of 1000 replications instead of 100 replications in the Monte Carlo simulation method causes nominal differences in VaRs, it does not cause significant changes in the rankings of the most/least risky shares.

The obtained results allow for the of banking sector shares with regard to risk level according to methods and observation periods applied. According to this ranking, the most risky banking sector shares are:

- Bank Millennium SA,
- Bank PEKAO SA.

These banks were most often indicated as the most risky. Bank Millennium SA has VaR fluctuating from 413 PLN for the historical simulation with a 20-month observation period at 10% significance level to 1116 PLN for the

historical simulation but with a 2-month observation period at 1% significance level. The VaR of Bank PEKAO SA's ranges from 396 PLN for the historical simulation with a 20-month observation period at 10% significance level to 1410 PLN for the Monte Carlo simulation with 1000 replications with ARCH effect with 2-month observation period at 1% significance level.

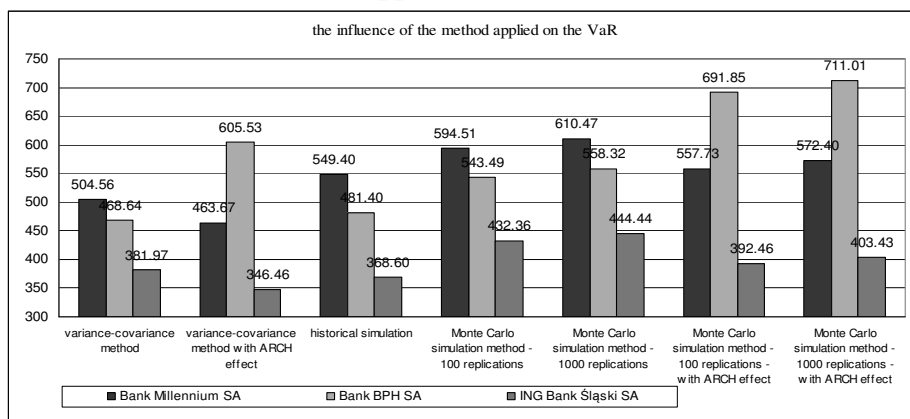
Additionally, Bank BPH SA is indicated as the most risky by the methods using ARCH effect. VaR of Bank BPH SA, for methods using ARCH, fluctuates from 579 PLN for the variance-covariance with ARCH effect method with a 20-month observation period at 10% significance level to 1484 PLN for Monte Carlo simulation (1000 replications) with ARCH effect method with a 2-month observation period at 1% significance level.

On the other hand, the least risky banking sector shares are:

- Bank Handlowy SA,
- ING Bank Śląski SA.

These banks were most often indicated as the least risky. Bank Handlowy SA has VaR fluctuating from 327 PLN for the historical simulation with a 20-month observation period at 10% significance level to 1032 PLN for the Monte Carlo simulation method with 1000 replications with a 2-month observation period at 1% significance level. The VaR of ING Bank Śląski SA's ranges from 317 PLN for the variance-covariance method with ARCH effect with a 20-month observation period at 10% significance level to 1174 PLN for the Monte Carlo simulation with 1000 replications with 2-month observation period at 1% significance level.

Chart 8. Influence of method applied



Source: own elaboration.

Subsequently, the influence of the methods applied, was researched, which Chart 9 describes. Below are the results for banks which are most often classified as the most risky (Bank Millennium SA) and the least risky (ING Bank Śląski SA) in terms of shares. Additionally, results for one bank characterized by strong ARCH effect (Bank BPH SA) are shown. However, it is necessary to remember that each method ranks shares in terms of risk differently. The results presented below cover VaR calculated for a 10-month observation period at 10% significance level.

The smallest Value at Risk is usually indicated by the variance-covariance method. VaR indicated using the Monte Carlo simulation method is characterized by bigger values, however results obtained with a use of historical simulation method are on a similar level. Methods using ARCH effect give bigger VaRs for shares with strong ARCH effect.

Additionally, analysis of stability of results obtained by different methods was conducted. In the table below, the ranges of VaRs (in PLN) between the most and the least risky bank's shares for each method (calculated for a 10- month observation period at 10% significance level) are presented.

Table 2.

Analysis of stability

Method	range
Variance-covariance method	140 PLN
Variance-covariance method with ARCH effect	259 PLN
Historical simulation method	223 PLN
Monte Carlo simulation method with 100 replications	162 PLN
Monte Carlo simulation method with 1000 replications	166 PLN
Monte Carlo simulation method with 100 replications and with ARCH effect	299 PLN
Monte Carlo simulation method with 1000 replications and with ARCH effect	308 PLN

Source: own elaboration.

The results confirm that the historical simulation method is the most fluctuating one (out of the methods without ARCH effect). Its instability was also noticed when analyzing influence of length of observation period – historical simulation appeared to be the least resistant to change of time horizon length. The variance-covariance method is the most stable one. Additionally, the use of the ARCH effect influences significantly the stability of results because it polarizes the banks with respect to their current market behaviour.

In the last step, the influence of an investment in a diversified portfolio was researched. VaR of the portfolio is usually smaller than VaR of single bank's shares, which means that an investment in a diversified portfolio is less risky than an investment in a single instrument. VaRs of the portfolio, regardless of the method, the observation period and the significance level, is always one of the smallest values in the ranking. Generally, low positions in the ranking of shares (from the most to the least risky shares) mean that diversification of risk in these cases is profitable. It is an important conclusion, the more so because the portfolio consists of shares belonging to one sector – the banking sector. Intuitively, diversification makes sense when investment concerns different sectors. Then, losses in one sector may be balanced by profits in another sector. However, according to the results of this research, diversification may be profitable as such and diversification of sectors is not needed.

Conclusions

Approaching the property of shares' volatility by a use of ARCH effect has significant influence from the point of view of risk measurement. In the case of shares, which are characterized by the existence of the ARCH effect, the use of the ARCH-type models results in changes in VaR even by 49%. Models with the additional conditional variance function can easily detect current shares' behaviour and reflect it in the risk level, thus it differentiate shares in terms of risk more. Thus, an ARCH effect is worthy of use for shares with strong ARCH effect and it does not make the result for shares without ARCH effect worse.

The smallest VaR is usually indicated by the variance-covariance method. The Monte Carlo simulation method and the historical simulation method are characterized by the biggest VaRs. No matter if VaRs for banks indicated as the most/medium/the least risky shares differ much or not, the rankings of banking sector shares (from the most to the least risky) may differ significantly. Specifically, the historical simulation method gives rankings that differ the most from results calculated with the use of other methods. Additionally, the historical simulation method is the most fluctuating one.

Similarity of the rankings resulted by variance-covariance and the Monte Carlo simulation methods, possibility of using ARCH effect in these methods, and the fact that the historical simulation method produces the most instable results, indicate the variance-covariance and the Monte Carlo simulation

methods as more believable. In addition to this, because of the model describing a mechanism of return rates on the market, Monte Carlo simulation method can detect current market behavior better. Ability of ARCH type models to detect current volatility of shares enhance to implement the ARCH effect to risk measurement. Taking into consideration all the conclusions above, the Monte Carlo simulation with the ARCH effect is recommended to use in practice.

Length of the observation period significantly influences the results. It is not only connected with the length of the observation period but also with the behavior of return rates of shares in these periods. Thus, more current observation periods are more informative because it considers actual market behaviour. On the other hand, longer time horizon assures that there is more data for estimation. The choice of how long the observation period should be up to the person who conducts an analysis. If the market was stable, a longer observation period may be used. But if trends changed, it should be approached by the use of an appropriate time horizon which describes actual market behaviour. In the research, the current tendency is well represented by a 2 month observation period, which is characterized by the biggest decrease of shares' values. Thus, the use of this time horizon gives the highest VaRs.

Inappropriate specification of the method, such as not enough replications in the Monte Carlo simulation method, may result in overestimation or underestimation of risk, which may result in an unprofitable investment strategy.

Diversification of risk, by an investment in a portfolio of shares, is profitable even if shares that a portfolio consists of are from the same economy sector.

Although the levels of VaRs differ depending on the method applied, the length of an observation period, a significance level, etc., clear tendencies may be noticed. These tendencies allow to indicate the most and the least risky banking sector shares. An investor may assume that shares indicated, by the presented methods, as the least risky ones are actually safe. Another solution is to assume that shares indicated by the presented methods as the most risky ones are unprofitable and to avoid investments in these shares. It may be a starting point for further investor's research, thanks to which the most risky shares may be excluded from further analysis.

References:

- Bałamut T., *Metody estymacji Value at Risk (Methods of estimation of Value at Risk)*, "Materiały i studia", NBP, Warszawa 2002, Zeszyt nr 147.
- Best P., *Wartość narażona na ryzyko. Obliczanie i wdrażanie modelu VaR (Value at Risk. Calculation and implementation of VaR model)*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2000.
- Brzeszczyński J., Kelm R., *Ekonometryczne modele rynków finansowych. Modele kursów giełdowych i kursów walutowych (Econometric models of financial markets. Models of stock prices and exchange rates)*, WIG-Press, Warszawa 2002.
- Butler C., *Tajniki Value at Risk. Praktyczny podręcznik zastosowań metody VaR (Mastering value at Risk. Practical handbook of VaR application)*, K.E. Liber, Warszawa 2001.
- Doman M., Doman R., *Ekonometryczne modelowanie dynamiki polskiego rynku finansowego (Econometric model of dynamics of Polish financial market)*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004.
- Jajuga K., *Teoretyczne podstawy zarządzania ryzykiem (Theoretical foundations of risk management)*, (in:) Zarządzanie ryzykiem (Risk management), ed. K. Jajuga, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Jorion P., *Value at Risk. The New Benchmark for Controlling Market Risk*, McGraw-Hill, New York 1995.
- Kuziak K., *Koncepcja wartości zagrożonej VaR (Value at Risk concept)*, StatSoft Polska 2003, www.statsoft.pl (10.01.2009).
- Mandelbrot B. B., *The variation of certain speculative prices*, "Journal of Business", XXXVI, 1963.
- Szafarczyk E., *Metoda Value at Risk (Value at Risk method)*, "Materiały i studia", NBP, Warszawa 2001, Zeszyt nr 132.

SPOSOBY I MECHANIZMY UCHYLENIA SIĘ OD ZAPŁATY NALEŻNEGO PODATKU VAT

Wprowadzenie

Podatek VAT jest jednym z najważniejszych źródeł dochodów budżetu każdego państwa. Porządek obliczania i płatności podatku VAT jest bardzo specyficzny. Ostatecznym płatnikiem podatku VAT jest konsument towarów i usług, ale każdy producent, który bierze udział w produkcji wyrobów, i pośrednik, który uczestniczy w realizacji tego wyrobu, jest zobowiązany do uiszczenia części podatku VAT, która zależy od stworzonej wartości dodanej. Charakterystyczną cechą tego podatku jest to, że każdy zarejestrowany płatnik podatku VAT ma nie tylko obowiązek płacić podatek VAT, ale i ma prawo do zwrotu nadpłaconej kwoty podatku. Z tego powodu powstaje cały łańcuch płatników VAT, zaczynając od pierwszego producenta lub usługodawcy i do użytkownika końcowego. Cały proces jest związany ze sporządzeniem dokumentów przez różnych płatników, zlokalizowanych w różnych regionach i w różnych krajach. Może tak być, że wyrób jest produkowany w jednym kraju, a podatek VAT jest pobierany w innym kraju. Dlatego też podatek VAT jest bardziej złożony w porównaniu z innymi podatkami. Pojawia się więcej możliwości uniknąć tego podatku lub podjąć próbę odzyskania niezapłaconego podatku VAT.

W krajach Unii Europejskiej była powołana wyspecjalizowana instytucja - Europejski Urząd ds. Zwalczenia Nadużyć (European Anti-Fraud Office, OLAF). OLAF jest odpowiedzialny za ochronę interesów finansowych Unii Europejskiej. Może prowadzić dochodzenia administracyjne w państwach członkowskich Unii Europejskiej i w państwach trzecich, jak również wewnętrzne dochodzenia administracyjne w instytucjach i urzędach UE.

* *prof. dr hab. Vaclovas Lakis - Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku.*

Jak wynika z badań, oficjalnych danych UE i państw członkowskich oraz publikacji naukowych, uchylenia się od płacenia VAT i oszustwa rosną, a kwoty niezapłaconego podatku lub kradzieży VAT są coraz większe. Uchylanie się od opodatkowania i malwersacje są związane z fałszowaniem dokumentów.

Właściwe organy Unii Europejskiej, państwa członkowskie i indywidualni naukowcy badają sposoby i mechanizmy uchylania się od zapłaty należnego podatku VAT i udzielają rekomendacji, jak prowadzić walkę z tymi oszustwami. Ale dotychczas nie ma niezawodnych sposobów zwalczania tego zjawiska i z tego powodu budżety państw ponoszą ogromne straty.

Celem niniejszego artykułu jest zbadanie sposobów uchylenia się od zapłaty VAT i kradzieży VAT oraz możliwości zwalczania tego zjawiska.

Opracowanie stanowi próbę zbadania sposobów celowych działań zmierzających do niższego opodatkowania podatkiem VAT oraz wyłudzenia z budżetu środków pieniężnych. Badania przeprowadzono w oparciu o doświadczenie litewskich organów podatkowych i innych instytucji zaangażowanych w walce z oszustwami podatkowymi, dane statystyczne, akty prawne, publikacje naukowe. W opracowaniu wykorzystano dostępne informacje o podatku VAT w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej.

1. Skala problemu na Litwie i w innych krajach

Podatek od wartości dodanej jest jednym z głównych źródeł dochodu państwa. W okresie od 2003 r. do 2010 roku podatek VAT w dochodach budżetu Polski stanowił od 36,3 % do 43,1 %. W dochodach budżetu Litwy w tym samym okresie podatek VAT stanowił od 36,7% do 46,9 %. (Tabela 1)

Z danych tabeli 1 wynika, że podatek VAT stanowi bardzo znaczącą część dochodów budżetu Polski i budżetu Litwy. W budżecie Niemiec w 2009 roku podatek VAT stanowił 37%¹.

Oszustwa podatkowe i wyłudzenie od urzędów skarbowych nienależnego zwrotu podatku VAT mają miejsce we wszystkich krajach. Nie ma wiarygodnych statystyk dotyczących niezapłaconych i wyłudzonych kwot podatku VAT. Według niektórych źródeł Unia Europejska traci corocznie nawet 250 mld EUR

¹ *Federal Ministry of Finance – Monthly Report February 2010. Germany Federal Ministry of Finance's*, http://www.bundesfinanzministerium.de/nr_83228/sid_F5CA5D2B2B51BE4D5B306E79342BF000/DE/BMF_Startseite/Aktuelles/Monatsbericht_des_BMF/2010/02/english/translate_dabstracts/100218agmb001,templateId=raw,property=publicationFile.pdf (stan na dzień 5 września 2010).

na oszustwach podatkowych, z czego 60 mld EUR zagarniają firmy wykorzystujące luki w prawodawstwie regulującym naliczanie i ściąganie podatku VAT². Według innych źródeł w krajach UE oszukańcze przywłaszczenie podatków stanowi 210 mld EUR, z czego 60% stanowi VAT³. Choć podane informacje nie zgadzają się, ale ilustrują aktualność problemu i jego skalę. O tym, że sytuacja jest poważna sygnalizują i inni autorzy. Ch. Nam, R. Parshe, B. Shaden twierdzą, że skala oszustw podatkowych w Unii Europejskiej stale rośnie⁴.

Tabela 1.

Udział dochodów z podatku VAT w strukturze budżetów Polski i Litwy w latach 2003-2010 (w %)

Rok	Udział dochodów w strukturze budżetu Polski	Udział dochodów w strukturze budżetu Litwy
2003	39,8	39,7
2004	39,8	37,8
2005	41,9	39,8
2006	42,7	42,0
2007	40,8	45,5
2008	40,1	46,9
2009	36,3	40,5
2010	43,1	36,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Analizy wykonania budżetów Państwa 1995-2009*, <http://WWW.nik.gov.pl/analiza-budzetu-panstwa/archiwum/analizy-wykonania-budzetu-panstwa> (stan na dzień 12 grudnia 2011); *Analizy wykonania budżetu Państwa i założeń polityki pieniężnej*, <http://WWW.nik.gov.pl/plik/id,2859,vp.3620pdf> (stan na dzień 14 grudnia 2011); *Lietuvos Respublikos 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 metų valstybės biudžetai*, http://www.finmin.lt/web/finmin/aktualus_duomenys/biudzeto_pajamos_valstybes_biudzetas (stan na dzień 10 grudnia 2011); *Lietuvos Respublikos 2010 metų valstybės biudžeto vykdymas*, http://www.finmin.lt/finmin.lt/failai/Biudzeto_vykdymas/2010m.pdf (stan na dzień 10 grudnia 2011)

Europejski Urząd do Spraw Zwalczenia Nadużyć Finansowych (OLAF) koordynuje dochodzenie oszustw związanych z VAT i nierzadko samodzielnie bada przypadki oszustw. W 2006 roku odzyskano 59 972 mln EUR przywłaszczonego podatku VAT⁵. Każdego roku są prowadzone dochodzenia

² K. Schneider, *Błędy i oszustwa w dokumentach finansowo-księgowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 218.

³ *Lietuvos Respublikos prokuratūros veiklos 2002-2009 metais ataskaitos*, <http://www.prokuraturos.lt/Veikla/Ataskaitos/tabid/413/Default.aspx> (stan na dzień 15 września 2010).

⁴ Ch. Nam, R. Parsche, B. Schaden, *Measurement of Value Added Tax Evasion in Selected EU Countries on the Basis of National Accounts Data*, http://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/_431.html (stan na dzień 11 lutego 2010).

⁵ *Report of the European Anti-Fraud Office. Seventh Activity Report for the period 1 January 2006 to 31 December 2006*, http://ec.europa.eu/anti_fraud/reports/olaf/2006/report/en.pdf (stan na dzień 11 lutego 2010).

kilku przypadków oszustw związanych z VAT. W 2008 roku rozpoczęto 5 dochodzeń, w 2006 roku – 4, w 2005 roku - 5⁶.

2. Okoliczności, które mogą prowadzić do uchylenia się od płacenia podatku VAT lub próby wyłudzenia z budżetu środków pieniężnych

Mechanizm poboru podatku VAT jest bardzo złożony. VAT płaci każda jednostka gospodarcza, która realizuje materiały, półprodukty, wyroby gotowe lub świadczy usługi. Jeżeli w produkcji jednego wyrobu gotowego uczestniczy kilka producentów, to każdy z nich płaci kwotę podatku VAT, która zależy od stworzonej przez niego wielkości wartości dodanej. Ostatecznym płatnikiem podatku VAT jest nabywca towaru lub usługi.

Mechanizm płatności podatku VAT jest tak skonstruowany, że kwota podatku VAT, którą płaci każdy podatnik, jest obliczana jako różnica pomiędzy podatkiem należnym i zapłaconą kwotą podatku VAT przy zakupie materiałów, półproduktów, energii i innych komponentów, niezbędnych przy produkcji wyrobów lub świadczeniu usług. Innymi słowy, kwota należnego podatku VAT stanowi różnicę podatku naliczonego, który wynika z oryginałów faktur zakupu materiałów i półproduktów albo części usługi i podatku należnego przy sprzedaży wyrobu gotowego lub usługi zakończonej, który opłaca kupujący towar lub usługę.

Może się zdarzyć, że w danym okresie obliczeniowym podatek naliczony jest wyższy od podatku należnego. W takim przypadku podatnik ma prawo wystąpić do organów podatkowych z wnioskiem o zwrot nadpłaconej kwoty podatku VAT.

Jeżeli organ podatkowy uzna, że wniosek jest uzasadniony, to może zwrócić nadpłatę albo pokryć nią niezapłaconą kwotę innych podatków, jeżeli takie są. Taki porządek stwarza możliwości nadużyć w drodze fałszowania dokumentów kupna sprzedaży w trakcie działań zmierzających do zwrotu podatku. Ryzyko oszustwa wzrasta przy operacjach eksportu i importu lub gdy towary są produkowane i sprzedawane w celu zaspokojenia potrzeb konsumentów.

VAT jest obliczany za każdą działalność, w której jest tworzona wartość dodana, z wyjątkiem, kiedy zgodnie z Ustawą o podatku od towarów i usług⁷ towary i usługi są zwolnione z tego podatku.

⁶ *Annual Report (2009). Ninth Activity Report for the period 1 January 2008 to 31 December 2008.* European Anti-Fraud Office. http://ec.europa.eu/anti_fraud/reports/olaf_en.html, (stan na dzień 26 lutego 2010).

⁷ Ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 11. 03. 2004, Dz. U., 2004, nr 54, poz.324.

Całkowita kwota do zapłaty powstaje z mnóstwa różnych transakcji, więc istnieje ryzyko, że w dokumentach może być zawyżona kwota podatku VAT, zapłacona poprzednim sprzedawcom lub zmniejszona kwota podatku pobrana od klientów. W wyniku tego do budżetu państwa wpłaca się mniejszą kwotę niż kwota, która wynika z transakcji.

Administrator podatku może nie zauważyć nadużyć podatnika bez dokładnego zbadania dokumentów. Niestety, ze względu na dużą ilość dokumentów nie jest możliwe zweryfikowanie wszystkich dokumentów płatnika i ujawnienie wszystkich przypadków oszustwa. Administrator podatkowy przeprowadza kontrole selektywne, w zależności od wyników oceny ryzyka. Ze względu na stale zmieniające się warunki gospodarowania i osoby zaangażowane w transakcje dokładna ocena wiarygodności podatnika nie zawsze jest możliwa.

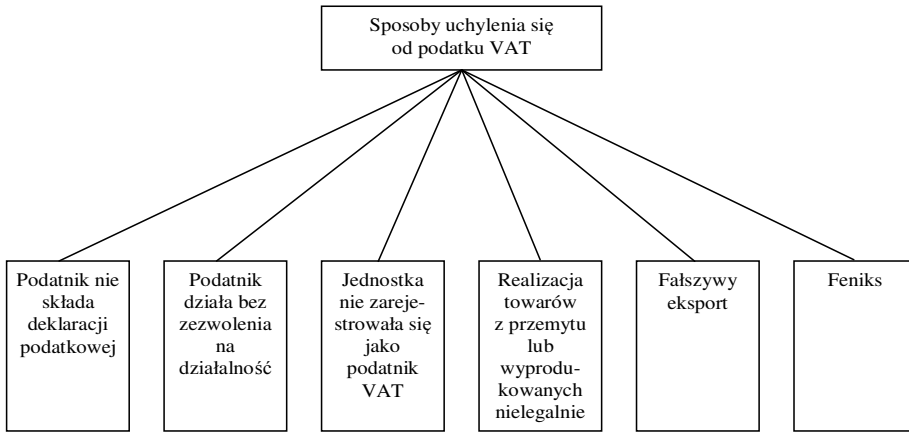
Konsekwencją procesu globalizacji jest swobodny przepływ kapitału, towarów i usług. To również komplikuje możliwości poboru VAT i wykrywania oszustw. Mogą być takie operacje importu i eksportu, których sprawdzenie jest trudne i czasochłonne. Podczas dochodzenia podejrzanych transakcji niektóre podmioty gospodarcze mogą być zlikwidowane. Zmniejszyć kwotę należnego podatku mają możliwość korporacje międzynarodowe, regulując ceny zakupu i sprzedaży pomiędzy podmiotami zależnymi, będącymi w różnych krajach. Rozliczenia odbywają się w taki sposób, żeby kwota VAT była jak najmniejsza.

3. Analiza sposobów uchylania się i wyłudzenia podatku VAT

Istnieją różne sposoby uchylania się od zapłaty należnego podatku VAT i wyłudzenia podatku. Niektóre oszustwa są robione za pomocą fałszywych dokumentów, inne wynikać mogą z opóźniania sporządzenia dokumentów na czas. Zazwyczaj dokumenty nie są sporządzane, co pozwalać może uchylać się od podatku VAT, niekiedy mogą być zaś fałszowane dokumenty pierwotne. Wyłudzenie VAT jest zawsze związane z fałszowaniem dokumentów. Sposoby uchylenia się od opodatkowania są pokazane na rysunku 1.

Jak widzimy na rysunku najbardziej rozpowszechnione są sześć sposobów uchylenia się od podatku VAT. W trzech przypadkach nie są sporządzane odpowiednie dokumenty i podatek VAT nie jest deklarowany do zapłaty, w pozostałych występuje fałszowanie dokumentów.

Rys. 1. Sposoby uchylecia się od zapłaty podatku VAT



Źródło: opracowanie własne.

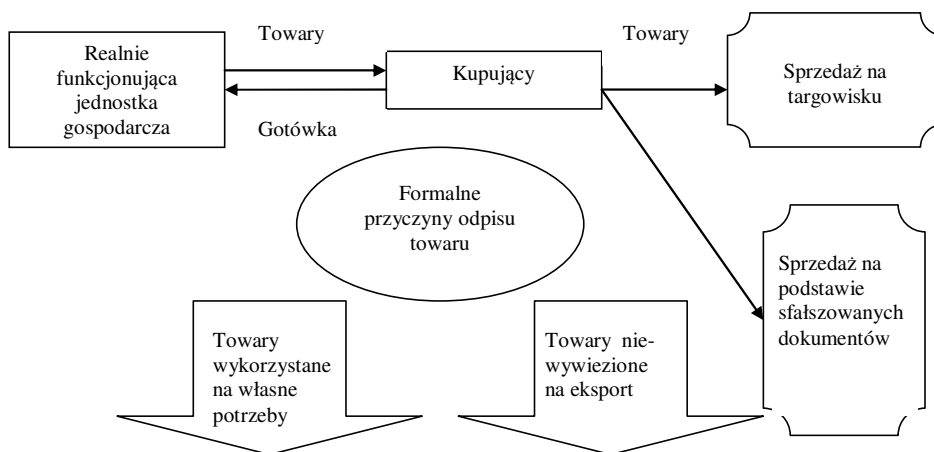
Często występują przypadki, gdy podmioty gospodarcze, które uzyskują przychody ze sprzedaży towarów i usług, nie składają deklaracji podatkowej. Gdy urząd skarbowy rozpoczyna postępowanie osoby, które nie złożyły deklaracji, ukrywają się i dlatego w niektórych przypadkach całościowa kontrola jest niemożliwa. Podobne są i pozostałe dwa sposoby, to jest uchylanie się od uzyskania zezwolenia na prowadzenie działalności i uchylanie się od rejestracji, jako podatnika VAT. Takie naruszenia robią osoby fizyczne, które sprzedają towary i produkty spożywcze na targowiskach, wynajmują pomieszczenia lub są zaangażowane w inną działalność dla prowadzenia, której jest obowiązkowe zezwolenie.

Inne oszustwa podatkowe są bardziej wyrafinowane i dobrze zaplanowane. Może mieć miejsce legalna sprzedaż na targowiskach towarów wyprodukowanych w kraju i nieujętych w dokumentach lub towarów przemycanych. Mechanizm ukrycia podatku VAT ilustruje rysunek 2.

Legalność tych wyrobów może być potwierdzona sfałszowanymi fakturami. Przemycane z innych krajów towary są sprzedawane na targowiskach lub w ich pobliżu.

Walka z tym zjawiskiem jest bardzo skomplikowana. Nawet w przypadku wykrycia takiego przestępstwa trudno jest określić jego zakres. Często tak robią obywatele innych krajów i praktycznie nie ma możliwości ich ukarać administracyjnie. Kontrola w takich przypadkach ma bardziej prewencyjny charakter. Jej celem jest ograniczenie napływu nielegalnych towarów na rynek.

Rys 2. Mechanizm ukrycia podatku VAT



Źródło: opracowanie własne.

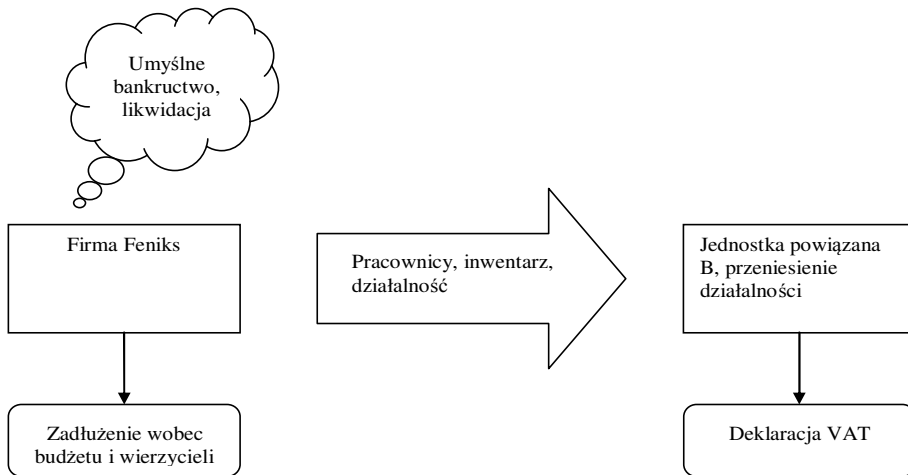
Możliwe są przypadki, gdy towar lub materiały są odpisane na potrzeby podatnika, choć w rzeczywistości są sprzedawane na targowiskach. Stosowanie opisanego sposobu uniknięcia od podatku VAT ograniczają możliwości sprzedaży, ponieważ takie towary mogą być sprzedawane tylko za gotówkę.

W praktyce jest rozpowszechniony tak zwany model Feniks. Niektóre źródła na Litwie podają, że przypadków takich jest coraz więcej⁸. Mechanizm modelu Feniks zaprezentowany został na rysunku 3.

W ramach tego modelu jednostka gospodarcza mająca duże zadłużenie wobec budżetu oraz innych wierzycieli zanika, a jej właściciele tworzą inną spółkę, do której przekazują majątek starej spółki. Tak robią firmy, które nie posiadają nieruchomości, a używany sprzęt bez większych kłopotów może być przemieszczony w inne miejsce. Może się zdarzyć, że firma korzysta z wypożyczonego sprzętu, materiałów klientów lub ze sprzętu nabytego w drodze leasingu. Taka sytuacja jest typowa dla jednostek gospodarczych przemysłu lekkiego produkujących odzież, obuwie i tak dalej. Takie jednostki gospodarcze działają krótki czas, nie płacą podatków albo płacą tylko część podatków. Aby ukryć przestępstwo w dokumentach bezpodstawnie pokazują duże kwoty naliczonego VAT.

⁸ Daugėja su vadinamoju „fenikso“ sindromu siejamų bylų, <http://www.prokuraturos.lt/Naujienos/Savaitestema/tabid/68/Default.aspx> (stan na dzień 17 marca 2010); V. Žukauskas, *Feniksai ir tyčinis bankrotas*, http://www.lrinka.lt/index.php/meniu/ziniasklaidai/straipsniai_ir_komentarai/feniksai_ir_ty_cinis_bankrotas/5615 (stan na dzień 10 marca 2010).

Rys 3. Mechanizm modelu Feniks



Źródło: opracowanie własne.

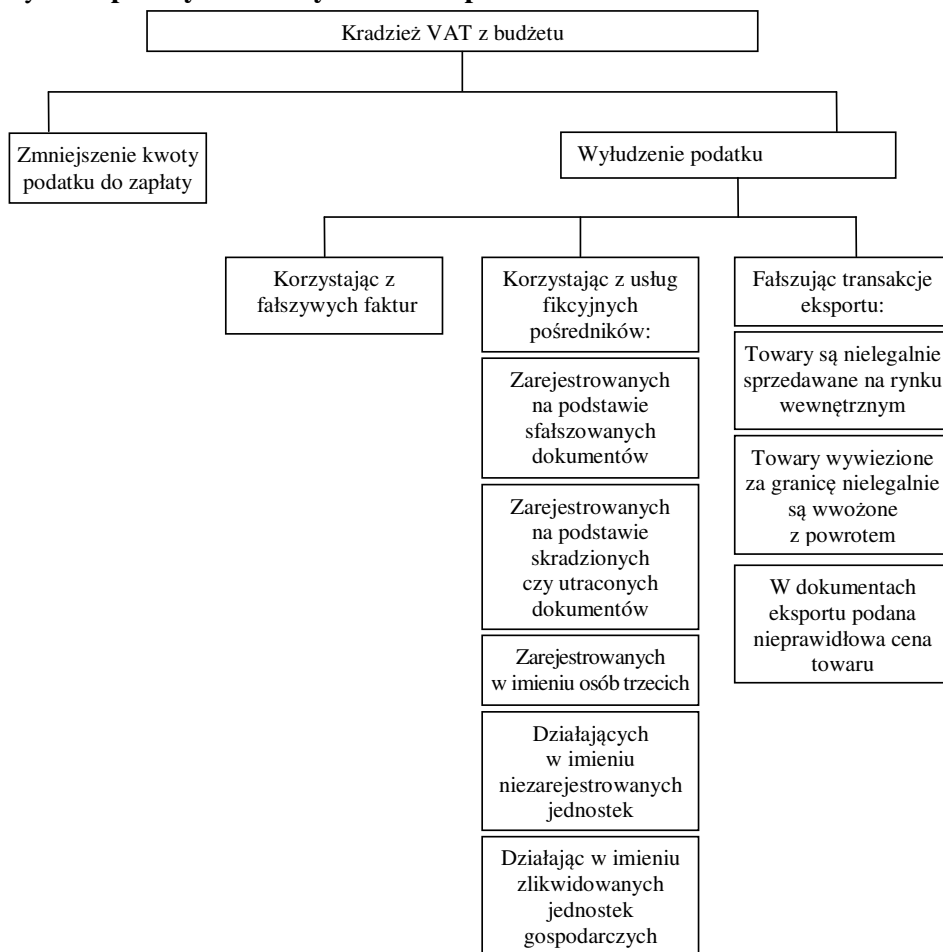
Najczęściej VAT jest kradziony poprzez zmniejszanie kwoty należnej do zapłaty, co pozwala bezpodstawnie odzyskać go z budżetu państwa. Można wyróżnić kilka wariantów tego sposobu oszustwa: wykorzystywanie fałszywych faktur, udział w transakcjach fikcyjnych firm, fałszowanie wywozu towarów za granicę. Wyniki badań ilustruje rysunek 4.

Czasami jednostki gospodarcze kupują dobra osobiste (domy, mieszkania, sprzęt gospodarstwa domowego i tak dalej). W dokumentach wykazują, że te dobra są skierowane do potrzeb firmy. VAT jest wykazywany w raportach i tym samym zmniejsza kwotę należnego podatku.

Fałszowanie faktur jest najbardziej popularne. Fałszywe faktury VAT są dołączane do dokumentów księgowych jednostek gospodarczych. Na podstawie takich faktur jednostka gospodarcza deklaruje podatek VAT w urzędzie skarbowym. W rachunkowości są księgowane koszty zakupu, jakoby poniesione na produkcję towarów. Tym samym są zawyżane koszty uzyskania przychodów i zaniżany jest podatek dochodowy.

Mogą mieć miejsce przypadki, kiedy menedżerowie, w celu zmniejszenia kosztów produkcji albo usługi, wynajmują nielegalnych pracowników oraz o wiele taniej nielegalnie kupują materiały. Dla wypłaty wynagrodzenia nielegalnym pracownikom oraz kupna nielegalnych materiałów jest potrzebna niezaksięgowana gotówka. Wyprodukowane w taki sposób wyroby są sprzedawane na targowiskach lub w innych miejscach.

Rys. 4. Sposoby kradzieży z budżetu podatku VAT

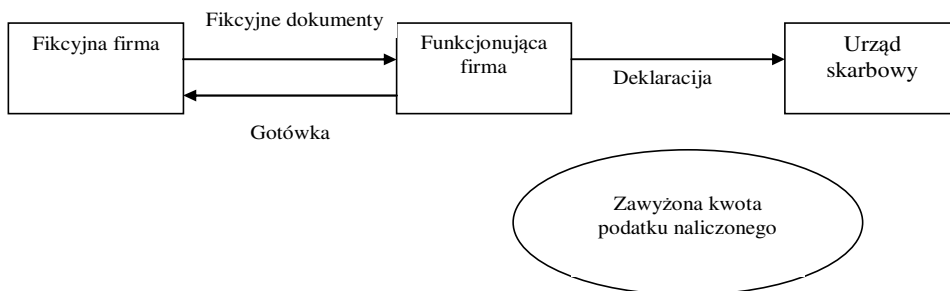


Źródło: opracowanie własne.

W niektórych przypadkach oszuści podatkowi korzystają z faktur wystawionych przez fikcyjne jednostki gospodarcze o rzekomo sprzedanych towarach legalnie działającej jednostce gospodarczej. Mechanizm transakcji, w której uczestniczy fikcyjna firma ilustruje rysunek 5.

W większości przypadków w fakturach wskazuje się, że dla legalnie działającej jednostki gospodarczej były sprzedane towary szybkiego zużycia (np. ulotki) lub trudne do zweryfikowania usługi (np. doprowadzenie do porządku środowiska, reklama, transport, remonty).

Rys. 5. Mechanizm wyłudzenia z budżetu podatku VAT



Źródło: opracowanie własne.

Menedżerowie i księgowi realnie działających jednostek gospodarczych na podstawie takich faktur przelewem bankowym czy gotówką płacą przedstawicielom fikcyjnych jednostek gospodarczych w imieniu, których były wystawione faktury. Założyciele fikcyjnej jednostki gospodarczej część pieniędzy zostawiają dla siebie a pozostałe nieoficjalnie przekazują przedstawicielom realnie funkcjonującej jednostce gospodarczej.

Fikcyjne jednostki gospodarcze biorą udział w przestępstwach karuzelowych. W łańcuchu karuzelowym uczestniczą nie mniej niż trzy firmy. Mechanizm tego przestępstwa jest następujący:

1. Fikcyjna jednostka gospodarcza wystawia fakturę firmie - pośredniczej za rzekomo sprzedane towary lub świadczone usługi.
2. Firma pośrednicza rzekomo sprzedaje towary dla trzeciej firmy i wystawia fakturę. W celu większego zabezpieczenia może być kilka firm pośredniczek.
3. Ostatnia firma łańcuchu wpisuje do deklaracji podatkowej rzekome kupno towarów (usług świadczonych) i występuje z wnioskiem o zwrot różnicy pomiędzy należnym a naliczonym podatkiem VAT.

Karuzela jest szeroko opisana w literaturze zagranicznej⁹. Według Smith karuzela przynosi nie mniej niż jedną czwartą strat podatku. Pomimo próby

⁹ *Combating VAT Fraud in the EU. Report Presented to the European Commission – March 2007.* http://www.iva-online.org/documents/IVA_Paper_FINAL.pdf, (stan na dzień 2 września 2010); M. Keen, S. Smith, VAT Fraud and Evasion: *What Do We Know, and What Can be Done?* *International Monetary Fund. IMF Working Paper, WP/07/31*, 2007, s. 13, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp0731.pdf>, (stan na dzień 10 marca 2010 roku); S. Smith, *VAT fraud and evasion*, 2007, s. 171, <http://www.ifs.org.uk/budgets/gb2007/07chap9.pdf>. (stan na dzień 10 grudnia 2010).

zahamowania tego procesu straty rosną. Transakcje karuzelowe są realizowane w ciągu kilku miesięcy. Później fikcyjna firma zanika. W celu pełnego zabezpieczenia się w jednej z firm pośredniczek są niszczone dokumenty.

Falszowanie transakcji eksportu może być częścią karuzelowego modelu oszustwa. Sposób realizacji oszustwa zależy od konkretnej sytuacji i przede wszystkim od przepisów. Na przykład, na Litwie w latach 1996-1999 VAT był wyłudniany z budżetu poprzez sporządzanie fałszywych faktur na wywóz towarów za granicę.

Gdy na granicy kraju zainstalowano kamery wideo, przez granicę zaczęli przejeżdżać puste pojazdy lub były przewożone towary o znikomej wartości, a w dokumentach przewozowych wskazywano wysoką wartość przewożonych towarów. Sfałszowane w taki sposób dokumenty na wywóz towarów za granicę umożliwiają niepłacenie podatku VAT albo domagania się jego zwrotu. Niewywiezione za granicę towary są sprzedawane na rynku wewnętrznym.

Podsumowanie

Podatek VAT jest jednym z najważniejszych źródeł dochodów budżetu państwa. W dochodach budżetu Polski podatek VAT corocznie stanowi od 36,3% do 43,1%. W dochodach budżetu Litwy VAT stanowi od 36,7% do 46,9%. W poszczególnych krajach występują duże straty z powodu uchylenia się i wyłudzenia z budżetu państwa zwrotu podatku VAT. Nie ma wiarygodnych danych dotyczących rozmiarów niezapłaconego należnego oraz wyłudzonego podatku VAT. Według różnych szacunków kraje UE tracą corocznie od 60 mld EUR do 121 mld EUR na oszustwach związanych z podatkiem VAT.

Mechanizm poboru podatku VAT znacznie różni się od innych podatków. VAT płaci konsument towaru lub usługi. Natomiast każdy producent płaci kwotę, która zależy od stworzonej przez niego wartości dodanej. Kwota podatku VAT do zapłaty stanowi różnicę pomiędzy kwotą podatku należnego a kwotą podatku naliczonego.

Całkowita kwota do zapłaty powstaje z mnóstwa różnych transakcji, a więc istnieje ryzyko, że w dokumentach może być zawyżona kwota podatku VAT, zapłacona poprzednim sprzedawcom lub zmniejszona kwota podatku pobrana od klientów.

Procesy globalizacji, swobodny przepływ kapitału, towarów i usług, niejednakowe taryfy opodatkowania tych samych towarów w różnych krajach również komplikują możliwość wykrywania oszustw.

W praktyce są wykorzystywane różne metody uchylania się i wyłudzenia podatku VAT. Większość z nich jest związana z fałszowaniem dokumentów lub z niesporządzeniem dokumentów.

Najbardziej rozpowszechnione jest sześć sposobów unikania podatku VAT. W trzech przypadkach nie sporządza się odpowiednich dokumentów, w pozostałych fałszowane są dokumenty. W praktyce rozpowszechniony jest model Feniks. W ramach tego modelu firma, mająca duże zadłużenie wobec budżetu oraz innych wierzycieli zostaje zlikwidowana, a jej właściciele tworzą inną spółkę. Takie jednostki gospodarcze działają krótki czas, nie płacą podatków albo płacą tylko część podatków.

Sposoby wyłudzenia VAT z budżetu są dobrze zaplanowane. Istnieje kilka wariantów tej metody oszustwa: korzystanie z fałszywych faktur lub z usług fikcyjnych pośredników, fałszowanie transakcji eksportu.

Szeroko rozpowszechnione jest przestępstwa karuzelowe. W łańcuchu karuzelowym uczestniczą trzy lub więcej jednostek gospodarczych. Według niektórych autorów karuzela przynosi nie mniej niż jedną czwartą strat.

Bibliografia:

- Analizy wykonania budżetów Państwa 1995-2009*, <http://WWW.nik.gov.pl/analiza-budzetu-panstwa/archiwum/analizy-wykonania-budzetu-panstwa> (stan na dzień 12 grudnia 2011).
- Analizy wykonania budżetu Państwa i założeń polityki pieniężnej*, <http://WWW.nik.gov.pl/plik/id,2859,vp,3620pdf> (stan na dzień 14 grudnia 2011).
- Combating VAT Fraud in the EU*. Report Presented to the European Commission – March 2007. http://www.iva-online.org/documents/IVA_Paper_FINAL.pdf (stan na dzień 2 września 2010).
- Daugėja su vadinamuoju „fenikso“ sindromu siejamų bylų*. <http://www.prokuraturos.lt/Naujienos/Savaitestema/tabid/68/Default.aspx> (stan na dzień 17 marca 2010).
- Annual Report (2009). Ninth Activity Report for the period 1 January 2008 to 31 December 2008*. European Anti-Fraud Office. http://ec.europa.eu/anti_fraud/reports/olaf_en.html (stan na dzień 26 lutego 2010).
- Monthly Report February 2010*. Germany Federal Ministry of Finance's. http://www.bundesfinanzministerium.de/nn_83228/sid_F5CA5D2B2B51BE4D5B306E79342BF000/DE/BMF_Startseite/Aktuelles/Monatsbericht_des_BMF/2010/02/english/translated-abstracts/100218agmb001, `templat eId=raw, property=publicationFile.pdf` (stan na dzień 5 września 2010).

- Keen M., Smith S., *VAT Fraud and Evasion: What Do We Know, and What Can be Done?* International Monetary Fund. IMF Working Paper, 2007, WP/07/31. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp0731.pdf> (stan na 10 marca 2010).
- Lietuvos Respublikos 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 metų valstybės biudžetai. http://www.finmin.lt/web/finmin//auktualus_duomenys/biudzeto_pajamos_valstybes_biudzetas (stan na dzień 10 grudnia 2011).
- Lietuvos Respublikos 2010 metų valstybės biudžeto vykdymas*, http://www.finmin.lt/finmin.lt/failai/Biudzeto_vykdymas/2010m.pdf (stan na dzień 10 grudnia 2011).
- Lietuvos Respublikos prokuratūros veiklos 2002-2009 metais ataskaitos*. <http://www.prokuraturos.lt/Veikla/Ataskaitos/tabid/413/Default.aspx> (stan na dzień 15 września 2010).
- Nam Ch. W., Parsche R., Schaden B., *Measurement of Value Added Tax Evasion in Selected EU Countries on the Basis of National Accounts Data*. http://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/_431.html (stan na dzień 11 lutego 2010).
- Report of the European Anti-Fraud Office*. Seventh Activity Report for the period 1 January 2006 to 31 December 2006. http://ec.europa.eu/anti_fraud/reports/olaf/2006/report/en.pdf (stan na dzień 11 lutego 2010).
- Schneider K., *Błędy i oszustwa w dokumentach finansowo-księgowych*, PWE, Warszawa 2007.
- Smith S., *VAT fraud and evasion*, <http://www.ifs.org.uk/budgets/gb2007/07chap9.pdf> (stan na dzień 10 grudnia 2010).
- Ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 11. 03. 2004, Dz. U., 2004, nr 54, poz.324.
- Žukauskas V., *Feniksai ir tyčinis bankrotas*, 2010. http://www.lrinka.lt/index.php/meniu/ziniasklaidai/straipsniai_ir_komentarai/feniksai_ir_tycinis_bankrotas/5615 (stan na dzień 10 marca 2010).

Streszczenie

W opracowaniu pokazana waga podatku VAT w dochodach budżetu państwa, sposoby i metody unikania opodatkowania, oszustw i nadużyć. Obliczenie podatku VAT różni się znacznie od innych rodzajów podatków. VAT płaci końcowy konsument towarów i usług. Jednak płatnikiem tego podatku jest każdy producent. Jednostka gospodarcza płaci pewną kwotę podatku w zależności od stworzonej przez niego wartości dodanej. Dlatego każdy podatnik oblicza kwotę podatku do zapłaty, jako różnicę pomiędzy kwotą podatku należnego a kwotą podatku naliczonego.

Każdy zarejestrowany podatnik VAT ma nie tylko obowiązek płacenia podatku, ale i ma prawo do uzyskania zwrotu przepłaconej kwoty podatku. Sytuację komplikuje to, że w różnych krajach są niejednakowe taryfy VAT, stosowane do tych samych towarów.

W praktyce mogą mieć miejsce próby uniknięcia stosunkowo małych kwot VAT i mogą być oszustwa na szeroką skalę. Drobne uniknięcia mogą mieć miejsce w drodze nieskładania deklaracji podatkowej do urzędu skarbowego, działania bez odpowiedniego zezwolenia, bez rejestracji jako podatnik VAT. Jednostki, które działają na szeroką skalę realizują towary z przemytu, wyprodukowane nielegalnie, realizują na wewnętrznym rynku towary, które miały być wywiezione za granicę kraju. We wszystkich krajach

jest rozpowszechniona metoda, zwana Feniks. Stosując tę metodę jednostka gospodarcza nie płaci podatku albo płaci tylko część podatku i po krótkim czasie zanika.

VAT może być wyłudzony z budżetu w drodze przestępstw karuzelowych. W karuzeli uczestniczą nie mniej niż trzy firmy. Jedna z nich wystawia dla drugiej firmy sfałszowaną fakturę VAT na rzekomą sprzedaż towarów. Druga firma rzekomo sprzedaje towary dla trzeciej i tak dalej. Ostatnia firma łańcuchu zwraca się do urzędu skarbowego o zwrot podatku VAT lub obniżenie kwoty podatku należnego.

Summary

VALUE ADDED TAX EVASION TECHNIQUES AND MECHANISMS

The article investigates VAT - the importance of VAT to the state's revenue, the evasion and fraud of VAT and responsibility for taking up such activities, VAT accountability and lack of control which encompasses the avoidance and illegal reimbursement of VAT.

VAT calculation and payment system differs a lot from the other types of taxes. VAT is paid by the final consumer of goods or services. However, the payment of this tax starts from the production of goods or services. Every producer pays a certain amount of tax depending on the amount of added value which was created. Therefore, every VAT payer calculates the sum as the difference between the VAT on the goods or services sold and VAT which is levied on raw materials and semi-made goods.

VAT is avoided or frauded by increasing VAT on services or goods purchased or decreasing VAT on the sales of goods and services. Situation becomes more complicated that in every country of the world different goods have different VAT tariffs and, on the other hand, different tariffs are applied to the same goods.

VAT evasions can be of big and small scale. Small scale VAT evasion is unwillingness to purchase business licence or to register oneself as VAT payer. Big scale evasions can be "black" market or smuggled goods sales, or goods which had to be exported stay inside the country. "Phoenix" syndrome is widespread almost in every country, when a company in debt to the budget is liquidated, and their owners set up a new company.

VAT forgery is performed by illegally decreasing the amount of money payable to the budget or having illegal reimbursement, using counterfeited VAT invoices while establishing fictitious companies, which participate in widespread "carousel" and forgery of export documents. The latest forgeries can be considered as a part of "carousel".

**OCENA WEWNĘTRZNYCH MOŻLIWOŚCI OBNIŻKI
KOSZTÓW NA PODSTAWIE WYNIKÓW BADAŃ
EMPIRYCZNYCH W PRZEDSIĘBIORSTWACH PRZEMYSŁU
MLECZARSKIEGO WOJEWÓDZTWA PODLASKIEGO**

Wprowadzenie

Mleczarstwo należy do branż o dużym znaczeniu dla polskiej gospodarki, dlatego też bardzo istotnym problemem jest osiągnięcie dobrej pozycji konkurencyjnej przez polskie przedsiębiorstwa przemysłu mleczarskiego. W sektorze mleczarskim obserwuje się presję na obniżenie cen i kosztów, a to wiąże się z potrzebą zidentyfikowania podstawowych źródeł redukcji kosztów. Celem opracowania jest zbadanie wewnętrznych możliwości obniżki kosztów i określenie czynników, które miały największy wpływ na redukcję kosztów i uzyskanie kosztowej przewagi konkurencyjnej w przedsiębiorstwach przemysłu mleczarskiego województwa podlaskiego. Ponadto zostaną wskazane działania, jakie zamierzają podjąć te przedsiębiorstwa do 2015 r. w celu obniżenia poziomu ponoszonych kosztów.

1. Czynniki kosztotwórcze

Podstawowym wyzwaniem strategicznym jest optymalne wykorzystanie zasobów firmy, co w dużej mierze zależy od właściwego zarządzania kosztami, opartego na nowoczesnych systemach rachunków kosztów prowadzonych w ramach rachunkowości zarządczej.¹ Jednym z najważniejszych zadań zarządzania kosztami jest określenie głównych czynników kosztotwórczych, a ich

* dr Jolanta Łuczaj - Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku.

¹ Do innych nadrzędnych zadań współczesnej rachunkowości zarządczej należy pomiar kosztów działań, wykorzystanie jakościowej i ilościowej informacji niefinansowej oraz rozwój strategicznego podejścia w rachunkowości zarządczej.

analiza, obok analizy łańcucha wartości i analizy pozycji strategicznej przedsiębiorstwa, leży u podstaw strategicznego zarządzania kosztami².

Przeprowadzenie analizy czynników kształtowania kosztów umożliwia wyalienowanie elementów mających największy wpływ na wysokość ponoszonych kosztów oraz czynników, które nie wiążą się z działaniami i zadaniami mającymi kluczowe znaczenie. Pozwala to na dokonanie zmian dotyczących struktury ponoszonych kosztów, a także ich zakresu i wysokości. Zazwyczaj znacząco na koszty w przedsiębiorstwie wpływa 6-8 czynników kosztowych i jeśli nie dysponuje ono środkami wystarczającymi na przeprowadzenie dokładnej analizy i pełnego określenia wszystkich czynników kosztowych, powinno przynajmniej podjąć działania pozwalające na wyszukanie tych czynników, które najsilniej wpływają na koszty. Czynniki kształtowania kosztów nie muszą być związane wyłącznie z procesem produkcji - mogą wystąpić w całym obszarze działalności przedsiębiorstwa, a więc w analizie powinny być uwzględnione wszystkie obszary działania firmy, takie jak: zaopatrzenie, produkcja, kontrola jakości i administrowanie.

W tradycyjnej analizie kosztów przyjmuje się, że najistotniejszym czynnikiem kształującym koszty przedsiębiorstwa (zarówno z punktu widzenia decyzji krótko- i długookresowych) są rozmiary działalności. Zwiększenie wielkości produkcji powoduje wzrost kosztów całkowitych przedsiębiorstwa, a z drugiej strony wpływa na obniżenie kosztów jednostkowych, ponieważ pewna część kosztów (stałych, obejmujących także koszty ogólnozakładowe) nie zależy od wielkości produkcji. Rozmiary działalności nie są czynnikiem niezależnym i bezwarunkowym, ponieważ przy podobnych rozmiarach działalności mogą być zaangażowane różne wielkości zasobów, w zależności od np. różnej efektywności, złożoności procesu produkcji, zaangażowania pracowników itp. Zatem nie same rozmiary działalności determinują wysokość ponoszonych kosztów i wyróżnić można wiele różnorodnych czynników kształtowania kosztów, występujących niezależnie od wielkości produkcji. Mogą one mieć różną siłę i kierunki działania. Czynniki kształtowania kosztów mogą być - zależne od przedsiębiorstwa - endogeniczne (związane z działaniem lub

² Pojęcie *strategiczne zarządzanie kosztami* zostało wprowadzone przez J. K. Shanka i V. Govindarajana. Zdaniem tych autorów koszty powinny być postrzegane jako funkcja strategicznych wyborów dokonywanych przez zarządzających oraz zdolności zarządzających i ich podwładnych do realizacji poczynionych wyborów. Zasadniczymi obszarami tych strategicznych wyborów oraz realizowania się zdolności menedżerów jest sposób prowadzenia walki konkurencyjnej, a także struktura i organizacja funkcjonowania przedsiębiorstwa, przy czym dokonanie wyboru konkretnej strategii lub rozwiązania organizacyjnego uzależnione jest od uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych wynikających z otoczenia przedsiębiorstwa. Por. G.K. Świdarska, *Informacja zarządcza w procesie formułowania realizacji strategii firmy*, Difin, Warszawa 2003, s. 133-135, 176.

zaniechaniem działania przez jednostkę) lub też - niezależne od przedsiębiorstwa - egzogeniczne (wynikające z wpływu otoczenia). Rozróżnić można też czynniki podstawowe, losowe, niemierzalne lub częściowo niewymierne. Czynniki kosztowe w zależności od związku z określoną sferą działalności firmy można podzielić na³: czynniki związane ze sferą wytwarzania⁴, czynniki związane z finansami⁵ oraz czynniki związane z marketingiem⁶.

Ze względu na treść ekonomiczną można wyróżnić czynniki związane z wielkością produkcji, czynniki technologiczne, czynniki organizacyjne i czynniki ekonomiczne.⁷ Zarówno czynniki technologiczne, organizacyjne jak i ekonomiczne są kategoriami złożonymi z wielu różnorodnych elementów. Do najważniejszych, szczegółowych, czynników kształtujących koszty w przedsiębiorstwie przemysłowym zalicza się zazwyczaj wielkość produkcji, organizację procesu wytwarzania, technologię wytwarzania, typ produkcji, asortyment produkcji, standaryzację produkcji, stopień mechanizacji procesu produkcji, wiek i standard maszyn produkcyjnych, jakość produkcji, jakość surowców, warunki zaopatrzenia i zbytu, postęp techniczny, postęp organizacyjny, kwalifikacje pracowników, organizację przedsiębiorstwa, a także wielkość przedsiębiorstwa.⁸

Nastawioną na potrzeby zarządzania strategicznego klasyfikacją czynników kształtujących koszty jest ich podział na czynniki wykonawcze (wynikające ze zdolności przedsiębiorstwa do efektywnego działania) i czynniki strukturalne (wynikające ze struktury ekonomiczno-organizacyjnej przedsiębiorstwa). Grupa czynników wykonawczych⁹ wpływa na koszty działalności

³ D. Doyle, *Kontrola kosztów*, Signum, Kraków 1996, s. 114-115.

⁴ dotyczące np. zmiany projektu i poprawek wprowadzanych do procesu produkcji, poziomu zapasów, wykorzystania powierzchni, automatyzacji procesu produkcji, planowania produkcji, gospodarki materiałowej,

⁵ dotyczące np. analizy klientów ze względu na wielkość zamówień, windykacji należności, systemu opodatkowania wpływającego na wysokość podatków pośrednich i dochodowych

⁶ dotyczące np. analizy klientów pod kątem realizowanego zysku, liczby klientów na poszczególnych rynkach, wpływu podjętych działań promocyjnych na każdy rynek i grupę odbiorców, czynności administracyjnych związanych z poszczególnymi rynkami, działań marketingowych związanych z wejściem na nowe rynki, kanałów dystrybucji, czynników kulturowych i językowych wymagających np. odrębnych kampanii reklamowych, dostosowania produktów do indywidualnych potrzeb klienta, serwisu posprzedażnego.

⁷ E. Nowak, *Analiza kosztów*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 1994, s. 160.

⁸ Ibidem, s. 161.

⁹ Do podstawowych wykonawczych czynników kosztotwórczych zalicza się przede wszystkim: zaangażowanie pracowników w proces ustawicznego doskonalenia, kompleksowe zarządzanie jakością (TQM), wykorzystanie zdolności produkcyjnych (stopień wykorzystania potencjału przedsiębiorstwa w odniesieniu do skali działalności), efektywność wyposażenia, efektywność technologiczną produktów (projektu, wzoru, wykonania), relacje z dostawcami i odbiorcami.

poprzez organizację procesów wewnątrz przedsiębiorstwa, relacje z dostawcami i odbiorcami, efektywność wykorzystania zasobów firmy, zaangażowanie pracowników i inne elementy związane z kulturą firmy. W tej grupie czynników obowiązuje reguła „im więcej tym lepiej”, a zatem wyższy poziom oddziaływania czynników wykonawczych nie wywiera na ogół negatywnego wpływu na poziom kosztów. Grupa strukturalnych czynników kosztotwórczych odnosi się do określonych cech struktury ekonomiczno-organizacyjnej przedsiębiorstwa. Zdaniem J. K. Shanka wyróżnić można pięć podstawowych obszarów, w których podejmowane są strategiczne decyzje dotyczące struktury ekonomiczno-organizacyjnej przedsiębiorstwa. Są nimi: rozmiary działalności, zakres działalności, doświadczenie w danym zadaniu, technologia oraz złożoność i różnorodność. W przypadku tej grupy czynników trudno o jednoznaczną ocenę ich wpływu na kształtowanie się kosztów, gdyż w pewnych aspektach mogą one oddziaływać zarówno negatywnie jak i pozytywnie.¹⁰

Wymienione czynniki kształtowania kosztów są bardzo różnorodne. Powinny być one analizowane pod względem oceny kierunku i siły oddziaływania na wysokość ponoszonych kosztów. Przy ocenie wyodrębnionych czynników na poziom poniesionych kosztów stosuje się metodę kolejnych podstawień¹¹ oraz różne metody badania przyczynowego.

Określenie szczegółowego, uniwersalnego wykazu czynników wpływających na poziom i strukturę ponoszonych w przedsiębiorstwach kosztów jest bardzo trudne, z uwagi na ich dużą różnorodność i odmienność części czynników kształtowania kosztów w zależności od branży danego przedsiębiorstwa.

2. Wewnętrzne uwarunkowania obniżki kosztów w przedsiębiorstwach przemysłu mleczarskiego województwa podlaskiego

W nowoczesnym, dobrze zarządzanym przedsiębiorstwie czynniki wpływające na poziom ponoszonych kosztów powinny podlegać szczegółowej indywidualnej analizie oraz badane powinny być zależności zachodzące pomiędzy nimi. Identyfikacja najważniejszych czynników, a także ocena kierunku i siły ich oddziaływania na poziom ponoszonych kosztów jest elementem bardzo istotnym przy ocenie efektywności oraz szukaniu możli-

¹⁰ E. Nowak, *Analiza kosztów...*, op. cit., s. 177.

¹¹ określane są związki przyczynowo-skutkowe występujące pomiędzy kosztami a wyodrębnionymi czynnikami

wości w zakresie obniżki kosztów. W przedsiębiorstwach mleczarskich do czynników mających największy wpływ na poziom ponoszonych kosztów zalicza się na ogół: wielkość produkcji, asortyment produkcji, typ produkcji, lokalizację przedsiębiorstwa, ceny surowców i materiałów, stopień zmechanizowania lub zautomatyzowania produkcji, rodzaj i wielkość zużycia maszyn produkcyjnych, ceny środków trwałych oraz stawki amortyzacji, ilościowe zużycie materiałów, narzędzi, organizację procesu produkcyjnego, warunki zaopatrzenia, magazynowania i zbytu, kwalifikacje załogi, ilościowe wykorzystanie czasu pracy oraz stawki wynagrodzeń pracowników, wykorzystanie usług obcych i ich ceny, a także jakość produkcji. Wpływ wymienionych czynników na poziom kosztów całkowitych i jednostkowych jest bardzo istotny. W celu określenia, które z wymienionych czynników miały największy wpływ na redukcję kosztów w praktyce gospodarczej przedsiębiorstw przemysłu mleczarskiego, zostały przeprowadzone badania empiryczne.¹² Badaniami tymi objęte zostały wszystkie przedsiębiorstwa, które spełniały jednocześnie dwa kryteria:

- 1) siedziba przedsiębiorstwa znajdowała się na terenie województwa podlaskiego
- 2) przedsiębiorstwo prowadziło działalność gospodarczą zaliczoną przez PKD do klasy 15.51 „Przetwórstwo mleka i wyrób serów”.

Zastosowanie takich kryteriów pozwoliło na objęcie badaniami 10 przedsiębiorstw przemysłu mleczarskiego. W badanej grupie sześć przedsiębiorstw miało sporządzone opracowania dotyczące zamierzeń strategicznych, a większość z nich (5 przedsiębiorstw) deklarowało, że stosowaną przez przedsiębiorstwo strategią przewodnią lub strategią mającą duże znaczenie jest strategia wiodącej pozycji pod względem kosztów. Przedsiębiorstwa konkurujące na polu kosztów w całej badanej populacji stanowiły więc połowę. Pozostałe przedsiębiorstwa (50,0% populacji), albo nie miały opracowanych zamierzeń strategicznych (4 przedsiębiorstwa), albo też deklarowały wybór innej¹³ niż kosztowa strategii jako przewodniej lub mającej duże znaczenie (1 przedsiębiorstwo). Badane przedsiębiorstwa zostały więc podzielone na grupę przedsiębiorstw stosujących strategię kosztową i grupę przedsiębiorstw nie stosujących strategii kosztowych. Badane jednostki gospodarcze zostały

¹² W okresie od maja do listopada 2008 roku przeprowadzono badania empiryczne we wszystkich przedsiębiorstwach przemysłu mleczarskiego województwa podlaskiego (próbę stanowiło dziesięć przedsiębiorstw). Badaniami objęto lata 2003-2007 (diagnoza) i 2008-2015 (prognoza). W październiku 2010 roku badania zostały częściowo uzupełnione.

¹³ przedsiębiorstwo to stosowało strategię zróżnicowania

również podzielone ze względu na ich wielkość, mierzoną liczbą zatrudnionych pracowników. Połowę badanych firm (50,0%) stanowiły jednostki duże, zatrudniające więcej niż 250 pracowników¹⁴, a pozostałe 50,0% stanowiły przedsiębiorstwa średniej wielkości ze względu na wielkość zatrudnienia¹⁵ (liczba pracowników od 50 do 249 osób). Przeprowadzona w dalszej części artykułu analiza wyników badań empirycznych pozwoliła na określenie, jakie były wewnętrzne możliwości redukcji kosztów w badanych przedsiębiorstwach, a także jakie działania planują podjąć te przedsiębiorstwa do 2015 roku w celu obniżenia poziomu kosztów.

2.1. Wpływ receptur produktów na poziom kosztów jednostkowych w przedsiębiorstwach przemysłu mleczarskiego województwa podlaskiego

Zwykle na poziom kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwo przemysłowe bardzo duży wpływ wywierają czynniki wynikające z receptur produktów, determinowane już w fazie projektowania wyrobów. Zazwyczaj w procesie projektowania produktu analizie podlegają grupy kryteriów kształtowania produktu, takie jak¹⁶: możliwości realizacji funkcji, które produkt powinien spełniać, optymalizacja warunków jego eksploatacji, produktywność i minimalizacja kosztu własnego wytworzenia. W przedsiębiorstwie przemysłowym na obniżkę kosztów wynikających z receptur produktów mogą znacząco wpłynąć działania związane przede wszystkim ze: zmianą (usprawnieniem) konstrukcji wyrobów, zmianą wymogów dotyczących wykończenia, obniżeniem ciężaru i rozmiarów produktów, zmianą sposobu spełniania funkcji, zmianą materiału, zmianą dostawcy materiałów i odpowiednim doбором pracowników. Złożony, skomplikowany konstrukcyjnie, produkt wymaga na ogół wykorzystania bardziej specjalistycznych maszyn lub poniesienia wyższych nakładów siły roboczej, a więc generuje wyższe koszty. Obniżenie kosztów można uzyskać zatem poprzez zastosowanie oryginalnych rozwiązań dotyczących konstrukcji wyrobu. Założone w procesie projektowania wyrobu kryterium produktywności i minimalizacji kosztu własnego może zostać osiągnięte poprzez różne działania, takie jak np. normalizacja wewnętrzna materiałów, części i podzespołów, wykorzystywanie wspólnych części i pod-

¹⁴ badane przedsiębiorstwa z tej grupy zatrudniały w analizowanym okresie od 265 do 1740 osób.

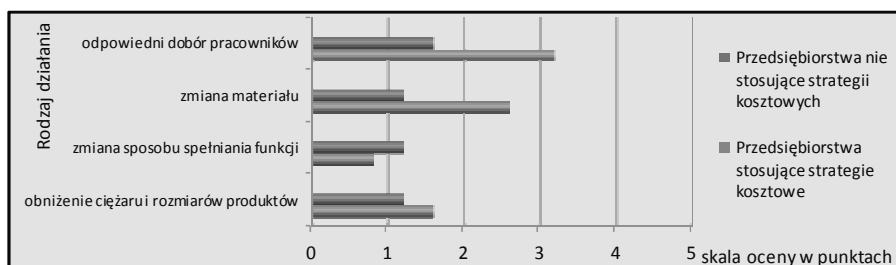
¹⁵ badane przedsiębiorstwa z tej grupy zatrudniały w analizowanym okresie od 79 do 220 pracowników.

¹⁶ Por. I. Durlik, *Inżynieria zarządzania. Strategia i projektowanie systemów produkcyjnych, Strategia organizacji i zarządzania produkcją*, Agencja Wydawniczo-Poligraficzna Placet, Warszawa 1996, s. 122.

zespołów (produkowanych już na potrzeby innych wyrobów), kształtowanie typoszeregów produktów bazujących na tych samych częściach i podzespołach, czy też stosowanie zasady technologiczności¹⁷ konstrukcji.

Ze względu na specyfikę mleczarstwa lista czynników wynikających z wpływu receptur produktów na poziom ponoszonych kosztów jest bardzo ograniczona i nie zostały one uznane w większości badanych przedsiębiorstw za ważne z punktu widzenia poziomu ponoszonych kosztów. Wpływ działań wynikających z receptur na poziom ponoszonych kosztów w badanych przedsiębiorstwach w latach 2003-2007 zaprezentowano na wykresie 1.

Wykres 1. **Działania związane z recepturami produktów podejmowane przez podlaskie przedsiębiorstwa przemysłu mleczarskiego w latach 2003-2007 w celu obniżki kosztów**



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

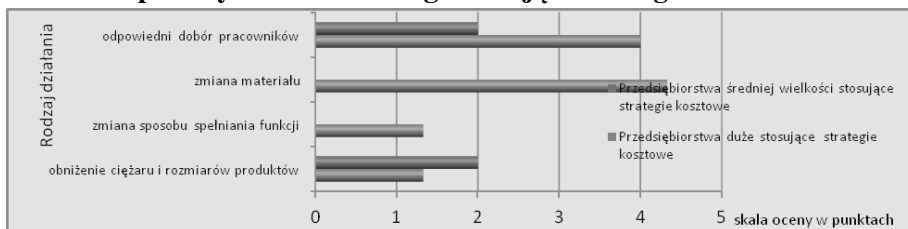
Za najważniejsze działanie przedsiębiorstwa uznały odpowiedni dobór pracowników, jednak nawet w grupie przedsiębiorstw realizujących strategię kosztową działanie to zostało ocenione jako czynność o przeciętnym¹⁸ wpływie na poziom kosztów. Inaczej kształtowały się wyniki badań w przedsiębiorstwach konkurujących na polu kosztów w zależności od ich wielkości. W grupie dużych przedsiębiorstw stosujących strategię kosztową poziom podejmowanych działań związanych z obniżką kosztów poprzez zmiany receptur produktów

¹⁷ Technologiczność określa trafność wyboru elementów składowych do obróbki i montażu. Może być osiągnięta poprzez uproszczenie kształtu i ograniczanie liczby poszczególnych części, stosowanie typowych, ujednoczonych elementów, projektowanie części według zasad obróbki grupowej, stosowanie łatwych do obróbki materiałów, oraz poprzez podatność wyrobu na stosowanie automatyzacji wytwarzania i nowych form organizacji produkcji. Por. I. Durlik, *Inżynieria zarządzania...*, op. cit., s. 123.

¹⁸ W całym badaniu średnia ocena została wystawiona w skali 0-5, gdzie: 5 pkt. oznacza najwyższą ocenę działania, 4 pkt. – określa działanie o dużym znaczeniu, ocena 3 pkt. oznacza czynnik o przeciętnym znaczeniu, 2 pkt. -działanie o niewielkim znaczeniu, 1 pkt. - czynnik mało istotny, a 0 pkt. to czynnik niemający znaczenia.

był znacznie wyższy niż w średniej wielkości przedsiębiorstwach stosujących strategie kosztowe. Zależności te zostały przedstawione na wykresie 2.

Wykres 2. Działania związane z recepturami produktów podejmowane w latach 2003-2007 przez podlaskie przedsiębiorstwa przemysłu mleczarskiego stosujące strategie kosztowe



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Przedstawione na wykresie 2 wyniki badań wskazują, że duże przedsiębiorstwa przemysłu mleczarskiego województwa podlaskiego, konkurujące na polu kosztów, stosowały działania prowadzące do obniżki kosztów poprzez zmiany receptur produktów. Wśród najważniejszych z nich były działania związane ze zmianą materiału¹⁹ oraz odpowiednim doбором pracowników. Średniej wielkości przedsiębiorstwa konkurujące na polu kosztów w zasadzie nie prowadziły istotnych działań związanych ze zmianą receptur produktów w celu osiągnięcia obniżki kosztów.

2.2. Uwarunkowania technologiczne obniżki kosztów

Czynniki technologiczne obniżki kosztów wiążą się z procesami wytwarzania. Rozwój strategii opartych na usprawnieniu procesów produkcyjnych stał się w ostatnim czasie decydującą częścią strategią wielu przedsiębiorstw działających w warunkach gospodarki rynkowej. Usprawnienia w procesach wytwarzania umożliwiają często osiągnięcie wyższej produktywności, poprawę jakości produktów i obniżkę kosztów produkcji, a także podniesienie poziomu obsługi klienta. Strategie wytwarzania polegają na rozwoju i wdrożeniu planów skutecznie wpływających na właściwy wybór zasobów produkcyjnych

¹⁹ W produktach mleczarskich na jakość produktu najważniejszy i obiektywny wpływ ma jakość surowca i jakość dodatków uzupełniających (np. izolatów białek, tłuszczu mlecznego), a także jakość dodatków wywołujących i wspomagających proces technologiczny (np. kultury bakterii, szlachetnych pleśni). Inną rozległą grupą są dodatki typowo smakowe, których wpływ na jakość produktu jest bardzo subiektywny i często poprzez odpowiedni dobór kompozycji smakowo-aromatycznej można spełnić oczekiwania dużej liczby odbiorców i jednocześnie uzyskać obniżkę kosztów, która nie będzie wiązać się z obniżeniem jakości produktu.

oraz ich właściwe wykorzystanie, jak również na projekt infrastruktury informatycznej²⁰ potrzebnej do sterowania i kontrolowania działań operacyjnych.²¹ Strategie wytwarzania muszą wynikać z ogólnej strategii przedsiębiorstwa i strategii funkcjonalnych innych obszarów, a więc w budowie strategii wytwarzania muszą być określone wielkości i wskaźniki przyjęte w strategii ogólnej, zwłaszcza dotyczące kosztów, jakości, serwisu i zasad obsługi klientów, elastyczności wytwarzanego asortymentu wyrobów i procesu. Możliwości obniżki kosztów wynikające ze zmiany procesów wytwarzania wynikają najczęściej z wyeliminowania zbędnych czynności roboczych, połączenia niektórych czynności roboczych, ułatwienia i przyśpieszenia czynności produkcyjnych, np. poprzez automatyzację, stosowania tańszych lub bardziej trwałych narzędzi, obniżenia kosztów własnych energii, ułatwienia przemieszczania materiałów, obniżenia kosztów własnych kontroli, obniżenia kosztów eksploatacji maszyn, usprawnienia operacji technologicznych, wiążą się także ze zmianami dotyczącymi montażu, a także zmianami organizacyjnymi. Działania organizacyjne podejmowane w celu obniżki kosztów sprowadzają się między innymi do maksymalnego wykorzystania posiadanych przez firmę zdolności produkcyjnych, co umożliwia zastosowanie tradycyjnych metod zarządzania opartych na zasadach podziału pracy, ścisłego określania zadań i pionowego podporządkowania. Czynnikiem wpływającym na poziom kosztów są także kwalifikacje pracowników. Zatrudnienie wysoko kwalifikowanej kadry pracowniczej wpływa na obniżenie kosztów poprzez lepsze wykonanie operacji, lepszą organizację stanowiska pracy, bardziej umiejętne i oszczędne wykorzystanie materiałów i narzędzi. Kolejnym czynnikiem ograniczającym koszty firmy może być wzrost poziomu wydajności pracy. Obniżenie kosztów pracy można uzyskać poprzez stosowanie systemu motywacji nagradzającego wydajność pracy. Istotny wpływ na ponoszone koszty ma również techniczne uzbrojenie pracy, którego wysoki poziom decyduje o jakości i wydajności pracy. Zmniejszenie tej grupy kosztów można uzyskać także przez masowe wytwarzanie jednorodnych produktów i wąską specjalizację przedsiębiorstwa w wytwarzaniu wyrobów, a także zwiększenie wydajności pracowników w wykonywaniu operacji produkcyjnych, oraz bardziej precyzyjne techniczne przygotowanie wytwarzania produktów i rozłożenie kosztów tego przygoto-

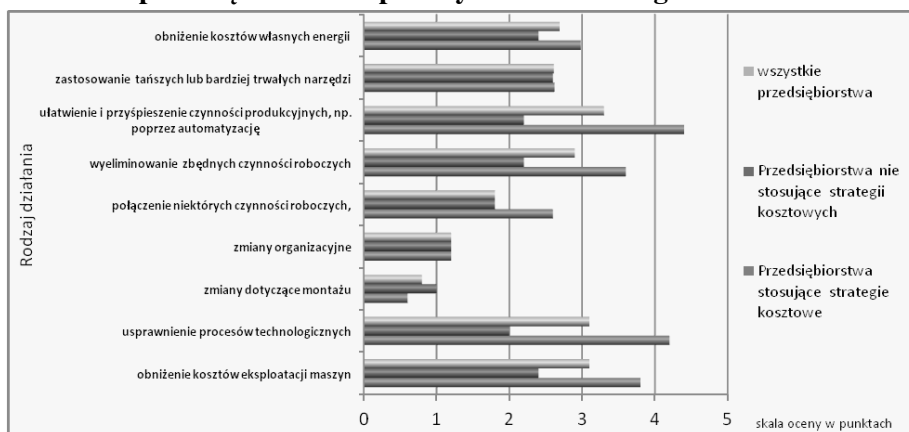
²⁰ Technika informacyjna wywiera duży wpływ na przewagę konkurencyjną (kosztową lub źródnicową). Może zmienić koszty ponoszone przez firmę w każdym miejscu łańcucha wartości. W przeszłości jej wpływ na koszty ograniczał się do tych czynności, w których dużą rolę odgrywało powtarzalne przetwarzanie informacji. Obecnie nawet w takich czynnościach jak montaż (przetwarzanie fizyczne) występuje duży składnik przetwarzania informacji.

²¹ Por. I. Durlik, *Inżynieria zarządzania...*, op. cit., s. 17.

wania na większą liczbę produktów, jak również stosowanie specjalistycznych (bardziej wydajnych) maszyn i urządzeń.

Badane przedsiębiorstwa przemysłu mleczarskiego podejmowały działania mające zapewnić obniżenie kosztów produkcji na skutek usprawnienia procesów technologicznych oraz obniżenia kosztów eksploatacji maszyn, a w niewielkim stopniu podejmowały działania nakierowane na zmiany dotyczące technologii i zmiany organizacyjne. Podejmowane działania dotyczyły przede wszystkim ułatwienia i przyspieszenia czynności produkcyjnych np. poprzez automatyzację, usprawnienia procesów technologicznych oraz obniżenia kosztów eksploatacji maszyn. Mniejszą rolę odgrywały działania w sferze produkcyjnej związane z połączeniem niektórych czynności roboczych i obniżeniem kosztów własnych energii. Wyniki, które dotyczą sposobów obniżki tej grupy kosztów, zaprezentowano na wykresie 3.

Wykres 3. Uwarunkowania technologiczne obniżki kosztów w podlaskich przedsiębiorstwach przemysłu mleczarskiego w latach 2003-2007

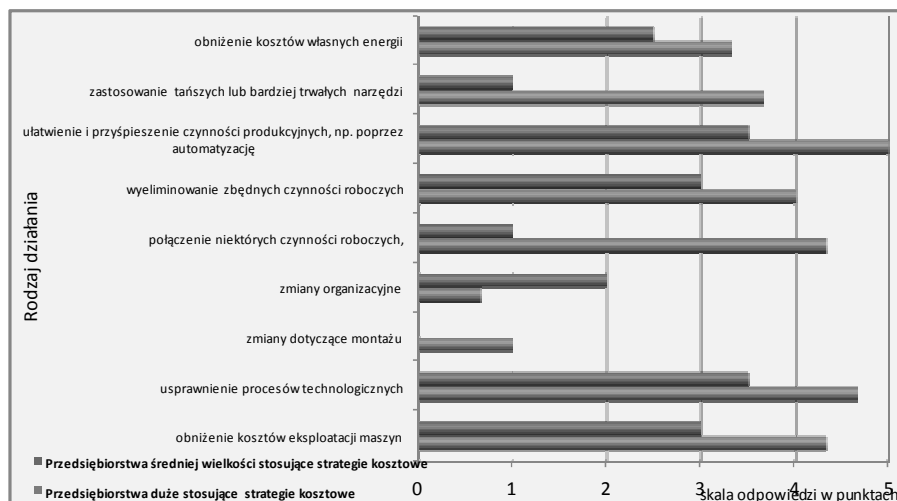


Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Z przedstawionych na wykresie 3 danych wynikają duże różnice pomiędzy grupą przedsiębiorstw realizującą strategię kosztowe i grupą pozostałych przedsiębiorstw. Jednostki, które nie konkurują na polu kosztów, praktycznie nie stosowały działań prowadzących do obniżki kosztów związanych z procesami wytwarzania. Przedsiębiorstwa stosujące strategię kosztowe osiągnięcie przewagi kosztowej wiązały przede wszystkim z ułatwieniem i przyspieszeniem czynności produkcyjnych (np. poprzez automatyzację), usprawnieniami procesów technologicznych, a w mniejszym zakresie także z wyeliminowaniem

zbędnych czynności roboczych i obniżeniem kosztów eksploatacji maszyn. Stopień podejmowanych działań wiążących się z procesami wytwarzania i prowadzących do obniżki kosztów był odmienny w grupie przedsiębiorstw stosujących strategie kosztowe, w zależności od ich wielkości. Zależności te przedstawiono na wykresie 4.

Wykres 4. Uwarunkowania technologiczne obniżki kosztów w latach 2003-2007 w podlaskich przedsiębiorstwach przemysłu mleczarskiego stosujących strategie kosztowe



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Z wykresu 4 wynika, że w dużych przedsiębiorstwach stosujących strategie kosztowe przywiązywano duże znaczenie do działań związanych z dążeniem do obniżki kosztów wiążących się z procesami wytwarzania, a zwłaszcza z takimi działaniami jak: ułatwienie i przyspieszenie czynności produkcyjnych, usprawnienie procesów technologicznych, obniżenie kosztów eksploatacji maszyn, połączenie niektórych czynności roboczych oraz wyeliminowanie zbędnych czynności roboczych. W średniej wielkości przedsiębiorstwach realizujących strategie kosztowe do działań związanych z obniżką kosztów powiązanych z procesami wytwarzania przywiązywano przeciętne znaczenie. W tej grupie przedsiębiorstw, podejmowano najczęściej działania związane z ułatwieniem i przyspieszeniem czynności produkcyjnych, usprawnieniem procesów technologicznych, obniżeniem kosztów eksploatacji maszyn, oraz wyeliminowaniem zbędnych czynności roboczych.

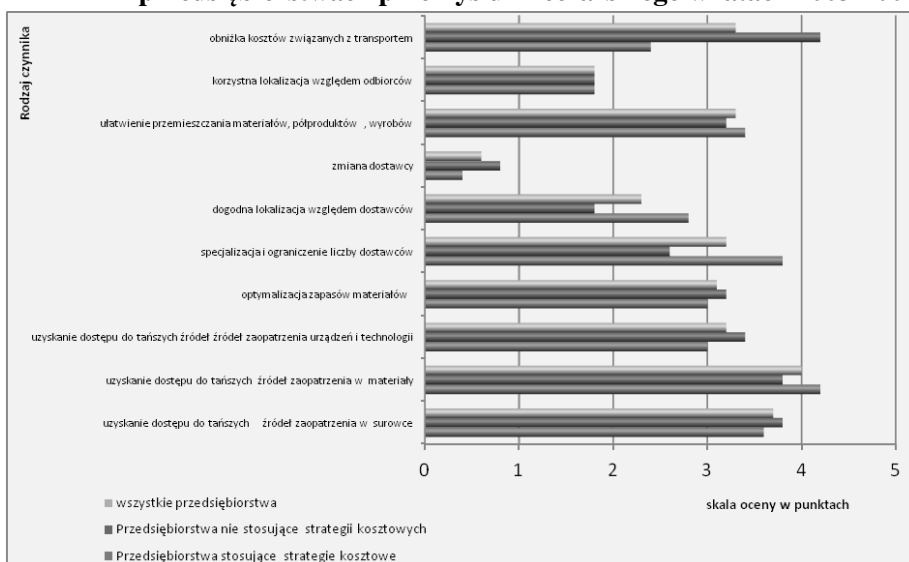
2.3. Możliwości obniżki kosztów logistyki

Czynniki kształtowania kosztów w przedsiębiorstwie mogą wiązać się z usprawnieniem procesów logistycznych. W logistyce zaopatrzenia największą rolę odgrywają czynniki związane z zakupem materiałów, surowców, energii, urządzeń i technologii, jak również z gospodarką magazynową (kontrolą, planowaniem i magazynowaniem zapasów). Przy optymalizacji poziomu zapasów wykorzystuje się często system just-in-time, specjalizację dostawców oraz ograniczanie ich liczby. Na zmniejszenie kosztów przedsiębiorstwa może więc wpływać korzystna lokalizacja przedsiębiorstwa, pozwalająca na obniżenie kosztów transportu i logistyki, a także centralizacja źródeł zakupu. Dogodna lokalizacja wpływa także na szybkość dostaw (zarówno odbiorcom, jak i od dostawców).

Czynniki związane z logistyką zaopatrzenia, ze względu na specyfikę mleczarstwa, miały w opinii badanych przedsiębiorstw przeciętny wpływ na poziom ponoszonych kosztów. Najważniejszym działaniem prowadzącym do obniżki tej grupy kosztów w większości badanych przedsiębiorstw było uzyskanie dostępu do tańszych źródeł zaopatrzenia w surowce, uzyskanie dostępu do tańszych źródeł zaopatrzenia w materiały, energię a także w urządzenia i technologie. Innymi działaniami o przeciętnym znaczeniu, podejmowanymi przez badane przedsiębiorstwa w celu obniżenia kosztów, była optymalizacja zapasów materiałów i ułatwienie przemieszczania materiałów, półproduktów lub wyrobów. Badane przedsiębiorstwa, ze względu na specyfikę mleczarstwa, praktycznie nie podejmowały działań związanych ze zmianą dostawcy, a działania podejmowane w celu uzyskania dogodnej lokalizacji względem dostawców, a także odbiorców przez respondentów były postrzegane jako czynniki o niewielkim znaczeniu lub mało istotne. Wyniki przeprowadzonych badań dotyczące sposobów obniżki kosztów związanych z logistyką w latach 2003-2007 zostały przedstawione na wykresie 5.

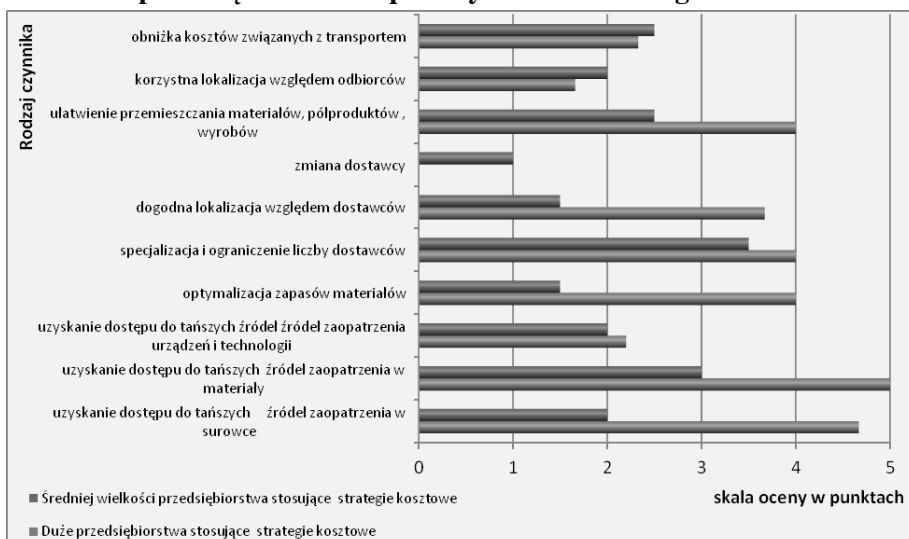
Z zaprezentowanych na wykresie 5 wyników badań wynika, że wiele działań prowadzących do obniżki kosztów logistyki uzyskało podobną ocenę w grupie przedsiębiorstw stosujących i nie stosujących strategię kosztowe. Największe różnice wystąpiły w działaniach prowadzących do obniżki dotyczącej kosztów transportu, które w przedsiębiorstwach nie mających opracowanych strategii kosztowych odgrywały dużą rolę, a w grupie przedsiębiorstw konkurujących na polu kosztów przywiązywano do nich tylko niewielkie znaczenie. Wystąpiły również duże rozbieżności w działaniach związanych ze specjalizacją i ograniczeniem liczby dostawców, które w przedsiębiorstwach stosujących strategię kosztowe miały dosyć istotne znaczenie, a w pozostałych przedsiębiorstwach nie przywiązywano do tego działania większej wagi.

Wykres 5. Czynniki obniżki kosztów logistyki w podlaskich przedsiębiorstwach przemysłu mleczarskiego w latach 2003-2007



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wykres 6. Czynniki obniżki kosztów logistyki w latach 2003-2007 w konkurujących na polu kosztów podlaskich przedsiębiorstwach przemysłu mleczarskiego



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Porównanie działań prowadzących do obniżki kosztów logistyki w przedsiębiorstwach stosujących strategie kosztowe pozwoliło na zaobserwowanie znacznych różnic w zachowaniach w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. Wyniki przeprowadzonych badań zaprezentowane zostały na wykresie 6.

Z przedstawionego wykresu 6 wynika, że wśród przedsiębiorstw konkurujących na polu kosztów przedsiębiorstwa duże prowadzą wiele działań mających na celu obniżenie kosztów logistyki. Za czynnik najistotniejszy te przedsiębiorstwa uznały działania prowadzące do uzyskania dostępu do tańszych źródeł zaopatrzenia w materiały, a minimalnie mniejsze znaczenie ma uzyskanie dostępu do tańszych źródeł zaopatrzenia w surowce. Przedsiębiorstwa średniej wielkości konkurujące na polu kosztów w zasadzie ograniczają te działania do specjalizacji i ograniczania liczby dostawców oraz uzyskania dostępu do tańszych źródeł zaopatrzenia w surowce.

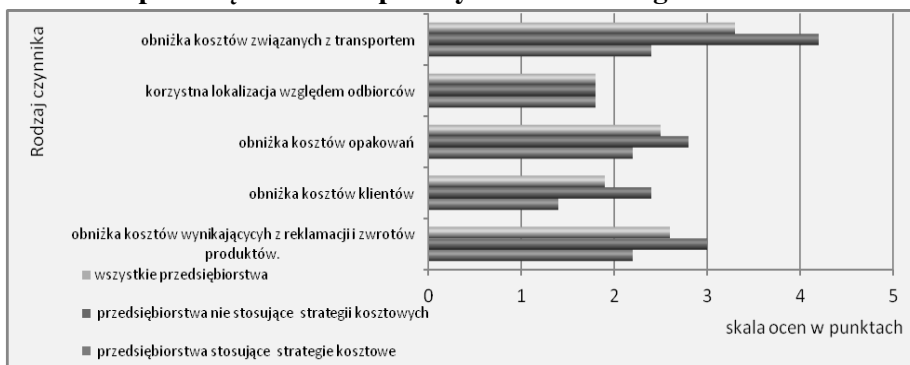
2.4. Metody obniżenia kosztów sprzedaży

Do funkcji sprzedaży należy logistyka dystrybucji, marketing i sprzedaż oraz serwis i inne działania podnoszące wartość towaru i jakość użytkowania.²² W przedsiębiorstwie przemysłowym do najważniejszych metod obniżki kosztów związanych z funkcją sprzedaży zalicza się na ogół: obniżkę kosztów opakowań, obniżkę kosztów związanych z dystrybucją wyrobów, obniżkę kosztów związanych z transportem, obniżenie kosztów własnych serwisu i obniżkę kosztów napraw gwarancyjnych. Bardzo duży wpływ na poziom ponoszonych przez przedsiębiorstwa kosztów mają też zwykle czynniki związane z marketingiem i sprzedażą. W celu obniżki w tej grupy kosztów przedsiębiorstwa powinny prowadzić analizę, w szczególności dotyczącą klientów (pod kątem realizowanego zysku), liczby klientów na poszczególnych rynkach, wpływu podjętych działań promocyjnych na każdy rynek i grupę odbiorców, czynności administracyjnych związanych z poszczególnymi rynkami, działań marketingowych związanych z wejściem na nowe rynki, kanałów dystrybucji, czynników kulturowych i językowych wymagających np. odrębnych kampanii reklamowych, dostosowania produktów do indywidualnych potrzeb klienta, a także serwisu posprzedażnego.

Zdaniem badanych przedsiębiorstw ta grupa działań miała raczej niewielkie znaczenie z punktu widzenia poziomu ponoszonych kosztów i podlaskie przedsiębiorstwa przemysłu mleczarskiego w niewielkim stopniu podejmowały działania w celu obniżenia kosztów wynikających z fazy sprzedaży.

²² Por. G. Gierszewska, *Strategie przedsiębiorstw w dobie globalizacji*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. R. Łazarskiego w Warszawie, Warszawa 2003, s. 168.

Wykres 7. Czynniki obniżki kosztów sprzedaży w podlaskich przedsiębiorstwach przemysłu mleczarskiego w latach 2003-2007



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Do najważniejszych podejmowanych działań w celu obniżenia kosztów sprzedaży badane przedsiębiorstwa zaliczały najczęściej:

- działania związane z marketingiem i sprzedażą, a wśród nich obniżkę kosztów opakowań i obniżkę kosztów obsługi klientów,
- działania związane z logistyką dystrybucji, a wśród nich korzystną lokalizację przedsiębiorstwa wobec odbiorców, obniżkę kosztów związanych z transportem
- działania związane z serwisem, obejmujące obniżkę kosztów wynikających z reklamacji i zwrotów produktów.

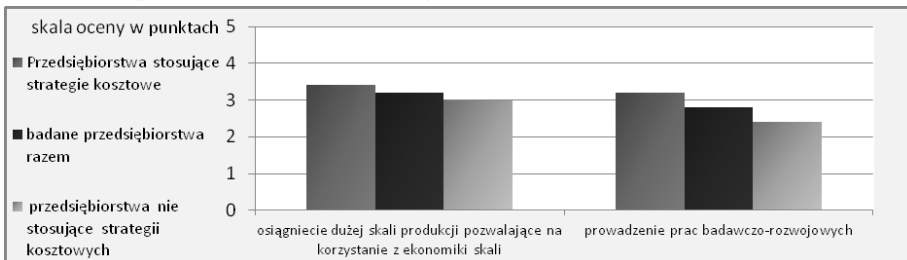
Wyniki przeprowadzonych badań dotyczących sposobów obniżki kosztów sprzedaży zostały zaprezentowane na wykresie 7.

Z przedstawionego wykresu 7 wynika, że przedsiębiorstwa konkurujące na polu kosztów prowadzą w mniejszym zakresie działania mające na celu obniżenie kosztów sprzedaży, niż przedsiębiorstwa niestosujące strategii kosztowych. Przedsiębiorstwa konkurujące na polu kosztów wszystkie wymienione działania oceniły jako czynniki o niewielkim znaczeniu lub mało istotne z punktu widzenia obniżki kosztów. Nie wystąpiły w ramach tej grupy istotne różnice pomiędzy przedsiębiorstwami dużymi i średnimi. Przedsiębiorstwa nierealizujące strategii niskich kosztów uznały za czynnik mający duże znaczenie obniżkę kosztów związanych z transportem.

2.5. Sposoby redukcji kosztów ogólnozakładowych

Koszty ogólne przedsiębiorstwa, określane jako koszty zarządu lub koszty ogólnozakładowe, nie dają się zaliczyć bezpośrednio do poszczególnych funkcji realizowanych przez przedsiębiorstwo, ponieważ dotyczą funkcjonowania przedsiębiorstwa jako całości. Do tej grupy kosztów zalicza się przede wszystkim koszty administracyjno-gospodarcze²³ oraz ogólnoprodukcyjne²⁴ dotyczące organizacji, kierownictwa i ogólnej obsługi. Wpływ wymienionych pozycji kosztów ogólnozakładowych na poziom kosztów całkowitych i jednostkowych jest bardzo istotny. Możliwość obniżenia tej grupy kosztów wiąże się przede wszystkim ze zwiększeniem skali produkcji, co jednak w różny sposób oddziałuje na koszty jednostkowe oraz koszty całkowite. Zwiększenie skali produkcji powoduje zazwyczaj wzrost kosztów całkowitych przedsiębiorstwa, ale jednocześnie wpływa na obniżenie kosztu jednostkowego. Zależność ta występuje, ponieważ pewna część kosztów (stałych, obejmujących także koszty ogólnozakładowe) nie jest powiązana z wielkością produkcji. Wzrost wielkości produkcji nie wywołuje zatem proporcjonalnego wzrostu kosztów całkowitych przedsiębiorstwa.

Wykres 8. Działania związane z obniżką kosztów ogólnozakładowych w latach 2003-2007 w podlaskich przedsiębiorstwach przemysłu mleczarskiego



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Zdaniem wszystkich badanych przedsiębiorstw na poziom ponoszonych kosztów ogólnozakładowych w dużej mierze wpływają rozmiary produkcji (100% odpowiedzi). Wszystkie badane podmioty deklarowały stosowanie działań nakierowanych na osiągnięcie dużej skali produkcji. Ważnym działaniem

²³ płace zarządu wraz z narzutami, koszty podróży służbowych, koszty biurowe, opłaty telefoniczne, opłaty pocztowe, opłaty bankowe.

²⁴ koszty utrzymania obiektów warunkujących prawidłowe funkcjonowanie całego przedsiębiorstwa, na przykład magazynów, laboratoriów, koszty utrzymania straży przemysłowej, koszty funkcji ogólnozakładowych, takich jak szkolenie bhp pracowników.

prowadzącym do obniżki kosztów ogólnozakładowych było również prowadzenie prac badawczo-rozwojowych. Sposoby redukcji kosztów w badanych przedsiębiorstwach zostały przedstawione na wykresie 8.

Z przedstawionych na wykresie 8 danych wynikają zbliżone oceny podejmowanych działań prowadzących do obniżki kosztów ogólnozakładowych we wszystkich badanych przedsiębiorstwach. Nieduże różnice wynikają z większego wykorzystania tych działań w przedsiębiorstwach stosujących strategię kosztowe. Analiza działań związanych z obniżką kosztów ogólnozakładowych podejmowanych w grupie przedsiębiorstw stosujących strategię kosztowe zaprezentowana została na wykresie 9.

Wykres 9. Działania związane z obniżką kosztów ogólnozakładowych w latach 2003-2007 w podlaskich przedsiębiorstwach przemysłu mleczarskiego konkurujących na polu kosztów



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

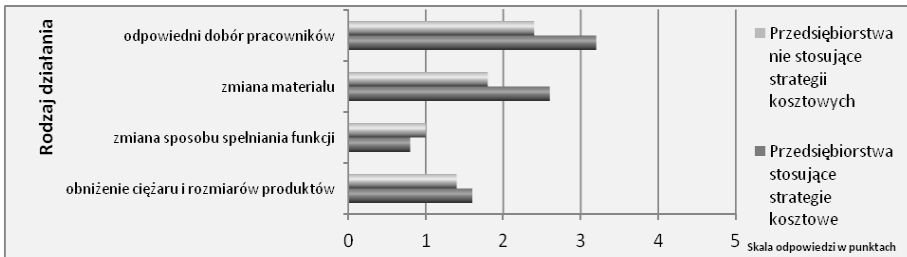
Z wykresu 9 wynika, że średniej wielkości przedsiębiorstwa konkurujące na polu kosztów prowadzą w mniejszym stopniu działania mające na celu obniżenie kosztów ogólnozakładowych, niż duże przedsiębiorstwa. Duże przedsiębiorstwa konkurujące na polu kosztów działania związane z prowadzeniem prac badawczo-rozwojowych uznały za najistotniejsze (maksymalna ocena stopnia ważności), a działania związane z osiągnięciem dużej skali produkcji za działania mające bardzo duże znaczenie dla obniżki kosztów ogólnozakładowych.

2.6. Przewidywane do 2015 roku wewnętrzne możliwości obniżki kosztów

Przeprowadzone badania wykazały, że duże przedsiębiorstwa przemysłu mleczarskiego konkurujące na polu kosztów planują do roku 2015 w dosyć dużym stopniu stosować niektóre działania prowadzące do obniżki kosztów poprzez zmianę receptur produktów, a mianowicie: działania związane ze zmianą materiałów oraz odpowiednim doбором pracowników. Średniej wiel-

kości przedsiębiorstwa konkurujące na polu kosztów w zasadzie nie planują prowadzić do roku 2015 istotnych działań związanych ze zmianą receptur produktów w celu osiągnięcia obniżki kosztów. Wykorzystanie działań wynikających z receptur produktów na zmniejszenie poziomu ponoszonych kosztów w przedsiębiorstwach przemysłu mleczarskiego województwa podlaskiego planowane na lata 2008-2015 przedstawiono na wykresie 10.

Wykres 10. Działania związane z recepturami produktów podejmowane przez podlaskie przedsiębiorstwa przemysłu mleczarskiego do 2015 r. w celu obniżki kosztów



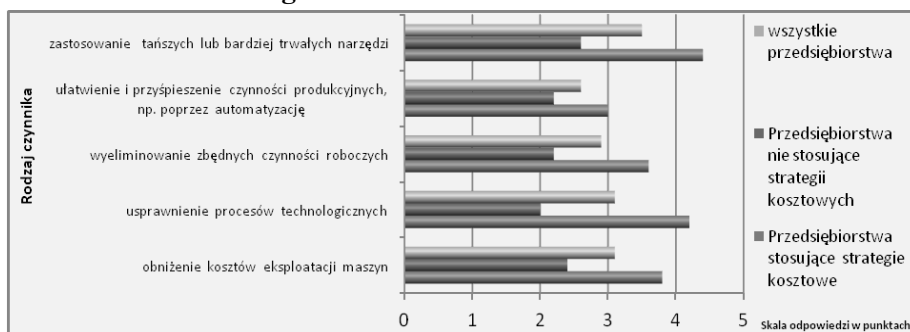
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Z procesami wytwarzania związane są czynniki technologiczne obniżki kosztów. Prowadzące do obniżenia kosztów produkcyjnych działania, jakie zamierzają podejmować podlaskie przedsiębiorstwa przemysłu mleczarskiego do 2015 roku, wiązać się będą przede wszystkim z usprawnieniami procesów technologicznych i obniżeniem kosztów eksploatacji maszyn. W sferze produkcyjnej badane przedsiębiorstwa planują przede wszystkim stosować tańsze lub bardziej trwałe narzędzia, eliminować zbędne czynności robocze, ułatwiać i przyspieszać czynności produkcyjne np. poprzez automatyzację. Badane przedsiębiorstwa do 2015 r. w niewielkim stopniu będą podejmowały działania nakierowane na zmiany dotyczące sposobu montażu i zmiany organizacyjne produkcji, a także zmiany w sferze produkcyjnej związane z połączeniem niektórych czynności roboczych i obniżeniem kosztów własnych energii. Wyniki przeprowadzonych badań dotyczące planowanych sposobów obniżki kosztów związanych z procesami wytwarzania do 2015 roku zostały zaprezentowane na wykresie 11.

Z przedstawionych na wykresie 11 danych wynika, że przedsiębiorstwa które nie konkurują na polu kosztów praktycznie nie będą przywiązywały wagi do działań prowadzących do obniżki kosztów związanych z procesami wytwarzania. Przedsiębiorstwa stosujące strategie kosztowe obniżą koszty

będą wiązały, przede wszystkim, z zastosowaniem tańszych lub bardziej trwałych narzędzi oraz usprawnieniami procesów technologicznych, a w mniejszym zakresie także z wyeliminowaniem zbędnych czynności roboczych i obniżeniem kosztów eksploatacji maszyn.

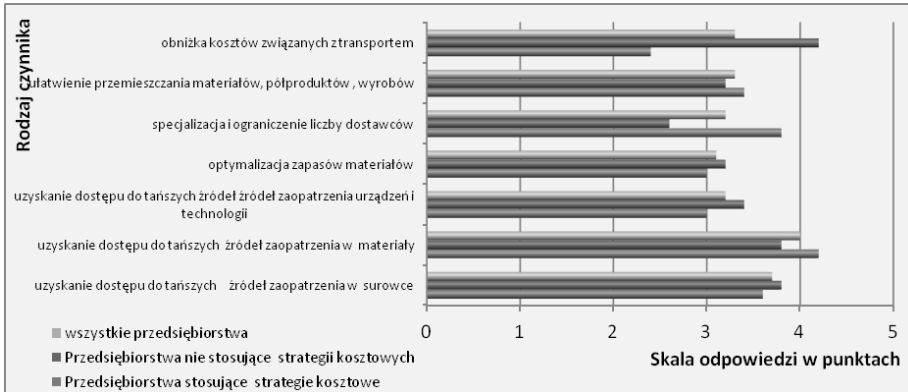
Wykres 11. Planowane do 2015 roku technologiczne czynniki obniżki kosztów w podlaskich przedsiębiorstwach przemysłu mleczarskiego



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Obniżka kosztów może wiązać się z usprawnieniem procesów logistycznych. Czynniki związane z logistyką zaopatrzenia będą miały zdaniem badanych przedsiębiorstw przeciętny wpływ na poziom ponoszonych kosztów. Badane przedsiębiorstwa oceniły, że najważniejszym działaniem prowadzącym do obniżki tych kosztów będzie do 2015r. w dalszym ciągu uzyskanie dostępu do tańszych źródeł zaopatrzenia w surowce, a także w materiały i energię oraz urządzenia i technologie. Innymi działaniami o przeciętnym znaczeniu, podejmowanymi w celu obniżenia kosztów logistyki, będzie optymalizacja zapasów materiałów, oraz działania związane z ułatwieniem przemieszczania materiałów, półproduktów, wyrobów. Jednak działania te w opinii badanych przedsiębiorstw będą miały przeciętne znaczenie z punktu widzenia poziomu ponoszonych kosztów. Jedynym działaniem, którego znaczenie w opinii respondentów będzie wzrastało do 2015 r., jest specjalizacja i ograniczenie liczby dostawców. Przeprowadzone badania wykazały, że przedsiębiorstwa nie zamierzają do 2015 roku podejmować działań związanych ze zmianą dostawcy, a za czynniki o niewielkim znaczeniu lub mało istotne uważają działania podejmowane w celu uzyskania dogodnej lokalizacji względem dostawców lub odbiorców. Najważniejsze planowane działania prowadzące do obniżki kosztów związanych z logistyką przedstawia wykres 12.

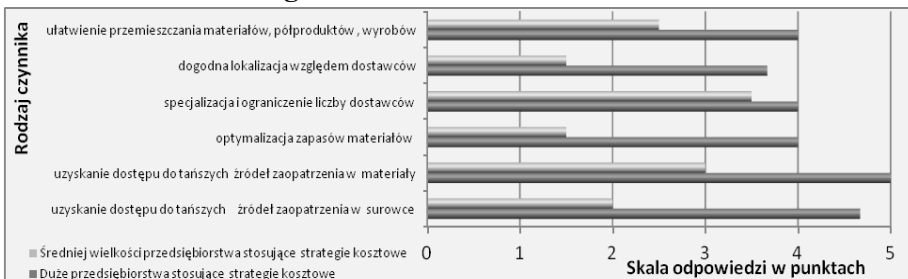
Wykres 12. Najważniejsze planowane do 2015 roku czynniki obniżki kosztów logistyki w podlaskich przedsiębiorstwach przemysłu mleczarskiego



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Z wykresu 12 wynika zbliżone podejście wszystkich przedsiębiorstw do oceny i realizowania działań prowadzących do obniżki kosztów logistyki. Jedynie działania prowadzące do obniżki dotyczącej kosztów transportu będą miały większe znaczenie w przedsiębiorstwach niemających opracowanych strategii kosztowych, w porównaniu z drugą grupą badanych przedsiębiorstw, a działania związane ze specjalizacją i ograniczeniem liczby dostawców będą znacznie częściej wykorzystywane w przedsiębiorstwach stosujących strategię kosztową. W dalszym ciągu wystąpią też istotne różnice w obniżaniu kosztów logistyki w dużych i średnich przedsiębiorstwach stosujących strategię kosztową. Różnice te zostały zaprezentowane zostały na wykresie 13.

Wykres 13. Główne czynniki obniżki kosztów logistyki w konkurujących na polu kosztów podlaskich przedsiębiorstwach przemysłu mleczarskiego do 2015 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Z wykresu 13 wynika, że duże przedsiębiorstwa konkurujące na polu kosztów zamierzają prowadzić do 2015 roku wiele działań prowadzących do obniżenia kosztów logistyki. Przede wszystkim dotyczy to działań prowadzących do uzyskania dostępu do tańszych źródeł zaopatrzenia w materiały i surowce. Średniej wielkości przedsiębiorstwa konkurujące na polu kosztów raczej nie zamierzają podejmować istotnych działań prowadzących do obniżenia kosztów logistyki.

Ze sprzedażą produktów wiązą się ponoszone przez przedsiębiorstwo koszty sprzedaży, obejmujące w szczególności logistykę dystrybucji, marketing i sprzedaż oraz serwis. Do najważniejszych metod obniżki tej grupy kosztów należy przede wszystkim obniżka kosztów opakowań, obniżka kosztów związanych z dystrybucją wyrobów, obniżka kosztów związanych z transportem, obniżenie kosztów własnych serwisu i obniżka kosztów napraw gwarancyjnych. W podlaskich przedsiębiorstwach przemysłu mleczarskiego w celu obniżenia kosztów sprzedaży stosowane będą do 2015 roku różnorodne działania, jednak zdaniem badanych przedsiębiorstw, a zwłaszcza tych konkurujących na polu kosztów, ta grupa działań będzie mieć raczej niewielkie znaczenie z punktu widzenia obniżki kosztów. Wyniki przeprowadzonych badań dotyczące planowanych do 2015 r. sposobów obniżki kosztów sprzedaży zostały zaprezentowane na wykresie 14.

Wykres 14. **Planowane czynniki obniżki kosztów sprzedaży w podlaskich przedsiębiorstwach przemysłu mleczarskiego do 2015 r.**



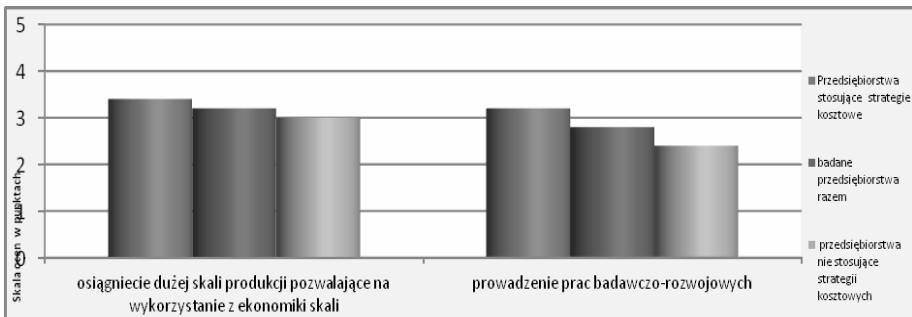
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Z wykresu 14 wynika, że wszystkie działania (w ocenie podlaskich przedsiębiorstw przemysłu mleczarskiego) podejmowane do 2015 r. w celu obniżki kosztów sprzedaży będą miały niewielkie znaczenie. Jedyne w grupie przedsiębiorstw nierealizujących strategii niskich kosztów wystąpił czynnik

mający duże znaczenie, a mianowicie obniżka kosztów związanych z transportem (średnia ocena w tej grupie przedsiębiorstw wynosi 4,2 pkt.). Najczęściej do 2015 roku podlaskie przedsiębiorstwa będą stosować działania związane z marketingiem (obniżka kosztów opakowań, obniżka kosztów obsługi klientów), działania związane z logistyką dystrybucji (korzystną lokalizacją wobec odbiorców, obniżkę kosztów związanych z transportem) oraz działania związane z serwisem (obejmujące obniżkę kosztów wynikających z reklamacji i zwrotów produktów).

Kolejna grupa obejmuje koszty ogólne przedsiębiorstwa (ogólnozakładowe) niedające się zaliczyć bezpośrednio do poszczególnych funkcji realizowanych przez przedsiębiorstwo. Wszystkie badane przedsiębiorstwa określiły rozmiary produkcji jako istotny czynnik wpływający na poziom tych kosztów (100,0% odpowiedzi). Wszystkie badane jednostki deklarowały stosowanie w latach 2008-2015 działań nakierowanych na osiągnięcie dużej skali produkcji. Innym ważnym działaniem prowadzącym do obniżki kosztów ogólnozakładowych do 2015 roku będzie też w opinii badanych przedsiębiorstw prowadzenie prac badawczo-rozwojowych. Sposoby redukcji kosztów ogólnozakładowych planowane do 2015 r. przedstawia wykres 15.

Wykres 15. Obniżka kosztów ogólnozakładowych do 2015 roku w opinii podlaskich przedsiębiorstw przemysłu mleczarskiego



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Z wykresu 15 wynikają zbliżone oceny planowanych do 2015 r. działań prowadzących do obniżki kosztów ogólnozakładowych we wszystkich badanych przedsiębiorstwach.

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że:

1. Przedsiębiorstwa przemysłu mleczarskiego województwa podlaskiego podejmowały w fazie projektowania wyrobów działania mające zapewnić obniżenie kosztów produkcji na skutek usprawnienia procesów technologicznych i obniżenia kosztów eksploatacji maszyn, a w niewielkim stopniu podejmowały działania nakierowane na zmiany organizacyjne.
2. Czynniki wynikające z wpływu receptur produktów na poziom ponoszonych kosztów nie zostały uznane w większości badanych przedsiębiorstw za bardzo ważne. Tylko duże przedsiębiorstwa konkurujące kosztowo stosowały w większym zakresie działania prowadzące do obniżki kosztów poprzez zmiany receptur produktów.
3. Za ważne zostały uznane działania podejmowane w celu obniżki kosztów produkcji, wiążące się ze sferą produkcyjną, takie jak: ułatwienie i przyspieszenie czynności produkcyjnych, usprawnienie procesów technologicznych, obniżenie kosztów eksploatacji maszyn oraz wyeliminowanie zbędnych czynności roboczych. Mniejszą rolę odgrywały działania w sferze produkcyjnej związane z obniżeniem kosztów własnych energii, a także połączeniem niektórych czynności roboczych.
4. Czynniki związane z logistyką zaopatrzenia miały zdaniem przedsiębiorstw raczej przeciętny wpływ na poziom ponoszonych kosztów. Najważniejszym działaniem prowadzącym do obniżki tych kosztów w większości badanych podmiotów było uzyskanie dostępu do tańszych źródeł zaopatrzenia w surowce, materiały i energię, a także w urządzenia i technologie.
5. Działania prowadzące do obniżki kosztów sprzedaży miały w badanych przedsiębiorstwach raczej niewielkie znaczenie z punktu widzenia obniżki kosztów. Najczęściej stosowano działania związane z marketingiem i sprzedażą (obniżka kosztów opakowań, obniżka kosztów klientów), działania związane z logistyką dystrybucji, a także działania związane z obniżką kosztów wynikających z reklamacji i zwrotów produktów.
6. Badane przedsiębiorstwa uznały za bardzo istotny wpływ rozmiarów produkcji na poziom ponoszonych kosztów. Wszystkie podmioty deklarowały stosowanie działań nakierowanych na osiągnięcie dużej skali produkcji i związaną z tym obniżkę kosztów. Innym ważnym działaniem prowadzącym do obniżki kosztów ogólnozakładowych było prowadzenie prac badawczo-rozwojowych. Duże przedsiębiorstwa konkurujące na polu

kosztów działania związane z prowadzeniem prac badawczo-rozwojowych uznały za najistotniejsze (maksymalna ocena stopnia ważności), a działania związane z osiągnięciem dużej skali produkcji za działania mające bardzo duże znaczenie dla obniżki kosztów ogólnozakładowych przypadających na jednostkę produktu.

7. Duże przedsiębiorstwa przemysłu mleczarskiego stosujące strategie kosztowe podejmowały znacznie więcej działań prowadzących do obniżki kosztów niż przedsiębiorstwa średniej wielkości. Najważniejsze działania podejmowane przez duże przedsiębiorstwa w celu racjonalizacji kosztów to: zwiększenie sprzedaży, prowadzenie ścisłej kontroli kosztów, usprawnienie dystrybucji oraz działań marketingowych, uzyskanie dostępu do tańszych źródeł zaopatrzenia, prowadzenie prac badawczo-rozwojowych, stosowanie nowoczesnych technologii, osiągnięcie dużej skali produkcji pozwalającej na korzystanie z ekonomiki skali, zdobywanie doświadczenia i agresywne inwestowanie w nowoczesne technologie. W średniej wielkości przedsiębiorstwach stosujących strategie kosztowe głównym działaniem podejmowanym w latach 2003- 2007 w celu obniżki kosztów było agresywne inwestowanie w nowoczesne technologie, a działaniami ważnymi, ale o nieco mniejszym znaczeniu, były: zwiększenie sprzedaży, uzyskanie dostępu do tańszych źródeł zaopatrzenia, minimalizacja zapasów, a także prowadzenie ścisłej kontroli kosztów.

W przemyśle mleczarskim na poziom ponoszonych kosztów wpływa wiele czynników. Identyfikacja najbardziej istotnych czynników kosztowych, a także ocena kierunku i siły ich oddziaływania na poziom ponoszonych kosztów jest elementem bardzo istotnym przy ocenie efektywności oraz szukaniu możliwości w zakresie redukcji kosztów. Utrzymanie dobrej pozycji konkurencyjnej przez podlaskie przedsiębiorstwa przemysłu mleczarskiego w dużej mierze warunkuje umiejętne wykorzystanie wewnętrznych możliwości obniżki kosztów.

Bibliografia:

- Doyle D., *Kontrola kosztów*, Signum, Kraków 1996.
- Durlik I., *Inżynieria zarządzania. Strategia i projektowanie systemów produkcyjnych, Strategia organizacji i zarządzania produkcją*, Agencja Wydawniczo-Poligraficzna Placet, Warszawa 1996.
- Gierszewska G., *Strategie przedsiębiorstw w dobie globalizacji*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. R. Łazarskiego w Warszawie, Warszawa 2003.
- Matys J., *Mała encyklopedia ekonomiczna*, Warszawa 1989.

Nowak E., *Analiza kosztów*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 1994.

Nycz O., *Szansa czy zagrożenie*, „Integracja Europejska” 2004, nr 45.

Świdarska G.K., *Informacja zarządcza w procesie formułowania realizacji strategii firmy*, Difin, Warszawa 2003.

Streszczenie

W opracowaniu zaprezentowano wyniki badań empirycznych dotyczących wewnętrznych możliwości obniżki kosztów w prowadzeniu walki konkurencyjnej przez przedsiębiorstwa przemysłu mleczarskiego województwa podlaskiego. Przeprowadzone badania empiryczne pozwoliły na określenie, jakie czynniki mają największy wpływ na redukcję kosztów i uzyskanie przewagi konkurencyjnej na polu kosztów w przedsiębiorstwach przemysłu mleczarskiego województwa podlaskiego, a także jakie działania planują podjąć te przedsiębiorstwa do roku 2015 w celu obniżenia kosztów.

Summary

INTERNAL FACTORS OF COST REDUCTION IN THE DAIRY INDUSTRY ENTERPRISES IN PODLASKIE VOIVODESHIP

This paper presents the results of empirical research on the use of internal cost reduction in competitive struggle among the dairy industry companies in Podlaskie voivodeship. Conducted empirical research allowed us to define which internal cost factors have the greatest impact on reducing costs and gaining competitive advantage in the field of business costs in the dairy industry in Podlaskie voivodeship as well as to find out what kind of actions these companies plan to undertake until 2015 to reduce their costs.

KONCEPCJA METODY MDR DO WYCENY PRZEDSIĘBIORSTW

Wprowadzenie

Przez pojęcie „przedsiębiorstwa” (firmy) można rozumieć odrębny byt ekonomiczny, podmiot gospodarczy produkujący i sprzedający na własny rachunek i ryzyko dobra i usługi, którego jednym z celów jest maksymalizacja zysków. Współczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa polega na maksymalizacji jego wartości, gdyż firma jest szczególną formą inwestycji. Właściciele, inwestując w działalność gospodarczą własne zasoby kapitałowe, oczekują uzyskania określonych pożytków, głównie pomnażania zainwestowanego w ten sposób kapitału, co bezpośrednio prowadzi do wzrostu wartości przedsiębiorstwa. Dostrzegając równocześnie fakt, że ekonomiczna istota problematyki własnościowej wiąże się ściśle z zagadnieniami użyteczności oraz z problemem pieniężnej wartości przedmiotu własności, jako niezmiennie ważne jawi się zagadnienie odnoszące się do kategorii wartości przedsiębiorstwa¹. Dodatkowo wartość przedsiębiorstwa jest rynkowym miernikiem efektywności i skuteczności działań podejmowanych przez przedsiębiorstwo.

Procesem, który zmierza do ustalenia wartości przedsiębiorstwa jest wycena wartości tego przedsiębiorstwa. Termin wycena przedsiębiorstwa oznacza, iż wycenie podlega wyodrębniona pod względem ekonomicznym i prawnym jednostka organizacyjna, dysponująca określonym potencjałem w postaci majątku trwałego i obrotowego oraz różnych wartości i cech o charakterze niematerialnym. Wycena może być traktowana jako opinia, osąd, oszacowanie cenności czegoś². Zdaniem R.C Milesa wycena jest opinią dotyczącą wartości, zwykle sporządzoną na piśmie, i jednocześnie jest to też proces

* dr inż. Ireneusz Miciuła - Uniwersytet Szczeciński.

¹ R. Borowiecki, J. Kaczmarek, *Metody i procedury wyceny przedsiębiorstwa i ich majątku*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1998, s.18.

² D. Zarzecki, *Metody wyceny przedsiębiorstw*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości, Warszawa 1999, s. 39.

szacowania wartości lub kosztu aktywa, grupy aktywów lub wszystkich aktywów przynależnych do biznesu czy danej inwestycji³. Potrzeba wyceny jest funkcją rozwoju gospodarki. W miarę globalizacji gospodarki, której towarzyszy przepływ kapitału do coraz większej liczby krajów, wycena staje się ważna na przykład przy prywatyzacji, tworzeniu spółek joint – venture, fuzjach i przejęciach firm oraz zarządzaniu przez wartość filiami zlokalizowanymi w krajach rozwijających się. W sensie ogólnym celem wyceny firmy jest zawsze ułatwienie podjęcia decyzji o charakterze organizacyjnym bądź inwestycyjnym. Wycena umożliwia wybór opcji własnościowych, jak i opcji finansowych w aktywach i pasywach⁴. Jednak pomimo tak ogromnej funkcji jaką spełnia wycena przedsiębiorstwa w gospodarce, między innymi jako wyznacznik (miernik) efektywnej działalności, jej specyfika i istota nastrocza wiele problemów. Związane jest to z licznymi procedurami i metodami służącymi do wyceny przedsiębiorstwa. Dlatego celem artykułu jest przegląd aktualnie występujących metod wyceny firmy oraz próba zaproponowania autorskiej metody MDR scalającej różne podejścia.

1. Istota, cele i funkcje wyceny przedsiębiorstw

We współczesnym świecie termin wartość przedsiębiorstwa i jego wycena posiadają ogromne znaczenie. Wiedza, na temat tego ile warte jest przedsiębiorstwo, ma fundamentalne znaczenie, w przypadku przeprowadzania transakcji handlowej, zarówno dla właściciela firmy jak i inwestorów. Istotą wyceny przedsiębiorstwa jest podanie jego wartości wyrażonej w określonych jednostkach pieniężnych za pomocą ustalonych ocen, reguł i analiz.

Tablica 1.

Powody (cele) dokonywania wyceny przedsiębiorstwa

Wewnętrzne	Zewnętrzne	Wewnętrzno - zewnętrzne
<ul style="list-style-type: none"> • Kontrola zdolności kapitału zainwestowanego przez właściciela do pomnażania • Pomiar wartości udziałów dla celów ich prezentacji • Przyjęcie nowych udziałowców bądź wyłączenie części dotychczasowych • Podział przedsiębiorstwa 	<ul style="list-style-type: none"> • Wymiar podatków • Określenie wysokości opłat skarbowych, notarialnych, itd. • Określenie wysokości składek ubezpieczeniowych • Ustalenie wysokości odszkodowań wynikających z ubezpieczeń 	<ul style="list-style-type: none"> • Kupno – sprzedaż przedsiębiorstwa • Prywatyzacja i reprivatyzacja • Przekazanie przedsiębiorstwa w dzierżawę, agencję lub leasing • Fuzja przedsiębiorstw • Zabezpieczenie kredytów i pożyczek

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Machała R., *Zarządzanie finansami i wycena firmy*, Oficyna Wydawnicza, Wrocław 2009.

³ R.C. Miles, *Basis Business Appraisal*, John Wiley & Sons, New York 1984, s. 4.

⁴ S. Nahotko, *Współczesne metody wyceny wartości przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza, Bydgoszcz 1998, s. 78, 80, 81.

Wyróżniamy 4 funkcje wyceny wynikające z powodów jej dokonywania:

- **funkcja doradcza (decyzyjna)**

Istotą funkcji doradczej (zwanej też decyzyjną) jest dostarczenie niezbędnych informacji dotyczących wartości przedsiębiorstwa w związku z zamierzoną realizacją określonych transakcji.

- **funkcja argumentacyjna (uzasadniająca)**

Realizacja tej funkcji polega na umiejętnym wykorzystaniu informacji uzyskanych w trakcie wycen. Chodzi o dobór informacji, które wzmocnią siłę przetargową danej strony transakcji.

- **funkcja mediacyjna**

Funkcja mediacyjna, zwana też negocjacyjną, odnosi się do sytuacji, w których opinie stron transakcji co do wartości są bardzo rozbieżne. Wówczas to wyniki wyceny zrealizowanej przez niezależnego eksperta pozwalają na przezwycięzenie rozbieżności.

- **funkcja informacyjna**

Funkcja informacyjna (komunikacyjna) realizuje się poprzez kontakty z otoczeniem i sprowadza się do dostarczania informacji na temat kondycji przedsiębiorstwa i jego perspektyw rozwojowych. Odbiorcami tych informacji są obecni jak i potencjalni inwestorzy, pracownicy, konkurenci, banki, wierzyciele, partnerzy handlowi, klienci, analitycy finansowi, związki zawodowe, władze różnego szczebla itp.

2. Szczegółowa klasyfikacja i opis metod wyceny wartości przedsiębiorstwa

Tablica 2.

Szczegółowa klasyfikacja metod wyceny przedsiębiorstw

Metody klasyczne			Metody pochodne	
Metody majątkowe	Metody dochodowe	Metody porównawcze	Metody mieszane	Metody niekonwencjonalne
- metoda księgowo ewidencyjna (aktywów netto) - metoda skorygowanych aktywów netto - metoda odtworzeniowa - metoda likwidacyjna	- metody oparte na zysku - metody oparte na strumieniach pieniężnych - metody oparte na dywidendzie	- metoda cenowo – porównawcza (transakcji porównywalnych) - metoda mnożników rynkowych	- metody średniej wartości - metoda szwajcarska - metoda berlińska - metoda stuttgarcka - metody z „goodwill” lub zyskiem dodatkowym	- metody oparte na teorii opcji - metody z opóźnieniem czasowym - metoda MDR (metoda autorska)

Źródło: opracowanie własne.

2.1. Metody majątkowe

2.1.1. Metoda aktywów netto (metoda księgowo ewidencyjna)

a) Formuła wyceny przedsiębiorstwa metodą aktywów netto ewidencyjną:

$$WP = A - PO = KW$$

WP – wartość przedsiębiorstwa (wartość księgowa netto), A – wartość bilansowa aktywów razem, PO – wartość bilansowa pasywów obcych, KW – wartość kapitału własnego.

b) Źródła informacyjne potrzebne do wyceny metodą aktywów netto ewidencyjną:

- bilans przedsiębiorstwa (zestawienie obrotów i sald na kontach syntetycznych),
- specyfikacje szczegółowe pozycji aktywów i pasywów.

c) Zalety i wady metody aktywów netto ewidencyjnej:

Zalety: prostota, szybkość.

Wady: brak związku z dochodowością, brak informacji o stanie fizycznym i moralnym majątku, brak informacji o użyteczności majątku i jego produktywności, wycena nie uwzględnia wartości składników niematerialnych (reputacja - znak firmowy, kadra, itp.).

2.1.2. Metoda skorygowanych aktywów netto (metoda księgowo skorygowana)

a) Formuła wyceny przedsiębiorstwa metodą skorygowanych aktywów netto:

$$WP = AW - POW = KWW$$

AW – wartość skorygowanych aktywów razem, POW – wartość skorygowanych pasywów obcych, KWW – wartość skorygowana kapitału własnego.

b) Źródła informacyjne potrzebne do wyceny metodą skorygowanych aktywów netto:

- bilans przedsiębiorstwa (zestawienie obrotów i sald na kontach syntetycznych),
- specyfikacje szczegółowe pozycji aktywów i pasywów, w tym pozabilansowych,
- informacje dodatkowe, wyniki korekt i przeszacowań.

c) Zalety i wady metody skorygowanych aktywów netto:

Zalety: rzetelna prezentacja realnej wartości aktywów i pasywów, uwzględnienie niektórych składników niematerialnych.

Wady: pracochłonność, czasochłonność, wysoki koszt, nie uwzględnia użyteczności majątku.

2.1.3. Metoda odtworzeniowa (kosztów odtworzenia)

- a) Formuła wyceny przedsiębiorstwa metodą odtworzeniową (wycena przedsiębiorstw infrastrukturalnych – głównym składnikiem majątku jest infrastruktura np. zakłady energetyczne):

$$W_{ON} = W_{OB} (1 - Z_f) (1 - Z_m)$$

W_{ON} – wartość odtworzeniowa netto (wartość środka trwałego z uwzględnieniem jego zużycia fizycznego i moralnego), W_{OB} – wartość odtworzeniowa brutto (wartość nowego środka trwałego), Z_f – wskaźnik zużycia fizycznego (technicznego), Z_m – wskaźnik zużycia moralnego (zmiana technologii, starzenie), $0 \leq Z_f, Z_m \leq 1$.

- b) Źródła informacyjne do wyceny środków trwałych metodą odtworzeniową:

- księga inwentarzowa środków trwałych, dokumentacja techniczna, wizja lokalna, standardowe czasy życia środków trwałych, standardowe (rynkowe) ceny zakupu nowych środków trwałych, koszty transportu i montażu.

Formuła szczegółowa zużycia fizycznego środka trwałego⁵:

T_{zn} – czas życia środka trwałego, który nie przechodził remontu kapitalnego,

T_{zu} – czas życia środka trwałego, który przechodził remont kapitalny,

T_w – czas życia wykorzystany, T_p – czas życia pozostały,

Z_f – współczynnik zużycia fizycznego,

(1) dla środków, które nie przechodziły remontu kapitalnego: $T_p = T_{zn} - T_w$,

(2) dla środków, które przechodziły remont kapitalny: $T_p = T_{zu} - T_w$,

$$\text{gdzie: } Z_f = (1 - T_p/T_{zn}) \quad \text{lub} \quad Z_f = (1 - T_p/T_{zu})$$

- c) Zalety i wady metody odtworzeniowej

Zalety: bardziej zobiektywizowany wynik niż w wycenie księgowej ewidencyjnej, uwzględnienie czynnika inflacji (w wartości odtworzeniowej brutto), uwzględnienie stanu i przydatności składnika majątku do eksploatacji (zużycie funkcjonalne).

Wady: brak związku z dochodowością przedsiębiorstwa, trudność techniczna analiz, duża czasochłonność i pracochłonność, wysoki koszt, brak oceny błędów projektowych.

2.1.4. Metoda likwidacyjna (metoda upłynnienia)

- a) Formuła wyceny przedsiębiorstwa metodą likwidacyjną (dla potrzeb procedury upadłościowej):

$$WP = \sum_{i=1}^n C_{ri}$$

⁵ M. Panfil, *Wycena biznesu w praktyce – metody, przykłady*, MT Biznes, Warszawa 2009.

n – liczba składników majątkowych (aktywów) możliwych do upłynnienia,
 i – numer kolejnego składnika majątku (aktywów), C_i – hipotetyczna cena (wartość upłynnienia) możliwa do uzyskania ze sprzedaży składnika majątku o numerze i .

b) Formuła wyceny przedsiębiorstwa metodą likwidacyjną (dla potrzeb likwidacji nieupadłościowej przedsiębiorstwa)

$$WP = \sum_{i=1}^n C_i + P - K + N - D$$

P – szacunek przychodów z działalności w okresie likwidacji, K – szacunek kosztów w okresie likwidacji, N – należności przedsiębiorstwa, D – długi przedsiębiorstwa.

c) Źródła informacyjne do wyceny przedsiębiorstwa metodą likwidacyjną:

- spisy inwentarzowe majątku, ceny rynkowe dóbr inwestycyjnych, ceny wywoławcze publikowane w ogłoszeniach o przetargach, skorygowane wyceny odtworzeniowe, plan likwidacyjny, sprawozdawczość przedsiębiorstwa, dokumentacja księgowa i finansowa.

d) Zalety i wady metody likwidacyjnej:

Zalety: prostota, szybkość, związek z uwarunkowaniami rynkowymi.

Wady: ograniczona stosowalność (do przypadków upadłości i likwidacji nieupadłościowej).

2.2. Metody dochodowe

Ogólna formuła wyceny przedsiębiorstwa metodą dochodową:

$$WP = \sum_{t=1}^n A_t * D_t$$

t – rok analizy, A_t – współczynnik dyskontujący dla roku t , D_t – dochody w roku t .

2.2.1. Metoda zdyskontowanych zysków

a) Formuła wyceny przedsiębiorstwa metodą zysku skapitalizowanego:

$$WP = Z_n / R$$

Z_n – średni roczny prognozowany zysk netto, R – założona stopa kapitalizacji zysku netto, $0 < R < 1$, $1 / R$ – pożądany okres zwrotu kapitału (w latach).

Metoda ta opiera się na dyskontowaniu prognozowanych wartości pieniężnych. Bierze się pod uwagę planowany do osiągnięcia przez firmę średnioroczny zysk operacyjny po opodatkowaniu (NOPAT), który następnie dyskontuje się stopą średnio ważonego kosztu kapitału spółki. Od uzyskania po zdyskontowaniu NOPAT wyniku wyceny odejmuje się wartość zobowiązań (długów) przedsiębiorstwa i powstaje wartość wycenionej spółki.

$$WP = NOPAT / WACC$$

NOPAT - prognozowany średnioroczny zysk operacyjny po opodatkowaniu, WACC - stopa dyskontowa, odzwierciedlająca średni ważony koszt kapitału wycenianego przedsiębiorstwa.

b) Źródła informacyjne do wyceny:

- projekcja rachunku wyników (wystarczy rachunek zysków i strat, nie trzeba bilansu płatniczego), rentowność inwestycji w branży.

c) Zalety i wady metody opartej na zysku:

Zalety: prostota, szybkość.

Wady: uproszczenia, kategoria zysku nie wyjaśnia całokształtu systemu finansowego, operowanie projekcją rachunku wyników i założoną stopą kapitalizacji (ryzyko błędu).

2.2.2. Metoda zdyskontowanych strumieni pieniężnych netto

a) Formuła wyceny przedsiębiorstwa metodą zdyskontowanych strumieni pieniężnych netto:

$$Wd = \sum At * NCFt + A5 * RV$$

d- wartość dochodowa, t- rok analizy, At- współczynnik dyskontujący dla roku t, NCFt - przepływy pieniężne netto dla roku t, RV- wartość pozostała (wartość rezydualna).

Istnieje wiele odmian wyceny wartości przedsiębiorstwa metodą DCF (Discounted Cash Flow) różniących się między sobą zarówno poziomem szczegółowości, jak i konstrukcją prognozowanych przepływów pieniężnych oraz określaniem stopy dyskontowej. Według metody DCF wartość przedsiębiorstwa równa się sumie zdyskontowanych odpowiednią stopą dyskontową generowanych przez przedsiębiorstwo przepływów pieniężnych, które po skumulowaniu i zsumowaniu tworzą łączny strumień pieniężny pozostający do dyspozycji właścicieli. Sporządzenie wyceny wartości przedsiębiorstwa metodą DCF jest działaniem skomplikowanym, obejmującym wszystkie istotne zmienne ekonomiczne przedsiębiorstwa.

b) Zalety i wady metody zdyskontowanych strumieni pieniężnych netto:

Zalety: rzetelne odzwierciedlenie wartości dochodowej, uwzględnienie interesu nabywcy.

Wady: trudność oszacowania, konieczność opracowania BP (koszt, pracochłonność), ryzyko.

2.2.3. Metoda zdyskontowanych dywidend

Wstępem do wyceny jest sporządzenie prognoz dotyczących wyników finansowych spółki oraz kalkulacja wielkości dywidend. Model zdyskontowanych dywidend zakłada, że wartość akcji spółki jest równa sumie wypłaconych przez spółkę dywidend – w okresie od chwili obecnej do nieskończo-

ności (wartość dywidend jest dyskontowana na obecny moment). Najczęściej zakłada się, że wzrost dywidendy jest równy iloczynowi stopy zysku zatrzymanego i rentowności kapitałów własnych (ROE). Wartość skumulowanych zdyskontowanych dywidend w okresie do nieskończoności jest równa ilorazowi dywidendy w ostatnim roku objętym prognozą do różnicy między stopą dyskontową a tempem wzrostu dywidendy. Wartość akcji spółki jest równa sumie wartości zdyskontowanych dywidend przewidywanych do wypłaty na lata objęte prognozami finansowymi oraz wartości zdyskontowanej dywidendy w okresie do nieskończoności.

$$WA = \sum_{t=1}^{\infty} E(DPS_t) / (1 + k_c)^t$$

WA – wartość akcji, E(DPS_t) – oczekiwane dywidendy na akcję, k_c = koszt kapitału własnego.

Ze względu na różnorodność sytuacji i polityki wypłaty dywidendy, wyróżnia się następujące modele zdyskontowanych dywidend (wycena kapitału własnego i wartości akcji):

- a) model zerowego wzrostu akcji,
- b) model stałego wzrostu akcji = model Gordona,
- c) model fazowego wzrostu akcji - dwufazowy i trójfazowy,
- d) modele bimodalne.

2.3. Metody porównawcze

2.3.1. Metoda transakcji porównywalnych

a) Wykorzystuje informacje o znanych transakcjach pozagiełdowych.

Ogólna formuła:

$$W_r = (c_1 + c_2 + \dots + c_n) / n$$

W_r - wartość rynkowa przedsiębiorstwa, c₁, c₂ - znane ceny rynkowe podobnych przedsiębiorstw, n- liczba porównywanych przedsiębiorstw,

$$W_r = R_r * C_s * (1 - Zf)$$

C_s – średnia cena transakcyjna za jednostkę zdolności produkcyjnych w podobnych przedsiębiorstwach, przy założeniu 0% zużycia fizycznego; Zf – zużycie fizyczne firmy.

b) Źródła informacji do metody:

- ceny transakcyjne w podobnych przedsiębiorstwach, parametry sprzedaży.

c) Zalety i wady metody

Zalety: pozwala uzyskać najbardziej realny wynik (baza informacyjna o transakcjach),

Wady: trudność uzyskania informacji o transakcjach kupna-sprzedaży (tajemnica, informacje trudne do weryfikacji), konieczność znalezienia najwłaściwszej formuły porównawczej.

2.3.2. Metoda mnożników rynkowych

a) Istota metod mnożnikowych polega na wycenie przedsiębiorstwa na podstawie rzeczywistych, rynkowych, notowań innych (bardzo podobnych) podmiotów danej branży. Notowania te powinny pochodzić z płynnego rynku kapitałowego. Przedsiębiorstwa wzorce powinny być jednostkami tej samej branży, co przedsiębiorstwo wyceniane. Powinny mieć także zbliżone charakterystyki działania (rodzaj produkcji, oferta produktów). Porównanie jest możliwe dzięki wielkości charakteryzującej wyceniane przedsiębiorstwo, pełniącej funkcję mnożnika. W charakterze mnożników wykorzystywane zazwyczaj są:

- wskaźnik cena/ zysk (P/E),
- wskaźnik cena/przychody,
- wskaźnik dywidenda/ cena,
- wskaźnik cena/ wartość księgowa (P/BV).

Oparcie wyceny na jednym wskaźniku jest niewystarczające. Powinno się wyznaczać kilka mnożników, a następnie wyznaczyć średnią syntetyczną dla uzyskanych wartości (może to być średnia arytmetyczna, ważona lub średnia po odrzuceniu skrajnych wartości). Obliczanie wartości przedsiębiorstwa metodami mnożnikowymi odbywa się w oparciu o formułę:

$$W = WM * z$$

W- wartość wycenianego przedsiębiorstwa, WM – wartość mnożnika, z – wartość zmiennej ewidencyjnej, służącej jako baza porównań dla wartości rynkowej przedsiębiorstwa.

b) Źródła informacyjne:

- dane ekonomiczno-finansowe firmy wycenionej i porównywalnych firm notowanych na giełdzie: wartość księgowa, sprzedaż, przepływy pieniężne, bieżące kursy akcji porównywalnych firm notowanych na giełdzie.

c) Zalety i wady metody mnożnikowej:

Zalety: duże prawdopodobieństwo uzyskania realnego szacunku, prostota, niski koszt, łatwość pozyskania danych do wyceny.

Wady: zastosowanie głównie do firm z branż reprezentowanych na giełdzie, ryzyko błędu wynikające ze stosowania średnich arytmetycznych.

2.4. Metody mieszane

Mieszane metody wyceny przedsiębiorstwa mają na celu powiązanie metod wyceny majątku przedsiębiorstwa z metodami dochodowymi. Wynika to z założenia, że na wartość przedsiębiorstwa wpływa nie tylko jego majątek, ale także zdolność do generowania dochodu. W przypadku metod mieszanych wyceny przedsiębiorstwa wykorzystujemy wartość reputacji (wartości pozamajątkowe).

$$G = an (CF - r * M)$$

G - wartość reputacji, CF - przeciętny roczny dochód, r - stopa dyskontowa, M - wartość majątkowa przedsiębiorstwa obliczana w oparciu o metodę skorygowanych aktywów netto.

W metodach mieszanych można również wyróżnić szereg podgrup:

- Metoda anglosaksońska (metoda UEC) uzupełnia wartość przedsiębiorstwa o wartość majątkową:

$$W = M + G; \quad W = M + an*(CF - r * M)$$

- Metoda stuttgartarcka – wartość reputacji stanowi w tym przypadku „nadwyżkę reputacyjną” wartości przedsiębiorstwa:

$$W = M + [(5r/(1+5r))*(D-M)]$$

D – wartość przedsiębiorstwa liczona metodą dochodową.

- Metoda niemiecka – wartość przedsiębiorstwa jest określona jako połowa sumy wartości netto majątku oraz wartości dochodowej.

$$W = (D + M)/2; \quad W = M + 0,5*(D-M) \quad W = D - 0,5*(D-M)$$

Ta metoda może nie być wiarygodna, a wiąże się to z możliwością przeszacowań w wycenie (np. gdy przedsiębiorstwo posiada majątek o dużej wartości, ale ma niską rentowność) lub z możliwością niedoszacowań (mała wartość majątku, wysoka rentowność).

- Metoda szwajcarska próbuje niwelować niedociągnięcia metody niemieckiej. W metodzie tej położony jest nacisk na zdolność przedsiębiorstwa do generowania dochodów, zaakcentowane są również elementy pozamajątkowe, czyli wartość reputacji. Metoda ta w mniejszym stopniu uwzględnia przyszłe ryzyko rynkowe.

2.5. Metody niekonwencjonalne

Niekonwencjonalne metody wyceny przedsiębiorstwa obejmują wszelakie metody, których nie można zaliczyć do podstawowych grup. Do niedawna były one tylko interesującą koncepcją teoretyczną, a współcześnie znajdują coraz więcej zastosowań.

Proponowaną metodą autorską jest metoda MDR (majątek, dochód, rynek). Metoda ta idzie o krok dalej niż metody mieszane, które łączą zalety metod majątkowych i dochodowych, i w swojej strukturze zawiera również metody porównawcze z uwzględnieniem wartości niematerialnych i prawnych. Wynika to z założenia, że na wartość przedsiębiorstwa wpływa nie tylko jego majątek, ale także zdolność do generowania dochodu oraz aktualna sytuacja rynkowa (gospodarcza) otoczenia. Majątek firmy jest wyceniany przy wykorzystaniu następującej formuły ogólnej:

$$M = A - P_o,$$

gdzie: M – majątek firmy, A – aktywa, P_o – pasywa obce,

przy czym wartość środków trwałych może być wyceniana zgodnie z formułą:

$$W_{st} = W_n (1 - Z_f),$$

gdzie: W_{st} – wartość środka trwałego, W_n – wartość nowego środka trwałego, Z_f – współczynnik zużycia fizycznego środka trwałego, w przedziale 0 ≤ Z_f ≤ 1, lub z wykorzystaniem rynkowej metody porównawczej, czyli aktualnej ceny zużytego środka trwałego na rynku.

Dochody są wyliczane zgodnie z ogólnym schematem:

$$D = \sum_{t=1}^n a_t * d_t$$

a_t – współczynnik dyskontujący dla roku t, d_t – dochody w roku t, t – rok analizy.

W szczególności przy wykorzystaniu powszechnie znanych i wykorzystywanych wskaźników, przykładowo: D = NOPAT / WACC, gdzie NOPAT - prognozowany średnioroczny zysk operacyjny po opodatkowaniu, a WACC - stopa dyskontowa, odzwierciedlająca średni ważony koszt kapitału wyceniającego przedsiębiorstwa.

Dodatkowo w metodzie MDR uwzględnia się tzw. wartości niematerialne i prawne, czyli takie, jak: marka, know – how, reputacja, pozycja firmy na rynku, itp. Wartości te nie podlegają obiektywnej wycenie, gdyż tego typu wartości zależą od subiektywnych zachowań podmiotów rynkowych, które decydują ile są w stanie zaoferować za wartości niematerialne i prawne. Dlatego wartości te uwzględnione (oszacowane) są przy pomocy metody porównawczej, polegającej na porównaniu z transakcjami podobnych firm z tej samej branży. Formuła w zależności od ilości dostępnych transakcji wygląda następująco:

$$W_r = (c_1 + c_2 + \dots + c_n) / n$$

$$W_{NiP} = (w_1 + w_2 + \dots + w_n) / n$$

W_r - wartość rynkowa przedsiębiorstwa, W_{NiP} - rynkowa wartość pojedynczego, konkretnego majątku niematerialnego i prawnego, c₁, c₂ – znane ceny rynkowe podobnych przedsiębiorstw, w₁, w₂ – znane ceny rynkowe podobnych wartości niematerialnych i prawnych, n – liczba porównywanych przedsiębiorstw lub liczba transakcji danej wartości.

Metoda MDR w porównaniu z innymi znanymi metodami wyceny wartości przedsiębiorstwa pozwala oszacować niejako całość wartości firmy, czyli uwzględnić wszystkie składniki wpływające na wartość działalności (firmy) przy założeniu, że kapitał ludzki (wiedza, umiejętności) pozostaje bez zmian. Również dlatego metoda MDR staje się doskonałym miernikiem efektywności działań podejmowanych w przedsiębiorstwie, które wpływają na zmianę jego wartości. Można stwierdzić, iż miernik ten przedstawia całościowy obraz zmian w wartości przedsiębiorstwa, także te które wynikają ze zmian w otoczeniu firmy, a mają wpływ na jej wartość, między innymi ogólną sytuację gospodarczą.

Podsumowanie

Wycena wartości jest procesem szacowania ceny za aktywa danego przedsiębiorstwa i korzyści osiągniętych z ich efektywnego zagospodarowania. Inaczej mówiąc jest to opinia dotycząca wartości, przygotowana przez wyspecjalizowanych ekspertów, analityków i rzeczoznawców na podstawie zebranych i odpowiednio wykorzystanych informacji o badanym przedsiębiorstwie oraz otoczeniu w jakim funkcjonuje. Innymi słowy, wycena przedsiębiorstwa oznacza, iż poznawaniu wartości podlega wyodrębniona pod względem ekonomicznym i prawnym konkretna jednostka organizacyjna, dysponująca określonym potencjałem ekonomicznym w postaci aktywów trwałych i obrotowych oraz różnych wartości i cech o charakterze niematerialnym. Pomimo iż codziennie szerokie grono praktyków dokonuje wyceny przedsiębiorstw, to dzięki przedstawionej w artykule analizie metod proces ten w dalszym ciągu wymaga doskonalenia. Podsumowując metody wyceny przedsiębiorstw, można stwierdzić, że odpowiedni model szacowania wartości podmiotu gospodarczego powinien nie tylko informować o wartości całkowitej, lecz także wskazywać na strukturę źródeł jej tworzenia. Dlatego metoda wyceny przedsiębiorstw powinna uwzględniać możliwie najwięcej składników firmy, które wpływają na jej wartość, co zostało zaproponowane w autorskiej metodzie MDR. Dodatkowo odpowiednia wycena powinna być dopasowana do charakteru przedsiębiorstwa i specyfiki obszarów jego aktywności gospodarczej. Poza tym dobrze przeprowadzona wycena charakteryzuje się następującymi cechami⁶:

- przejrzystością i względną prostotą,
- ma wyraźnie określony cel jej przygotowania,

⁶ R. Borowiecki, J. Czaja, A. Jaki, *Nowe metody szacowania wartości przedsiębiorstw*, Przegląd Organizacji, LIBER, Warszawa 2005.

- opiera się na danych finansowych przedsiębiorstwa,
- uwzględnia prognozy rozwojowe firmy,
- uwzględnia czynniki dochodowe i niematerialne,
- obiektywnością i rzetelnością.

Wycenę należy postrzegać jako działalność praktyczną i definiować ją jako sposób wartościowego (pieniężnego) pomiaru przedsiębiorstwa i jego zasobów majątkowych, rynkowych oraz efektów ekonomicznych podjętych decyzji o takim stopniu jakości, który zapewni odbiorcom tych informacji możliwość oceny efektów działań podjętych w przeszłości i wyboru najkorzystniejszego wariantu decyzji w przyszłości.

Bibliografia:

- Borowiecki R., Czaja J., Jaki A., *Nowe metody szacowania wartości przedsiębiorstw*, Przegląd Organizacji, LIBER, Warszawa 2005.
- Jaki A., *Wycena i kształtowanie wartości przedsiębiorstwa*, Oficyna, Kraków 2008.
- Kufel M., *Metody wyceny przedsiębiorstw*, Wyd. „Park”, Bielsko – Biała 1992.
- Machała R., *Zarządzanie finansami i wycena firmy*, Wyd. Oficyna, Wrocław 2009.
- Mączyńska E., *Wycena przedsiębiorstw*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2005.
- Miles R.C., *Basis Business Appraisal*, John Wiley & Sons, New York 1984.
- Nahotko S., *Współczesne metody wyceny wartości przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza, Bydgoszcz 1998.
- Nita B., *Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Panfil M., *Wycena biznesu w praktyce – metody, przykłady*, MT Biznes, Warszawa 2009.
- Zarzecki D., *Metody wyceny przedsiębiorstw*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości, Warszawa 1999.

Streszczenie

We współczesnym świecie termin wartość przedsiębiorstwa i jego wycena posiadają ogromne znaczenie. Wiedza na temat tego, ile warte jest przedsiębiorstwo ma fundamentalne znaczenie zarówno dla właściciela tejże firmy, jak i inwestorów w przypadku negocjacji ceny przedsiębiorstwa w momencie przeprowadzania transakcji handlowej.

W artykule ukazano cele wyceny przedsiębiorstwa i charakterystyczne etapy życia firmy, przy których taka wycena jest niezbędna. Przedstawiono i poddano analizie stosowane metody wyceny przedsiębiorstw. Dodatkowo przy uwzględnieniu cech dobrej wyceny zaproponowano autorską metodę MDR, która w szerokim spektrum mierzy efektywność działań przedsiębiorstwa przez pryzmat wartości firmy.

*Summary***METHODS FOR BUSINESS VALUATION FOR MEASUREMENT
OF EFFECTIVE ACTIVITY**

In the present world term the goodwill and its valuation are of great importance. Knowledge about how much the company is worth have basic meaning both for owner of the company and for the investors in case of negotiation the company price in the moment of transaction.

In the article illustrated the valuation of the company objectives and specific stages of the life of the company, at which such evaluation is necessary. Presented and analyzed business valuation methods. In addition, taking into account the characteristics of a good author proposes a method of valuation of MDR, which measures the effectiveness of a wide range of business activities through the prism of goodwill.

METODY OCENY KONDYCJI FINANSOWEJ PRZEDSIĘBIORSTWA

Wprowadzenie

W artykule dokonano analizy współcześnie używanych metod oceny kondycji finansowej firmy. Przedsiębiorstwo jest specyficznym rodzajem inwestycji, która jest podejmowana w celu uzyskiwania przez właścicieli zysków. Aby je osiągać, trzeba spełnić kilka podstawowych warunków. Jednym z nich jest umiejętność zarządzania finansami, dzięki którym przedsiębiorstwo będzie mogło się wykazać dobrą kondycją finansową i osiągnąć silną pozycję na rynku. Metody oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa pełnią tu rolę poznawczą i decyzyjną dla wielu osób zainteresowanych wynikami firmy. Przykładem mogą być kredytodawcy, inwestorzy (akcjonariusze) czy menedżerowie. Dlatego dobór właściwej metody oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa z punktu widzenia różnych grup interesariuszy jest współcześnie istotnym problemem. Celem artykułu jest zbadanie ograniczeń i przydatności zastosowania różnych metod oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa dla konkretnych potrzeb.

1. Pojęcie kondycji finansowej

Przez pojęcie „kondycja finansowa” rozumiemy określony stan majątkowy przedsiębiorstwa przedstawiony między innymi:

- 1) strukturą kapitału,
- 2) rentownością,
- 3) zdolnością spłacenia zobowiązań.

* mgr Krzysztof Miciuła - Uniwersytet Szczeciński.

Do badania kondycji stosuje się analizę finansową, czyli zbiór narzędzi i metod pozwalających na ocenę danej jednostki gospodarczej. Do zastosowania określonej analizy potrzebne jest zachowanie pewnej powtarzalności, czyli metoda ta musi posiadać charakter systematyczny i mogący podlegać powtórzeniu. Wyróżnia się dwie metody kondycji finansowej: syntetyczną i pogłębioną.

W pierwszym przypadku bierze się pod uwagę:

- strumienie kosztów,
- strumienie przychodów,
- różne rodzaje wyników finansowych,
- strumienie wpływów i wydatków,
- posiadany majątek i kapitały.

Metoda syntetyczna przydaje się przy ocenie ogólnej działalności gospodarczej. Jej główną cechą jest brak wzajemnych zależności między zjawiskami gospodarczymi. W drugim przypadku bierze się pod uwagę :

- płynność,
- efektywność,
- zyskowność,
- strukturę kapitałową.

2. Metody oceny kondycji przedsiębiorstwa

Przy tworzeniu oceny stosuje się dedukcję, czyli przechodzenie od ogólnych kategorii i zjawisk ku szczegółowym elementom. Stosuje się przy tym trzy metody:

- I. porównawczą,
- II. przyczynową,
- III. wskaźnikową.

Przy pierwszej metodzie dokonujemy porównań w trzech wymiarach:

- 1) w czasie,
- 2) przestrzeni,
- 3) i ze wzorem.

Na początku wykorzystuje się analizę porównawczą, ponieważ na rezultatach tej metody dokonuje się analizy przyczynowej, która pozwala na ujawnienie przyczyn zachowania się określonych kategorii elementów finanso-

wych. Dzięki nim otrzymujemy powierzchowną informację uzyskaną na podstawie interpretacji wartości wskaźników finansowych.

Analizę w czasie stosuje się z powodu łatwego dostępu do danych. Dzięki danym przedstawionym w roku obecnym i poprzednim - podanym w sprawozdaniu np. bilansie, rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych - można na podstawie obliczeń matematycznych porównać i ocenić zmiany, jakie zaszły w międzyczasie. Jednak analiza jedynie z dwóch okresów nie pozwala na głębsze rozpatrywanie sprawy, dlatego należy zebrać i rozważyć dane z dłuższego horyzontu czasowego.

Analiza przestrzenna jest uzupełnieniem analizy czasowej. Polega na porównaniu kategorii finansowych osiągniętych w danym przedsiębiorstwie z konkurencyjnym przedsiębiorstwem w tej samej przestrzeni otoczenia i gospodarki. Natomiast analiza porównawcza ze wzorem polega na zestawieniu wyników osiągniętych przez dane przedsiębiorstwo w danym czasie z wynikami, które są uważane za pożądane: np. warunki jakie trzeba spełnić, by w ocenie banku uzyskać kredyt lub według fachowej literatury uważa się to za optymalne.

Przy ocenie spółki należy stosować wszystkie metody, mimo że zajmie to dużo czasu i środków. Wynika to z faktu, iż w przypadku niewykorzystania którejś z metod może dojść do zafałszowania osiągniętych wyników, co z kolei może przyczynić się do błędnych wniosków i działań. Przykładowo, w przypadku otrzymania dobrej oceny przy wykorzystaniu metody porównania w czasie i ze wzorem, umkną nam rezultaty otrzymane przez firmy konkurencyjne w tym samym otoczeniu. W przypadku, gdy wyniki są lepsze od naszych i wzorcowych, może to być groźny znak dla przyszłości przedsiębiorstwa.

Ważnym ograniczeniem przy wykorzystywaniu metody porównawczej, a w szczególności wymiaru czasu, jest wpływ inflacji na kształtowanie się wielkości mających charakter głównie strumieniowy, czyli narastający w czasie, dotyczący przychodów i kosztów. W celu wyeliminowania tego ograniczenia należy wykorzystać indeksy cenowe, dzięki czemu można sprowadzić porównywane wielkości do względnie ujednoczonych warunków gospodarowania. Indeksy cenowe są publikowane dla poszczególnych sektorów przez Główny Urząd Statystyczny np. w miesięczniku „Biuletyn Statystyczny”. W analizie porównawczej istotnym zagadnieniem jest porównywalność danych. Brak porównywalności może doprowadzić do błędnych ocen i wniosków. Dlatego pojawia się konieczność ustalenia rodzajów i rozmiarów ewentualnych zakłóceń, a następnie w miarę możliwości ich eliminowania bądź odpowied-

niego uwzględniania w dokonywanej ocenie. Możemy wyróżnić następujące istotne grupy zakłóceń w metodzie porównawczej:

- finansowe – zakłócenia w porównywaniu danych, które wynikają z wielu przyczyn,
- metodologiczne - wynikają z różnic w treści i sposobie liczenia wskaźników ekonomicznych oraz w zasadach rachunkowości, zwłaszcza dotyczących różnic w zakresie ewidencji i budowy sprawozdań finansowych. Zakłócenia te nasilają się w okresach zmian systemowych oraz przy porównaniach międzynarodowych. Należy dążyć do eliminacji zakłóceń metodologicznych poprzez przeliczanie danych metodą bezpośrednią, czyli szczegółową lub metodą uproszczoną, czyli wskaźnikową.
- organizacyjne – wynikające z przekształceń restrukturyzacyjnych przedsiębiorstw, w tym z przekształceń własnościowych. Aby doprowadzić do porównywalności danych powinno dokonać się przeliczenia na bieżące warunki organizacyjne.
- przedmiotowe – w praktyce często są skutkiem zaistniałych zmian organizacyjno – prawnych i wynikają z konieczności zrestrukturyzowania przedmiotu działalności przedsiębiorstw w celu sprostanania konkurencji na rynkach globalnych. Zmiany w strukturze asortymentowej produkowanych wyrobów oraz świadczonych usług następują także w wyniku postępu w technice i technologii produkcji. Zmiany w przedmiocie działalności wpływają w większym stopniu na badania dotyczące odległych okresów.

W pracach analitycznych należy dążyć do eliminacji wpływu zakłóceń (zmian) na wskaźniki ekonomiczne lub przynajmniej do określenia ich rodzaju i rozmiarów oddziaływania.

W przypadku analizy przyczynowej zakłócenia występuje po analizie porównawczej i jest jej rozwinięciem. Polega na wychwyceniu związków przyczynowo – skutkowych oraz innych relacji zachodzących między badanymi kategoriami finansowymi. Pozwala to na ustalenie czynnika, który wpływa na badaną kategorię (np. zysk) oraz ustalenie siły tego oddziaływania. Znanymi metodami stosowanymi przy tego rodzaju analizie są:

- 1) metoda kolejnych podstawień,
- 2) metoda funkcyjna.

Trzecią metodą do badania kondycji przedsiębiorstwa jest analiza wskaźnikowa. Przy pomocy danych ze sprawozdań można wyznaczyć duży wachlarz wskaźników. Dzięki nim można syntetycznie charakteryzować różne aspekty

działalności przedsiębiorstwa. W tym celu stosuje się zestawy zbliżone pod względem treści wskaźników ekonomicznych.

Dzięki ujednoczeniu ich treści mogą one być jednoznacznie interpretowane nie tylko przez menedżerów, ale również kredytodawców i akcjonariuszy. Dodatkowo, w zależności od potrzeb i zainteresowania poszczególnych grup odbiorców, wystarczy wykorzystać w analizie ograniczony zakres wskaźników. Najszerszy zakres wykorzystują menedżerowie podejmując wiele różnych decyzji dotyczących sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Między innymi interesuje ich: płynność finansowa i rentowność. W przypadku kredytodawców dążących do minimalizacji ryzyka koncentrują swoje zainteresowania na długoterminowej zdolności spółki do zwrotu długów, w przypadku kredytów krótkoterminowych głównie na płynności finansowej. W przypadku akcjonariuszy spółki interesuje ich wysokość dywidendy oraz wzrost wartości spółki. Natomiast zyskowność firmy interesuje wszystkie wymienione grupy odbiorców analizy wskaźnikowej.

Najbardziej typowe rozwiązania pozwalają wyróżnić dwa obszary analizy wskaźnikowej, służących ocenie kondycji finansowej firmy:

1. Płynność finansowa

Przedsiębiorstwo, aby utrzymać ciągłość realizowanych procesów gospodarczych, powinno tak prowadzić działalność, aby zachować płynność finansową. Przez płynność rozumie się najczęściej zdolność do terminowego regulowania zobowiązań bieżących. Długoterminowa płynność finansowa jest w literaturze nazywana „równowagą dochodową”. Występuje ona, gdy przedsiębiorstwo posiada zdolność do dokonywania zakupów i do regulowania zobowiązań finansowych, czyli jest to, gdy przyszłe wpływy podmiotu zasadniczo przewyższają łączne wydatki, ale nie dają gwarancji istnienia płynności finansowej w krótkim okresie. Od płynności finansowej należy odróżnić płynność majątku, ponieważ płynność finansową determinuje zdolność i tempo zamiany. Przedsiębiorstwo może posiadać majątek pokrywający zobowiązania bieżące w wysokim stopniu, lecz trudny do spieniężenia i dlatego nie będzie posiadać płynności finansowej. Po drugie, nie wszystkie zobowiązania bieżące realizuje się w danym momencie, część z nich ma okres zwrotu w późniejszym terminie, ale nie dłuższym niż rok bilansowy. Pomiar płynności finansowej można dokonać wieloma metodami. Najczęściej wykorzystuje się:

- poziom zasobów aktywów bieżących i zobowiązań bieżących zawartych w bilansie,
- strumień gotówki operacyjnej rejestrowanej w rachunku przepływów pieniężnych,

- metody mieszane, w których uwzględnia się zarówno zasoby, jak i strumienie.

Do monitorowania płynności finansowych statycznie, na dany moment, wykorzystuje się grupę następujących wskaźników:

- *wskaźnik bieżącej płynności finansowej*

$$\text{Wskaźnik bieżącej} \quad = \quad \frac{\text{AKTYWA BIEŻĄCE}}{\text{ZOBOWIĄZANIA BIEŻĄCE}}$$

płynności finansowej

Powyższy wskaźnik informuje o zdolności przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań krótkoterminowych w oparciu o aktywa bieżące. Stanowią je zasoby majątkowe podlegające konwersji na gotówkę w okresie roku bilansowego, czyli zapasy, należności i rozliczenia międzyokresowe krótkoterminowe.

Wskaźnik można porównać do jego wielkości z roku poprzedniego oraz wskaźników osiąganych w innych firmach w danej klasie przedsiębiorstw. Można także go porównać do tzw. wielkości standardowych. Jako optymalny poziom według standardów jest wyznaczony przedział 1,2 – 2. Wynika z tego, że:

- wskaźniki mniejsze niż zalecane wielkości standardowe mogą świadczyć o trudnościach w uzyskaniu płynności finansowej,
- wskaźniki mieszczące się w przedziale standardowym świadczą o optymalnym poziomie płynności finansowej,
- wskaźniki powyżej przedziału standardowego świadczą o nadpłynności finansowej.

Jednak jednoznaczna ocena nie jest możliwa bez uwzględnienia czynników determinujących poziom płynności finansowej w przedsiębiorstwie. Do nich należy płynność aktywów bieżących, struktura czasowa źródeł finansowania, polityka finansowa przedsiębiorstwa, czy długość cyklu operacyjnego.

- *wskaźnik przyspieszonej płynności finansowej:*

$$\frac{\text{AKTYWA BIEŻĄCE} - \text{ZAPASY} - \text{ROZLICZENIA MIĘDZYOKRESOWE CZYNNIE}}{\text{ZOBOWIĄZANIA BIEŻĄCE}}$$

Wskaźnik ten pokazuje stopień pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami o dużym stopniu płynności. Wskaźnik szybki wynoszący 1,0 uważany jest za satysfakcjonujący i pokazuje, iż przedsiębiorstwo może szybko sprostać bieżącym zobowiązaniom.

- wskaźnik środków pieniężnych:

$$\text{Wskaźnik bieżącej Płynność i finansowej} = \frac{\text{INWESTYCJE KRÓTKOTERMINOWE}}{\text{ZOBOWIĄZANIA BIEŻĄCE}}$$

W wskaźniku środków pieniężnych bierze się pod uwagę tylko aktywa, których zdolność do regulowania zobowiązań jest najszybsza. Określa zobowiązania, które nie są związane z procesem operacyjnym, a mają postać gotówki lub inwestycji krótkoterminowych o charakterze jej substytutów.

- wskaźnik natychmiastowej płynności finansowej:

$$\frac{\text{ŚRODKI PIENIĘŻNE I INNE AKTYWA PIENIĘŻNE}}{\text{ZOBOWIĄZANIA BIEŻĄCE O OKRESIE ZAPADALNOŚCI DO 3 MIESIĘCY}}$$

Wskaźnik natychmiastowej płynności wykorzystuje się do rygorystycznych obliczeń wskaźnika środków pieniężnych. Jest to stosunek środków pieniężnych i takich ich substytutów, z których można odzyskać gotówkę do 3 miesięcy, do zobowiązań natychmiast wymagalnych, czyli takich, których okres wymagalności przypada na najbliższe 3 miesiące. Utrata płynności finansowej powoduje szereg negatywnych skutków ekonomicznych. Do podstawowych z nich należą:

- pogorszenie pozycji rynkowej,
- utrata elastyczności w podejmowaniu decyzji,
- pogorszenie wyników finansowych,
- ograniczenie rozwoju przedsiębiorstwa,
- pogorszenie pozycji rynkowej w porównaniu do konkurentów.

2. Rentowność

Rentowność odzwierciedla w syntetycznej formie efektywność gospodarowania w przedsiębiorstwie. Wskaźniki rentowności nazywa się także wskaźnikami zyskowności lub stopami zwrotu, inaczej mówiąc stanowi relacje między zyskiem a kapitałem. Licznik, jak i mianownik może być różnie ujmowany. Analiza rentowności wymaga porównania wielkości osiągniętych z wielkościami z okresów poprzednich bądź z okresami planowanymi. Wynika z tego, że analiza rentowności wskazuje kierunek inwestowania kapitałów, dlatego niezbędne staje się porównanie rentowności z wynikami innych przedsiębiorstw w tej samej branży, zwłaszcza konkurentami, ze średnimi dla danej klasy, ale także z wynikami różnych dziedzin działalności gospodarczej oraz z przeciętną stopą procentową na rynku kapitałowym. Porównanie takie stanowi dopiero początkowy etap oceny rentowności, wskazujący na kierunek zmian badanej

relacji. Aby uzyskać wyniki służące bieżącemu zarządzaniu przedsiębiorstwa, niezbędna jest analiza przyczynowa rentowności. Można wyjaśnić różnice między badanymi wielkościami a przyjętą podstawą porównań i dotrzeć do pierwotnych przyczyn tych różnic. Wskaźniki rentowności można obliczyć w ujęciu statycznym i dynamicznym. Ogólną formułę analizy rentowności można przedstawić w:

- ujęciu statycznym

$$\frac{\text{ZYSK}}{X}$$

- ujęciu dynamicznym

$$\frac{\text{GOTÓWKA OPERACYJNA}}{X}$$

Można wyróżnić trzy rodzaje rentowności :

- *rentowność sprzedaży*:

Tabela 1.

Wskaźniki rentowności sprzedaży

Wskaźnik	Konstrukcja
Stopa marży brutto	$\frac{\text{ZYSK BRUTTO ZE SPRZEDAŻY}}{\text{PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW}}$
Rentowność sprzedaży	$\frac{\text{ZYSK ZE SPRZEDAŻY}}{\text{PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW}}$
Rentowność operacyjna sprzedaży	$\frac{\text{ZYSK Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ}}{\text{PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW + POZOSTAŁE PRZYCHODY OPERACYJNE}}$
Rentowność sprzedaży brutto	$\frac{\text{ZYSK BRUTTO}}{\text{PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW + POZOSTAŁE PRZYCHODY OPERACYJNE + PRZYCHODY FINANSOWE + ZYSKI NADZWYCZAJNE}}$
Rentowność sprzedaży netto	$\frac{\text{ZYSK NETTO}}{\text{PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW + POZOSTAŁE PRZYCHODY OPERACYJNE + PRZYCHODY FINANSOWE + ZYSKI NADZWYCZAJNE}}$

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2004, s. 180.

Do obliczenia rentowności mogą być wykorzystywane różne kategorie zysku. Najczęściej wykorzystuje się:

- zysk z działalności operacyjnej,
- zysk z działalności operacyjnej + amortyzacja,
- zysk brutto,
- zysk netto.

- *rentowność majątku (aktywów)*

Rentowność aktywów przedstawia wielkość zysku netto przypadającego na jednostkę źródeł finansowania zaangażowanych w aktywa przedsiębiorstwa. Wskaźnik aktywów ustala się w procentach.

$$\text{rentowność aktywów} = \frac{\text{ZYSK NETTO}}{\text{ŚREDNI STAN AKTYWÓW OGÓŁEM}} * 100$$

Wskaźnik ROA, nazywany również stopą zwrotu z aktywów, wyznacza ogólną zdolność aktywów przedsiębiorstwa do generowania zysków, czyli jak efektywnie firma zarządza aktywami. Poziom wskaźnika zależy od wielkości zysku oraz zaangażowanych aktywów w osiągnięcie zysku. Przy obliczaniu ROA bierze się także pod uwagę zamiast zysku netto również tzw. samofinansowanie:

- Zysk netto + amortyzacja,
- EBIT.

Relacje te wykorzystuje się w porównaniach międzynarodowych. Rozwinięciem wskaźnika ROA są wskaźniki określające stopień efektywności finansowej poszczególnych grup aktywów własnych:

$$\text{rentowność aktywów trwałych} = \frac{\text{ZYSK NETTO}}{\text{ŚREDNI STAN AKTYWÓW TRWAŁYCH}} * 100$$

$$\text{rentowność aktywów obrotowych} = \frac{\text{ZYSK NETTO}}{\text{ŚREDNI STAN AKTYWÓW OBROTOWYCH}} * 100$$

- *rentowność zaangażowania kapitałów nazywaną też rentownością finansową*

Ostatni wskaźnik rentowności przedsiębiorstwa dotyczy rentowności kapitału własnego, czyli rentowność finansowa. Interesują się nim tylko przede wszystkim inwestorzy (akcjonariusze). Pozwala ustalić stopę zysku, jaką przynosi inwestycja w akcje czy udziały danego podmiotu gospodarczego. Wskaźnik przedstawia poniższa relacja:

$$\text{rentowność kapitału własnego (ROE)} = \frac{\text{ZYSK NETTO}}{\text{ŚREDNI STAN KAPITAŁU WŁASNEGO}} * 100$$

Im wyższa wartość stopy zwrotu z kapitału, tym korzystniejsza jest sytuacja finansowa przedsiębiorstwa i jego akcjonariuszy.

Do szczegółowego badania rentowności aktywów mogą być wykorzystywane poszczególne ich grupy, czyli aktywa trwałe, aktywa obrotowe, a do badania rentowności kapitałów poszczególne grupy kapitałów (kapitały własne, kapitały stałe, zobowiązania)

Wszystkie wskaźniki w analizie finansowej mogą być obliczane:

1. Opierając się na danych wyrażających stan zjawiska na początku i końcu okresu sprawozdawczego;
 - różnica między tak obliczonymi wskaźnikami przedstawia zmiany w badanym zjawisku będące wynikiem decyzji gospodarczych podejmowanych w ciągu całego okresu sprawozdawczego.
2. Na podstawie wielkości średnich;
 - dzieląc sumę stanów na początku i końcu okresu sprawozdawczego przez 2.

Wskaźniki w analizie finansowej mają charakter umowny, a problem metodologiczny związany z ich budową utrudnia ich interpretowanie. Wiele z nich stanowi bowiem relacje zasobów do strumieni bądź strumieni do zasobów. Zasób np. aktywa ogółem jest zawsze określony na dany moment i wyrażony jest w jednostkach wartościowych. Strumienie natomiast np. przychody, koszty, zysk ujmowane są narastająco i mają wymiar czasowy, wyrażane są wartościowo na jednostkę czasu. Relacje zasobów do zasobów, podobnie jak strumieni do strumieni, nie mają wymiaru i wyrażone są krotnością lub procentowo. Największe wątpliwości w interpretacji nasuwają relacje zasobów do strumieni lub strumieni do zasobów. W takich przypadkach stosuje się do obliczeń średnie stany zasobów, co zbliża je do ujęcia strumieni. Ograniczeniem wskaźników jest przyjęcie pewnych założeń, które nie zawsze są spełnione w praktyce. Jednak analiza wskaźnikowa jest szybką i efektywną metodą wglądu w operacje gospodarcze i wyniki funkcjonowania przedsiębiorstwa. Musi być ona odpowiednio wyważona i uzupełniona innymi narzędziami analitycznymi. Nie jest ona wolna od ograniczeń. Najważniejsze z nich to, że opiera się głównie na przeszłości firmy. Może służyć wraz z analizą otoczenia do kształtowania przyszłości przedsiębiorstwa.

Między innymi osobami zainteresowanymi w stosowaniu metody wskaźnikowej są menedżerowie, kredytodawcy i akcjonariusze spółek. W przypadku menedżerów koncentrują się oni głównie na płynności finansowej, zapotrzebowaniu na kapitał obrotowy netto oraz rentowności i wzroście wartości firmy.

Kredytodawcy, dążąc do minimalizacji ryzyka, koncentrują swoje zainteresowania na długoterminowej zdolności spółki do zwrotu długów, a w przypadku kredytów krótkoterminowych głównie na płynności finansowej. Zaś akcjonariuszy spółek interesuje wielkość dywidend oraz wzrost wartości spółki. Trudno uszeregować wskaźniki analizy sprawozdań finansowych według potrzeb odbiorców. Zazwyczaj ujmuje się je w grupy zawierające wskaźniki o zbliżonej treści ekonomicznej. Typowe rozwiązanie pozwala wyróżnić pięć obszarów analizy wskaźnikowej, służących ocenie:

- płynności finansowej,
- zadłużenie i zdolności do obsługi długu,
- sprawności działania,
- rentowności,
- rynkowej wartości akcji i kapitału.

Podsumowanie

Praktycy życia gospodarczego, badając kondycję spółki, powinni brać pod uwagę kilka zestawów wskaźników, które charakteryzują różne obszary działalności, aby mieć szerszy obraz kondycji przedsiębiorstwa. Pozwoli to na osiągnięcie tzw. całościowego przeglądu kondycji finansowej firmy i na prawidłowe wyciągnięcie wniosków, na podstawie których będą podejmowane dalsze decyzje dotyczące przedsiębiorstwa. Dodatkowo analiza ta będzie umożliwiać szybkie reagowanie na niekorzystne zmiany w kondycji finansowej firmy.

Należy pracować nad ulepszeniem mierników, ponieważ mimo wielu rodzajów mają one pewne ograniczenia. Najczęściej wymieniane są następujące:

1. Mierniki finansowe ze względu na swój symetryczny charakter, mimo możliwych pewnych desegregacji, nie zawsze pozwalają na identyfikację pierwotnych przyczyn zmian badanej wielkości.
2. Mierniki finansowe nie uwzględniają bezpośrednio, a przez to nie stwarzają podstaw do kontroli, takich działań przedsiębiorstwa, jak np. zadowolenie klientów, terminowość dostaw czy jakość produktów. Tymczasem te elementy są generatorami przyszłych zysków dla właścicieli i przez nich bacznie obserwowane.

Bibliografia:

- Kuciński K., Mączyńska E., *Zarządzanie upadłościami*, IFGN, SGH, Warszawa 2005.
- Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 2004.
- Skoczylas W., *Determinanty i modele wartości przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Skowronek-Mielczarek A., Leszczyński Z., *Analiza działalności i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2008.
- Zaleska M., *Identyfikacja ryzyka upadłości przedsiębiorstwa i banku*, Difin, Warszawa 2002.

Streszczenie

Celem pracy jest przedstawienie metod badania kondycji finansowej przedsiębiorstwa. W pracy przeanalizowano trzy metody oceny kondycji finansowej firmy. Dzięki pierwszej przedstawionej metodzie można zbadać spółkę w trzech wymiarach: w czasie, w przestrzeni i ze wzoru. Otrzymane w metodzie rozwiązania przedstawiają zmiany w firmie w ujęciu dynamicznym i mogą być wykorzystane w kolejnej przedstawionej metodzie przyczynowej. Metoda ta polega na wychwyceniu związków przyczynowo – skutkowych oraz innych relacji zachodzących między badanymi kategoriami finansowymi i sprowadza się do ustalenia czynnika, który wpływa na badaną kategorię, oraz siły tego oddziaływania. Ostatnią metodą zawartą w artykule jest analiza wskaźnikowa. Dodatkowo zwrócono uwagę na cel i istotę badania kondycji finansowej przedsiębiorstwa.

Summary**METHODS OF ESTIMATION OF THE FINANCIAL STANDING OF THE ENTERPRISE**

Aim of this study is to present methods of testing the company's financial condition. This paper examines three methods of assessing the financial health of the company. With the first method presented can explore the company in three dimensions: time, space and the design. Obtained in the method of solution to show the changes in the company in a dynamic and can be used in the next set of causal method. This method involves the capture of cause - effect relationships, and other relations between the examined financial categories and amounts to determine the factor that affects the test category and the strength of this interaction. The last method contained in the article is ratio analysis. In addition, highlighted the purpose and essence of the company's financial condition tests.

ZJAWISKA NA POLSKIM RYNKU INSTRUMENTÓW POCHODNYCH

Wprowadzenie

Polski rynek instrumentów pochodnych jest tworem stosunkowo młodym, co przekłada się na znaczną dynamikę zjawisk na nim zachodzących. Finansowe instrumenty pochodne w Polsce są przedmiotem obrotu zarówno na rynku regulowanym, jak również na tak zwanym rynku *Over-The-Counter* (OTC)¹. Podobnie jak ma to miejsce na większości rynków światowych w Polsce rynek OTC jest rynkiem zdecydowanie dobrze rozwiniętym i dojrzałym. Mimo iż rynek regulowany zapewnia większą przejrzystość i ogranicza ryzyko związane z obrotem, to instrumenty rynku OTC są lepiej dostosowane do potrzeb oraz oczekiwań klientów. Inaczej niż ma to miejsce w przypadku rynku regulowanego reguły tego pierwszego rynku nie są wystandaryzowane i pozwalają na większą elastyczność w odniesieniu do podmiotów będących stronami w obrocie. Rynek OTC charakteryzuje także inna ważna cecha - przyciąga on bowiem zagranicznych spekulantów, którzy zasadniczo nie wykazują aktywności na giełdowym rynku instrumentów pochodnych.

Celem niniejszego opracowania jest próba oceny zjawisk zachodzących na polskim rynku finansowych instrumentów pochodnych, ze szczególnym uwzględnieniem wielkości obrotów i zmienności tych zjawisk w czasie. Analizie poddane zostały materiały publikowane przez Narodowy Bank Polski, Główny Urząd Statystyczny, a także literatura naukowa traktująca o derywatywach i regulacjach rynku finansowego.

* dr. inż. Jacek Nowak - Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katedra Finansów;
mgr Robert Szendzina – doktorant Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.

¹ K. Tyler, E. Stanley, *Marketing OTC equity derivatives: the role of relationships*, „International Journal of Bank Marketing”, Vol. 20, Nr 2/2002, s. 68-69.

1. Miejsce instrumentów pochodnych na rynku walutowym w Polsce

Początki handlu z wykorzystaniem derywatów datuje się na rok 1972, kiedy to podpisane zostało porozumienie z Bretton Woods. Wydarzeniom tym towarzyszył gwałtowny wzrost poziomu ryzyka działalności przedsiębiorstw. Ryzyko to definiowane jest jako niebezpieczeństwo mogące mieć wpływ na jednostkę gospodarczą, co przejawia się m.in. w braku uzyskiwania oczekiwanych rezultatów. Wypracowywana strata w ramach działalności powoduje, iż potencjalne kierunki reakcji są zwykle związane z łągzeniem konsekwencji negatywnych wyników finansowych². Znaczna dynamika zmian ekonomicznych stała się przyczynkiem do stworzenia instrumentów finansowych zabezpieczających przed negatywnymi skutkami realizacji ryzyka.

Prezentując punkt widzenia przedsiębiorstwa derywatywy używane są głównie jako instrumenty zabezpieczające przed ryzykiem negatywnych zmian w wartości kontraktów denominowanych w walutach obcych lub też negatywnych zmian w poziomach stóp procentowych. Przedsiębiorstwa, które wykazują stosunkowo niską awersję do ryzyka, mogą także wykorzystywać instrumenty pochodne do transakcji spekulacyjnych. Jednak takie wykorzystanie instrumentów pochodnych w ramach polityki przedsiębiorstwa uznać można za szkodliwe. Duże znaczenie ma w takim przypadku świadomość przedstawicieli przedsiębiorstwa w odniesieniu do ryzyka, jakie niesie ze sobą spekulacyjne wykorzystanie derywatów. Należy także zauważyć, że w przypadku przedsiębiorstw niefinansowych głównym celem wykorzystania instrumentów pochodnych jest nie osiągnięcie dodatkowych zysków, lecz zabezpieczenie przed niespodziewanymi stratami³.

Średnie dzienne obroty na rynku instrumentów pochodnych od daty jego powstania wykazują przewagę rynku OTC nad rynkiem giełdowym⁴. W roku 2009 (do września), wolumen obrotów na rynku OTC w Polsce osiągnął poziom 6325,3 miliona złotych. Na rynku regulowanym było to odpowiednio 1003,7 miliona. W tym okresie na rynku pozagiełdowym dominowały instrumenty pochodne stóp procentowych oraz kontrakty pochodne kursów walut obcych. Na rynku giełdowym najczęściej występowały kontrakty futures na indeks WIG-20, których udział przekroczył 90% łącznej wartości obrotów.

² H. Büschgen, *Przedsiębiorstwo bankowe*, t. 2, Poltext, Warszawa 1997, s.190

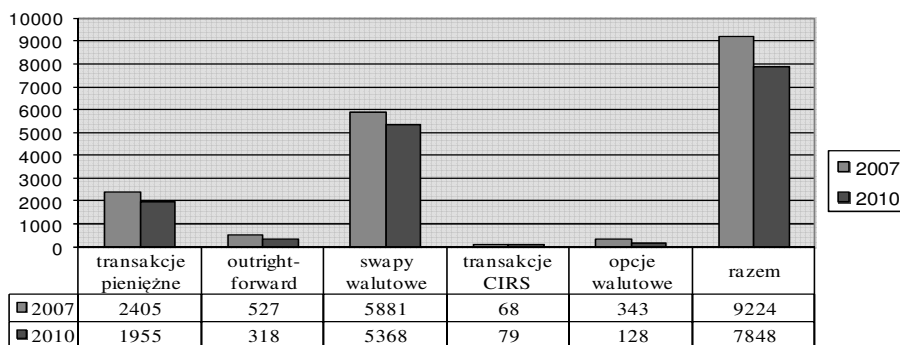
³ D. Korenik, *Innowacyjne usługi banku*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s.177; R. Tomaszewski, J. Tomaszewski, I. Łazor, *Kontrakt terminowy. Przewodnik po WIG-20 future*, Parkiet Sp. z o.o., Warszawa 1998, s. 20-21.

⁴ M. Kalinowski, *Over-The-Counter derivatives market in view of the global financial crisis 2007-2009*, „Economics and Management”, Nr 16/2011, s. 1124-1130.

Wykorzystane w niniejszym opracowaniu informacje dotyczące rynków giełdowych i pozagiełdowych instrumentów pochodnych pochodzą z przeprowadzonych przez Narodowy Bank Polski, w ramach wielonarodowych studiów Banku Rozrachunków Międzynarodowych, badań⁵. Najnowsze badania przeprowadzone zostały w kwietniu roku 2010 na podstawie danych udostępnionych przez 17 najbardziej aktywnych polskich banków i innych instytucji kredytowych, które prowadziły swoją działalność w Polsce. Wcześniejsze badania prowadzone przez te same instytucje i w oparciu o taką samą metodologię miały miejsce w latach 2004 i 2007⁶.

Zgodnie z terminologią Banku Rozrachunków Międzynarodowych rynek walutowy zawiera w sobie rynek pieniężny oraz rynek walutowych instrumentów pochodnych, na który składają się transakcje z użyciem instrumentów outright forward, swapów walutowych, transakcji CIRS i opcji walutowych. Dienne obroty na rynku walutowym w roku 2010, porównując do analogicznego okresu w roku 2007, znacząco spadły. Szczególnie zauważalne było to na rynku opcji walutowych i transakcji outright forward, choć obroty spadły niemal w przypadku wszystkich instrumentów. Jedynym wyjątkiem były instrumenty CIRS (Cross Interest Rate Swaps), których wartość wzrosła o 16%. Wykres poniżej prezentuje proporcje wartości obrotów w roku 2010 i 2007.

Wykres 1. Porównanie średnich dziennych obrotów netto na polskim rynku walutowym w latach 2007 i 2010 (w milionach złotych)



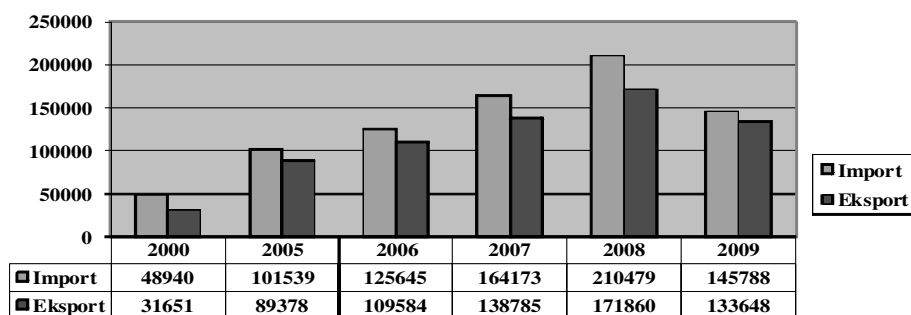
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Wyniki badania obrotów w kwietniu 2010 r. na rynku walutowym i rynku pozagiełdowych instrumentów pochodnych w Polsce*, Departament Systemu Finansowego NBP, 1.09.2010, s. 3-8, <http://nbp.pl/home.aspx?f=/systemfinansowy/obroty.html>, data pobrania 2011.12.10.

⁵ *Wyniki badania obrotów w kwietniu 2010 r. na rynku walutowym i rynku pozagiełdowych instrumentów pochodnych w Polsce*, Departament Systemu Finansowego NBP, 1.09.2010, s. 1, <http://nbp.pl/home.aspx?f=/systemfinansowy/obroty.html>, data pobrania 2011.12.10.

⁶ *Ibidem*, s. 14.

Łączny dzienny volumen obrotów na polskim rynku walutowym w kwietniu 2010 roku w porównaniu do kwietnia roku 2007 zmniejszył się o ponad 15%. Porównując te wyniki do wartości eksportu wyrażonego w euro, którego wartość w analogicznym okresie zwiększyła się o 20%⁷, można zauważyć, iż rynek (w szczególności rynek podmiotów sektora niefinansowego) wykazuje zdecydowanie większą awersję do podejmowania ryzyka i ostrożność w odniesieniu do wykorzystania instrumentów finansowych w hedgingu. Wartości polskiego handlu zagranicznego prezentuje poniższy wykres.

Wykres 2. **Wartość polskiego handlu zagranicznego w milionach złotych w roku 2010**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Mały Rocznik Statystyczny Polski 2010*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2010, s. 629.

Wraz z nastaniem XXI wieku zwiększył się poziom międzynarodowego handlu. Zarówno import, jak również eksport wzrosły ponad czterokrotnie pomiędzy rokiem 2000 i 2008. Międzynarodowy kryzys finansowy, który rozpoczął się po tym okresie, spowodował spadek popytu w Polsce i zagranicą, co przełożyło się na negatywne zmiany w strukturze wymiany handlowej kraju.

2. Znaczenie poszczególnych typów instrumentów pochodnych na rynku OTC w Polsce

Aby przeprowadzić ocenę handlu instrumentami pochodnymi na rynku OTC celowym wydaje się zestawienie tych instrumentów z walutowymi transakcjami spot. Na potrzeby niniejszego opracowania porównanie przeprowadzone zostało z uwzględnieniem tej samej perspektywy czasowej, jak miało to miejsce w przypadku uprzednio omawianych instrumentów pochodnych,

⁷ Wyniki badania obrotów w kwietniu 2010 r. ..., op. cit., s. 3.

a więc pod uwagę brane były lata 2007 i 2010. Łączny volumen obrotów walutowych zmniejszył się. Sytuacja ta jest podobna do tej, którą zaobserwować można było w przypadku rynku derywatów. Przyczyn takiego stanu rzeczy upatrywać można w ogólnie pojętym kryzysie finansowym. Średnie obroty netto w roku 2010 zmniejszyły się w porównaniu z rokiem 2007 o 9% i osiągnęły 1405 milionów USD. Struktura podmiotów aktywnie uczestniczących w rynku spot wykazywała głównie na transakcje przeprowadzane z zagranicznymi instytucjami finansowymi. Aktywność krajowych podmiotów niefinansowych zmniejszyła się o około 10%. Zauważyć tutaj należy o wiele bardziej skomplikowany charakter takiego stanu rzeczy. Bilans handlu międzynarodowego w kwietniu 2010 roku w porównaniu z analogicznym okresem roku 2007 zwiększył się o 20%, ale obroty wygenerowane przez podmioty krajowe pozostały bez zmian, a ich wartość osiągnęła 455 milionów dolarów dziennie. Efekty, jakie niósł za sobą międzynarodowy kryzys finansowy, zauważalne były także w strukturze transakcji z zagranicznymi podmiotami finansowymi, które w znaczącym stopniu starały się minimalizować ryzyko działalności poprzez ograniczenia w prowadzeniu transakcji spekulacyjnych⁸.

Na rynku spot najpopularniejszą parą walutową była para EUR/PLN, która jednocześnie reprezentowała najpopularniejszy i najszerzej rozpowszechniony rodzaj transakcji na rynku międzybankowym dla złotego. Przyjmuje się również, że jest to najlepszy wskaźnik wartości polskiej waluty. Kolejną (w odniesieniu do procentowego udziału w obrocie) parą walutową, która łącznie stanowiła 19% wartości obrotów ogółem, jest EUR/USD.

Pomiędzy badanymi okresami średnie dzienne obroty w zakresie transakcji outright forward znacząco spadły i uzyskały poziom 318 milionów dolarów. Transakcje te, jako jedyne na rynku walutowym, zawierane były w znaczącej większości przez rodzime firmy niefinansowe (co stanowiło około 70% łącznej liczby zawartych kontraktów). Spadek zainteresowania tym segmentem rynku spowodowany był, jak się wydaje, w pierwszej kolejności niechęcią do podejmowania ryzyka na rynku walutowym. W okresie zawirowań w latach 2008-2009 wiele spółek działających na polskim rynku zarówno w branży eksportowej jak i importowej zanotowało poważne straty wynikające z nieumiejętnego, a być może również pochopnego, wykorzystania finansowych instrumentów pochodnych. W dalszej kolejności wymienić można także ostrzejsze wymagania wiarygodności finansowej względem potencjalnych partnerów transakcji. Oba analizowane okresy wykazują niewielkie zainteresowanie

⁸ Wyniki badania obrotów w kwietniu 2010 r. ..., op. cit., s. 3-7.

ze strony banków do zawierania tego typu transakcji pomiędzy sobą. Na tym polu dominowały zdecydowanie transakcje syntetyczne, będące połączeniem transakcji spot ze swapem walutowym. Struktura kontraktów forward, którą można było zaobserwować, stanowiła w znacznej mierze odzwierciedlenie struktury polskiego eksportu. Kontrakty na parę EUR/PLN stanowiły łącznie 68% dziennych obrotów netto, a na parę USD/PLN 22%.

W roku 2010 wartości handlu kontraktami typu non-deliverable-forwards (NDF), które charakteryzują się mniejszym ryzykiem dla kontraktujących stron, wzrosły. Ten rodzaj operacji zawierany był głównie z przedsiębiorstwami niefinansowymi, a jego udział w rynku transakcji forward ogółem osiągnął poziom 19%⁹. Na rynku OTC kontraktami, które prezentowały największą płynność, były swapy walutowe. Średnie dzienne obroty netto osiągnęły w ich przypadku 5,37 biliona dolarów. Była to wartość o 9 % niższa niż zaobserwowano w roku 2007. Po raz kolejny, podobnie jak w przypadku innych instrumentów finansowych, również tutaj wiąże się to z trudnościami, które zaobserwować można było w tym czasie na światowych rynkach finansowych¹⁰. Na skutek zwiększonej awersji do ryzyka i postępującego kryzysu zaufania¹¹ zarówno zagraniczne, jak również krajowe banki zmniejszyły limity kredytowe dla kontrahentów. Pomędzy badanymi okresami zauważyć można drastyczne zmiany struktury handlu. Wzrosło znaczenie pary walutowej EUR/PLN, a łączna wartość transakcji USD/PLN zawieranych pomiędzy podmiotami sektora finansowego spadła do 77% z 95% w roku 2007. Znaczenie pary EUR/PLN wzrosło do 22%.

Na skutek silnych niepokoi, które pojawiły się w czwartym kwartale 2008 roku, wraz z upadkiem banku inwestycyjnego Lehman Brothers znacząco zmniejszyła się dostępność lokalnych banków do finansowania w dolarach, a koszt finansowania w tej walucie znacząco wzrósł. Pomimo to banki zachowały zdolność (co tożsame jest z dostępnością do kapitału) do finansowania transakcji w Euro, co przypisywane jest możliwości zawierania transakcji swapów walutowych ze swoimi spółkami matkami. W latach 2009-2010 rynkowy udział swapów walutowych na parę USD/PLN systematycznie rósł, niemniej poziom z roku 2007 nie został osiągnięty. Standardowa wielkość operacji na polskim rynku oscylowała wokół poziomu 50 milionów dolarów/euro

⁹ Wyniki badania obrotów w kwietniu 2010 r. ..., op. cit., s. 5-6.

¹⁰ W. de Bondt, *The crisis of 2008 and financial reform*, "Quantitative Research in Financial Markets" Vol. 2, Nr 3/2010, s. 145.

¹¹ E. Sheedy, *Marketing derivatives: a question of trust*, „International Journal of Bank Marketing”, Vol. 15, Nr 1/1997, s. 22-31.

dla transakcji z zapadalnością w okresie do 7 dni i 25-50 milionów euro dla dłuższych kontraktów¹².

Polski rynek walutowych instrumentów pochodnych w minionych latach jest przedmiotem wzrastającego znaczenia międzywalutowych swapów na stopę procentową (*cross interest rate swap – CIRS*). Obroty w tym segmencie rynku w roku 2010 były o 16% wyższe niż obroty zanotowane w roku 2007. Tym samym ten segment rynku walutowych instrumentów pochodnych okazał się być jedynym, który oparł się niekorzystnej sytuacji na rynkach finansowych. Wy tłumaczenia takiego stanu rzeczy poszukiwać należy w zwiększonej liczbie transakcji zawieranych przez polskie banki, które musiały zabezpieczać swoją strukturę kredytów oraz depozytów.

Kolejną kategorią finansowych instrumentów pochodnych, które znajdowały się w obrocie na rynku OTC były opcje walutowe. Jest to wyjątkowy rodzaj kontraktów pochodnych, który stał się przedmiotem najbardziej dramatycznych zmian w odniesieniu do wolumenu obrotów. Pomiędzy rokiem 2007 i 2010 nastąpiło istotne załamanie handlu na rynku opcji walutowych. Rynek ten skurczył się w tym czasie o ponad 63%, a dzienne obroty netto spadły do poziomu 128 milionów dolarów. Po okresie znacznej popularności wśród polskich przedsiębiorstw opcje walutowe zastąpione zostały w znacznej mierze bezpieczniejszymi instrumentami, takimi jak na przykład kontrakty *outright-forward*. Na zaistniałą sytuację nałożyły się także straty, jakie poniesione zostały przez banki oferujące w swoich portfelach produktowych opcje finansowe. Na skutek tego wdrożone zostały znacznie bardziej wymagające procedury weryfikacji kontrahentów lub też opcje walutowe wycofywane były całkowicie z oferty¹³.

Rynek OTC umożliwia, obok walutowych instrumentów pochodnych, także handel instrumentami pochodnymi stóp procentowych. Do tej kategorii kontraktów zaliczyć można FRA (*Future Rate Agreements*), IRS (*Interest Rate Swaps*) oraz opcje na stopy procentowe. Dzienna wartość obrotów na rynku tych instrumentów pochodnych w roku 2010 zmniejszyła się o około 40 % w odniesieniu do roku 2007 i wyniosła 1561 milionów dolarów. Podobnie jak w przypadku innych instrumentów pochodnych przyczyny takiego stanu rzeczy upatrywać należy w kryzysie finansowym i zwiększonych wymaganiach nakładanych przez banki na swoich kontrahentów, jak również na siebie nawzajem. W roku 2010 instrumenty pochodne stóp procentowych używane

¹² Wyniki badania obrotów w kwietniu 2010 r. ..., op. cit., s. 6-7.

¹³ Ibidem, s. 6-7.

były głównie przez banki w celu zabezpieczenia przed niekorzystnymi warunkami rynkowymi, podczas gdy w roku 2007 dominującym celem zawierania tego rodzaju kontraktów była działalność spekulacyjna. Polskie przedsiębiorstwa spoza segmentu finansowego zabezpieczały się przed niekorzystnymi zmianami wartości stóp procentowych bardzo rzadko, dlatego międzybankowe transakcje tego rodzaju składały się w roku 2010 na ponad 99% ogółu zawartych transakcji.

Rynek transakcji FRA zmniejszył się w roku 2010 w stosunku do roku 2007 o 46%. Średnie dzienne obroty w tym czasie osiągnęły poziom 775 milionów dolarów. Na rynku tych transakcji nie zanotowano w tym czasie operacji zawieranych przez podmioty niefinansowe. Zmniejszeniu płynności rynku towarzyszyło zmniejszenie aktywności spekulantów, a także stabilne prognozy wartości stóp procentowych. Średnie wartości transakcji FRA na rynku międzybankowym wyniosły 500 milionów złotych dla transakcji na jednomiesięczny WIBOR i 250 milionów złotych na WIBOR 3M.

Rynek swapów na stopę procentową skurczył się o 37% (rok 2010 w porównaniu do 2007), a dzienne wartości obrotów osiągały średnio 786 milionów dolarów. Podobnie jak miało to miejsce w przypadku transakcji FRA, okoliczności ekonomiczne miały silny wpływ na handel tymi instrumentami, pomimo to jednak należy zauważyć, że skala tego zjawiska była daleko mniejsza, w szczególności biorąc pod uwagę zdecydowanie mniej spekulacyjny charakter tych instrumentów.

Najbardziej płynnym rynkiem instrumentów pochodnych stóp procentowych stał się rynek kontraktów IRS. W tej kategorii produktów wyróżniano dwie podgrupy tj. OIS (*overnight interest swaps*) i "inne". Średnie dzienne obroty na rynku IRS niezaklasyfikowanych jako "inne" wyniosły w przybliżeniu 526 milionów złotych (dane na kwiecień 2010 roku). Przeciętne wartości dziennych obrotów dla kontraktów IRS wyniosły 100, 50 i 25 milionów (odpowiednio dla kontraktów rocznych, dwuletnich i 5-10 letnich). Wartość obrotów w stosunku do roku 2007 spadła.

3. Rynek derywatów notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie

Polski rynek instrumentów pochodnych jest rynkiem stosunkowo młodym. Jego początki datuje się na rok 1992, kiedy to Polski Bank Inwestycyjny S.A. zaczął prowadzić transakcje z wykorzystaniem walutowych transakcji forward.

W ciągu kolejnych sześciu lat niewiele się zmieniło, z tego też powodu Polska - w porównaniu do innych krajów regionu takich jak Czechy, Węgry czy Słowenia - uznana mogła być za kraj pod tym względem słabo rozwinięty. W roku 1996 Bank ING wprowadził do obrotu pierwsze opcje walutowe. Były one oferowane na sześć par walutowych i trzy różne okresy wykonania. W sierpniu tego samego roku Polski Bank Inwestycyjny oferował już opcje walutowe emitowane nie tylko przez siebie, ale też przez inne podmioty. W roku 1997 do obrotu wprowadzone zostały pierwsze opcje na stopy procentowe¹⁴. Już w rok później sytuacja zmieniła się radykalnie, kiedy to utworzone zostało centrum handlu instrumentami pochodnymi na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Początkowo do obrotu wprowadzone zostały kontrakty na indeks WIG-20, a następnie kontrakty futures na parę walutową USD/PLN. Kolejnymi instrumentami pochodnymi, jakie wprowadzone zostały do obrotu giełdowego, były kontrakty na akcje notowane na giełdzie i kontrakty na obligacje. Niewątpliwym impulsem do rozwoju tego rynku okazało się wprowadzenie handlu opartego na platformach internetowych, co z kolei wpłynęło na znaczne zwiększenie liczby inwestorów prywatnych. Rok 2002 przyniósł kolejne etapy rozwoju rynku giełdowych instrumentów pochodnych. Wprowadzone zostały pierwsze kontrakty na indeks mWIG40, w roku 2003 opcje na indeks WIG20, a w roku 2005 opcje na obligacje. W roku 2008 pojawiły się kontrakty na pary walutowe CHF/PLN i GBP/PLN.

Przeciętne dzienne obroty na rynku regulowanym licząc od daty jego powstania pozostają na poziomie daleko niższym niż można zaobserwować na rynku OTC. W roku 2008 średnia wartość dziennych obrotów na rynku OTC wyniosła 15531,3 miliona złotych, natomiast na rynku publicznym 1241,9 miliona złotych. Na rynku OTC dominowały instrumenty pochodne kursów walutowych i stóp procentowych, podczas gdy na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie najczęściej spotykanym instrumentem były kontrakty futures na indeks giełdowy WIG20¹⁵. Minione lata wiązały się z dynamicznym rozwojem rynku giełdowych instrumentów pochodnych, co tłumaczyć można rosnącym zainteresowaniem handlem na giełdzie ze strony inwestorów prywatnych.

¹⁴ R. Wiśła, *Rynek finansowych instrumentów pochodnych w Polsce w latach 1991-2006*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008.

¹⁵ *Rozwój systemu finansowego w Polsce*, Departament Systemu Finansowego, Narodowy Bank Polski, Warszawa, 1.12.2009, s. 41, <http://nbp.pl/home.aspx?f=/systemfinansowy/rozwoj.html>, pobrano 2011.12.03.

Rynek derywatów notowanych na GPW pomimo swojej stosunkowo krótkiej historii wywiera silny wpływ na funkcjonowanie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. W roku 2008 dzienne obroty na rynku terminowym przekroczyły istotnie obroty na rynku kasowym. Obroty te osiągnęły odpowiednio poziomy 630,1 miliarda złotych i 341,1 miliarda złotych. W omawianym roku Warszawska Giełda Papierów Wartościowych posiadała w swojej ofercie kilka typów instrumentów pochodnych, takich jak: kontrakty futures (na indeksy WIG20, mWIG40, akcje i kursy walut), opcje na WIG20 i opcje na indeks MiniWIG20¹⁶. Rok 2009 przyniósł jeszcze lepsze rezultaty w obrocie instrumentami pochodnymi. Zawarto łącznie ponad 13,9 miliona kontraktów, co stanowiło poprawę względem roku poprzedniego o 10%. Wartość obrotów wszystkimi notowanymi derywatami w roku 2009 wyniosła 535 miliardów złotych, a liczba zarejestrowanych inwestorów wyniosła 62110.

Rynek instrumentów pochodnych notowanych na GPW podlega szybkiemu rozwojowi. Całkowita wartość obrotów wzrosła pomiędzy rokiem 2005 i 2009 ponad dwukrotnie. Obroty w roku 2009 spadły w odniesieniu do roku 2007 o 30%. Najaktywniejszymi graczami na rynku futures byli inwestorzy indywidualni, których udział w rynku wyniósł 54%¹⁷. Również w tym przypadku zauważalne były zawirowania będące w związku z kryzysem finansowym z lat 2008-2009.

Wśród kontraktów notowanych na giełdzie najpopularniejsze były futures na WIG20, których wartość osiągnęła 493312 milionów złotych w porównaniu do 509100 milionów złotych stanowiących łączną wartość handlu derywatami.

Podsumowanie

Niespełna dwadzieścia lat historii polskiego rynku finansowych instrumentów pochodnych to okres burzliwych zmian i szybkiego rozwoju. Znaczna liczba instrumentów podlegających obrotowi stanowi odpowiedź na coraz większe wymagania ze strony uczestników rynku. Systematycznie rosnące średnie obroty dzienne - zarówno na rynku OTC jak i rynku giełdowym

¹⁶ *Rynek instrumentów pochodnych*, Rocznik Giełdowy 2009, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, Dane statystyczne za rok 2008, http://www.gpw.pl/zrodla/gpw/rocznik2009/10_pochodne.pdf pobrano 15.12.2011; *Rynek instrumentów pochodnych*, Rocznik Giełdowy 2010, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, Dane statystyczne za rok 2009, http://www.gpw.pl/zrodla/gpw/rocznik10/rocznik2010/rynek_instrumentow_pochodnych.pdf (stan na dzień 15.12.2011).

¹⁷ *Ibidem*.

- świadczą o rosnącej popularności tych kontraktów. Lata 2008-2009 i sytuacja, jaką zaobserwować można na rynku obecnie pokazują wzajemne relacje, jakie uwidoczniły się pomiędzy rynkiem finansowym ogółem a rynkiem instrumentów pochodnych. Obecnie zaobserwować można tendencję do wykorzystania, zwłaszcza przez podmioty sektora niefinansowego, derywatów w transakcjach hedgingowych, kosztem transakcji spekulacyjnych. Bazując na analizie trendów zaobserwowanych w latach ubiegłych można wysunąć tezę, zgodnie z którą rynek instrumentów pochodnych podlegał będzie dalszemu rozwojowi.

Bibliografia:

1. Büschgen H., *Przedsiębiorstwo bankowe*, t. 2, Poltext, Warszawa 1997.
2. De Bondt W., *The crisis of 2008 and financial reform*, "Quantitative Research in Financial Markets" Vol. 2, Nr 3/2010.
3. *Rynek instrumentów pochodnych*, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, Rocznik Giełdowy 2009, Dane statystyczne za rok 2008, Warszawa 2009.
4. *Rynek instrumentów pochodnych*, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, Rocznik Giełdowy 2010, Dane statystyczne za rok 2009, Warszawa 2010.
5. *Mały Rocznik Statystyczny Polski 2010*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2010.
6. Kalinowski M., *Over-The-Counter derivatives market in view of the global financial crisis 2007-2009*, „Economics and Management”, Nr 16/2011.
7. *Rozwój systemu finansowego w Polsce*, Departament Systemu Finansowego NBP, Warszawa 2009.
8. *Wyniki badania obrotów w kwietniu 2010 r. na rynku walutowym i rynku pozagiełdowych instrumentów pochodnych w Polsce*, Departament Systemu Finansowego NBP, Warszawa 2010.
9. Korenik D., *Innowacyjne usługi banku*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
10. Sheedy E., *Marketing derivatives: a question of trust*, "International Journal of Bank Marketing", Vol. 15, Nr1/1997.
11. Tomaszewski R., Tomaszewski J., Łazor I., *Kontrakt terminowy. Przewodnik po WIG-20 future*, Parkiet Sp. z o.o., Warszawa 1998.
12. Tyler K., Stanley E., *Marketing OTC equity derivatives: the role of relationships*, „International Journal of Bank Marketing”, Vol. 20, Nr 2/2002.
13. Wiśła R., *Rynek finansowych instrumentów pochodnych w Polsce w latach 1991-2006*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008.

Streszczenie

Podmiot gospodarczy funkcjonujący w warunkach niepewności dysponuje instrumentami finansowymi, które pozwalają na modyfikację skutków realizacji ryzyka związanego z prowadzeniem działalności. Celem przedmiotowej pracy było określenie zmian w poziomach obrotów instrumentami pochodnymi oraz próba oceny zależności wartości handlu od sytuacji gospodarczej. W artykule przedstawiono główne finansowe instrumenty pochodne dostępne na polskim rynku giełdowym i pozagiełdowym. Charakter dostępnych instrumentów, w szczególności zaś łatwość niedostosowania ich rodzaju do wymagań przedsiębiorstwa, i związane z tym potencjalnie bardzo wysokie szkody sprawiają, iż strategia doboru derywatów uwzględniać powinna dogłębną analizę potrzeb podmiotu poszukującego ochrony i każdorazowe zestawienie ich z dostępnymi na rynku instrumentami. W artykule przedstawiono ponadto pojęcie ryzyka, wskazując na związane z nim obszary. Dokonano także analizy obrotów z wykorzystaniem poszczególnych instrumentów na rynku Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie oraz na rynku pozagiełdowym. Rozważania prowadzone były w oparciu o analizę literatury fachowej z zakresu zastosowania instrumentów pochodnych oraz publikowanych raportów rynkowych.

Summary

THE ANALYSIS OF TRADE VOLUMES ON THE POLISH FINANCIAL DERIVATIVES MARKET IN THE YEARS 2000-2010

The entity, which is operating in the uncertainty conditions has an access to a wide range of instruments, that allow the modification of adverse results of risk related to business conduction. The aim of the paper was to establish the changes in daily trade volumes concerning derivatives and an attempt to link these observations with the general economic environment. The article presents the main financial Derivatives available on the Polish stock and OTC (over-the-counter) markets. The characteristics of presented instruments, especially easiness of potential misuse regarding the company's needs as well as high possible losses involved create a need for scrutiny whenever the company's strategy is taken into account. Furthermore the article presents the definition of risk and risk-relating fields of company's operations. A detailed analysis regarding daily trade volumes of specific derivatives both on stock market and OTC markets was performed. The discussion was performed based on the adequate academic literature and published reports.

INSTYTUCJE OCHRONY KONSUMENTA NA POLSKIM RYNKU UBEZPIECZEŃ GOSPODARCZYCH

Wprowadzenie

Problemem podjętym w pracy jest sprawność działania instytucji ochrony konsumenta na polskim rynku ubezpieczeń gospodarczych. Problem ten można uznać za istotny z tego względu, iż zakłady ubezpieczeń są instytucjami zaufania społecznego i zarządzają znacznymi aktywami pochodzącymi od klientów, a środki uzyskane z odszkodowania pozwalają na sprawne usuwanie szkód. W celu pokazania roli jaką pełni w gospodarce sektor ubezpieczeń dokonano analizy składki przypisanej brutto zebranej w I i II Dziale.

Zatory w wypłatach odszkodowań powodują chaos a także zakłócenia w funkcjonowaniu podmiotów gospodarki. Przykładowo, gospodarstwa domowe, które ucierpiały wskutek powodzi a z pewnych powodów nie otrzymały odszkodowania lub tylko pewną jego część, są zmuszone prosić o doraźną pomoc państwo, co powoduje powiększanie i tak dość znacznego deficytu. Z kolei dla przedsiębiorstw, które zabezpieczają swoją działalność na wypadek różnych zdarzeń losowych, sprawna wypłata odszkodowania pozwoli im na dalsze funkcjonowanie na rynku, a ostatnie lata (objęte kryzysem) pokazały, że warto np. korzystać z ubezpieczeń finansowych.

W związku z powyższym na polskim rynku ubezpieczeń działają instytucje dyscyplinujące podmioty tego rynku. Celem pracy jest więc analiza działalności instytucji ochrony konsumenta na rynku ubezpieczeń gospodarczych. Główną instytucją pełniącą nadzór nad tym rynkiem jest Komisja Nadzoru Finansowego, która w razie stwierdzenia nieprawidłowości nakłada na podmioty kary pieniężne i niepieniężne. Rynek ubezpieczeń chroniony jest jeszcze przez inne instytucje, a działalność wybranych z nich została zaprezentowana w opraco-

* dr Dorota Ostrowska - Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku.

waniu. Są nimi Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny oraz Rzecznik Ubezpieczonych.

1. Rynek ubezpieczeń gospodarczych w Polsce

Działalność zakładów ubezpieczeń odgrywa coraz większą rolę w gospodarce. W Polsce wyodrębnia się dwa działy ubezpieczeń. Dział I dotyczy ubezpieczeń na życie, a zaczął on zyskiwać na znaczeniu po wprowadzeniu w życie reformy emerytalno – rentowej, tj. od 1 stycznia 1999 roku. Wraz z nią wprowadzono trzy filary, z czego zakłady ubezpieczeń realizują założenia dotyczące III filara – dobrowolnego oszczędzania na cele emerytalne. W ramach tego Działu w 2010 roku funkcjonowało 30 zakładów ubezpieczeń na życie.

W Dziale tym wyróżnia się pięć grup, z których każda spełnia w gospodarce określoną rolę. W tabeli 1 zaprezentowano dane dotyczące składki przypisanej brutto zebranej (SPB) w Dziale I w rozbiciu na pięć grup w latach 2006-2010. Wartość zebranej składki jest odzwierciedleniem popytu na poszczególne rodzaje ubezpieczeń. Od 2006 do 2008 roku zaobserwowano tendencję zwyżkową. SPB wzrosła z 21 035 608 tys. zł w 2006 roku do 38 937 974 tys. zł w roku 2008, tj. o 85,11%. Następnie w 2009 roku na skutek kryzysu odnotowano spadek SPB do poziomu 30 216 846 tys. zł. W 2010 roku ogółem zebrano 31 353 773 tys. zł, czyli jedynie o 3,76% więcej niż w roku poprzednim.

Na wynik ten złożyły się składki zebrane w pięciu grupach. Pierwsza grupa dotyczy ubezpieczeń na życie. Jest to produkt zabezpieczający finansowo osoby uposażone w razie śmierci ubezpieczonego. Od 2006 do 2008 roku popyt na ten rodzaj ubezpieczeń wzrastał bardzo dynamicznie, gdyż w 2008 roku w stosunku do 2006 roku SPB wzrosła o 250,09%, a następnie w 2010 roku w stosunku do 2008 spadła o 33,89% do poziomu 18 759 842 tys. zł. Mimo tego grupa ta w badanym okresie miała w 2010 roku najwyższy udział w składce przypisanej brutto, wynoszący 59,83%.

Druą grupą dotyczy ubezpieczeń posagowych, zaopatrzenia dzieci. Rodzice oprócz zaspokajania bieżących, podstawowych potrzeb powinni zapewnić dzieciom także odpowiednie wykształcenie, które niestety jest bardzo kosztowne. Wykupując ubezpieczenie posagowe zagwarantujemy dziecku środki finansowe np. na wykształcenie, a w razie śmierci jednego lub dwojga rodziców rentę dla dziecka¹. W grupie tej od 2006 do 2010 roku odnotowano tendencję zniżkową,

¹ Por. E. Zadrozna, *Zakład ubezpieczeń na życie jako instytucja zabezpieczenia kapitałowego*, (w:) *Ekspansja rynku usług finansowych w układzie instytucjonalnym*, red. D. Ostrowska, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2009, s. 187-192.

gdź w okresie tym SPB zmniejszyła się z poziomu 146 223 tys. zł do poziomu 119 903 tys. zł.

Trzecia grupa reprezentowana jest przez ubezpieczenie na życie związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (UFK). W tej formie ubezpieczenia oprócz finansowego zabezpieczenia uposażonych na wypadek śmierci osoba ubezpieczająca może w razie dożycia do końca trwania umowy lub do wieku emerytalnego pobierać emeryturę. Każdy zakład ubezpieczeń na życie, który jest upoważniony do oferowania tego rodzaju produktu, posiada w swojej ofercie kilka rodzajów UFK (od tych bezpiecznych po ryzykowne). W 2006 roku zebrano SPB w wysokości 9 701 547 tys. zł, a spadek odnotowano już w 2008 roku. Spowodowane to było rezygnacją części ubezpieczonych z tego produktu na skutek kryzysu, który spowodował spadki w stopach zwrotu UFK. Niewielki wzrost odnotowano w 2009 roku w stosunku do poprzedniego – jedynie o 2,7% oraz w 2010 roku w stosunku do 2009 o 25,71% do poziomu 8 120 031 tys. zł. Ten produkt zapewnia także systematyczny napływ oszczędności na rynek finansowy. Są to środki napędzające gospodarkę.

Tabela 1.

**Składka przypisana brutto zebrana w pięciu grupach Działu I
w Polsce w latach 2006 – 2010 (w tys. zł)**

Wyszczególnienie	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
grupa 1	8 105 594	9 855 905	28 376 686	19 218 771	18 759 842
grupa 2	146 223	138 019	131 593	125 870	119 903
grupa 3	9 701 547	11 958 216	6 289 225	6 459 082	8 120 031
grupa 4	35 201	44 667	61 656	71 196	83 470
grupa 5	3 047 043	3 459 774	4 078 814	4 341 927	4 270 527
Ogółem	21 035 608	25 456 581	38 937 974	30 216 846	31 353 773

Źródło: opracowanie na podstawie: D. Ostrowska, *Kapitał międzynarodowy a funkcjonowanie rynku finansowego w Polsce*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2011, s. 127; *Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 4/2010*, KNF, Warszawa 2011, tabl. B. 62.

Grupa czwarta to ubezpieczenia rentowe zabezpieczające ubezpieczonego na wypadek trwałej lub częściowej niezdolności do pracy. Renta z tytułu ubezpieczenia społecznego może być niewystarczająca na pokrycie potrzeb chorej osoby. Pomimo to zainteresowanie tym rodzajem produktu jest niewielkie, na co dowodem są dane dotyczące SPB. Grupa ta w 2010 roku miała najmniejszy udział w składce przypisanej brutto, wynoszący jedynie 0,27%. Ale jedynie w tej grupie odnotowano w badanym okresie coroczny wzrost wartości zebranej

składki. W 2006 roku zebrano w tej grupie 35 201 tys. zł, a w 2010 roku 83 470 tys. zł, czyli więcej o 137,12%. Ostatnia grupa jest trochę charakterem zbliżona do grupy czwartej, gdyż dotyczy ubezpieczeń wypadkowych i chorobowych, a zazwyczaj dołącza się je przy okazji wykupu innych rodzajów ubezpieczeń. W tej grupie spadek odnotowano dopiero w 2010 roku, kiedy to zebrano 4 270 527 tys. zł SPB.

Dział II dotyczy ubezpieczeń pozostałych osobowych i majątkowych. Funkcjonują tu 33 zakłady ubezpieczeń. Mogą one prowadzić swoją działalność w ramach 18 grup. Wysokość zebranej SPB zaprezentowano w tabeli 2. Ogółem w 2010 roku w Dziale tym zebrano 22 238 838 tys. zł tj. o 38,49% więcej aniżeli w 2006 roku. Z analizy danych wynika, że kryzys nie miał negatywnego wpływu na zebraną SPB w Dziale II. Na wynik ten tym razem złożyły się składki zebrane w ramach 18 grup.

Grupa pierwsza to ubezpieczenie wypadku, w tym wypadku przy pracy i choroby zawodowej. W 2010 roku wartość SPB wynosiła 1 269 206 tys. zł i była wyższa niż w 2006 roku o 55,74%. Spadek odnotowano jedynie w 2009 roku, tj. o 1,60%. Druga grupa dotyczy ubezpieczenia choroby. W 2010 roku wartość zebranej SPB wynosiła 343 534 tys. zł, co oznacza wzrost o 104,11% w stosunku do 2006 roku. Tutaj także zaobserwowano spadek tylko w 2009 roku, kiedy to wynosił 6,13% w stosunku do 2008 roku. Grupa trzecia to ubezpieczenia casco pojazdów lądowych, z wyjątkiem pojazdów szynowych. W 2010 roku SPB wynosiła 5 262 416 tys. zł i była o 24,57% wyższa niż w 2006 roku. Spadek nastąpił także w 2009 roku. W grupie czwartej dotyczącej ubezpieczenia casco pojazdów szynowych w 2010 roku zebrano składkę w wysokości 16 419 tys. zł, co oznaczało wzrost o 126,88% w stosunku do 2006 roku. Spadek odnotowano tylko w 2010 roku w stosunku do roku poprzedniego. Kolejna grupa, czyli piąta, reprezentuje ubezpieczenie casco statków powietrznych, obejmujące szkody w statkach powietrznych. W 2010 roku SPB wynosiła 31 896 tys. zł i była wyższa o 119,52% niż w 2006 roku. Spadek odnotowano w 2007 roku. Grupa szósta dotyczy ubezpieczenia żeglugi morskiej i śródlądowej casco statków żeglugi morskiej i statków żeglugi śródlądowej. W 2010 roku odnotowano SPB w wysokości 88 630 tys. zł. Tym razem jednak była ona niższa o 24,03% aniżeli ta odnotowana w 2006 roku. Podobna sytuacja miała miejsce w kolejnej grupie, tj. grupie siódmej, dotyczącej ubezpieczenia przedmiotów w transporcie. W tej grupie spadek SPB wynosił 20,45%. Produkty z grupy ósmej docenione zostały w ostatnich latach, a dotyczą one ubezpieczenia szkód spowodowanych żywiołami. Tutaj SPB w 2010 roku wynosiła 2 398 992 tys. zł, co oznacza, że w stosunku do 2006 roku zebrana składka wzrosła o 37,53%.

Grupa dziewiąta z kolei dotyczy ubezpieczenia pozostałych szkód rzeczowych. W grupie tej zanotowano coroczny wzrost SPB. W 2010 roku SPB wynosiła 1 761 851 tys. zł i była wyższa od tej z 2006 roku o 53,56%. Podobna sytuacja miała miejsce jeżeli chodzi o wzrost SPB w grupie dziesiątej dotyczącej ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej wszelkiego rodzaju, wynikającej z posiadania i użytkowania pojazdów lądowych z napędem własnym, łącznie z ubezpieczeniem odpowiedzialności przewoźnika. Tutaj coroczny stopniowy wzrost. W 2010 roku w porównaniu do 2006 wyniósł on 30,41%, a w związku z tym składka wynosiła 7 528 091 tys. zł. Grupa jedenasta, czyli ta obejmująca ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej wszelkiego rodzaju, wynikającej z posiadania i użytkowania statków powietrznych, łącznie z ubezpieczeniem odpowiedzialności przewoźnika nie może się pochwalić wysokim wzrostem w 2010 roku w stosunku do 2006, gdyż wzrost ten wyniósł jedynie 2,57%, a SPB wynosiła w 2010 roku 24 350 tys. zł. Kolejna grupa z kategorii OC to grupa dwunasta tj. ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej za żeglugę morską i śródlądową, wynikającej z posiadania i użytkowania statków żeglugi śródlądowej i statków morskich, łącznie z ubezpieczeniem odpowiedzialności przewoźnika. W grupie tej wzrost na poziomie 12,86% w 2010 roku w stosunku do 2006 z zebraną składką na poziomie 19 136 tys. zł. O wiele większy wzrost, bo wynoszący 51,42%, odnotowano w trzynastej grupie – ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej ogólnej, w której to grupie zebrano w 2010 roku 1 243 752 tys. zł SPB.

Kolejne trzy grupy to ubezpieczenia z kategorii finansowych. I tak grupa czternasta dotyczy ubezpieczenia kredytu. Zauważalny jest tutaj wpływ kryzysu na poziom zebranej składki. Analizując dane rok do roku zauważono, że - po wzroście SPB mającym miejsce jeszcze w czasach wzrostu gospodarczego tj. w 2007 roku - już w 2008 i 2009 roku nastąpił spadek, spowodowany zapewne utrudnionym dostępem do kredytów. W 2010 roku nastąpił niewielki wzrost dający w rezultacie wysokość SPB na poziomie 463 058 tys. zł. W stosunku do 2006 roku wzrost ten wyniósł tylko 3,95%. Kryzys natomiast zmobilizował część podmiotów do korzystania z gwarancji ubezpieczeniowych, która to znajduje się w grupie piętnastej. Tutaj nie odnotowano w żadnym roku spadku, a wzrost wyniósł 111,63% w 2010 roku w stosunku do 2006 roku, a wartość SPB wynosiła 317 970 tys. zł. W grupie szesnastej dotyczącej ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych spadek odnotowano jedynie w 2010 roku w stosunku do poprzedniego, kiedy to SPB wynosiła 787 889 tys. zł. Jednak w stosunku do 2006 roku wzrost wyniósł aż 166,92%. W grupie tej wyróżnia się kilka ryzyk między innymi utraty zatrudnienia, zysków, wartości rynkowej, stałego źródła dochodu itp. Analizując rok do roku największy wzrost odnotowano w 2009, bo wynoszący aż o 59,25%.

Największy wzrost odnotowano w grupie siedemnastej dotyczącej ubezpieczenia ochrony prawnej. W 2010 roku SPB wynosiła 239 848 tys. zł. i była wyższa od tej w 2006 roku o 1277,65%. W ostatniej omawianej grupie, czyli osiemnastej, dotyczącej ubezpieczenia świadczenia pomocy na korzyść osób, które popadły w trudności w czasie podróży lub podczas nieobecności w miejscu zamieszkania również odnotowano coroczne wzrosty. W 2010 roku SPB wynosiła 346 100 tys. zł i wzrosła w stosunku do 2006 roku o 120,82%.

Tabela 2.

Składka przypisana brutto zebrana w osiemnastu grupach Działu II w Polsce w latach 2006 – 2010 (w tys. zł)

Wyszczególnienie	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
grupa 1	814 927	949 072	1 231 841	1 212 190	1 269 206
grupa 2	168 312	196 658	294 049	276 026	343 534
grupa 3	4 224 492	4 703 852	5 206 861	4 888 488	5 262 416
grupa 4	7 237	9 911	11 875	16 991	16 419
grupa 5	14 530	13 006	17 136	20 212	31 896
grupa 6	116 667	126 967	101 143	106 360	88 630
grupa 7	120 309	111 630	112 383	92 095	95 700
grupa 8	1 744 351	1 732 197	1 887 424	2 174 468	2 398 992
grupa 9	1 147 354	1 234 201	1 436 648	1 543 725	1 761 851
grupa 10	5 772 815	6 168 341	7 009 941	7 134 873	7 528 091
grupa 11	23 740	21 156	21 464	24 052	24 350
grupa 12	16 955	17 614	15 477	25 841	19 136
grupa 13	821 372	848 869	973 481	1 113 475	1 243 752
grupa 14	445 465	509 152	491 991	460 102	463 058
grupa 15	150 245	183 184	214 973	277 300	317 970
grupa 16	295 173	496 812	544 213	866 664	787 889
grupa 17	17 410	35 297	73 562	96 684	239 848
grupa 18	156 734	183 172	209 951	286 672	346 100
Razem	16 058 088	17 541 091	19 854 413	20 616 218	22 238 838

Źródło: opracowanie na podstawie: D. Ostrowska, *Kapitał międzynarodowy a funkcjonowanie rynku finansowego w Polsce*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2011, s. 133; *Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 4/2010*, KNF, Warszawa 2011, tabl. B. 63.

Wszystkie rodzaje ubezpieczeń zaliczane zarówno do Działu I jak i II odgrywają bardzo ważną rolę społeczno-gospodarczą. Zabezpieczają bowiem społeczeństwo przed ubóstwem a także państwo przed wzrostem wydatków na cele społeczne. Zabezpieczają także takie podmioty jak przedsiębiorstwa

i na szczególną uwagę zasługują tu ubezpieczenia z Działu II z grupy 14, 15 i 16, które zwłaszcza w okresie recesji chronią majątek ubezpieczonych podmiotów.

2. Nadzór nad rynkiem ubezpieczeń gospodarczych - Komisja Nadzoru Finansowego

Nadzór na rynku ubezpieczeń gospodarczych w Polsce sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego, która rozpoczęła swoją działalność we wrześniu 2006 roku na mocy ustawy z dnia 21 lipca 2006 roku o nadzorze nad rynkiem finansowym². Nadzór ten rozciąga się także nad pozostałymi segmentami rynku finansowego, czyli nad sektorem bankowym, rynkiem kapitałowym i rynkiem emerytalnym. Do tego czasu nadzór był rozproszony. Nad rynkiem ubezpieczeniowym do 1996 roku nadzór sprawował Minister Finansów, następnie Państwowy Urząd Nadzoru Ubezpieczeń, a po wejściu w życie reformy emerytalno – rentowej wprowadzono nadzór nad rynkiem emerytalnym i powierzono go Urzędowi Nadzoru nad Funduszami Emerytalnymi, następnie połączono te instytucje i powstała wówczas Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych³.

KNF realizuje wiele zadań służących prawidłowemu funkcjonowaniu rynku finansowego. Podejmuje także działania, które mają na celu rozwijanie i podnoszenie jego konkurencyjności. Ponadto realizuje działania edukacyjne i informacyjne w zakresie funkcjonowania rynku finansowego i bierze aktywny udział w przygotowywaniu projektów aktów prawnych odnoszących się do nadzoru nad rynkiem finansowym. Stwarza również możliwości polubownego i pojednawczego rozstrzygania sporów, które powstają między uczestnikami całego rynku finansowego⁴.

KNF z tytułu swoich uprawnień nakłada na podmioty rynku finansowego kary pieniężne i niepieniężne. Aby dokonać dokładniejszej analizy w tabeli 3 zaprezentowano dane dotyczące kar pieniężnych nałożonych nie tylko na rynku ubezpieczeniowym, ale także na pozostałe segmenty rynku finansowego. Jak wynika z tych danych najmniej zdyscyplinowany jest rynek kapitałowy, gdyż na ten segment KNF nałożyła kary o największej wartości, bo wynoszącej aż 14 227 000 zł plus trzykrotne miesięczne wynagrodzenie brutto. Następnie na rynek ubezpieczeniowy – o łącznej wartości 1 975 000 zł. Trochę mniej

² Dz. U. z 2006 roku, Nr 157, poz. 1119.

³ Por. D. Ostrowska, *Na straży gospodarki*, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, 25 maja 2010, nr 21.

⁴ http://www.knf.gov.pl/o_nas/komisja/index.html 24 maja 2011.

na rynek emerytalny – 1 350 000 zł i najmniej na sektor bankowy, bo jedynie 500 000 zł.

Tabela 3.

Kary pieniężne nałożone przez KNF na poszczególne sektory rynku finansowego w Polsce (od początku działalności KNF do 10.05.2011 roku)

	Segmenty rynku finansowego			
	rynek kapitałowy	rynek ubezpieczeniowy	sektor bankowy	rynek emerytalny
Wysokość kar (w PLN)	14 227 000*	1 975 000	500 000	1 350 000

* plus trzykrotne miesięczne wynagrodzenie brutto

Źródło: opracowanie na podstawie: http://www.knf.gov.pl/Images/kary_KNF_wg_naruszen_23-05-11_tcm75-25457.pdf 21 maja 2011.

Jeżeli chodzi o rynek ubezpieczeniowy nałożono tutaj kary za takie rodzaje naruszeń jak⁵: naruszenie art. 14 ust. 1 ustawy o ubezpieczeniach obowiązkowych (290 000 zł); naruszenie art. 146 ust. ustawy o działalności ubezpieczeniowej (500 000 zł); naruszenie art. 146 ust. 1 i art. 187 ust. 3 pkt 1 ustawy o działalności ubezpieczeniowej (200 000 zł); naruszenie art. 170 ust. 2 ustawy o działalności ubezpieczeniowej (130 000 zł); naruszenie art. 212 ust. 1 pkt 2 ustawy o działalności ubezpieczeniowej (400 000 zł); naruszenie art. 212 ustawy o działalności ubezpieczeniowej w zw. z naruszeniem umów ubezpieczenia (300 000 zł); naruszenie art. 399 § 1 w zw. z art. 400 § 1 Kodeksu spółek handlowych, § 23 ust. 3 statutu PTU S.A. (100 000 zł); naruszenie art. 353 ze znac. 1 i art. 354 Kodeksu cywilnego (45 000 zł); naruszenie art. 24 ust. 1 ustawy o rachunkowości (10 000 zł).

Na rynek ubezpieczeniowy nałożono jedynie kary pieniężne, podobnie jak na sektor bankowy i rynek emerytalny. Na rynek kapitałowy z kolei nałożono także kary niepieniężne, do których zaliczono między innymi skreślenie z listy doradców inwestycyjnych czy odebranie uprawnień do wykonywania zawodu maklera papierów wartościowych. Podsumowując, na cały rynek finansowy nałożono kary pieniężne w wysokości 18 052 000 zł, co ukazuje sens działalności tej instytucji. Jednak z analizy tych danych wynika także to, iż mimo nałożonych kar pieniężnych pewne zakłady ubezpieczeń naruszają ponownie te same przepisy. Wniosek jest taki, iż wysokość kary była zbyt mała.

⁵ http://www.knf.gov.pl/Images/kary_KNF_wg_naruszen_23-05-11_tcm75-25457.pdf 21 maja 2011.

3. Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny

Na rynku finansowym działa wiele instytucji wspomagających działalność KNF. Jedną z nich jest Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny, który powstał w 1991 roku z mocy ustawy o działalności ubezpieczeniowej z dnia 28 lipca 1990 roku. Obecnie prawną podstawę działalności UFG stanowią następujące akty prawne⁶:

- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (Dz. U. Nr 124 Poz. 1152 z późn. zm.);
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. Nr 124 Poz. 1151 z późn. zm.);
- Statut Funduszu uchwalony 14 czerwca 2007 roku przez Zgromadzenie Członków UFG i zatwierdzony przez Ministra Finansów decyzją z dnia 2 sierpnia 2007 r. (Dz. U. MF nr 9 z dnia 30.08.2007).

Celem działalności UFG jest wypłata odszkodowań osobom, które stały się ofiarami wypadków spowodowanych przez nieubezpieczonych właścicieli pojazdów oraz nieubezpieczonych rolników. Odszkodowania należą się także, gdy sprawca wypadku drogowego, w którym ktoś został poszkodowany, zbiegł z miejsca zdarzenia i jest nieznan. Działalność Funduszu nie jest działalnością charytatywną, aby więc zapewnić płynność wypłat dla poszkodowanych, Fundusz wypełnia funkcję kontrolną, która wiąże się z nakładaniem kar na osoby uchylające się od obowiązku wykupienia ubezpieczenia.

Tabela 4.

Dochody UFG z tytułu opłat za niespełnienie obowiązku zawarcia umowy ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych i rolników w latach 2006 – 2010 (w zł)

Wyszczególnienie	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
OC posiadaczy pojazdów mechanicznych	18 512 691,49	15 831 083,91	12 221 724,09	10 720 685,75	12 356 016,18
OC rolników	119 935,87	108 307,29	158 821,75	149 572,38	135 433,04
Ogółem	18 632 627,36	15 939,20	12 380 545,84	10 870 258,13	12 491 449,22

Źródło: opracowanie na podstawie: [http://www.ufg.pl/documents/10156/10561/Sprawozdanie+z+IV+kwarta%C5%82+2010+r](http://www.ufg.pl/documents/10156/10561/Sprawozdanie+z+IV+kwarta%C5%82+2010+r;); <http://www.ufg.pl/documents/10156/10561/Sprawozdanie+za+IV+kwarta+2008+r.pdf>; <http://www.ufg.pl/documents/10156/10561/%28Microsoft+Word+-+Wyniki+za+4+kw+2007.pdf> 26 maja 2011.

⁶ Por. *Raport roczny 2009*, Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny, Warszawa 2010, s. 17.

W tabeli 4 zawarto dane dotyczące dochodów powstałych z tytułu opłat za niespełnienie obowiązku zawarcia umowy ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych i rolników w latach 2006 – 2010. Jak wynika z analizy danych dotyczących tego okresu największą kwotę wpłynęło do UFG w 2006 roku, bo w wysokości 18 632 627,36 zł, najmniej w 2009, bo 10 870 258,13 zł. Dochody z tytułu opłat były większe w przypadku OC posiadaczy pojazdów mechanicznych. Ich procentowy udział w kolejnych latach wyniósł: 99,36%, 99,32%, 98,72%, 98,62% oraz 98,92%.

Działalność UFG ma szczególne znaczenia dla poszkodowanych, którzy pozostaliby bez odpowiedniego zabezpieczenia finansowego, jakie zapewnić może im Fundusz. Według danych UFG tylko w 2010 roku wartość wypłaconych odszkodowań i świadczeń z działalności podstawowej brutto wyniosła 49,12 mln zł.

Ma to także duże znaczenie dla dalszego funkcjonowania rynku ubezpieczeniowego: „Wiarygodność i stabilność zakładów ubezpieczeń, zapewniona sprawnym i efektywnym systemem gwarancji określonych ustawowo oraz połączonych w tzw. sieć bezpieczeństwa w Unii Europejskiej, jest niezwykle istotna dla prawidłowego funkcjonowania rynku ubezpieczeniowego.”⁷ Należy dodać, że od 10 marca 2011 roku UFG stał się ośrodkiem informacji dla zakładów ubezpieczeń z Działu II-go. Będzie w posiadaniu bazy danych o liczbie wypadków, w jakich brało udział dane auto. Zakłady ubezpieczeń będą mogły podpisać z UFG umowę, na podstawie której będą sprawdzały potencjalnych klientów, aby dokonać uczciwej kalkulacji składki. Ma to bardzo duże znaczenie dla zakładów, gdyż szacuje się, że około 10% kierowców może oszukiwać na ulgach, co oczywiście niekorzystnie wpływa na wyniki finansowe zakładów ubezpieczeń⁸.

4. Rzecznik Ubezpieczonych

Ostatnią analizowaną instytucją zapewniającą sprawne funkcjonowanie rynku ubezpieczeń w Polsce jest Rzecznik Ubezpieczonych. Biuro Rzecznika Ubezpieczonych działa na podstawie ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o nadzorze ubezpieczeniowym i emerytalnym oraz Rzeczniku Ubezpieczonych (Dz. U. Nr 124, poz. 1153 i Nr 170, poz. 1651) oraz na podstawie Statutu Biura Rzecznika Ubezpieczonych zawartego w załączniku do zarządzenia nr 134

⁷ *Raport roczny 2009*, Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny, Warszawa 2010, s. 5.

⁸ Por. Z. Reda, *Baza nieuczciwych kierowców „Rzeczpospolita”*, 09 marca 2011, nr 8872.

Prezesa Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2003 r. w sprawie nadania statutu Biura Rzecznika Ubezpieczonych. Do Biura wpływają skargi od osób, które czują się niesprawiedliwie potraktowane przez zakłady ubezpieczeń. Jak wynika z danych, tylko w 2010 roku do Rzecznika Ubezpieczonych wpłynęło 1600 skarg dotyczących Działu I-go i 10339 skarg odnoszących się do Działu II-go⁹. Udział tych drugich wynosił 86,5% w ogólnej liczbie złożonych skarg w 2010 roku.

Tabela 5.

Tematyka skarg i zarzuty zawarte w skargach z zakresu ubezpieczeń gospodarczych, które wpłynęły do Rzecznika Ubezpieczonych w 2010 roku (procentowy udział)

Tematyka skarg	Zarzuty zawarte w skargach
Ubezpieczenia komunikacyjne – 55,8%	Spór co do wysokości przyznanego odszkodowania lub świadczenia – 33,0%
Ubezpieczenia na życie – 13,4%	Oddalenie roszczenia – 31,4%
Ubezpieczenie mienia – 10,0%	Opieszałość w postępowaniu odszkodowawczym – 15,1%
Ubezpieczenia OC (pozostałe) – 9,3%	Podwójne ubezpieczenie – 9,4%
Łączne sprawy nieprzekraczające 1% – 4,2%	Sposób naliczania, wysokość, zwrot, wezwanie do zapłaty, odmowa przejścia opłacania składek – 5,0%
Brak danych – 2,5%	Inne – 3,4%
Interpretacja przepisów ubezpieczeniowych – 1,8%	Łącznie sprawy nie przekraczające 1% – 2,7%
Ubezpieczenia NNW – 1,6%	
Ubezpieczenia budynków w gospodarstwach rolnych – 1,4%	

Źródło: opracowanie na podstawie: *Skargi kierowane do Rzecznika Ubezpieczonych dotyczące problematyki ubezpieczeń gospodarczych oraz zabezpieczenia społecznego w 2010 roku*, Rzecznik Ubezpieczonych, Warszawa 2011, s. 12, 14.

W tabeli 5 umieszczono dane dotyczące tematyki skarg i zarzutów zawartych w skargach z zakresu ubezpieczeń gospodarczych w 2010 roku. Wynika z nich, że najwięcej skarg, bo 55,8%, dotyczyło ubezpieczeń komunikacyjnych, 13,4% – ubezpieczeń na życie, trochę mniej skarg wpłynęło z tytułu ubezpieczenia mienia – 10,0%. Z kolei jeżeli chodzi o zarzuty zawarte w skargach, to 33,0% dotyczyło sporu co do wysokości przyznanego odszkodowania lub świadczenia, 31,4% dotyczyło oddalenia roszczenia, 15,1% to opieszałość w postępowaniu odszkodowawczym. Skargi z zakresu ubezpieczeń gospodar-

⁹ Por. *Skargi kierowane do Rzecznika Ubezpieczonych dotyczące problematyki ubezpieczeń gospodarczych oraz zabezpieczenia społecznego w 2010 roku*, Rzecznik Ubezpieczonych, Warszawa 2011, s. 8.

czych wpływały do Rzecznika Ubezpieczonych bezpośrednio od skarżących (79,8%), za pośrednictwem pełnomocników (19,1%) oraz za pośrednictwem innych podmiotów (1,1%)¹⁰.

Poprzez swoją działalność Rzecznik Ubezpieczonych w pewien sposób dyscyplinuje zakłady ubezpieczeń¹¹, a także chroni podmioty podpisujące z nimi umowy rozstrzygając sprawiedliwie wiele spornych kwestii. Świadczą o tym dane zawarte w tabeli 6 dotyczące wyników interwencji zakończonych w 2010 roku. Rzecznik w 2010 roku zakończył 7633 interwencji. Zasadność skargi uznano w przypadku 3008 spraw, co stanowiło 39,4% wszystkich zakończonych interwencji. W tym 205 należało do Działu I-go a 2803 do Działu II-go, co stanowiło odpowiednio 2,7% oraz 36,7%. Z kolei 125 skarg uznano w drodze wyjątku, co stanowiło 1,6% wszystkich zakończonych interwencji. W Dziale I uznano w ten sposób 42 sprawy (0,5%) a w Dziale II prawie o 100% więcej, bo aż 83 (1,1%). Na niekorzyść skarżących rozpatrzono 4500 spraw, co stanowiło aż 59,0%. W Dziale I negatywnie rozpatrzono 857 spraw (11,3%), w Dziale II 3643 (47,7%).

Tabela 6.

Wynik interwencji w sprawach z zakresu ubezpieczeń gospodarczych zakończonych w 2010 roku

Wynik interwencji	Liczba	%
Uznanie zasadności skargi	3 008	39,4
Dział I	205	2,7
Dział II	2 803	36,7
Uznanie w drodze wyjątku	125	1,6
Dział I	42	0,5
Dział II	83	1,1
Wynik negatywny	4500	59,0
Dział I	857	11,3
Dział II	3643	47,7
Ogółem	7 633	100,0

Źródło: *Skargi kierowane do Rzecznika Ubezpieczonych dotyczące problematyki ubezpieczeń gospodarczych oraz zabezpieczenia społecznego w 2010 roku*, Rzecznik Ubezpieczonych, Warszawa 2011, s. 16.

¹⁰ Por. *Skargi kierowane...*, op. cit., s. 9.

¹¹ Najwyższa Izba Kontroli w 2011 roku po przeprowadzeniu kontroli w zakładach ubezpieczeń odkryła wiele nieprawidłowości. Okazuje się, że niektóre zakłady stosują ponad tysiąc różnych wzorów umów ubezpieczeniowych, a prawie 40% ogólnych warunków ubezpieczenia było sformułowanych niezgodnie z prawem, do tego stosowano do nich własną interpretację. Patrz: M. Rzemek, *Co trzecie ubezpieczenie niezgodne z prawem*, „Rzeczpospolita”, 28 kwietnia 2011, nr 8914.

Z analizy danych wynika, że podmioty będące uczestnikami rynku ubezpieczeniowego więcej skarg kierują w sprawach dotyczących Działu II-go aniżeli Działu I-go. Wynika to zapewne z różnic występujących między tymi rodzajami ubezpieczeń, jakie oferowane są w ramach tych dwóch Działów, a także z tego, że w Dziale II występuje aż 18 różnych grup ubezpieczeń.

Podsumowanie

Przedmiotem niniejszego opracowania był rynek ubezpieczeń gospodarczych w Polsce, a problemem sprawność funkcjonowania instytucji ochrony konsumenta. Ubezpieczenia gospodarcze dzieli się na dwa działy. Pierwszy Dział dotyczy ubezpieczeń na życie, w którym wyodrębnia się pięć różnych grup. Dokonano analizy danych dotyczących zebranej składki przypisanej brutto przez zakłady ubezpieczeń z Działu I-go w latach 2006 – 2010 i zaobserwowano wzrost składki zebranej ogółem w 2010 roku w stosunku do 2006 roku o 49,05% z poziomu 21 035 608 tys. zł do poziomu 31 353 773 tys. zł. Świadczy to o wzrastającym zainteresowaniu społeczeństwa produktami z tego Działu. Produkty te z jednej strony zapewniają ochronę w przypadku śmierci, wypadku czy choroby, z drugiej – zabezpieczają naszą przyszłość. Autorka opracowania do podobnych wniosków doszła, jeżeli chodzi o analizę składki przypisanej brutto zebranej za pomocą sprzedaży produktów oferowanych w ramach osiemnastu grup Działu II-go dotyczącego pozostałych ubezpieczeń osobowych i majątkowych. Ogółem w 2010 roku w Dziale tym zebrano 22 238 838 tys. zł tj. o 38,49% więcej aniżeli w 2006 roku, kiedy to zebrano 16 058 088 tys. zł. Ubezpieczenia majątkowe mimo mniejszej zebranej składki ogółem cieszą się większą popularnością aniżeli życiowe, a różnica w poziomie składek zebranych ogółem wynika z tego, że umowy dotyczące Działu I-go są obciążone wyższą składką, gdyż np. w grupie drugiej i trzeciej obok elementu ryzyka występuje element kapitałowy. Jesteśmy społeczeństwem bardziej skłonny do zabezpieczenia swojego majątku niż życia¹². W sumie na rynku ubezpieczeń gospodarczych w 2010 roku funkcjonowały 63 zakłady ubezpieczeń.

W praktyce uczestnicy/klienci rynku ubezpieczeniowego napotykają na wiele trudności począwszy od niejasno sformułowanych ogólnych warunków ubezpieczenia do zakłóceń w wypłacie odszkodowania. Z jednej strony rynek ubezpieczeń dyscyplinowany jest przez jego uczestników poprzez np. niezawieranie nowej umowy z nierzetelnym ubezpieczycielem, z drugiej poprzez działalność instytucji kontrolno-ochronnych. W opracowaniu zajęto się działal-

¹² Por. D. Ostrowska, *Wolimy majątek od życia?*, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, 8 lipca 2008, nr 28.

nością trzech instytucji. Pierwszą z nich była Komisja Nadzoru Finansowego, która jest upoważniona do kontrolowania i nakładania kar pieniężnych jak i niepieniężnych między innymi na zakłady ubezpieczeń za różne naruszenia.

Jak wynika z danych od początku swojej działalności tj. od września 2006 roku do maja 2010 roku KNF nałożyła na rynek ubezpieczeń jedynie kary pieniężne o łącznej wysokości 1 975 000 zł. Naruszenia były różnorodne np. naruszenie art. 14 ust. 1 ustawy o ubezpieczeniach obowiązkowych. W związku z tym za niewypłacenie w ustawowym terminie odszkodowań z ubezpieczenia komunikacyjnego zakłady ubezpieczeń zostały ukarane kwotą 290 000 zł. Inne to np. naruszenie art. 146 ust. ustawy o działalności ubezpieczeniowej (kara została nałożona na jeden zakład w wysokości 500 000 zł) za dwukrotne posiadanie środków własnych w wysokości niższej niż margines wypłacalności. Na podkreślenie zasługuje fakt zwrócenia uwagi i nałożenia kary przez KNF na jedno z towarzystw ubezpieczeniowych za naruszenie art. 212 ustawy o działalności ubezpieczeniowej w zw. z naruszeniem umów ubezpieczenia, a dokładniej za wykonywanie działalności z naruszeniem zawartych umów ubezpieczenia poprzez dokonanie jednostronnej zmiany ogólnych warunków ubezpieczenia. Tym razem kara wyniosła 300 000 zł.

Kolejną omówioną instytucją był Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny wypłacający odszkodowania osobom poszkodowanym przez nieubezpieczonych właścicieli pojazdów oraz nieubezpieczonych rolników. Tylko w 2010 roku wartość wypłaconych odszkodowań i świadczeń z działalności podstawowej brutto wynosiła 49,12 mln zł.

Z kolei ostatnia omawiana instytucja tj. Rzecznik Ubezpieczonych zajmuje się rozpatrywaniem skarg od podmiotów pokrzywdzonych przez zakłady ubezpieczeń. Rzecznik w 2010 roku zakończył 7633 interwencje, przy czym zasadność skargi uznano w przypadku 3008 spraw, co stanowiło 39,4% wszystkich zakończonych interwencji. Dział II charakteryzował się wyższą liczbą skarg składanych przez klientów.

Wszystkie wymienione instytucje w pewien sposób dyscyplinują rynek ubezpieczeń gospodarczych, jednak z oceny działalności KNF można wyciągnąć pewien ważny wniosek - niektóre kary pieniężne powinny być znacznie wyższe, gdyż zakłady ubezpieczeń nagminnie naruszają przepisy prawa.

Bibliografia:

Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 4/2010, KNF, Warszawa 2011.

Ostrowska D., *Kapitał międzynarodowy a funkcjonowanie rynku finansowego w Polsce*, Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2011.

- Ostrowska D., *Na straży gospodarki*, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, 25 maja 2010, nr 21.
- Ostrowska D., *Wolimy majątek od życia?*, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, 8 lipca 2008, nr 28.
- Raport roczny 2009*, Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny, Warszawa 2010.
- Reda Z., *Baza nieuczciwych kierowców* „Rzeczpospolita”, 09 marca 2011, nr 8872.
- Rzemek M., *Co trzecie ubezpieczenie niezgodne z prawem*, „Rzeczpospolita”, 28 kwietnia 2011, nr 8914.
- Skargi kierowane do Rzecznika Ubezpieczonych dotyczące problematyki ubezpieczeń gospodarczych oraz zabezpieczenia społecznego w 2010 roku*, Rzecznik Ubezpieczonych, Warszawa 2011.
- Zadrożna E., *Zakład ubezpieczeń na życie jako instytucja zabezpieczenia kapitałowego*, (w:) Ekspansja rynku usług finansowych w układzie instytucjonalnym, red. D. Ostrowska, Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2009.
- http://www.knf.gov.pl/Images/kary_KNF_wg_naruszen_23-05-11_tcm75-25457.pdf
21 maja 2011.
- <http://www.ufg.pl/documents/10156/10561/Sprawozdanie+z+IV+kwarta%C5%82+2010+r>
26 maja 2011.
- <http://www.ufg.pl/documents/10156/10561/Sprawozdanie+za+IV+kwartal+2008+r.pdf>
26 maja 2011.
- <http://www.ufg.pl/documents/10156/10561/%28Microsoft+Word+-+Wyniki+za+4+kw+2007.pdf>
26 maja 2011.
- http://www.knf.gov.pl/o_nas/komisja/index.html 24 maja 2011.
- http://www.knf.gov.pl/Images/kary_KNF_wg_naruszen_23-05-11_tcm75-25457.pdf
21 maja 2011.

Streszczenie

W referacie dokonano analizy funkcjonowania rynku ubezpieczeń gospodarczych tj. Działu I-go i II-go w latach 2006-2010. Na rynku tym występują pewne zakłócenia destabilizujące ten rynek, co w konsekwencji niekorzystnie odbija się na całej gospodarce. Na rynku tym działają instytucje kontrolno-ochronne dyscyplinujące ten rynek takie jak np. Komisja Nadzoru Finansowego, Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny oraz Rzecznik Ubezpieczonych.

Summary

INSTITUTIONS OF CONSUMER PROTECTION ON THE BUSINESS INSURANCE MARKET

The article presents the outcome of analyses of business (commercial) insurance market of 1st and 2nd divisions for the years 2006-2010. This particular market is characterized with certain destabilizing distortions, which eventually detrimentally impact the whole of economy. The business (commercial) insurance market is determined by the supervising-protecting institutions such as: Polish Financial Supervision Authority, Insurance Guarantee Fund, The Polish Insurance Ombudsman.

TRANSFERY FINANSOWE POMIĘDZY UNIĄ EUROPEJSKĄ A POLSKĄ W WARUNKACH CZŁONKOSTWA

Wprowadzenie

1 maja 2004 roku to dzień kiedy Polska wstąpiła do Wspólnoty Europejskiej i tym samym dostała wielką szansę na przyspieszony rozwój społeczno-gospodarczy. Kraje członkowskie o niskim poziomie PKB otrzymują największą pulę środków pieniężnych, których celem jest podniesienie konkurencyjności wśród pozostałych krajów należących do Unii Europejskiej (m. in. na rozwój rolnictwa, infrastruktury, szkolnictwa, kultury oraz wymiaru bezpieczeństwa).

Istotnym elementem wpływającym na efektywność prowadzonej unijnej polityki jest mechanizm przepływów środków z Unii do Polski. Dlaczego po wprowadzeniu w latach 2004-2006 oraz 2007-2013 mechanizmy przepływu środków unijnych w Polsce nadal są tak mało skuteczne? Czy w obecnym okresie programowania transfer finansowy środków pochodzących z Unii nadal musi sprawiać trudności?

Pracę podzielono na *dwie części*, w których wykorzystano metodologię porównawczą polegającą na komparacji obydwu mechanizmów zarówno z okresu programowania 2004-2006 - nazywanym mechanizmem Prefinansowania - jak i z okresu 2007-2013 - nazywanym mechanizmem Płatności. W dziale *Zakończenie i wnioski* zaproponowano udoskonalenia.

1. Przepływ środków europejskich – Mechanizm Prefinansowania

Polska wstąpiła do Wspólnoty Europejskiej w trakcie trwania tzw. III Międzyinstytucjonalnego Porozumienia (Perspektywy Finansowej 2000-2006). Utworzony w Polsce, pod koniec roku 2004, mechanizm przepływu środków

* mgr Wioleta Lidia Pawlik – doktorantka w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.

unijnych został nazwany „Prefinansowanie”¹. Jako instytucje uczestniczące w tym systemie określono: państwowe jednostki budżetowe, państwowe osoby prawne działające w formie agencji (np. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości), jednostki samorządu terytorialnego.

Ważnym aspektem mechanizmu przekazywania środków unijnych w Polsce jest fakt, iż środki na Prefinansowanie stanowią publiczne rozchody (wyплаты) i przychody (spłaty), ponieważ są włączone do budżetu państwa. Rezultat – obciążenie państwa (uruchamianie środków „krajowych”) oraz sztuczne pokazywanie przychodów państwowych (refundacja z Unii Europejskiej). Aktami wykonawczymi do ustawy są rozporządzenia Ministra Finansów² w sprawie przekazywania, zwrotu oraz spłat środków na Prefinansowanie. Określają one tryb i terminy przekazywania środków z budżetu państwa, dokumenty niezbędne do przekazywania, jak również wysokość oprocentowania danej pożyczki³.

¹ Podstawowym aktem prawnym jest ustawa z dnia 26 listopada 1998 r. o finansach publicznych (tj. Dz. U. Nr 15, poz. 148 z późn. zm.) zmieniona w dniu 16 kwietnia 2004 r., do której dodano przepisy określające zakres i działanie mechanizmu Prefinansowania. Następnie, w dniu 30 czerwca 2005 r., weszła w życie kolejna ustawa o finansach publicznych (Dz. U. Nr 249, poz. 2104 z późn. zm.), w której artykuł 4 ust. 1 pkt 5 określa Prefinansowanie jako pożyczki udzielone na finansowanie przejściowe zadań realizowanych z udziałem środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej. Art. 30g do 30l określają, jakie jednostki mogą ubiegać się o środki na prefinansowanie.

² Rozporządzenie MF z dnia 6 września 2004 r. w sprawie przekazywania i zwrotu środków na prefinansowanie Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw. Rozporządzenie MF z dnia 10 września 2004 r. w sprawie przekazywania i zwrotu środków na prefinansowanie Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich. Rozporządzenie MF z dnia 2 września 2004 r. w sprawie przekazywania i zwrotu środków na prefinansowanie Sektorowego Programu Operacyjnego Transport. Rozporządzenie MF z dnia 30 września 2004 r. w sprawie przekazywania i zwrotu środków na prefinansowanie Sektorowego Programu Operacyjnego „Rybołówstwo i przetwórstwo ryb”. Rozporządzenie MF z dnia 14 lipca 2005 r. w sprawie przekazywania i zwrotu środków na prefinansowanie Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich”. Rozporządzenie MF z dnia 13 września 2004 r. w sprawie przekazywania i zwrotu środków na prefinansowanie Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego. Rozporządzenie MF z dnia 30 sierpnia 2004 r. w sprawie przekazywania i zwrotu środków na prefinansowanie Sektorowego Programu Operacyjnego Pomoc Techniczna. Rozporządzenie MF z dnia 1 czerwca 2006 r. w sprawie przekazywania i zwrotu środków na prefinansowanie projektów Programów Inicjatywy Wspólnotowej INTERREG III A. Rozporządzenie MF z dnia 22 września 2004 r. w sprawie przekazywania i zwrotu środków na prefinansowanie operacyjnego Programu Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL dla Polski 2004-2006. Rozporządzenie MF z dnia 27 września 2006 r. w sprawie przekazywania i zwrotu środków na prefinansowanie projektów wspieranych przez Fundusz Spójności.

³ Każda pożyczka posiada indywidualny termin rozliczenia, ale nie może być dłuższa niż okres programowania.

Środki przyznawane są w formie oprocentowanych⁴ pożyczek, ale z wyjątkiem pożyczek dla państwowych jednostek budżetowych oraz samorządów wojewódzkich wypełniających zadania związane ze zwalczaniem bezrobocia. Środki dla potencjalnych beneficjentów pochodziły z budżetu państwa i stanowiły pożyczkę o charakterze pomostowym⁵, przeznaczoną na realizację projektów/działań współfinansowanych z funduszy strukturalnych oraz Funduszu Spójności⁶.

Realizacja projektów/działań współfinansowanych z budżetu Unii Europejskiej wymagała przejściowego sfinansowania całości lub większej części wydatków na realizację projektu bądź działania ze środków własnych beneficjenta. Zwrot części wcześniej poniesionych i udokumentowanych wydatków następowała na zasadzie refundacji ze środków budżetu Unii Europejskiej. Rezultat - obciążenie danej jednostki w związku z wcześniejszym poniesieniem wydatku.

W celu otrzymania środków w okresie finansowania 2000-2006 z UE w ramach Prefinansowania należało spełnić podstawowe warunki:

- 1) podpisać przez Jednostki Sektora Finansów Publicznych (JSFP) umowę o pożyczkę z budżetu państwa (25%),
- 2) podpisać przez JSFP umowę o dofinansowanie projektu/działania ze środków UE (85%),

⁴ Pożyczka ze środków budżetu państwa podlegała oprocentowaniu, które oparte jest na stawce bazowej równej stopie rentowności 52-tygodniowych bonów skarbowych z ostatniego przetargu przeprowadzonego w miesiącu poprzedzającym dany kwartał kalendarzowy. Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP) – 0,02, Sektorowy Program Operacyjny Rozwój Zasobów Ludzkich (SPO RZL) – 0,02, Sektorowy Program Operacyjny Transport (SPO T), Fundusz Spójności – 0,75, Sektorowy Program Operacyjny Rybołówstwo i Przetwórstwo Ryb (SPO RiPR), Sektorowy Program Operacyjny Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich (SPO-ROL), INTERREG IIIA – 0,25, Program Operacyjny Pomoc Techniczna (PO PT), EQUAL – 0,00).

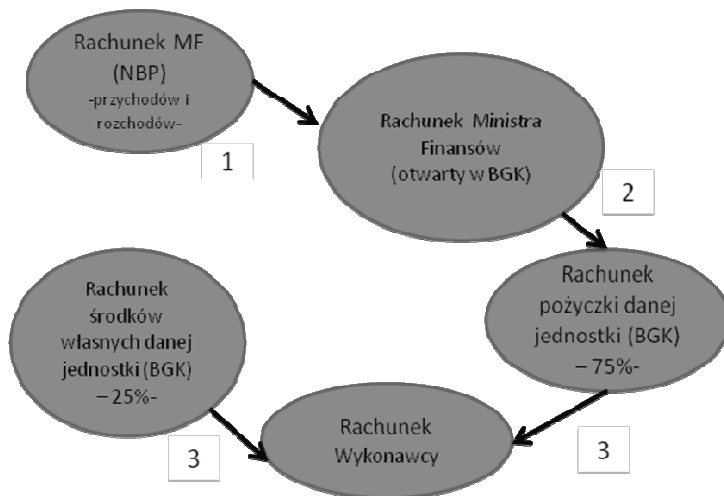
⁵ Jeśli organizacja prowadzi projekt, na który otrzymała dofinansowanie, ale opóźnia się wpłata kolejnej raty, to wówczas w ramach przepływów finansowych tego projektu, organizacja traci płynność finansową, czyli nie jest w stanie opłacić swoich zobowiązań projektowych. Ale jednocześnie na podstawie podpisanej umowy ma zapewnione dofinansowanie na pokrycie zatwierdzonego budżetu projektu (oczywiście przy spełnieniu szeregu kryteriów). Stąd utrata płynności finansowej jest chwilowa i spłata ewentualnej pożyczki zaciągniętej na pokrycie chwilowej „dziury finansowej” w tym przypadku jest gwarantowana kolejnymi wpłatami w ramach projektu. Pożyczkę taką można nazwać pomostową, gdyż tworzy swojego rodzaju „most finansowy” między wpłatami kolejnych rat dotacji, zapewniając ciągłość realizacji projektu.

⁶ Patrz: J. Uryga, W. Magielski, I. Bienias, *Środki unijne – klasyfikacja, funkcjonowanie, ewidencja i rozliczanie*, Wydawnictwo ODDK, Gdańsk 2007, s. 14 oraz C. Kosikowski, *Prawo finansowe w Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2008, s. 137.

- 3) otworzyć rachunek w BGK,
- 4) dokonać płatności przez BGK na podstawie otrzymanej od pożyczkobiorcy faktury lub dokumentu księgowego o równoważnej wartości dowodowej wraz z poleceniem dokonania zapłaty,
- 5) zachować przy każdej płatności odpowiedni udział środków współfinansowania UE oraz udziału krajowego - zgodnie z umową dofinansowania,
- 6) przekazywać do BGK uaktualniony harmonogram w celu zapewnienia środków na rachunku BGK (rezultat – w przypadku rezygnacji z transzy środków przez daną jednostkę, środki na rachunku BGK pozostawały niewykorzystane).

Poniżej przedstawiony wykres nr 1 przedstawia mechanizm uruchamiania środków dla uprawnionych instytucji.

Wykres 1. **Schemat przepływu środków mechanizmu Prefinansowania – wypłata pożyczki (cyfry stanowią kolejność przekazywania środków)**



Źródło: Wykonanie własne na podstawie ustawy o finansach publicznych z dnia 30 czerwca 2005 r. (Dz. U. Nr 249, poz. 2104 z późn. zm.)

Po uruchomieniu środków z rachunku bankowego Ministra Finansów, zwanego rachunkiem przychodów i rozchodów Budżetu Państwa (otwarty w Narodowym Banku Polskim), środki były przekazywane na rachunek Ministra Finansów (otwarty w Banku Gospodarstwa Krajowego) i dalej rozdyspono-

wane zgodnie ze złożonym przez jednostki harmonogramem zapotrzebowania na środki.

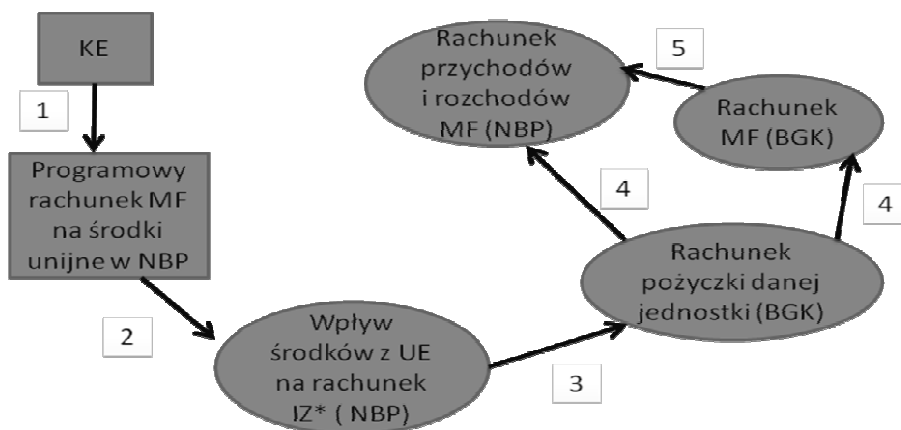
W mechanizmie Prefinansowania dokonanie spłat było dość skomplikowane, a mianowicie spłaty zaciągniętych pożyczek były dokonywane z rachunków programowych (np. w ramach SPO WKP) otwartych w NBP na podstawie wniosków o płatność, złożonych do Instytucji Zarządzającej, gdzie następnie środki przekazywane były na rachunek Instytucji Zarządzającej danym programem operacyjnym⁷.

Kolejnym krokiem było:

- przekazywanie środków na rachunek pożyczki (otwarty w BGK) danej jednostki (np. JSFP) a następnie na rachunek Ministra Finansów przychodów i rozchodów Budżetu Państwa (NBP).
- bądź bezpośrednio (pożyczki dla innych ministerstw, agencji) na rachunek przychodów i rozchodów Budżetu Państwa (NBP).

Bardziej obrazowo mechanizm spłaty pożyczek przedstawia wykres nr 2.

Wykres 2. Schemat przepływu środków mechanizmu Prefinansowania – spłata pożyczki (cyfry stanowią kolejność spłat środków)



* Instytucja Zarządzająca – np. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Źródło: Wykonanie własne na podstawie ustawy o finansach publicznych z dnia 30 czerwca 2005 r. (Dz. U. Nr 249, poz. 2104 z późn. zm.)

⁷ Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi nadzorowało Sektorowy Program Operacyjny Rybołówstwo i Przetwórstwo Ryb, Sektorowy Program Operacyjny Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego oraz Rozwój Obszarów Wiejskich. Natomiast Ministerstwo Rozwoju Regionalnego nadzorowało pozostałe programy operacyjne.

W trakcie działania mechanizmu Prefinansowania, pojawiały się liczne trudności, które wpłynęły na konstrukcję nowego mechanizmu dla perspektywy finansowej na lata 2007-2013.

Pierwszym napotkanym problemem działania mechanizmu przepływu środków unijnych w okresie 2004-2006 było składanie przez pożyczkobiorców niepoprawnie lub niekompletnie wypełnionych wniosków na przyznanie pożyczki. Kolejnym pojawiającym się błędem był brak spójności pomiędzy wnioskiem o dofinansowanie a harmonogramem przekazywania transz. Często kwota, o którą wnioskuje pożyczkobiorca, była różna niż w ww. dokumentach. Zdarzało się, że we wniosku i harmonogramie brakowało pieczętek lub podpisów osoby upoważnionej oraz wielokrotnie pojawiały się błędy rachunkowe. W celu uniknięcia błędów natury formalnej konieczne było poinformowanie pożyczkobiorcy o zaistniałej niezgodności a następnie wytłumaczenie, w jaki sposób powinien być wypełniony wniosek tak, aby spełniał wymogi formalne.

W czasie trwania umowy częstym problemem było niedotrzymywanie przez pożyczkobiorców określonych w umowie terminów. Dochodziło do zdarzeń, że pożyczkobiorcy zapominali przysyłać zaktualizowane harmonogramy lub też informacji o braku zmian w harmonogramie. Równie powszechne było niedostarczenie comiesięcznych sprawozdań z wykorzystania środków czy niedołączanie dokumentów potwierdzających poniesione wydatki. Niedopałnienie obu warunków umowy powodowało wstrzymanie przekazywania transz pożyczki do czasu przesłania informacji dotyczącej harmonogramu oraz sprawozdania z wykorzystania środków.

Najprostszym i najbardziej efektywnym sposobem pozbycia się powyższych trudności było utrzymywanie ciągłego kontaktu z pożyczkobiorcami, jak również dołożenie wszelkich starań, aby pożyczkobiorcy byli w pełni poinformowani o swoich obowiązkach, a na to potrzebny jest czas. Dlatego w perspektywie finansowej na lata 2007-2013 mechanizm przepływu środków został uproszczony.

2. Przepływ środków europejskich – Mechanizm Płatności

W roku 2010 został wprowadzony nowy system nazwanym mechanizmem Płatności⁸, który miał za zadanie usprawnienie przekazywania środków pomiędzy

⁸ Zgodnie z nową ustawą o finansach publicznych (Dz. U. 157 poz. 1240 tj) z dnia 27 sierpnia 2009 r., oraz ustawą z dnia 27 sierpnia 2009 – Przepisy wprowadzające ustawę o finansach publicznych (Dz. U. Nr 157 poz. 1241) oraz z Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 17 grudnia 2009 roku w sprawie płatności w ramach programów finansowanych z udziałem środków europejskich.

instytucjami i utrzymywania większej kontroli przepływów środków europejskich.

W ramach budżetu państwa wyodrębniony został budżet środków europejskich, którego bankową obsługę zapewnia BGK. Jego rolą jest przekazywanie środków finansowych z otwartego w BGK rachunku Ministra Finansów, na podstawie zleceń płatności składanych przez uprawnione instytucje - na rzecz beneficjentów. Środki w ramach nowego mechanizmu pochodzą z Europejskiego Funduszu Społecznego, Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej oraz Finansowego Instrumentu Orientacji Rybołówstwa⁹, które nie podlegają zwrotowi alokacji z pomocy udzielanej przez państwa członkowskie.

Sporządzany przez Ministerstwo Finansów roczny plan dochodów i podlegających refundacji wydatków przeznaczonych na realizację programów finansowanych z udziałem środków europejskich zwany jest Budżetem Środków Europejskich¹⁰ (BSE).

W budżecie tym ujmuje się¹¹:

- dochody z tytułu realizacji programów finansowanych z udziałem środków europejskich (załącznik do ustawy budżetowej),
- wydatki na realizację programów finansowanych z udziałem środków europejskich w części podlegającej refundacji (załącznik do ustawy budżetowej).

Różnica pomiędzy dochodami a wydatkami budżetu środków europejskich stanowi odpowiednio nadwyżkę budżetu środków europejskich albo deficyt budżetu środków europejskich.

W celu otrzymania środków niezbędne było:

1. Zawarcie przez BGK odpowiedniej umowy z każdą z instytucji upoważnionych przez dysponentów części budżetowej (ministerstwa). Umowy regulują zasady współpracy w zakresie obsługi środków unijnych (wzór został określony przez Ministra Finansów).

⁹ W Polsce powstały: Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko, Program Operacyjny Kapitał Ludzki, Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej i 16 Programów Operacyjnych (wojewódzkich). Więcej patrz: M. Jankowska, A. Sokół, A. Wicher, *Fundusze Unii Europejskiej dla Przedsiębiorców 2007-2013*, Wydawnictwo CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2009, s.43.

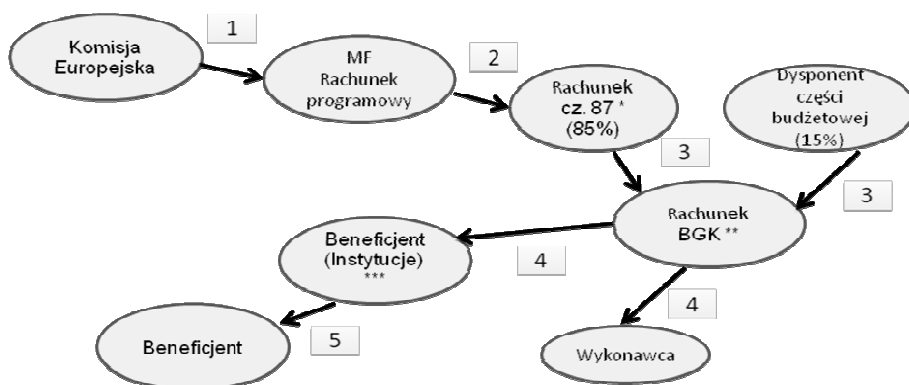
¹⁰ Z wyłączeniem środków przeznaczonych na realizację projektów PO PT.

¹¹ Wydatki budżetu środków europejskich ujmuje się w ustawie budżetowej w podziale na części i działy, rozdziały, paragrafy.

2. Złożenie zlecenia płatności w portalu komunikacyjnym BGK - ZLECENIA¹² zgodnie z Terminarzem płatności¹³ (zlecenie płatności powinno być wystawione przez instytucję, z którą beneficjent zawarł umowę o dofinansowanie projektu. Jednakże w przypadku gdy projekt realizuje instytucja zarządzająca lub instytucja pośrednicząca będąca zarządem województwa lub przez zarząd województwa upoważniona, zlecenia płatności są wystawiane przez zarząd województwa). Poza elektroniczną formą zlecenia płatności BGK nie wymaga kopii dokumentów stanowiących podstawę dla dokonania płatności. Rezultat – zdecydowanie mniejsza ilość pomyłek.
3. Wpisanie przez dysponenta danej części budżetowej na listę instytucji składających dyspozycje w systemie BGK ZLECENIA.

Poniżej przedstawiony został wykres nr 3 obrazujący uruchamianie środków unijnych dla okresu programowania 2007-2013.

Wykres 3. Schemat przepływu środków w ramach mechanizmu Płatności – wypłata środków (cyfry stanowią kolejność przekazywania środków)



* pomocniczy rachunek bankowy w złotych do obsługi finansowej dochodów budżetu środków europejskich

** rachunek bankowy w złotych do obsługi płatności w ramach programów finansowanych z udziałem środków europejskich.

*** przepływ środków bezpośrednio czy za pomocą instytucji - w zależności od podpisanej umowy o dofinansowanie

Źródło: wykonanie własne na podstawie Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 17 grudnia 2009 roku w sprawie płatności w ramach programów finansowanych z udziałem środków europejskich.

¹² System zapewnia odpowiednie parametry techniczne potrzebne do obsługi wszystkich wskazanych przez MF i właściwych ministrów podmiotów uprawnionych do składania zleceń. Rejestracja i zatwierdzanie zleceń płatności jest zabezpieczone loginem, hasłem, kartą mikroprocesorową i szyfrowaniem.

¹³ Terminarz jest ustalony na rok kalendarzowy i ogłoszony na stronie internetowej BGK (www.bgk.com).

Środki z Komisji Europejskiej¹⁴ są przekazywane na rachunek programowy¹⁵, z którego następnie zgodnie z zapotrzebowaniem przesyłanym przez BGK (po odliczeniu zwrotów oraz anulowanych zleceń z poprzedniego terminu zapotrzebowania) środki są przekazywane na rachunek cz. 87 (rachunek bankowy dochodów budżetu środków europejskich). Kolejnym etapem jest przekazywanie środków na rachunek bankowy środków europejskich, z którego środki przekazywane są do instytucji (z którą została podpisana umowa o dofinansowanie) i dalej do beneficjenta lub bezpośrednio do wykonawcy/ beneficjenta.

W przypadku mechanizmu Płatności, który działa w Polsce już ponad 2 lata, również pojawiły się liczne trudności, takie jak:

- uruchomienie środków z rachunków programowych otwartych w NBP na rachunek dochodów (jeden dzień roboczy) a następnie przekazanie środków na rachunek wydatków (drugi dzień), co w rezultacie powoduje zbyt długą drogę przepływu środków,
- mimo wprowadzenia systemu BGK ZLECENIA często dochodziło do pomyłek wpisywania do systemu (błędny program operacyjny, część, paragraf, rozdział), co skutkowało błędnymi danymi w sprawozdaniach dot. wykorzystanych środków,
- częste prośby instytucji o uruchomienie dodatkowych środków poza Terminem płatności (z powodu braku łączności z serwerem BGK ZLECENIA, braku autoryzacji drugiego podpisu lub „znalazła się dodatkowa faktura do zapłaty”).

Zakończenie i wnioski

Na podstawie przeprowadzonej analizy należy stwierdzić, iż pożyczki na Prefinansowanie stanowiły ogromną szansę dla jednostek planujących inwestycje, lecz nie posiadających wystarczających środków własnych. Jednakże sam mechanizm sprawiał problemy, które zostały po części wyeliminowane dopiero w mechanizmie Płatności. Dzięki mechanizmowi nowej perspektywy (2007-2013) możliwe jest lepsze korzystanie z szans, jakie daje Polsce przynależność do Unii Europejskiej, oraz większa kontrola przepływu środków. Wprowadzenie systemu obsługującego płatności BGK na podstawie zlecenia

¹⁴ Środki z refundacji z poprzednich lat są stale przekazywane z Komisji Europejskiej na rachunki programowe (EURO) przeznaczonych do obsługi finansowej środków pochodzących z budżetu UE w ramach Nowej Perspektywy Finansowej 2007-2013.

¹⁵ Rachunek prowadzony w walucie Euro.

opartego na rozwiązaniach bankowości elektronicznej umożliwi dysponentom poszczególnych części budżetowych nielimitowany czas dostępu do portalu rejestrującego zlecenia oraz znacznie upraszcza i przyspiesza procedurę składania dyspozycji płatniczych. Poza elektroniczną formą zlecenia płatności BGK nie wymaga kopii dokumentów stanowiących podstawę dla dokonania płatności, co było wielkim problemem w mechanizmie poprzedniej perspektywy finansowej i miało wpływ na otrzymanie i wykorzystanie środków.

Pomimo wszystkich udoskonaleń warto zwrócić uwagę, iż w obydwu mechanizmach środki otrzymane z Komisji Europejskiej trafiają na rachunek Narodowego Banku Polskiego a stamtąd są transferowane do BGK. Rezultat - dłuższy czas przepływu środków do BGK (i otrzymania środków przez potencjalnego beneficjenta). Zatem warto się zastanowić, aby wszystkie działania przepływu środków unijnych przejął jeden bank. Kolejnym ważnym aspektem jest wprowadzenie większej ilości płatności dla beneficjentów niż 4 razy w miesiącu¹⁶, czy też wprowadzenie większej kontroli dysponentów części budżetowej, jak i innych opiekunów projektów. Jako przykład można przytoczyć *Centrum Systemów Informatycznych Ochrony Zdrowia*, które miało przygotować informatyczną rewolucję w administrowaniu służbą zdrowia, jednak zostało wykrytych wiele nieprawidłowości (przy przetargach, fałszowanie podpisów), co grozi utratą 712 mln złotych¹⁷. Czy stać Polskę na tak wielką utratę dodatkowej puli środków? Czy nie należy dołożyć wszelkich starań, aby środki, które otrzymujemy od Unii Europejskiej wykorzystać bardziej efektywnie? Dlaczego? Może jednym z powodów jest fakt, iż w okresie programowania 2014-2020 Polska ma otrzymać największą ze wszystkich krajów Unii pulę środków - szkoda utracić ponad 80 mld euro.

Bibliografia:

- Chączyński J., Nowakowska A., Przygodzki Z., *Region i jego rozwój w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2012.
- Jankowska M., Sokół A., Wicher A., *Fundusze Unii Europejskiej dla Przedsiębiorców 2007-2013*, Wydawnictwo CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2009.

¹⁶ Patrz na *Terminarz płatności środków europejskich na rok 2012*, strona internetowa Banku Gospodarstwa Krajowego, <http://www.bgk.pl/o-systemie-bgk-zlecenia/terminarz-płatności-srodkow-europejskich>. 5.01.2012 r. Oczywiście w umowie pomiędzy BGK a MF jest wzmianka o możliwości dokonania dodatkowej płatności ale jest bardzo czasochłonne ponieważ należy uruchomić całą maszynę procedur jak w przypadku zapotrzebowania wg Terminarza.

¹⁷ Więcej na ten temat <http://zdrowie.dziennik.pl/aktualności/artykuły/373893,zamiast-cyfryzacji-służby-zdrowia-jest-wielki-skandal-sledztwo-trwa.html> z dnia 5.01.2012 r.

Kosikowski C., *Prawo finansowe w Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2008.

Uryga J., Magielski W., Bienias I., *Środki unijne – klasyfikacja, funkcjonowanie, ewidencja i rozliczanie*, Wydawnictwo ODDK, Gdańsk 2007.

Akty prawne

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 30 września 2005 roku w sprawie przekazywania i zwrotu środków na prefinansowanie Sektorowego Programu Operacyjnego Rybołówstwo i Przetwórstwo Ryb (Dz. U. 221, poz. 2246).

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10 września 2004 roku w sprawie przekazywania i zwrotu środków na prefinansowanie Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich (Dz. U. Nr 234, poz. 2122).

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 2 września 2004 roku w sprawie przekazywania i zwrotu środków na prefinansowanie Sektorowego Programu Operacyjnego Transport (Dz. U. Nr 202, poz. 2069).

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 14 lipca 2005 roku w sprawie przekazywania i zwrotu środków na prefinansowanie Sektorowego Programu Operacyjnego Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego oraz Rozwój Obszarów Wiejskich (Dz. U. Nr 144, poz. 1209).

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 lipca 2004 roku w sprawie przekazywania i zwrotu środków na prefinansowanie Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw (Dz. U. Nr 202, poz. 2070).

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 13 września 2004 roku w sprawie przekazywania i zwrotu środków na prefinansowanie Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (Dz. U. Nr 208, poz. 2123).

Ustawa budżetowa na lata 2004-2010.

Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 roku o finansach publicznych (Dz.U. Nr 249, poz. 2104 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz. U. 157 poz. 1240 tj).

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 – Przepisy wprowadzające ustawę o finansach publicznych (Dz. U. Nr 157 poz. 1241).

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 17 grudnia 2009 roku w sprawie płatności w ramach programów finansowanych z udziałem środków europejskich oraz przekazywania informacji dotyczących tych płatności.

Inne

Klinger K., Gielewska A. *Wielki skandal. Pada kluczowy projekt za setki milionów złotych*, <http://zdrowie.dziennik.pl/aktualnosci/artykuly/373893,zamiast-cyfryzacji-sluzby-zdrowia-jest-wielki-skandal-sledztwo-trwa.html> (stan na 5 stycznia 2012 r.)

Streszczenie

Od 1 maja 2004 roku Polska dostała niezwykłą szansę na rozwój między innymi poprzez otrzymanie wielkiej puli środków. Ważnym aspektem efektywnego wykorzystania środków unijnych jest również ich mechanizm przepływu. W pracy swojej, za pomocą metody porównawczej, przedstawiłam dwie możliwości transferu środków - poczynając od Komisji Europejskiej po beneficjenta. Ukazane zostały problemy mechanizmów Prefinansowania i Płatności oraz wskazane możliwości ich rozwiązania. Co w rezultacie może mieć to wpływ na jeszcze bardziej efektywniejsze wykorzystanie środków unijnych.

Summary

FINANCIAL TRANSFERS BETWEEN THE EU AND POLAND AS A MEMBER STATE

Since 1 May 2004 Poland has received an extraordinary opportunity to develop, for instance by receiving a considerable amount of subsidies. An important aspect of the effective use of EU funds is the mechanism of their flow. In my work, using the comparative method, I present two possibilities for the transfer of funds – from the European Commission to the beneficiary. The problems of Pre-financing and Payment mechanisms are shown and possible solutions identified. As a result EU funds can be used in a more efficient way.

SPECYFIKA POTENCJAŁU LUDNOŚCIOWEGO MIAST POSTWOJEWÓDZKICH

Wprowadzenie

Ustawa z dnia 24 lipca 1998 r. o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa¹ zrewolucjonizowała podział terytorialny Rzeczypospolitej Polskiej. Oznaczała ona odejście od 49 województw na rzecz 16. Wprowadziła trzystopniowy podział administracyjny, reaktywując powiaty zarówno ziemskie jak i grodzkie. Zmieniła również perspektywy rozwoju poszczególnych miast, z jednej strony wyodrębniając miasta, którym pozostawiono status miast wojewódzkich, z drugiej zaś strony stawiając nowe wyzwania miastom, które ten status utraciły.

Spośród miast wojewódzkich status swój utrzymały: Białystok, Gdańsk, Katowice, Kielce, Kraków, Lublin, Łódź, Olsztyn, Opole, Poznań, Rzeszów, Szczecin, Warszawa, Wrocław i Zielona Góra. W przypadku województwa kujawsko – pomorskiego zastosowano podział wojewódzkich ośrodków administracyjnych pomiędzy Bydgoszcz i Toruń, stąd w niniejszym opracowaniu przyjęto, że oba te miasta mają status wojewódzki.

Pozostałe miasta będące siedzibami województw po reformie administracyjnej z 1975 roku otrzymały status powiatów grodzkich, z wyjątkiem Ciechanowa, Piły i Sieradza. Wałbrzych utracił status powiatu grodzkiego z dniem 01.01.2003 r. (Dz. U. Nr 191, poz.1594 z 2002 r.).

* dr Artur Płoński - *Urząd Statystyczny w Białymstoku; Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. prof. Edwarda F. Szczepanika w Suwałkach.*

Artykuł jest efektem prac zespołu badawczego kierowanego przez autora, działającego przy Suwalskim Oddziale Urzędu Statystycznego w Białymstoku.

¹ Dz. U. z dnia 28 lipca 1998 r.

Jednym z podstawowych czynników warunkujących rozwój gospodarczy i społeczny danego miasta, jego politykę finansową oraz warunki funkcjonowania działających w nim przedsiębiorstw jest potencjał ludnościowy, wyznaczający zasób i jakość podstawowego czynnika produkcji jakim jest praca. Celem niniejszej pracy jest identyfikacja trendów zmian ludnościowych w miastach postwojewódzkich.

Wstępna analiza danych pozwoliła na sformułowanie hipotezy mówiącej o znaczeniu wielkości badanego miasta dla siły i kierunku zmian demograficznych w nim zachodzących.

Analizę liczby ludności oparto o ilość osób zameldowanych na 31 grudnia badanego roku. Analiza struktury wieku opiera się na podziale na ludność w wieku przedprodukcyjnym, produkcyjnym i poprodukcyjnym i obliczona została na podstawie osób faktycznie zamieszkałych w badanych miastach na dzień 31 grudnia badanego roku.

Wszelkie analizy oparto na danych GUS.

1. Zmiany ludności według zameldowania na dzień 31 grudnia badanego roku

Miasta postwojewódzkie są bardzo zróżnicowane pod względem ilości mieszkańców. Na dzień 31.12.1998 r. najmniejsze z nich (Sieradz) liczyły 45 715 osób, a największe (Częstochowa) 254 953 osób, czyli ponad pięciokrotnie więcej. W badanym okresie ludność miast postwojewódzkich spadła o 4,05% (ponad 126 tysięcy mieszkańców), jednak spadek ten nie był jednorodny, jeżeli chodzi o poszczególne miasta. Największego spadku procentowego doświadczył Wałbrzych (-12%), z kolei ludność Leszna wzrosła o niemal 3%².

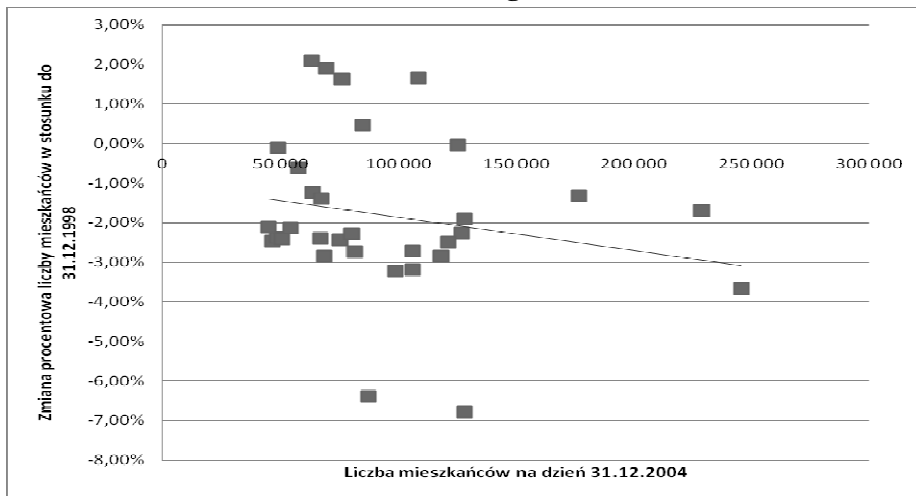
Powstaje więc pytanie, czy zjawisko spadku liczby mieszkańców uzależnione było od wielkości poszczególnych miast. Wykres 1 prezentuje rozrzut zmiennej opisującej zmianę procentową liczby mieszkańców w okresie od 31 grudnia 1998 roku do 31 grudnia 2004 r. w odniesieniu do wielkości badanego miasta.

W okresie od grudnia 1998 do grudnia 2004 ludność miast postwojewódzkich spadła o 2,07 %. Średnia zmiana procentowa wyniosła -1,82%, odchylenie standardowe populacji wyniosło 0,02, co stanowi jedynie 1,1% średniej. Mediana osiągnęła poziom -2,27%, co oznacza, że większa część

² Opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych: www.stat.gov.pl.

badanych miast odnotowała spadek ilości mieszkańców większy niż średnia. Istotnym dla badanej hipotezy jest analiza korelacji pomiędzy zmianą procentową liczby mieszkańców a wielkością badanego miasta. Współczynnik korelacji liczony pomiędzy zmianą procentową liczby mieszkańców a ludnością badanych miast w roku 2004 wyniósł $(-0,2)$, co znajduje potwierdzenie w linii trendu przedstawionej na wykresie, a współczynnik korelacji liczony w stosunku do liczby mieszkańców w roku 1998 wyniósł $(-0,24)$. Oznacza to, że statystycznie miasta postwojewódzkie o większej ilości mieszkańców doświadczyły większego procentowego spadku ludności.

Wykres 1. **Zmiana procentowa liczby mieszkańców miast postwojewódzkich w latach 1998 - 2004 w stosunku do wielkości danego miasta**

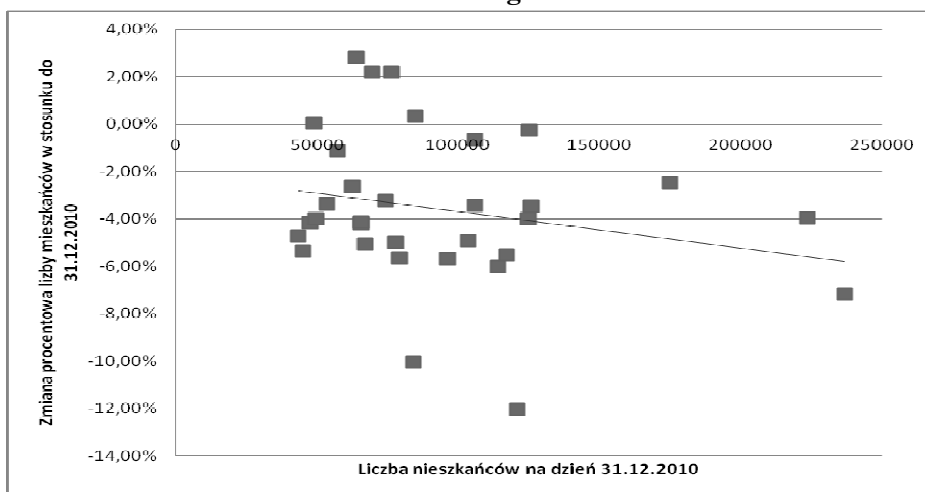


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, (Bank Danych Lokalnych www.stat.gov.pl).

W dalszych latach zaobserwowany trend nasilił się, co pokazuje wykres 2. Liczba mieszkańców miast postwojewódzkich spała w latach 1998 – 2010 o 5,05%. Średni spadek wyniósł $-3,58\%$, odchylenie standardowe badanej populacji wyniosło 0,03, co daje 0,9% średniej. Mediana osiągnęła poziom $-4,01\%$, co oznacza, tak jak w okresie poprzednim, że większość badanych miast zanotowała spadki wyższe niż spadek średni. Pogłębiła się też nieco ujemna zależność pomiędzy zmianą liczby mieszkańców a wielkością badanego miasta. Współczynniki korelacji liczone jak w okresie poprzednim wyniosły odpowiednio $-0,23$ dla ilości mieszkańców z grudnia 2010, co obrazuje

zamieszczona na wykresie linia trendu oraz $-0,29$ dla ilości mieszkańców z grudnia 1998.

Wykres 2. Zmiana procentowa liczby mieszkańców miast postwojewódzkich w latach 1998 - 2010 w stosunku do wielkości danego miasta



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS (Bank Danych Lokalnych www.stat.gov.pl).

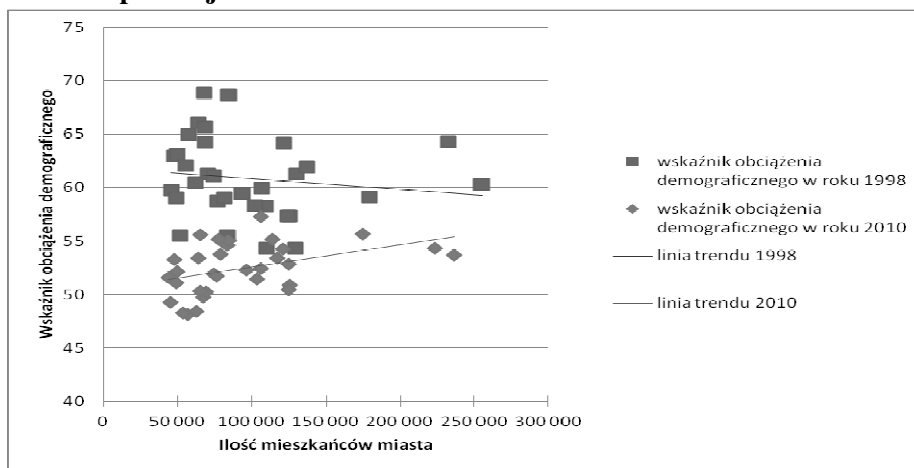
Analiza powyższych danych wykazuje, że otrzymane wyniki charakteryzują się dość wysokim skupieniem (bardzo niskie w stosunku do wartości średnich odchylenie standardowe populacji), medianą niższą w obu przypadkach niż średnia oraz widoczną i rosnącą wraz z upływem czasu ujemną zależnością pomiędzy wielkością badanych miast a zmianą ich ludności, co potwierdza przyjętą w pracy hipotezę. Oprócz analizy zmian ogółu ludności w miastach postwojewódzkich również istotna jest, ze względu na wpływ na potencjał gospodarczy badanych miast, analiza zmian w strukturze ludności je zamieszkującej, która zostanie przedstawiona w dalszej części opracowania.

2. Zmiany obciążenia demograficznego ludnością w wieku nieprodukcyjnym w miastach postwojewódzkich w latach 1998-2010

Wskaźnik obciążenia demograficznego, liczony jako ilość osób w wieku nieprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym, wskazuje ile osób muszą utrzymać osoby w wieku produkcyjnym. Im ten wskaźnik jest wyższy, tym obciążenie demograficzne jest większe. Analizując dane dotyczące struktury

wiekowej mieszkańców miast postwojewódzkich łatwo zauważyć duże zróżnicowanie. W roku 1998 wskaźnik ten przyjmował wartości od 54,29 osoby do 68,87 osoby, z kolei w roku 2010 przyjął wartości w przedziale od 48,11 do 59,95. Hipoteza postawiona w niniejszym opracowaniu wymaga weryfikacji związku pomiędzy wysokością wskaźnika i jego zmianami a wielkością badanych miast. Wykres 3 przedstawia rozkład wskaźnika obciążenia demograficznego w roku 1998 oraz 2010 w odniesieniu do ilości mieszkańców badanych miast odpowiednio w roku 1998 i 2010.

Wykres 3. Rozkład wskaźnika obciążenia demograficznego w latach 1998 i 2010 w odniesieniu do wielkości poszczególnych miast postwojewódzkich



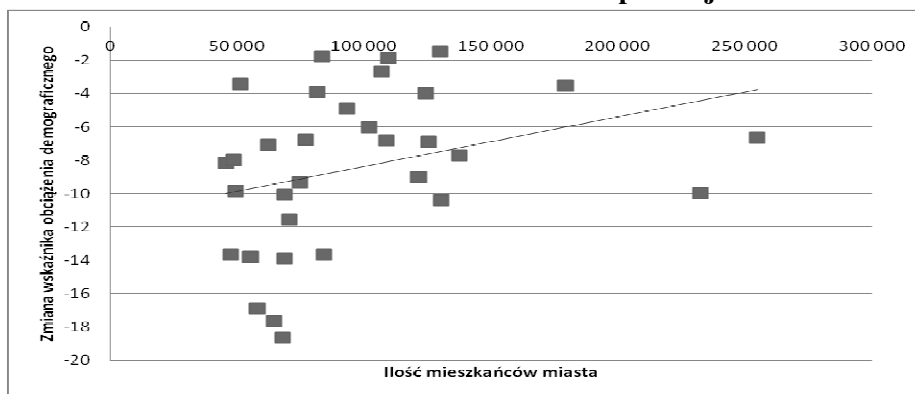
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (Bank Danych Lokalnych www.stat.gov.pl).

Przedstawione powyżej obserwacje wskaźnika obciążenia demograficznego ukazują dwa podstawowe zjawiska dostrzegalne już na pierwszy rzut oka. Po pierwsze, wartość wskaźnika w całej populacji spadła (analiza szczegółowa wskazuje na spadek w przypadku wszystkich badanych miast). Po drugie, nastąpiło odwrócenie obserwowanego trendu, co oznacza, że spadek wskaźnika nie był jednorodny dla wszystkich badanych miast. W roku 1998 średnia wartość badanego wskaźnika wyniosła 60,86 osoby w wieku nieprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym, odchylenie standardowe badanej populacji wyniosło 3,7, co stanowi ok. 6,1% średniej, a więc populacja charakteryzuje się dosyć dużym skupieniem. Mediana wyniosła 60,38, czyli nieco poniżej średniej. Współczynnik korelacji pomiędzy wysokością wskaźnika a wielkością badanych miast wyniósł -0,14 co potwierdza niewielki ujemny trend. W roku

2010 średnia wartość wskaźnika spadła do poziomu 52,43 przy odchyleniu standardowym rzędu 2,23 (4,4 % średniej) i medianie na poziomie 52,36 niemal równej średniej, co oznacza dalsze skupienie zaobserwowanych wyników i niemal symetryczny ich rozkład. Analiza korelacji pomiędzy wysokością wskaźnika a wielkością badanych miast potwierdza odwrócenie zaobserwowanego wcześniej trendu. Współczynnik korelacji wyniósł 0,41 w roku 2010, co oznacza występowanie znaczącego trendu dodatniego pomiędzy badanymi wielkościami. Innymi słowy w roku 2010 zaobserwowano znaczący wzrost wskaźnika obciążenia demograficznego wraz z wielkością poszczególnych miast.

Zaobserwowane procesy potwierdza analiza zmiany współczynnika obciążenia demograficznego w badanym okresie w zależności od wielkości miasta postwojewództwskiego pokazana na wykresie 4.

Wykres 4. Zmiana wskaźnika obciążenia demograficznego w latach 1998-2010 w odniesieniu do wielkości miast postwojewództwskich



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (Bank Danych Lokalnych www.stat.gov.pl).

Średnia zmiana wskaźnika obciążenia demograficznego zaobserwowana w badanym okresie w miastach postwojewództwskich wyniosła -8,43 osoby, przy odchyleniu standardowym badanej populacji rzędu 4,63, co stanowi niemal 55% średniej i oznacza duże zróżnicowanie badanej zmiennej. Mediana wyniosła -7,84, co oznacza, że większość badanych miast odnotowała spadki wskaźnika większe niż średnia. Analizowana zmienna odznacza się również wyraźnym trendem dodatnim obrazowanym przez współczynnik korelacji pomiędzy zmianą wskaźnika a wielkością badanych miast rzędu 0,32, co oznacza, że miasta o mniejszej ilości mieszkańców odnotowały większy

spadek badanego wskaźnika. Jest to szczególnie widoczne dla miast do 200 tys. mieszkańców, dla których to miast współczynnik korelacji wyniósł 0,48.

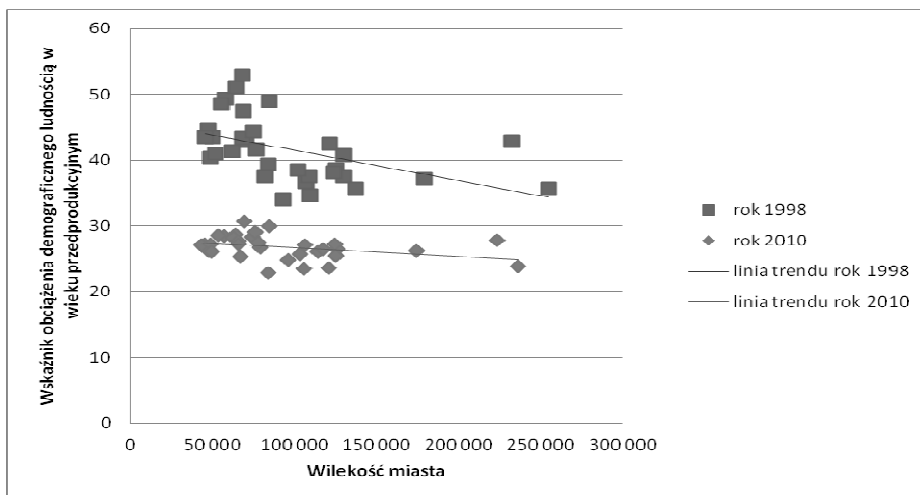
Spadek wskaźnika obciążenia demograficznego na ogół interpretuje się jako pozytywny w krótkim okresie, jednak w długim okresie oprócz samej dynamiki wskaźnika konieczna jest analiza struktury obciążenia demograficznego. Jeżeli spadek obciążenia wynika ze zmniejszenia udziału ludności w wieku przedprodukcyjnym, a przy tym zachodzi zjawisko zwiększania się udziału ludności w wieku poprodukcyjnym, wówczas taki spadek należy interpretować jako długookresowe zagrożenie, oznacza on bowiem starzenie się ogółu mieszkańców miasta i pomimo obecnego zmniejszania się obciążenia demograficznego można się spodziewać jego wzrostu w przyszłości.

3. Zmiany obciążenia demograficznego ludnością w wieku przedprodukcyjnym (do 17 roku życia) w miastach postwojewódzkich w latach 1998-2010

Ludność w wieku nieprodukcyjnym dzieli się na dwie grupy: ludność w wieku przedprodukcyjnym obejmującą osoby do 17 roku życia oraz ludność w wieku poprodukcyjnym, obejmującą osoby w wieku emerytalnym. Analiza zmian obciążenia demograficznego ludnością w wieku przedprodukcyjnym oparta została na analizie wskaźnika ukazującego ilość osób w wieku przedprodukcyjnym przypadających na 100 osób w wieku poprodukcyjnym. Podobnie jak w przypadku obciążenia demograficznego ogółem badany wskaźnik wykazywał duże zróżnicowanie pod względem wysokości. W roku 1998 jego wartości mieściły się przedziale od 34,1 osoby do 52,93 osoby. W roku 2010 przyjmował wartości od 22,87 do 30,68. Wartość badanego wskaźnika w roku 1998 i 2010 dla badanej populacji w odniesieniu do ilości mieszkańców badanych miast pokazuje wykres 5.

W roku 1998 wartość średnia badanego wskaźnika wyniosła 41,65 osoby przy odchyleniu standardowym badanej populacji na poziomie 4,85, co stanowi 11,6% średniej i oznacza dosyć znaczne rozproszenie wyników. Mediana osiągnęła poziom 41,21 nieznacznie niższy od średniej. Zaobserwowano również dosyć znaczący trend ujemny pomiędzy wielkością badanego wskaźnika a ilością mieszkańców badanych miast. Współczynnik korelacji pomiędzy wysokością wskaźnika a wielkością miasta wyniósł -0,48, co oznacza, że ilość osób w wieku przedprodukcyjnym przypadających na 100 osób w wieku produkcyjnym była istotnie wyższa w miastach mniejszych.

Wykres 5. Wskaźnik obciążenia demograficznego ludnością w wieku przedprodukcyjnym w miastach postwojewódzkich w latach 1998 i 2010 w stosunku do wielkości miast

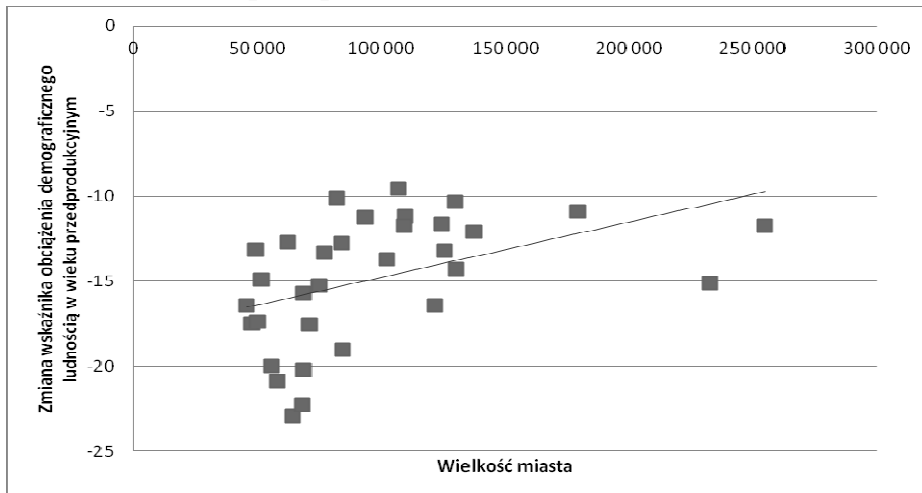


Źródło: pracowanie własne na podstawie danych GUS (Bank Danych Lokalnych www.stat.gov.pl).

Nieco inaczej przedstawiają się wyniki zaobserwowane w 2010 roku. W przypadku wszystkich miast postwojewódzkich zaobserwowano spadek wskaźnika, którego średnia wartość wyniosła 26,81, a odchylenie standardowe populacji spadło do poziomu 1,8, co stanowi 6,7% średniej i oznacza znaczne zbliżenie wyników do średniej w porównaniu z rokiem 1998. Mediana osiągnęła poziom 27,09 i jest nieco wyższa niż średnia. Zmniejszeniu uległa zaobserwowana w 1998 roku siła ujemnego trendu. Współczynnik korelacji spadł do poziomu -0,34. Oznacza to, że spadek badanego wskaźnika był silniejszy w miastach o mniejszej ilości mieszkańców, co znajduje potwierdzenie w danych przedstawionych na wykresie 6.

Średnia zmiana badanego wskaźnika w latach 1998-2010 wyniosła -14,85 przy odchyleniu standardowym populacji na poziomie 3,64, co stanowi niemal 25% średniej i oznacza istotne rozproszenie badanych wyników. Mediana osiągnęła poziom -13,99, a więc większość miast postwojewódzkich doświadczyła mniejszego spadku wskaźnika niż średnia. Zidentyfikowano silny trend dodatni pomiędzy wysokością zmiany wskaźnika a wielkością badanych miast. Współczynnik korelacji pomiędzy tymi zmiennymi wyniósł 0,45, co oznacza, że miasta większe doświadczyły mniejszego spadku osób w wieku przedprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym.

Wykres 6. **Zmiana wskaźnika obciążenia demograficznego ludnością w wieku przedprodukcyjnym w stosunku do wielkości miasta**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (Bank Danych Lokalnych www.stat.gov.pl).

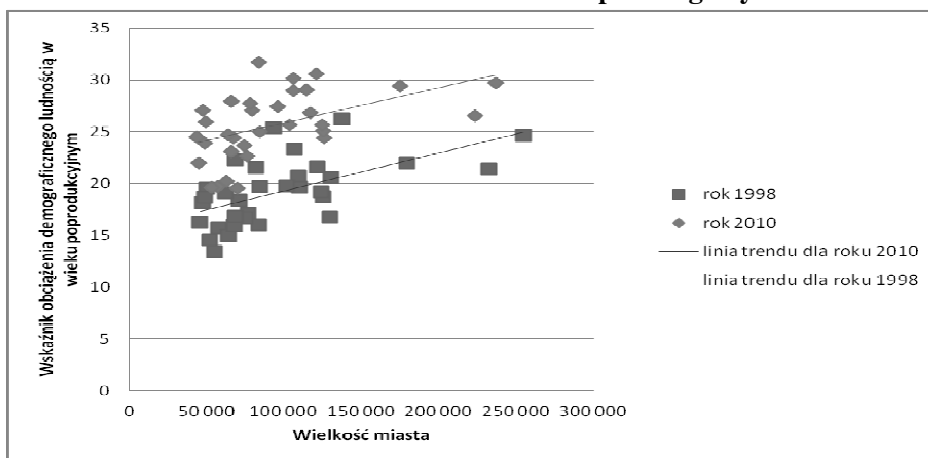
W oparciu o powyższe dane można sformułować hipotezę mówiącą, że miasta mniejsze dużo bardziej negatywnie pod względem struktury wieku mieszkańców odczuły odebranie statusu stolicy województw. Zjawisko to można tłumaczyć następująco: w miastach o mniejszej ilości mieszkańców napływ ludzi wywołany możliwością rozwoju kariery w instytucjach wojewódzkich oraz towarzyszących im usługach stanowił znaczny odsetek ludności. Ludność decydująca się na migracje zazwyczaj należy do niższych przedziałów wiekowych, stąd lepsza pod tym względem sytuacja miast mniejszych w 1998 roku. Po reformie terytorialnej miasta te doświadczyły procesów przeciwnych, stąd większy w nich spadek współczynnika obciążenia demograficznego ludnością w wieku przedprodukcyjnym. Przyjęcie takiej interpretacji wymaga jednak dalszych szczegółowych badań.

Interesującym zagadnieniem w świetle zmian potencjału demograficznego miast postwojewódzkich jest pytanie, czy spadkowi wskaźnika obciążenia demograficznego ogółem oraz spadkowi wskaźnika demograficznego ludnością w wieku przedprodukcyjnym towarzyszy także spadek wskaźnika obciążenia demograficznego ludnością w wieku poprodukcyjnym.

4. Zmiany obciążenia demograficznego ludnością w wieku poprodukcyjnym w miastach postwojewódzkich w latach 1998-2010

Podobnie jak w przypadku pozostałych wskaźników obciążenia demograficznego, wskaźnik obciążenia ludnością w wieku poprodukcyjnym liczony jako ilość osób w wieku poprodukcyjnym przypadających na 100 osób w wieku produkcyjnym wykazywał duże zróżnicowanie. W roku 1998 jego wartości wahały się od 13,42 do 26,21 osoby. W roku 2010 zaobserwowane poziomy wskaźnika występowały w przedziale od 19,55 do 31,71 osoby. Wartość badanego wskaźnika w roku 1998 i 2010 dla badanej populacji w odniesieniu do ilości mieszkańców badanych miast obrazuje wykres 7.

Wykres 7. Rozkład wskaźnika obciążenia demograficznego ludnością w wieku poprodukcyjnym w miastach postwojewódzkich w latach 1998 i 2010 w odniesieniu do wielkości poszczególnych miast

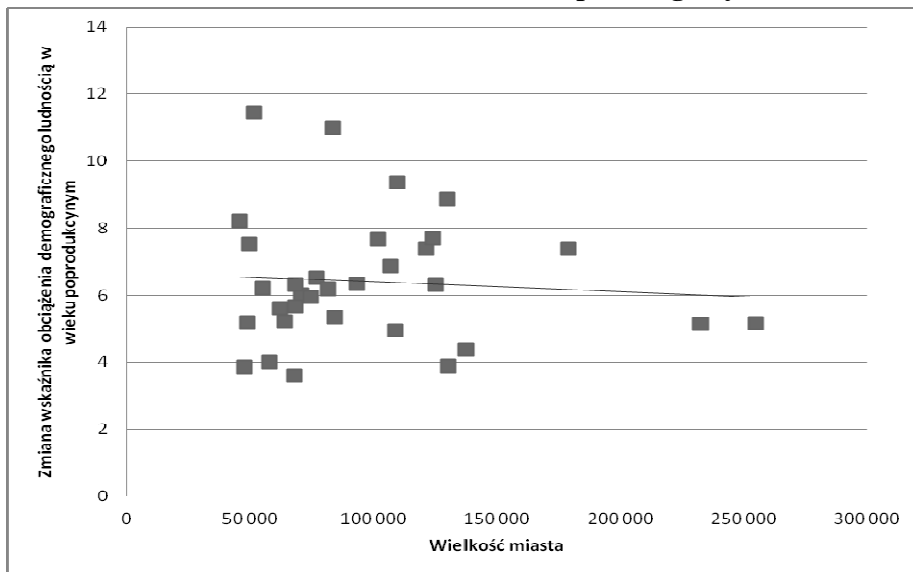


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (Bank Danych Lokalnych www.stat.gov.pl).

Analiza wskaźnika obciążenia demograficznego ludnością w wieku poprodukcyjnym wskazuje, że obciążenie to nie tylko nie spada wraz ze spadkiem poprzednich wskaźników, ale zdecydowanie rośnie. W roku 1998 wartość średnia badanego wskaźnika wyniosła 19,21 osoby przy odchyleniu standardowym populacji rzędu 3,12, co stanowi 16% średniej. Mediana wyniosła 19,13. Zaobserwowano również zdecydowany trend wzrostowy wskaźnika wraz ze wzrostem wielkości badanych miast. Współczynnik korelacji pomiędzy wysokością wskaźnika a wielkością badanego miasta wyniósł aż 0,58, co oznacza,

że statystycznie im większe miasto postwojewódzkie tym wyższe demograficzne obciążenie ludnością w wieku poprodukcyjnym. Upoważnia to do postawienia hipotezy o tym, że miasta większe, z bardziej rozbudowaną infrastrukturą, stanowią atrakcyjniejszą dla osób w podeszłym wieku alternatywę zamieszkania. Weryfikacja tak postawionej hipotezy wymaga jednak głębszej analizy migracji w układzie wiekowym. W roku 2010 średnia wartość wskaźnika wyniosła 25,62 osoby przy odchyleniu standardowym populacji 3,23 stanowiącym 13% średniej, co oznacza, że wraz z upływem czasu następuje coraz większe skupienie wartości wskaźnika wokół średniej. Mediana wyniosła 25,64, czyli rozkład zmiennej jest niemal symetryczny względem średniej. Widoczny w roku 1998 dodatni trend został zachowany. Współczynnik korelacji pomiędzy wysokością wskaźnika a ilością mieszkańców danego miasta w 2010 pozostał na wysokim poziomie, osiągając wielkość 0,49. Należy w tym miejscu zauważyć, że współczynnik korelacji liczony dla wskaźnika w 2010 i wielkości miasta w roku 1998 jest jeszcze wyższy i wynosi 0,51, co może oznaczać, że dla zmian struktury obciążenia demograficznego istotniejsza jest wielkość miasta przed wprowadzeniem reformy administracyjnej.

Wykres 8. **Zmiana wskaźnika obciążenia demograficznego ludnością w wieku poprodukcyjnym w miastach postwojewódzkich w latach 1998 - 2010 w stosunku do wielkości poszczególnych miast**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (Bank Danych Lokalnych www.stat.gov.pl).

Stażość zaobserwowanego dodatniego trendu nadprzestrzeni badanych lat oznacza, że zmiany wskaźnika, jakkolwiek bardzo dynamiczne (od 3,61 do 11,46), nie są skorelowane z wielkością miasta. Znajduje to potwierdzenie w danych empirycznych przedstawionych na wykresie 8.

Średnia zmiana w badanym okresie wyniosła 6,41 przy odchyleniu standardowym populacji rzędu 1,88, stanowiącym 29% średniej. Mediana wyniosła 6,2, co wskazuje, że większość miast postwojewódzkich odnotowała mniejszy wzrost wskaźnika niż średnia. Widoczny jest nieznaczny trend ujemny pomiędzy zmianą wskaźnika a wielkością miasta, wskazujący, że w miastach mniejszych wskaźnik rósł nieco szybciej. Jednak siła tego trendu jest znikoma, co znajduje potwierdzenie w analizie współczynnika korelacji pomiędzy badanymi zmiennymi, który wyniósł zaledwie -0,08.

Podsumowanie

Analiza danych dotyczących mieszkańców miast postwojewódzkich wykazuje szereg kluczowych procesów w nich zachodzących. Większość z miast postwojewódzkich (z wyjątkiem pięciu) zanotowała w badanym okresie spadek liczby mieszkańców. Spadek ten połączony był ze spadkiem wskaźnika obciążenia demograficznego ludnością w wieku nieprodukcyjnym, co samo w sobie stanowi zjawisko ekonomicznie korzystne. Spadek obciążenia demograficznego był jednak we wszystkich przypadkach spowodowany znaczącym spadkiem wskaźnika obciążenia demograficznego ludnością w wieku przedprodukcyjnym, co w połączeniu z zanotowanym we wszystkich miastach postwojewódzkich wzrostem wskaźnika obciążenia ludnością w wieku poprodukcyjnym (emerytalnym) oznacza pogorszenie potencjału demograficznego miast i obrazuje starzenie się ich społeczeństw.

We wszystkich badanych przypadkach, z wyjątkiem wzrostu wskaźnika obciążenia demograficznego ludnością w wieku poprodukcyjnym, odnotowano istotny związek pomiędzy tempem zachodzących zmian a wielkością badanych miast. Miasta o mniejszej ilości mieszkańców odnotowały statystycznie mniejszy spadek liczby mieszkańców, większy spadek obciążenia demograficznego ogółem oraz większy spadek obciążenia ludnością w wieku przedprodukcyjnym. Poza tym w roku 1998 charakteryzowały się wyższym obciążeniem demograficznym ogółem (trend ten jednak uległ odwróceniu w roku 2010), wyższymi wartościami obciążenia ludnością w wieku przedprodukcyjnym (co pomimo dużych spadków utrzymało się również w roku 2010) oraz statystycznie

niższym obciążaniem demograficznym ludnością w wieku poprodukcyjnym (trend ten utrzymał się również w roku 2010).

Analiza wykazała, że wielkość miast postwojewódzkich miała istotne znaczenie dla tempa zachodzących zmian, nie wpłynęła jednak na ich kierunek.

Podsumowując zaobserwowane kierunki zmian, należy stwierdzić, że pomimo różnego ich tempa w poszczególnych miastach, sytuacja demograficzna miast postwojewódzkich uległa od wprowadzenia reformy organizacji terytorialnej państwa znacznemu pogorszeniu.

Bibliografia:

- Bank danych lokalnych GUS - www.stat.gov.pl/bank.
- Ludność, ruch naturalny i migracje w woj. podlaskim w 2010 r.*, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 2011.
- Miasta w liczbach 1999-2000*, GUS- US Poznań, Warszawa 2002.
- Miasta w liczbach 2003-2004*, GUS- US Poznań, Warszawa 2006.
- Miasta w liczbach 2005-2006*, GUS- US Poznań, Warszawa 2008.
- Miasta w liczbach 2007-2008*, GUS- US Poznań, Warszawa 2010.
- Województwo podlaskie w 1998 r.*, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 1999.
- Rocznik Statystyczny Województwa Podlaskiego*, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 2000.
- Rocznik Statystyczny Województwa Podlaskiego*, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 2001.
- Rocznik Statystyczny Województwa Podlaskiego*, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 2002.
- Rocznik Statystyczny Województwa Podlaskiego*, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 2003.
- Stan i ruch naturalny ludności w województwie dolnośląskim w 2010 r.*, US we Wrocławiu, Wrocław 2011.
- Województwo Podlaskie podregiony, powiaty, gminy*, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 2004.
- Województwo Podlaskie podregiony, powiaty, gminy*, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 2005.
- Województwo Podlaskie podregiony, powiaty, gminy*, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 2006.
- Województwo Podlaskie podregiony, powiaty, gminy*, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 2007.
- Województwo Podlaskie podregiony, powiaty, gminy*, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 2008.
- Województwo Podlaskie podregiony, powiaty, gminy*, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 2009.
- Województwo Podlaskie podregiony, powiaty, gminy*, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 2010.

Streszczenie

W artykule poddano analizie statystycznej zmiany demograficzne zachodzące w ludności miast postwojewódzkich po wprowadzeniu reformy administracyjnej z roku 1998. Celem przeprowadzonej analizy jest identyfikacja trendów zachodzących zmian oraz weryfikacja hipotezy mówiącej o znaczeniu wielkości miasta dla tempa i kierunku zaobserwowanych procesów demograficznych.

*Summary***DEMOGRAPHIC CHANGES IN TOWNS WHICH LOST THEIR
VOIVODSHIP'S CAPITAL STATUS**

The article shows statistic analyses of population of towns which lost their Voivodship's capital status during the administration reform in 1998. The aim of the paper is identifying of trends taking place in the population and verifying hypothesis of the influence of the town size on demographic changes and their directions.

WYKORZYSTANIE INSTRUMENTU OPCJI REALNEJ NA POTRZEBY OCENY EFEKTYWNOŚCI PROJEKTÓW ZWIĄZANYCH Z EKSPLOATACJĄ NIERUCHOMOŚCI

Wprowadzenie

Wybór tematyki pracy był podyktowany coraz większym zainteresowaniem branży nieruchomości nowymi technikami oceny eksploatacji nieruchomości. Szczególnie poszukiwane są te, które traktują ryzyko jako cechę pożądaną, dzięki czemu wartość bardziej ryzykownych przedsięwzięć może wzrastać, a nie maleć, co przy wykorzystaniu standardowych metod oceny efektywności nieruchomości jest częstą regułą. Celem publikacji jest przedstawienie rzadko stosowanego instrumentu opcji realnej w ocenie projektów dotyczących eksploatacji nieruchomości. Pomimo iż technika ta funkcjonuje głównie w sektorze finansów, zdaniem autorów publikacji, można ją również z powodzeniem stosować na gruncie zarządzania nieruchomościami.

1. Ryzyko związane z przyszłym wykorzystaniem nieruchomości

Funkcjonowanie w coraz bardziej konkurencyjnym otoczeniu wymusza na właścicielach nieruchomości konieczność wykorzystania nowoczesnych sposobów zarządzania tego typu obiektami. Osiąganie korzyści, zwłaszcza finansowych, uwarunkowane jest wieloma czynnikami: efektywnością bieżącego zarządzania obiektem, odpowiednimi działaniami konserwacyjnymi, remontowymi czy modernizacyjnymi. Właściwe nakreślenie celu wykorzystania nieruchomości i dążenie do jego realizacji przy określonych kosztach, poziomie jakości oraz ramach czasowych pozwala, aby tego rodzaju przedsięwzięcia kończyły się sukcesem.

* prof. dr hab. Wojciech Popławski, mgr Tomasz Janicki - Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu.

Aby to było możliwe, istotnym elementem staje się sporządzenie trafnego planu zarządzania nieruchomością, który stanowić powinien podstawę pracy zarządcy nieruchomości. Tego rodzaju biznesplan, koncentrujący się w głównej mierze na analizie stanu prawnego, technicznego, otoczenia nieruchomości oraz analizie ekonomiczno-finansowej, a w konsekwencji na ustaleniu różnych wariantów usprawnień, staje się kompleksowym źródłem informacji o nieruchomości i zbiorem perspektyw dalszego funkcjonowania obiektu.

Jednym z najistotniejszych elementów planu przyszłego wykorzystania nieruchomości jest analiza ekonomiczno-finansowa obiektu. Przyjmuje się, iż powinna ona określać przede wszystkim:¹

- 1) koszt eksploatacji nieruchomości,
- 2) budżet sprawozdawczy nieruchomości z ostatnich 3 lat,
- 3) przepływy pieniężne z nieruchomości w ciągu ostatnich 3 lat,
- 4) budżet nieruchomości i przepływy pieniężne na bieżący rok,
- 5) finansowanie nieruchomości (ocena spłat kredytów itp.),
- 6) opłacalność użytkowania nieruchomości opartą na systemie wskaźników,
- 7) szacunek wartości nieruchomości.

Wykonawca planu, posiadający wiedzę na temat kształtowania się kosztów związanych z wykorzystywaniem tego zasobu w przeszłości, najczęściej jest w stanie dokładnie określić szacunki dotyczące trzech pierwszych wyżej wymienionych wskaźników. Istotnym czynnikiem, który także należy brać pod uwagę, są odchylenia od planów, tzn. różnica między tym co zostało zaplanowane a faktycznym wykonaniem. Uwzględnienie poziomu odchyłeń pozwala z wyższą dokładnością określić kształtowanie się najważniejszych parametrów (kosztów, przychodów, itp.) w bliższej przyszłości. Jednakże niektóre przedsięwzięcia bezpośrednio powiązane z wykorzystywaniem nieruchomości są realizowane nie na przestrzeni kilku lub kilkunastu miesięcy, lecz lat. W konsekwencji tworzone plany zarządzania tego rodzaju obiektami powinny być oparte na bardziej dogłębnych analizach i szacunkach. Konieczność uwzględnienia odpowiednich metod oceny kształtowania się w długim okresie tych wskaźników, a zarazem całego przedsięwzięcia, związana jest także z ogromnym zróżnicowaniem wykorzystywania nieruchomości w celach zarobkowych. Opieranie się tylko i wyłącznie na własnym doświadczeniu może nie przynieść wymiernych efektów, jeśli obiekt będzie eksploatowany w ramach nietypowego przedsięwzięcia. Co więcej, doświadczenie jednej osoby (często właściciela obiektu)

¹ H. Gawron, *Przygotowanie planu zarządzania nieruchomością*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008, s. 64.

może okazać się niewystarczające przy formułowaniu planu zagospodarowania wielu nieruchomości lub mienia charakteryzującego się dużą powierzchnią użytkową (np. galerie handlowe, domy towarowe, itp.). Nie oznacza to jednak, że przy niewielkich obiektach analiza przychodów i wydatków nie stwarza problemów. Wiele trudności dostarcza zwłaszcza zróżnicowanie sposobów kalkulowania i rozliczania powyższych kategorii oraz ich prognozowanie.

Dla konkretnej nieruchomości, która z założenia powinna generować zyski dla właściciela, przygotowuje się często całą gamę informacji dotyczących przyszłych przychodów, kosztów eksploatacji obiektu czy efektów finansowych, aby w ten sposób minimalizować prawdopodobieństwo niepowodzenia inwestycji. Głównym problemem staje się dość duże ryzyko przyjęcia zbyt optymistycznych rezultatów, czego wynikiem może być duża zmienność sytuacji na rynku nieruchomości bądź spadek koniunktury dotyczący również branży nieruchomości. Aby jak najlepiej dokonać oszacowania przyszłych wskaźników ekonomicznych dla danego obiektu warto zastosować odpowiednie metody oceny tego rodzaju przedsięwzięć.

2. Standardowe metody oceny efektywności nieruchomości

Do oceny długookresowej efektywności nieruchomości przyjęło się stosować standardowe miary ekonomiczno-finansowe w postaci NPV i IRR. Parametr NPV definiowany jest jako wartość bieżąca netto (wartość zakumulowana netto, wartość obecna netto). Stanowi on różnicę pomiędzy zdyskontowanymi przepływami pieniężnymi a nakładami początkowymi i jest wyrażony wzorem:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0$$

gdzie:

- NPV - wartość bieżąca netto,
- CF_t - przepływy gotówkowe w okresie t ,
- r - stopa dyskonta,
- I_0 - nakłady początkowe,
- t - kolejne okresy (najczęściej lata) eksploatacji inwestycji.

Z kolei wskaźnik IRR uwzględnia zmiany wartości pieniądza w czasie i jest oparty na analizie zdyskontowanych przepływów pieniężnych. Jest jedną

z wielu stóp dyskontowych, przy których wskaźnik NPV = 0. Wyraża się to wzorem:

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0 = 0$$

NPV jest miarą bezwzględną wyrażającą w jednostkach pieniężnych o ile zmieni się wartość przedsięwzięcia, jednakże nie informuje o rentowności inwestycji. Pozwala natomiast porównywać inwestycje, nawet te których eksploatacja odbywać się będzie w różnych okresach czasu. Z kolei IRR jest miarą względną, określającą procentowo efektywność inwestycji, lecz nie odzwierciedla różnic w rozmiarach inwestycji. Co więcej, w przypadku nietypowych projektów obliczone IRR może przyjmować więcej niż jedną wartość. Sytuacja taka najczęściej ma miejsce wówczas, gdy występują ujemne przepływy pieniężne w ramach przedsięwzięcia. Metodę IRR stosuje się, gdy nie znamy wartości stopy procentowej dla której NPV=0, tj. takiej, powyżej której inwestycja będzie opłacalna.

3. Opcyjna ocena projektu

Alternatywnym sposobem podejścia do oceny długookresowej przedsięwzięcia, jakim jest wykorzystanie nieruchomości, może okazać się opcyjna ocena projektu. Zakłada się, iż projekty obciążone wysokim poziomem ryzyka wystąpienia negatywnych zjawisk są o wiele mniej pożądane z uwagi na dość duże prawdopodobieństwo zakończenia projektu fiaskiem. Z tego względu powstała koncepcja zarządzania ryzykiem projektów obciążonych wysokim poziomem tego ryzyka, co wymusza stosowanie dodatkowych nakładów, jak i absorbuje coraz więcej czasu pracy zarządcy nieruchomości. Akceptowanie tego rodzaju okoliczności towarzyszyło zwłaszcza metodom NPV i IRR. Ujęcie uwzględniające opcje jest odmienne – cechy niechciane stają się pożądane, a wartość przedsięwzięcia bardziej ryzykownego zamiast zmniejszać się wzrasta². W konsekwencji warto przyrzeć się tej specyficznej metodzie oceny przedsięwzięć, zwłaszcza pod kątem wykorzystania jej do finansowej oceny eksploatacji nieruchomości.

Opcję finansową określa się jako instrument, który daje posiadaczowi prawo do zakupu lub sprzedaży innego instrumentu finansowego nazywanego instrumentem pierwotnym lub podstawowym, po określonej cenie i w ustalonym

² Zob. J. Jakubczyc, *Metody oceny projektu gospodarczego*, PWN, Warszawa 2008, s. 429.

okresie³. Wykorzystując analogię do opcji finansowej można zdefiniować opcję realną, czyli prawo do kupna lub sprzedaży szeroko rozumianych aktywów bazowych (np. projektu inwestycyjnego) w określonych rozmiarach, po ustalonej cenie i w zadanym czasie⁴. Innymi słowy, opcja realna to prawo modyfikowania projektu inwestycyjnego w przedsiębiorstwie⁵.

Opcja jest prawem do nabycia (opcja kupna) lub sprzedaży (opcja sprzedaży) w określonym czasie w przyszłości danego aktywów (rzeczy, dobra) po z góry określonej cenie. Przywileju tego rodzaju udziela wystawca opcji, który wynagradzany jest dodatkowo za jej wystawienie. Jednakże należy podkreślić, iż wynagrodzenie to nie przybiera formy ostatecznej zapłaty za aktywa (cena właściwa rzeczy lub dobra), lecz jest to odrębna cena (premia) stanowiąca najczęściej pewien procent wartości aktywów. Dla przykładu, wystawienie półrocznej opcji kupna mieszkania wartego 200 000,00 zł zostało wycenione na kwotę 2 000,00 zł. Tym samym, wystawca opcji otrzyma premię w wysokości 2 000,00 zł od nabywcy opcji, z kolei nabywca posiadać będzie prawo do nabycia mieszkania za 6 miesięcy w kwocie 200 000,00 zł (jest to cena wykonania). Wówczas, gdy posiadacz opcji zdecyduje się nabyć nieruchomość po 6 miesiącach, powiada się, iż następuje wykonanie opcji. Najczęściej w takim przypadku posiadacz opcji uznaje wykonanie opcji za opłacalne, tzn. cena wykonania opcji jest lepsza niż rynkowa cena danego aktywów w danym okresie czasu. Zysk nabywcy liczony jest jako różnica między ceną wykonania a ceną rynkową, a jego wypłata następuje czasami w formie przekazania mu tej różnicy. Oczywiście, istnieje możliwość rezygnacji z wykonania opcji – w takiej sytuacji nie dochodzi do transakcji kupna-sprzedaży w określonym czasie, a premia (cena wystawienia opcji) najczęściej nie podlega zwrotowi. Istnieje kilka wariantów wykonania opcji. Opcje możemy wykonać w dniu ich wygaśnięcia (opcja europejska), w dowolnym dniu od daty zawarcia kontraktu opcyjnego do daty wygaśnięcia włącznie (opcja amerykańska) lub w kilku ściśle określonych datach (opcja bermudzka). Ostatnią istotną specyfiką opcji jest fakt, iż mogą one występować po obu stronach bilansu – po stronie aktywów lub pasywów. Opcje znajdujące się po stronie aktywów dają przedsiębiorstwu elastyczność i podnoszą jego wartość, jeżeli koszt opcji jest niższy od płynących

³ K. Jajuga, T. Jajuga, *Inwestycje: instrumenty finansowe, ryzyko finansowe, inżynieria finansowa*, PWN, Warszawa 1999, s. 181.

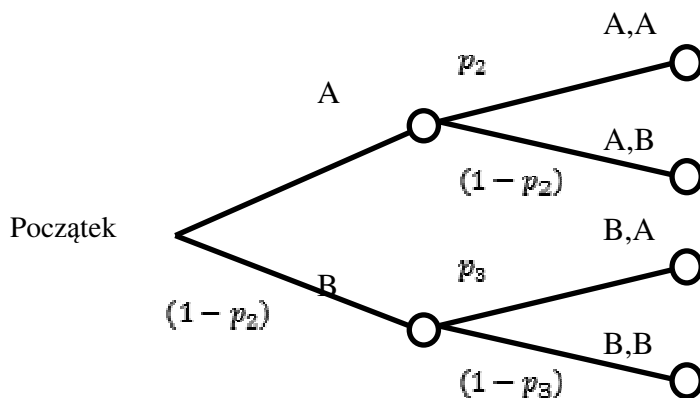
⁴ Zob. B. Nita., *Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2007, s. 172.

⁵ R. A. Brealey, S. C. Myers, *Principles of Corporate Finance*, Mc-Graw Hill, New York 2003, s. 269.

z nich korzyści. Opcje znajdujące się po stronie pasywów wpływają na koszt kapitału przedsiębiorstwa.

Należy zaznaczyć, że opcje jako przywilej (a nie zobowiązanie) zakupu lub sprzedaży aktywów były pomijane jako metoda oceny przedsięwzięć, również związanych z zagospodarowaniem nieruchomości. Co więcej, S. Myers⁶ stwierdza, iż wyceny projektów są zazwyczaj niedoszacowane przy wykorzystaniu kryterium NPV, które jego zdaniem jest pasywne oraz pomija wartości dodatkowe tkwiące w projektach. Przedsiębiorstwo dysponujące opcją zaprzestania i ponownego uruchomienia działalności lub całkowitej jej likwidacji jest bardziej elastyczne. W konsekwencji firma taka jest bardziej wartościowa w stosunku do przedsiębiorstwa nieposiadającego tej możliwości. Jak podają T. Copeland, T. Koller, J. Murrin⁷, w jednym przypadku wartość opcji na dzierżawę dużych złóż minerałów zwiększyła prostą wartość bieżącą netto o 100%. Z kolei przykład przedsięwzięcia badawczo-rozwojowego, w którym wykorzystano opcję rezygnacji z projektu w poszczególnych momentach decyzyjnych spowodował wzrost jego wartości o 83%.

Rys. 1. Diagram drzewa wydarzeń



Źródło: opracowanie własne na podstawie: T. Copeland, T. Koller, J. Murrin, *Wycena: mierzenie i kształtowanie wartości firmy*, WID-Press, Warszawa 1997, s. 435.

Porównując metody wyceny przedsięwzięcia związanego z wykorzystaniem danej nieruchomości możemy posłużyć się tzw. diagramem drzewa wydarzeń ukazanym na rysunku nr 1. Pozytywne wyniki A i negatywne B zostały

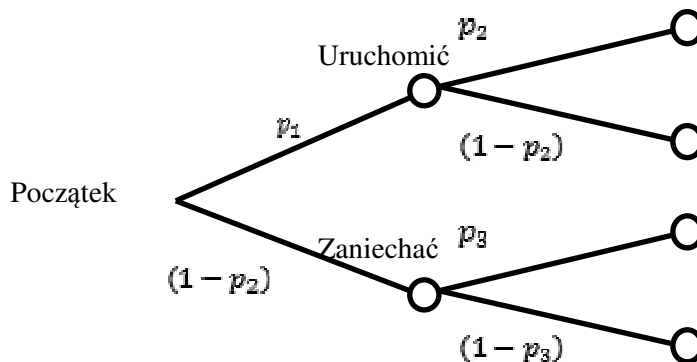
⁶ Zob. S. Myers, *Determinants of Corporate Borrowing*, „Journal of Financial Economics” 1997, Vol. 5.

⁷ T. Copeland, T. Koller, J. Murrin, *Wycena: mierzenie i kształtowanie wartości firmy*, WID-Press, Warszawa 1997, s. 433.

przedstawione na węzłach, natomiast prawdopodobieństwa znajdują się na łukach (gałęziach). Metody oparte na NPV pozwalają wyznaczyć wartość przedsięwzięcia poprzez określenie oczekiwanych wypłat. W kolejnym kroku należy wyznaczyć skorygowane ryzyko alternatywnego kosztu kapitału, ustalonego poprzez analogię do porównywalnego papieru wartościowego o jednakowym ryzyku.

Alternatywnym diagramem do przedstawionego powyżej jest tzw. drzewo decyzyjne (rysunek nr 2), dla którego węzły reprezentują decyzje podejmowane na podstawie informacji otrzymywanych przed przejściem do następnego szczebla. Jeżeli na węźle pojawi się dobry wynik, to decydent może postanowić o kontynuacji przedsięwzięcia, natomiast w przypadku złego wyniku można zaniechać dalszej realizacji projektu, aby zapobiec wystąpieniu kolejnych wyników – najczęściej powiększających straty.

Rys. 2. Drzewo decyzyjne



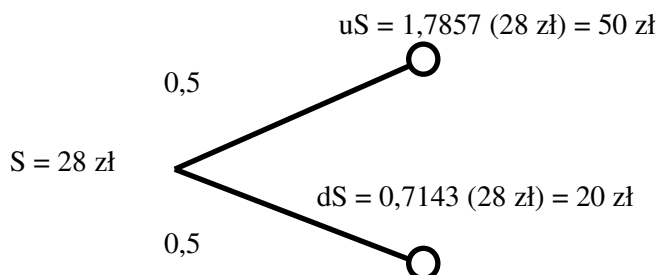
Źródło: opracowanie własne na podstawie: T. Copeland, T. Koller, J. Murrin, *Wycena: mierzenie i kształtowanie wartości firmy*, WID-Press, Warszawa 1997, s. 436.

Główną trudnością przy zastosowaniu drzewa decyzyjnego jest brak wskaźników dotyczących doboru odpowiedniej stopy dyskontowej, skorygowanej o ryzyko. Jednakże problem ten może zostać wyeliminowany wówczas, gdy posłużymy się modelem wyceny opcji. Model ten zawiera również węzły decyzyjne oraz uwzględnia porównywalny papier wartościowy o jednakowym ryzyku, dzięki czemu jesteśmy w stanie wyznaczyć stopę dyskontową. Tym samym wykorzystuje zalety metody NPV i drzewa decyzyjnego.

Aby lepiej zobrazować wyżej wskazaną dominację wyceny przedsięwzięcia poprzez opcje nad metodą NPV i analizą drzewa decyzyjnego, posłużymy się przykładem. Załóżmy, iż posiadamy nieruchomość, która wymaga

nakładów inwestycyjnych w przeciągu jednego roku w wysokości 118 000 złotych. Po roku przepływy pieniężne wygenerowane dzięki temu przedsięwzięciu mogą wynieść 200 000 złotych (przy prawdopodobieństwie równym 50%) lub 80 000 złotych (przy prawdopodobieństwie równym 50%). Pierwszym krokiem będzie wyznaczenie wartości bieżącej netto tego projektu. Wskaźnik NPV będzie możliwy do policzenia tylko wtedy, gdy znajdziemy walor, którego wartość bieżąca jest znana i którego wypłaty są silnie lub doskonale skorelowane z wypłatami omawianego przedsięwzięcia. Przyjmujemy, iż takim walorem będzie papier wartościowy, którego cena bieżąca wynosi 28 złotych, prognozowany wzrost po roku czasu wyniesie 178,57 procent (przy pozytywnych okolicznościach) lub nastąpi spadek równy 71,43 procent (niesprzyjające okoliczności). Prawdopodobieństwo wystąpienia obydwu wartości jest identyczne jak dla przepływów gotówkowych związanych z w/w nieruchomością.

Rys. 3. Drzewo decyzyjne dla papieru wartościowego



Źródło: opracowanie własne na podstawie: T. Copeland, T. Koller, J. Murrin, *Wycena: mierzenie i kształtowanie wartości firmy*, WID-Press, Warszawa 1997, s. 437.

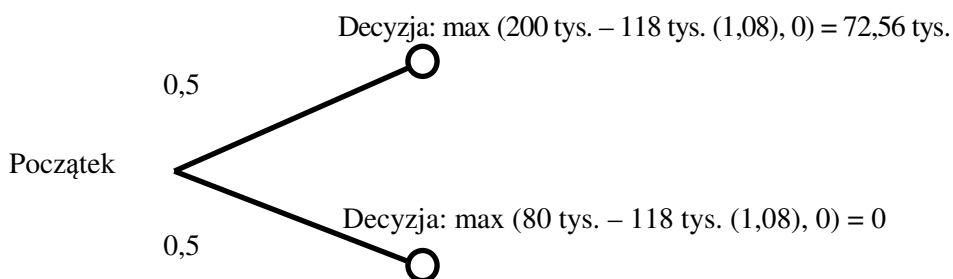
Należy zauważyć, że wypłaty związane z przedsięwzięciem są wprost proporcjonalne do wypłat dotyczących papieru wartościowego (200 tys. zł/80 tys. zł = 50 zł/20 zł = 2,5). Dzięki temu można obliczyć nominalną stopę procentową.

Znając nominalną stopę procentową jesteśmy w stanie obliczyć wartość NPV korzystając ze wzoru:

$$\begin{aligned}
 NPV &= \frac{\text{oczekiwane przepływy gotówkowe}}{1 + \text{stopa skorygowana o ryzyko}} - \text{nakłady} \\
 &= \frac{0,5 (200 \text{ tys. zł}) + 0,5 (80 \text{ tys. zł})}{1 + 0,25} - 118 \text{ tys. zł} = -6 \text{ tys. zł}
 \end{aligned}$$

Analizując wynik należy stwierdzić, że nie ma żadnych podstaw do przyjęcia przedsięwzięcia do realizacji. W konsekwencji inwestowanie w nieruchomości jest nieracjonalne. Wykorzystując jednak analizę drzewa decyzyjnego odpowiedź może okazać się inna. Zakładamy, iż istnieje możliwość zastosowania rocznej licencji, która pozwala podjąć decyzję o odrzuceniu przedsięwzięcia lub jego zaniechaniu na rok w zależności od sytuacji na rynku kapitałowym, którą to sytuację determinuje nominalna stopa procentowa $i = 8\%$. W takim przypadku drzewo decyzyjne przyjmuje następującą postać:

Rys. 4. Drzewo decyzyjne w przypadku występowania licencji



Źródło: opracowanie własne na podstawie: T. Copeland, T. Koller, J. Murrin, *Wycena: mierzenie i kształtowanie wartości firmy*, WID-Press, Warszawa 1997, s. 439.

Korzystając z drzewa decyzyjnego możemy wyznaczyć wartość NPV, którą wyraża się ze wzoru:

$$NPV = \frac{0,5 (72,56 \text{ tys. zł}) + 0,5 (0)}{1,25} = 29,02 \text{ tys. zł}$$

Analiza drzewa decyzyjnego (metoda DTA – Decision Tree Analysis) ukazuje, iż racjonalną decyzją dotyczącą eksploatacji obiektu będzie uruchomienie przedsięwzięcia po roku czasu, co pozwoli otrzymać właścicielowi 72,56 tys. zł, natomiast wartość bieżąca netto przedsięwzięcia wyniesie 29,02 tys. zł. Są to jednak informacje dające ogólny pogląd kształtowania się tych parametrów. Nie mogą one być brane pod uwagę, gdyż 25-procentowa stopa wynikająca z porównania wartości NPV jest niewłaściwa – wypłaty z tytułu papieru wartościowego nie są skorelowane z wypłatami z tytułu posiadania licencji.

Ostatnim etapem oceny przedsięwzięcia związanego z daną nieruchomością będzie posłużenie się modelem wyceny opcji, który z metody NPV czerpie wymóg znalezienia porównywalnego waloru (silnie skorelowanego papieru wartościowego), celem określenia prawidłowej oceny ryzyka. Z analizy drzewa decyzyjnego ww. model czerpie zaś węzły decyzyjne w celu modelowania elastyczności. Dla łatwego wyznaczenia wartości obecnej projektu, możemy posłużyć się tzw. ekwiwalentem pewności, który jest tożsamy z wartością oczekiwaną:

$$NPV_{OPT} = ROV = \frac{\text{ekwiwalent pewności}}{1 + \text{stopa wolna od ryzyka}} =$$

$$= \frac{p(72,56 \text{ tys.}) + (1 - p)(0)}{1,08} = 22,91 \text{ tys. zł}$$

gdzie p zostało obliczone poprzez przyjęcie założenia, iż inwestorzy są obojętni względem ryzyka, dzięki czemu:

$$28 \text{ zł} = \frac{p(50 \text{ zł}) + (1 - p)(20 \text{ zł})}{1,08}$$

Obecna wartość projektu wyniosła 22,91 tys. zł. Uwzględniając NPV bez opcji, równe – 6 tys. zł., oraz ww wycenę przedsięwzięcia wartość opcji odroczonej to 28,91 tys. zł.

Podsumowanie

Badania i analizy potwierdzają, iż tego rodzaju rezultaty często pojawiają się w praktyce. Wykorzystanie opcji do oceny projektu (stosuje się także termin opcji realnej, z uwagi na zastosowanie zagadnień realnych, gdzie wartość jest kreowana) powinno stać się coraz popularniejsze, np. wśród rzeczoznawców. Spowodowane jest to dwoma atutami tego instrumentu. Pierwszy z nich to powszechność opcji – zwłaszcza opcji finansowych (dość często spotykanych w obrocie giełdowym). Ich rozpowszechnienie i elastyczność jaką oferują, może spotkać się z dużym uznaniem w ramach szeroko pojętej dziedziny wiedzy o zarządzaniu nieruchomościami. Druga zaleta to możliwość potraktowania opcji jako sposobu zarządzania ryzykiem, gdyż wyżej wspomniana elastyczność pozwala minimalizować ryzyko, którego istotność wskazana została na początku

artykułu. W sytuacji, gdy to ryzyko nie jest przewidywalne, najlepszym sposobem - by tym ryzykiem zarządzać - staje się system o wysokiej elastyczności⁸.

Bibliografia:

- Brealey R. A., Myers S. C., *Principles of Corporate Finance*, Mc-Graw Hill, New York 2003.
- Copeland T., Koller T., Murrin J., *Wycena: mierzenie i kształtowanie wartości firmy*, WID-Press, Warszawa 1997.
- Gawron H., *Przygotowanie planu zarządzania nieruchomością*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.
- Jajuga K., Jajuga T., *Inwestycje: instrumenty finansowe, ryzyko finansowe, inżynieria finansowa*, PWN, Warszawa 1999.
- Jakubczyc J., *Metody oceny projektu gospodarczego*, PWN, Warszawa 2008.
- Myers S., *Determinants of Corporate Borrowing*, „Journal of Financial Economics” 1997, Vol. 5.
- Nita B., *Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2007.

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie opcyjnej metody w ocenie przedsięwzięć związanych z eksploatacją nieruchomości. Główną tezą autorów publikacji jest stwierdzenie, iż wyżej opisana technika stanowi alternatywne podejście do standardowych metod wykorzystywanych w branży związanej z zarządzaniem nieruchomościami, czego dowodem była przytoczona analiza przypadku wraz z analizą literatury naukowej dotyczącej tematyki opcji i metod wyceny nieruchomości.

Summary

POSSIBILITY OF USE OPTION METHOD TO CALCULATION VENTURES RELEVANT WITH EXPLOITATION OF PROPERTIES

Purpose of the article is presentation of option method in estimate of ventures relevant with exploitation of properties. The main thesis of authors this publication is affirmation that option method is alternative technician for standard methods use in sector related with properties management. This thesis has been supported by case study and analysis of scientific literature.

⁸ T. Copeland, T. Koller, J. Murrin, *Wycena: mierzenie...*, op. cit., s. 433.

PODATEK OD WARTOŚCI DODANEJ (VAT) NA JEDNOLITYM RYNKU UNII EUROPEJSKIEJ

Wprowadzenie

Utworzenie wspólnego rynku w Unii Europejskiej oraz likwidacja granic celno-podatkowych pomiędzy krajami członkowskimi spowodowało powstanie unii gospodarczej, na terenie której funkcjonują odmienne rozwiązania podatkowe, dotyczące rozliczeń transakcji dokonywanych pomiędzy przedsiębiorstwami pochodzącymi z różnych krajów członkowskich. Rozbieżności sposobów opodatkowania takich samych transakcji w różnych krajach Unii Europejskiej naruszają warunki doskonałej konkurencji oraz powodują możliwości występowania zjawisk unikania opodatkowania, uchylania się od opodatkowania oraz oszustw podatkowych. Ponadto naruszają swobody traktatowe będące podstawowym założeniem utworzenia wspólnego rynku. W niniejszym artykule podjęto próbę analizy zakresu potrzeb zmian we wspólnym systemie opodatkowania podatkiem VAT, wraz ze wskazaniem roli jaką pełni podatek VAT w doskonaleniu funkcjonowania jednolitego rynku Unii Europejskiej.

1. Jednolity rynek Unii Europejskiej

Jednym z fundamentalnych celów integracji europejskiej jest stworzenie wspólnego rynku, charakteryzującego się swobodą przepływu towarów, osób, usług i kapitału pomiędzy państwami członkowskimi. Ekonomicznym celem integracji europejskiej było zniesienie administracyjnych barier w obrocie gospodarczym pomiędzy krajami Wspólnoty w celu stworzenia warunków do osiągnięcia stabilnego wzrostu gospodarczego, gwarantującego m.in. możliwości rozwoju podmiotów gospodarczych w warunkach wolnej konkurencji. Idea stworzenia wspólnego rynku, zawarta już w pierwotnej wersji Traktatu Rzym-

* mgr Anna Skulimowska - doktorantka w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.

skiego¹, została następnie rozwinięta postanowieniami Jednolitego Aktu Europejskiego², który wprowadził do Traktatu rzymskiego pojęcie rynku wewnętrznego. charakteryzującego się brakiem wewnętrznych granic i gwarantującego swobodny przepływ towarów, osób, usług i kapitału³.

Zniesienie granic celno-podatkowych przyniosło znaczne ułatwienia w zakresie wymiany towarowej w granicach Unii Europejskiej – obowiązek deklarowania wywożonych lub przywożonych towarów przy przekraczaniu granic wewnątrz Unii Europejskiej i związane z tym obowiązki administracyjne (składanie deklaracji celnych) zostały zlikwidowane. W aspekcie podatku od wartości dodanej (VAT), transakcje handlowe pomiędzy krajami członkowskimi zamiast importu określane są jako wewnątrzspółnotowe nabycie, natomiast export jest określany mianem dostawy wewnątrzspółnotowej. Pojęcie importu i exportu oznacza natomiast transakcje, dokonywane przez podmioty funkcjonujące na terenie Unii Europejskiej, z krajami trzecimi, czyli położonymi poza granicami Unii Europejskiej.

2. Harmonizacja podatkowa w zakresie podatku VAT

Specyfiką harmonizacji w sferze podatków w UE jest założenie, iż proces ten nie ma na celu zastąpienia krajowych systemów podatkowych – tzn. rozbieżności legislacyjne eliminowane są tylko w tych obszarach, które wpływają na proces integracji europejskiej⁴.

Specyfika procesu harmonizacji podatkowej w UE wynika z faktu, iż ma na celu usunięcie barier podatkowych hamujących swobodny przepływ czynników produkcji, aby zapewnić bardziej efektywną alokację zasobów w ramach zintegrowanego obszaru gospodarczego – rynku wewnętrznego⁵, dominującym jest zatem gospodarczy kontekst harmonizacji podatkowej w UE, która nie może być traktowana jako cel sam w sobie, ale raczej jako jedno z narzędzi o charakterze ekonomiczno-prawnym niezbędnych do realizacji gospodarczych, politycznych i społecznych celów traktatowych⁶.

¹ Traktat rzymski – traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą, podpisany 25 marca 1957 r., data wejścia w życie: 01 stycznia 1958 r.

² Jednolity Akt Europejski (Single Market Act) – obowiązuje od 01 stycznia 1987 r.

³ *Dyrektywa VAT. Komentarz*, red. K. Sachs, R. Namysłowski, Wydawnictwo Wolter Kluwer Polska, Warszawa 2008, s.45.

⁴ J. Głuchowski, *Harmonizacja podatków pośrednich i bezpośrednich*, „Glosa” Nr 8, 1999, s. 1.

⁵ G. Kopits, *Tax Harmonization in the European Community*, Policy Issues and Analysis, Washington 1992, s. 3.

⁶ R. Lipniewicz, *Docelowy system VAT w Unii Europejskiej. Harmonizacja opodatkowania transakcji wewnątrzspółnotowych*. Wydawnictwo Wolter Kluwer Polska, Warszawa 2010, s. 49.

Harmonizacja podatkowa w UE jest coraz częściej wynikiem konieczności dostosowywania krajowych przepisów podatkowych do wymogów przepisów Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej, gwarantujących swobody rynku wewnętrznego – przepływu towarów, osób, usług, kapitału oraz przedsiębiorczości⁷ – które bezpośrednio nie odnoszą się do kwestii podatkowych⁸.

Różnice w zasadach opodatkowania podatkami pośrednimi pomiędzy państwami członkowskimi mogły powodować sytuacje, w których podmioty gospodarcze podejmowałyby decyzje ekonomiczne co do miejsca wykonania lub zakupu danego świadczenia na podstawie porównania zasad podatkowych w danych krajach. Różnice w zasadach opodatkowania, to nie tylko kwestia wysokości stawek podatkowych, ale również różne definicje czynności podlegających opodatkowaniu, podstawy opodatkowania, czy też momentu i miejsca powstania obowiązku podatkowego. Zróżnicowanie powyższych zasad pomiędzy krajami członkowskimi powodowało, że podobne świadczenia mogły być zupełnie inaczej opodatkowane w różnych krajach. Problem ten zdecydowanie się nasilał w przypadku transakcji międzynarodowych. Różnice w systemach podatkowych mogły prowadzić do sytuacji, w których nabywanie danych usług w jednym kraju mogło być znacznie korzystniejsze niż w innym kraju Wspólnoty. Brak harmonizacji przepisów niejednokrotnie mógł prowadzić do przypadków podwójnego opodatkowania jednych świadczeń i całkowitego braku opodatkowania innych⁹.

Proces harmonizacji podatków obrotowych w UE realizowany jest poprzez tworzenie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej, który stanowi istotny element procesu tworzenia wspólnego rynku¹⁰, uznający za zasadniczy cel Wspólnoty stworzenie wspólnego rynku, cechującego się swobodnym przepływem towarów oraz niezakłóconą konkurencją¹¹. Analizując stopień harmonizacji podatkowej w UE z perspektywy systemowej, należy wskazać, iż pomimo trwającego od kilkudziesięciu lat procesu harmonizacji podatkowej, pod względem prawnym i budżetowym, mamy do czynienia z 27 systemami podatkowymi państw członkowskich; a w ramach systemów krajowych, część podatków (VAT) lub elementy konstrukcji podatku (podatki dochodowe) dostosowana została do wspólnego unijnego modelu legislacyjnego¹².

⁷ J. Gałuszka, *Harmonizacja podatków pośrednich i bezpośrednich w Unii Europejskiej – implikacje dla Polski*, „Przegląd Podatkowy” Nr 6, 2000 r., s. 3.

⁸ R. Lipniewicz, *Europejskie prawo podatkowe*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2011, s. 39-41.

⁹ *Dyrektywa VAT...*, op. cit., s.47.

¹⁰ J. Wyciśłok, *Reforma systemów podatkowych krajów członkowskich OECD i Unii Europejskiej oraz ich harmonizacja*, Katowice 2000, s. 15.

¹¹ R. Lipniewicz, *Europejskie prawo...*, op. cit., s. 40.

¹² R. Lipniewicz, *Europejskie prawo...*, op. cit., s. 39.

Od początku procesu integracji europejskiej istniejące różnice w systemach podatków obrotowych państw Wspólnoty utrudniały równe traktowanie towarów krajowych i zagranicznych, powodowały dyskryminację małych i średnich przedsiębiorstw, a także wywoływały zjawisko tzw. naliczania podatku od podatku w kolejnych fazach obrotu, co w sposób dyskryminujący zwiększało obciążenia podatkowe przedsiębiorców dokonujących transakcji transgranicznych¹³. Stąd też, Komisja Europejska rozpoczęła w latach 60. ubiegłego wieku pracę nad systemem, który byłby neutralny dla przedsiębiorców, a jednocześnie obejmowałby swoim zakresem całą konsumpcję na obszarze Wspólnoty¹⁴.

Proces pogłębionej harmonizacji podatków obrotowych państw członkowskich UE rozpoczęty został dopiero w 1977 r. poprzez uchwalenie Szóstej Dyrektywy Rady nr 77/338/EEC w sprawie harmonizacji przepisów państw członkowskich dotyczących podatków obrotowych – wspólny system podatku od wartości dodanej: ujednoczona podstawa wymiaru podatku¹⁵. Ekonomiczną przesłanką przyspieszenia prac nad zastąpieniem I dyrektywy kompleksową regulacją był wprowadzony przez Radę w 1970 r. nowy system dokonywania przez państwa członkowskie wpłat finansowych do budżetu Wspólnoty¹⁶ - Rada przyjęła wówczas decyzję o stopniowym zastępowaniu składek finansowych państw członkowskich zasobami własnymi wspólnot europejskich.¹⁷ Nowy system finansowania budżetu wspólnot miał opierać się zatem na wpłatach, których część pochodzić miała z dochodów państw UE uzyskiwanych z tytułu podatku VAT¹⁸. Aby więc podatek VAT mógł stać się źródłem dochodów własnych Wspólnoty, niezbędne było ustanowienie w państwach członkowskich ujednoczonej podstawy wymiaru tego podatku, aby pokrycie podatku było w miarę zrównoważone we wszystkich państwach UE.¹⁹

Obowiązujący od 1993 r. wspólny system opodatkowania VAT jest tzw. systemem przejściowym, opartym na zasadzie kraju przeznaczenia. Głównym

¹³ M. Grabowski, *Podatek VAT w transakcjach wewnątrzspółnotowych* (w:) *Polityka podatkowa po wejściu Polski do Unii Europejskiej*, red. J. Sikorski, Wydawnictwo UWB, Białystok 2004, s. 42.

¹⁴ M. Wystrykowski, *Wewnątrzspółnotowe nabycie towarów*, Zakamycze, Kraków 2005, s. 42.

¹⁵ R. Lipniewicz, *Europejskie prawo...*, op.cit., s. 49.

¹⁶ M. Wystrychowski, *Wewnątrzspółnotowe nabycie...*, op.cit., s. 46.

¹⁷ *Council Decision of 21 April 1970 70/243/ECSC, EEC, Euratom on the replacement of financial contributions from Member States by the Communities' own resources*, OJ L 94, 28.4.1970, <http://eur-law.eu/EN/70-243-ECSC-EEC-Euratom-Council-Decision,18150,d> (stan na dzień 31.12.2011 r.)

¹⁸ M. Wystrychowski, *Wewnątrzspółnotowe nabycie...*, op.cit., s. 46.

¹⁹ R. de la Feria, *The EU VAT System and the Internal Market*, Amsterdam 2009, s. 54.

założeniem tzw. docelowego systemu VAT jest zasada kraju pochodzenia. Różnica pomiędzy tymi systemami polega, w dużym skrócie rzecz ujmując, na zmianie mechanizmu opodatkowania podatkiem VAT zawieranych transakcji. Zamiast stosowania samoopodatkowania dokonanej transakcji przez nabywcę towaru, na zasadach obowiązujących w kraju przeznaczenia, podatek VAT, według zasady kraju pochodzenia, byłby rozliczany na takich samych zasadach jak w przypadku transakcji krajowych.²⁰

3. Podatek VAT jako źródło dochodów budżetu ogólnego Unii Europejskiej

W krajach o gospodarce rynkowej budżet jest jednym z podstawowych instrumentów realizacji celów polityki gospodarczej. Kraje członkowskie Unii Europejskiej, powierzając Wspólnocie pewne funkcje i cedując na jej rzecz uprawnienia niezbędne do wykonywania tych funkcji, musiały pogodzić się z koniecznością wzięcia na siebie związanych z tym kosztów.²¹

Poważnym impulsem do przyspieszenia harmonizacji podatku VAT było postanowienie Rady UE z kwietnia 1970 r. dotyczące finansowania budżetu wspólnotowego. Na podstawie decyzji Rady z 1970 r. wprowadzono system zasobów własnych, ustalono że zasoby własne będą pochodzić z ceł, opłat rolnych oraz podatku VAT. System ten zaczął w pełni obowiązywać w 1980 r. Dzięki tym wpływom, pochodzącym ze ściśle określonych źródeł, zasilającym budżet w sposób niejako automatyczny, Wspólnota uzyskała pewien stopień autonomii finansowej, uniezależniający ją od każdorazowego uzgadniania wpłat między państwami członkowskimi.²² Dzięki harmonizacji VAT zasady jego poboru i wymiaru stały się najbardziej – spośród wszystkich podatków – zbliżone do siebie w państwach członkowskich. W efekcie, dochód z tego podatku przekazywany do budżetu UE w podobny sposób obciąża poszczególne kraje członkowskie.²³

²⁰ R. Lipniewicz, *Docelowy system...*, op.cit., s. 115-233.

²¹ L. Oręziak, *Finanse Unii Europejskiej*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2009, s.109.

²² E. Kawecka-Wyrzykowska, *Budżet UE i rozliczenia Polski z Unijnym Budżetem*, (w:) *Polityki gospodarcze Unii Europejskiej*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, s. 14.

²³ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Budżet UE...*, op.cit., s. 16.

4. Koordynacja polityki podatkowej

Różnice w opodatkowaniu transakcji pomiędzy krajami członkowskimi oraz skomplikowane obowiązki administracyjne związane z rozliczaniem podatków sprzyjają występowaniu oszustw podatkowych.

Oszustwa podatkowe dotyczące transakcji wewnątrzspółnotowych mają poważne konsekwencje dla budżetów państw członkowskich i systemu zasobów Unii Europejskiej, prowadzą do naruszania zasady sprawiedliwego i przejrzystego opodatkowania oraz mogą zakłócać konkurencję, co wpływa na funkcjonowanie rynku wewnętrznego.²⁴ Uchylenie się od podatków i unikanie płacenia podatków mające miejsce ponad granicami państw członkowskich prowadzą do strat budżetowych oraz naruszenia zasady sprawiedliwego opodatkowania oraz są odpowiedzialne za powodowanie zakłóceń w przepływie kapitału oraz warunków konkurencji. Dlatego właśnie wpływają one na funkcjonowanie rynku wewnętrznego.²⁵ Brak przejrzystości podatkowej i unikanie zobowiązań podatkowych zagrażają przychodom rządowym i kosztują miliardy euro.²⁶ Efektywny i sprawiedliwy system podatków bezpośrednich może funkcjonować pod warunkiem, że organy podatkowe dysponują odpowiednimi środkami, aby sprawdzać prawdziwość informacji podanych przez podatników dzięki wykorzystaniu innych źródeł informacji, takich jak: publiczne rejestry, kontrole podatkowe obejmujące rachunkowość podatnika lub też - w niektórych przypadkach - informacje przekazywane przez zagraniczne organy podatkowe.²⁷

Polityka podatkowa jest narzędziem niezbędnym do wspierania szerszych celów polityki Unii Europejskiej, np. wspierania konkurencyjności europejskiej gospodarki.²⁸ Koordynacja polityk podatkowych krajów członkowskich jest niezbędnym elementem ściślejszej koordynacji polityki gospodarczej w strefie euro w celu wspierania konsolidacji fiskalnej i wzrostu gospodarczego.²⁹

²⁴ Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 2 września 2008 r. w sprawie skoordynowanej strategii w celu poprawy walki z oszustwami podatkowymi (2008/2033(INI)) (2009/C 295 E/04), <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2009:295E:0013:0019:PL:PDF> (stan na 21.12.2011)

²⁵ R. Lipniewicz, *Europejskie prawo...*, op.cit., s. 217.

²⁶ Projekt sprawozdania w sprawie sprawozdania rocznego dotyczącego podatków, z dnia 28.09.2011 r., Komisja Gospodarcza i Monetarna, http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/econ/pr/1878/878666/878666pl.pdf, (stan na dzień 02.11.2011 r.)

²⁷ R. Lipniewicz, *Europejskie prawo...*, op.cit., s. 211.

²⁸ *Taxation: Commission outlines its priorities*, 23.05.2001 r., IP/01/737, <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/01/737&format=HTML&aged=1&language=en&guiLanguage=en> (stan na dzień 02.11.2011)

²⁹ *Konkluzja Rady Europejskiej (24–25 marca 2011 r.)*, EUCO 10/1/11 REV 1, http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/PL/ec/120311.pdf (stan na dzień 05.12.2011)

5. Kierunki zmian we wspólnym systemie opodatkowania VAT

System VAT nie uległ większym zmianom od momentu, kiedy został wprowadzony w 1967 r. W przypadku przedsiębiorstw prowadzących działalność transgraniczną koszty są zbyt wysokie, a procedury administracyjne - zbyt uciążliwe. Oszustwa podatkowe, uchylanie się od opodatkowania i od ceł oraz bankructwa doprowadziły do straty netto wynoszącej 12 proc. dochodów z VAT. Komisja przedstawi nową strategię w sprawie VAT, której celem będzie wsparcie silniejszego jednolitego rynku działającego w oparciu o uproszczone przepisy. Otwarty dialog z udziałem Komisji Europejskiej z zainteresowanymi stronami pomaga zapewnić, że istniejące przepisy i propozycje nowych zasad nadążają za szybkimi zmianami rynkowymi. Dialog ten przyczynia się do osiągnięcia efektywności regulacji oraz wspierania najlepszych praktyk legislacyjnych i administracyjnych.³⁰

Wyniki przeprowadzonych przez Komisję Europejską społecznych konsultacji zostały opublikowane w Zielonej księdze VAT. W raporcie sformułowano wnioski, iż właściwym wymiarem harmonizacji przepisów, w celu zwiększenia przejrzystości i zrozumiałości przepisów dotyczących podatku od wartości dodanej wspólnych dla całej UE, aby dostosować przepisy VAT do zasad funkcjonowania jednolitego rynku, jest likwidacja abolicji i derogatyw przyznanych poszczególnym państwom członkowskim. Dotyczy to np. znoszenia różnic opodatkowania VAT sektora publicznego i prywatnego, zniesienia zwolnień od podatku VAT, rozszerzenia podstawy opodatkowania połączonego ze zmniejszaniem stawek podatku VAT. Poza potrzebą zmian pojawia się również kwestia sposobu ich dokonywania. Harmonizacja – głównie poprzez bezpośrednio stosowane rozporządzenia i decyzje, a nie poprzez dyrektywy 'jedynie' zobowiązujące państwa członkowskie do dostosowywania przepisów. Pojawiają się również wątpliwości dotyczące ustanawiania decyzji Komisji Europejskiej w zakresie sposobu ich uchwalania, w kontekście prawa do suwerenności każdego z państw członkowskich w zakresie stanowienia prawa podatkowego.³¹

Aktualnie prowadzone prace nad zmianami w obowiązującym przejściowym systemie VAT nie są pierwszymi próbami wprowadzenia docelowego systemu VAT. Proponowane wcześniej rozwiązania, takie jak VAT podlegający

³⁰ *Tax consultations*, European Commission, Taxation and Customs Union, http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/consultations/tax/index_en.htm (stan na dzień 01.05.2011)

³¹ *Summary report of the outcome of the public consultation on the Green Paper on the Future of VAT - Towards a simpler, more robust and efficient VAT system*, Ref. Ares(2011)1297302 - 02/12/2011, taxud.c.1(2011)1417007, http://circa.europa.eu/Public/irc/taxud/baggage/library?l=/results_consultation/1417007-sy_consultation/_EN_1.0_&a=d, (stan na dzień 07.12.2011)

kompensacji (CVAT Compensating VAT - CVAT), realnie zintegrowany podatek VAT (Viable Integrated VAT – VIVAT), dwupoziomowy system VAT (Dual VAT), nie zostały przyjęte ze względu na występowanie barier prawnych, administracyjnych, społecznych i ekonomicznych wynikających m.in. z rozbieżnych politycznych interesów krajów członkowskich.

Wyniki społecznych konsultacji przeprowadzonych przez Komisję Europejską, opublikowane w Zielonej księdze w sprawie przyszłości VAT (Green Paper on the Future of VAT - Towards a simpler, more robust and efficient VAT system), wskazują, iż pomimo dostrzeżenia przez uczestników konsultacji większej skuteczności w poprawie funkcjonowania systemu opodatkowania VAT poprzez wprowadzenie zasady miejsca przeznaczenia (reverse system), to jednak ze względu na brak sprzyjających politycznych uwarunkowań w krajach członkowskich w zakresie wprowadzenia tego rozwiązania, czyni je niemożliwym do wprowadzenia. Znacznie bardziej prawdopodobnym rozwiązaniem jest przyjęcie mieszanego/hybrydowego systemu opodatkowania.³²

Aktualny kryzys finansowy i gospodarczy przyczynił się do zmian w podatku VAT wprowadzonych w systemach podatkowych niektórych państw członkowskich. Zmiany te polegały głównie na podniesieniu stawek opodatkowania podatkiem VAT i miały na celu zwiększenie dochodów budżetów krajowych. Decyzja o wprowadzeniu takiego rozwiązania wynika z tego, iż źródło dochodów budżetowych, jakim podatek VAT jest znacznie bardziej stabilne niż wpływy do budżetu państwa uzyskiwane z podatków dochodowych.³³

Zmiany funkcji państwa (wyrażające się przede wszystkim w zmniejszaniu lub zwiększaniu zakresu oddziaływania na życie gospodarcze i społeczne) pociągają za sobą odpowiednie modyfikacje dochodów i wydatków budżetu państwa.³⁴ Państwo, poprzez wykorzystywanie funkcji pozafiskalnych podatków, w ramach polityki podatkowej, może oddziaływać na dziedziny życia społecznego i gospodarczego oraz realizować długookresowe efekty o charakterze strategicznym, a także w pewnym stopniu korygować niedoskonałości mechanizmu rynkowego.³⁵

³² *Summary report of the outcome of the public consultation on the Green Paper on the Future of VAT towards a simpler, more robust and efficient VAT system*, Ref. Ares(2011)1297302 - 02/12/2011, taxud.c.1(2011)1417007, http://circa.europa.eu/Public/irc/taxud/baggage/library?!=results_consultation/1417007-sy_consultation/_EN_1.0_&a=d, (stan na dzień 07.12.2011)

³³ *Green Paper on the future of VAT – Towards a simpler, more robust and efficient VAT system*, European Commission, Taxation and Customs Union, http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/consultation_s/tax/2010_11_future_vat_en.htm (stan na dzień 01.05.2011)

³⁴ A. Krajewska, *Podatki w Unii Europejskiej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010, s. 28.

³⁵ K. Nizioł, *Prawne aspekty polityki podatkowej*, Wyd. Difin, Warszawa 2007, s. 8.

W niwelowaniu negatywnych skutków niedostatecznej harmonizacji przepisów krajów członkowskich w zakresie podatku VAT nie można również pominąć wpływu orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej w zmianach systemu opodatkowania VAT oraz współpracy pomiędzy administracjami podatkowymi krajów członkowskich m.in. w zakresie wymiany doświadczeń.

Również podejmowane przez Unię Europejską inicjatywy, w celu realizacji zadań określonych np. w Strategii Europa 2020 i Pakiecie Euro Plus zakładającym koordynację polityk podatkowych jako niezbędny element koordynacji polityki gospodarczej w strefie euro, jak i założenia budżetu ogólnego Unii Europejskiej w postaci Nowych Ram Finansowych na lata 2014-2020³⁶, poprzez polecenie państwom członkowskim zapewnienia w ramach budżetów krajowych środków do realizacji ww. inicjatyw, skutkują także zmianami w systemach opodatkowania krajów członkowskich, w tym w zmianach w podatku VAT.

Podsumowanie

Zmiany w systemie opodatkowania VAT są niezbędne w celu dostosowania przepisów w zakresie podatku VAT do zmieniającej się rzeczywistości (pojawienie się nowych technologii, nowych usług i towarów, których opodatkowania nie zostało przewidziane w aktualnie obowiązujących przepisach). Niedostateczny poziom harmonizacji, spowodowany nie tylko przez różne ustawodawstwa krajów członkowskich, ale również przez rozbieżności interpretacyjne w stosowaniu opodatkowania podatkiem VAT przez państwa członkowskie, prowadzi do nierównego traktowania podmiotów podlegających opodatkowaniu (różne traktowanie podatników w podobnych okolicznościach), a tym samym do nierównego zakresu opodatkowania VAT w różnych krajach członkowskich. Złożoność przepisów prowadzi do trudności w ich stosowaniu i -oprócz zagrożenia nierównego traktowania podmiotów podlegających opodatkowaniu (również zagrożenie konkurencji) - powoduje ryzyko unikania opodatkowania.

³⁶ *EU proposes new Europe-wide VAT*, 19.10.2010 r., <http://www.bbc.co.uk/news/business-11578302> (stan na dzień 01.05.2011).

Bibliografia:**Pozycje książkowe**

- de la Feria R., *The EU VAT System and the Internal Market*, Amsterdam 2009.
- Dyrektywa VAT. Komentarz, red. K. Sachs, R. Namysłowski, Wydawnictwo Wolter Kluwer Polska, Warszawa 2008.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Budżet UE i rozliczenia Polski z Unijnym Budżetem*, (w:) *Polityki gospodarcze Unii Europejskiej*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.
- Kopits G., *Tax Harmonization in the European Community*, Policy Issues and Analysis, Washington 1992.
- Krajewska A., *Podatki w Unii Europejskiej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
- Lipniewicz R., *Docelowy system VAT w Unii Europejskiej. Harmonizacja opodatkowania transakcji wewnątrzspółnotowych*, Wydawnictwo Wolter Kluwer Polska, Warszawa 2010.
- Lipniewicz R., *Europejskie prawo podatkowe*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2011.
- Nizioł K., *Prawne aspekty polityki podatkowej*, Wyd. Difin, Warszawa 2007.
- Oreziak L., *Finanse Unii Europejskiej*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2009.
- Wyciśłok J., *Reforma systemów podatkowych krajów członkowskich OECD i Unii Europejskiej oraz ich harmonizacja*, Katowice 2000.
- Wystrykowski M., *Wewnątrzspółnotowe nabycie towarów*, Zakamycze, Kraków 2005.

Rozdziały książek

- Grabowski M., *Podatek VAT w transakcjach wewnątrzspółnotowych* (w:) *Polityka podatkowa po wejściu Polski do Unii Europejskiej*, red. J. Sikorski, Wydawnictwo UwB, Białystok 2004.

Artykuły w czasopismach

- Gąsuzka J., *Harmonizacja podatków pośrednich i bezpośrednich w Unii Europejskiej – implikacje dla Polski*, „Przegląd Podatkowy” Nr 6, 2000 r., s. 3.
- Głuchowski J., *Harmonizacja podatków pośrednich i bezpośrednich*, „Głosa” Nr 8, 1999, s. 1.

Strony internetowe

- Council Decision of 21 April 1970 70/243/ECSC, EEC, Euratom on the replacement of financial contributions from Member States by the Communities' own resources*, OJ L 94, 28.4.1970, <http://eur-law.eu/EN/70-243-ECSC-EEC-Euratom-Council-Decision,18150,d> (stan na dzień 31.12.2011)
- Komisja Gospodarcza i Monetarna, *Projekt sprawozdania w sprawie sprawozdania rocznego dotyczącego podatków, z dnia 28.09.2011 r.*, http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/econ/pr/878/878666/878666pl.pdf, (stan na dzień 02.11.2011)
- Konkluzja Rady Europejskiej (24–25 marca 2011 r.) EUCO 10/1/11 REV 1*, http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/PL/ec/120311.pdf (stan na dzień 05.12.2011)

- Taxation: Commission outlines its priorities*, 23.05.2001 r., IP/01/737,
<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/01/737&format=HTML&aged=1&language=en&guiLanguage=en> (stan na dzień 02.11.2011)
- Tax consultations*, European Commission, Taxation and Customs Union,
http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/consultations/tax/index_en.htm
(stan na dzień 01.05.2011)
- Green Paper on the future of VAT– Towards a simpler, more robust and efficient VAT system*, European Commission, Taxation and Customs Union, http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/consultation_s/tax/2010_11_future_vat_en.htm (stan na dzień 01.05.2011)
- EU proposes new Europe-wide VAT*, 19.10.2010 r.,
<http://www.bbc.co.uk/news/business-11578302> (stan na dzień 01.05.2011)
- Summary report of the outcome of the public consultation on the Green Paper on the Future of VAT towards a simpler, more robust and efficient VAT system*, Ref. Ares(2011)1297302 - 02/12/2011, taxud.c.1(2011)1417007, http://circa.europa.eu/Public/irc/taxud/baggage/library?l=/results_consultation/1417007-sy_consultation/_EN_1.0_&a=d, (stan na dzień 07.12.2011)

Streszczenie

W niniejszym artykule podjęto próbę analizy zakresu potrzeb zmian we wspólnym systemie opodatkowania podatkiem VAT, wraz ze wskazaniem roli jaką pełni podatek VAT w doskonaleniu funkcjonowania jednolitego rynku Unii Europejskiej. Przyczyny zmian we wspólnym systemie VAT Unii Europejskiej wynikają ze zwiększania liczby krajów członkowskich, są również wynikiem pojawianiem się nowych nieznanych wcześniej towarów i usług. Europa podejmuje wysiłki zmierzające do rozwoju, wzmocnienia i przystosowania idei jednolitego rynku do aktualnych warunków funkcjonowania oraz w związku z podejmowaniem inicjatyw mających na celu przezwycięzenie kryzysu finansowego. Działania te również znajdują swoje odzwierciedlenie w zmianach w systemach podatkowych krajów członkowskich, w tym w opodatkowaniu podatkiem VAT. Konieczne jest wzmocnienia spójności przepisów podatkowych w ramach jednolitego rynku, jednak możliwość dalszego pogłębiania harmonizacji i wprowadzenie docelowego systemu VAT w najbliższym czasie, nie mają szans powodzenia. U podstaw takiego stanu rzeczy leży m.in. niechęć krajów członkowskich do ograniczania ich suwerenności w zakresie stanowienia prawa podatkowego, wynikająca z wykorzystywania podatków do rozbieżnych politycznych celów państw członkowskich.

Summary

VALUE ADDED TAX (VAT) ON THE SINGLE MARKET

This article attempts to analyze the scope of the needs of changes in the common system of VAT and the role of VAT in improving functioning of the single market. Reasons for changes in the common system of value added tax are the results of the increasing number of member states, emergence of new previously unknown goods and services. Europe is taking efforts to develop, strengthen and adapt the idea of a single market to the current operating conditions and in connection with the taking of initiatives

designed to overcome the financial crisis. These activities are also reflected in changes in member states tax systems, including Value Added Tax. It is necessary to strengthen the cohesion of the tax provisions in the single market, but further deepening harmonization and introduction definitive VAT system in the near future have no chance of success because of the divergent political objectives of member states.

ALIANSE STRATEGICZNE NA RYNKU KASYN W STANACH ZJEDNOCZONYCH

Wprowadzenie

Dzisiejszy rynek charakteryzuje się coraz większą konkurencyjnością. Otoczenie staje się coraz bardziej zmienne i turbulentne. Przedsiębiorstwom coraz trudniej walczyć o swoją pozycję rynkową w pojedynkę. Wszystko to składa się na coraz większą ilość porozumień między różnymi firmami, zwanych aliansami strategicznymi (ang. *strategic alliances*) lub ich polskim odpowiednikiem partnerstwem strategicznym¹. Strategii tej nie można nazwać nową, gdyż pierwsze jej występowanie odnotowano już w XV wieku. Kupcy z Wielkiej Brytanii zawierali tego typu umowy z przedstawicielami klas majątnych celem prowadzenia handlu oraz eksploatacji złóż naturalnych.² Faktyczny rozwój tej strategii można zaobserwować dopiero w latach 80. XX wieku, gdy ilość porozumień tego typu zaczęła gwałtownie rosnąć. Wzrost ten szczególnie widoczny był w przedsiębiorstwach amerykańskich, zachodniej Europy oraz japońskich³.

Z roku na rok alianse strategiczne, jako porozumienia między firmami w różnych sektorach, zyskują coraz większą popularność. Małe i duże sojusze tworzą się niemal codziennie. W niektórych branżach ciężko sobie wyobrazić działanie poza partnerstwem z konkurencją (jak na przykład na rynku linii lotniczych), w innych alianse dopiero raczkują. Jednak niezależnie od branży

* mgr Michał Wachowski - doktorant Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.

¹ W niniejszym opracowaniu pojęcia alians, partnerstwo, porozumienie oraz sojusz będą traktowane jako tożsame.

² J. Cygler, *Alianse strategiczne*, Diffin, Warszawa 2002, s. 29.

³ F.J. Contractor, P. Lorange, *Cooperative Strategies in International Business*, Lexington Books, Toronto 1988, s. 101.

z roku na rok ich liczba rośnie, a tylko najwięksi rynkowi gracze mogą sobie pozwolić na ignorowanie tego trendu⁴.

Celem niniejszych rozważań jest próba charakterystyki aliansów strategicznych na rynku kasyn w Stanach Zjednoczonych.

1. Alianse strategiczne – przegląd definicji

W literaturze światowej występuje wielka różnorodność pojmowania oraz definiowania aliansów strategicznych. Według jednej z najprostszych definicji, alians strategiczny to współpraca firm w celu osiągnięcia celów strategicznych⁵. Podobnie alians definiują E. A. Murray i F. Mahon, według których alians strategiczny to koalicja dwóch lub więcej organizacji dla osiągnięcia danego celu strategicznego (ekonomicznego lub politycznego) obustronnie korzystnego⁶. Z definicji tej jasno wynika, że partnerów może być dwóch lub więcej, tak długo jak każdy będzie odnosił z porozumienia korzyści. Szerszą definicję partnerstwa strategicznego (*Strategic Business Alliance*) prezentuje C. L. Hung, według którego jest to długoterminowa umowa korporacyjna pomiędzy dwoma lub więcej przedsiębiorstwami w celu połączenia, wymiany i/lub integracji specyficznych zasobów partnerów w celu osiągnięcia uzgodnionego celu. Pojęcie to implikuje szeroki wachlarz porozumień pomiędzy partnerami, począwszy od umów typu dostawca-odbiorca aż do fuzji, a przedsięwzięcia kooperacyjne obejmują działania spółek w postaci *joint ventures*, wymianę licencji, obustronną dystrybucję i umowy promocyjne, wymianę technologii, umowy o wymianie informacji, wspólne programy badawczo-rozwojowe, wspólny serwis⁷. Alianse strategiczne muszą zawierać⁸:

- cel,
- długoterminową umowę podkreślającą ciągłość współpracy,
- wyraźne i identyfikowalne nieudziałowe wkłady partnerów,
- aktywne uczestnictwo i współdziałanie wszystkich partnerów w zarządzaniu aliansem.

⁴ B. Teng, *Collaborative Advantage of Strategic Alliances: Value Creation in the Value Net*, "Journal of General Management", 2003, tom 29, nr 2, s. 1-2.

⁵ Ibidem.

⁶ E.A. Murray, J. E. Mahon, *Strategic Alliances: Gateway to the new Europe?*, "Long Range Planning", 1993, nr 26.

⁷ C. L. Hung, *Strategic Business Alliances between Canada and the Newly Industrialized Countries of Pacific Asia*, "Management International Review", 1992, tom 32, nr 4, p. 345-361.

⁸ Ibidem.

W literaturze trwają spory pomiędzy stanowiskiem wąskim i szerokim. Część ekspertów twierdzi, że alianse mogą być zawierane wyłącznie przez rzeczywistych i potencjalnych konkurentów – jest to tzw. wąskie traktowanie sojuszy strategicznych, a pogląd taki reprezentują m. in. P. Dussauge, M. Romanowska, J. L. Badaracco i B. Garrette⁹. Druga grupa, a wśród nich m. in. M. Porter, M. Yoshino, U. S. Rangan i C. L. Hung, twierdzi, że alianse strategiczne mogą być zawierane zarówno z obecnymi lub potencjalnymi konkurentami, ale także z dostawcami i odbiorcami. Jest to szerokie pojmowanie aliansów i w praktyce oznacza ono, że każda umowa o współpracy może być traktowana jako partnerstwo strategiczne¹⁰.

Na potrzeby niniejszych rozważań autor przyjmuje definicję szeroką.

2. Motywy zawierania aliansów strategicznych

Motywy, jakie skłaniają przedsiębiorstwa do zawarcia aliansu strategicznego, są bardzo zróżnicowane. Każdy z partnerów kieruje się własnymi, indywidualnymi celami, które nierzadko różnią się wzajemnie. E. A. Murray oraz J. F. Mahon twierdzą, że istnieją dwa główne motywy skłaniające przedsiębiorstwa do zawierania aliansów strategicznych¹¹:

- ofensywny, którego celem jest uzyskanie przewagi konkurencyjnej,
- defensywny, którego celem jest obrona własnej pozycji rynkowej.

Natomiast P. Lorange, J. Roos i P. Bronn stworzyli macierz motywów zawierania aliansów strategicznych wg znaczenia strategicznego sektora dla przedsiębiorstwa oraz pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa w sektorze. Macierz tę przedstawia rysunek 1.

P. Szczubiała wymienia 15 głównych celów zawierania partnerstw strategicznych¹²:

1. Przekształcenie firmy w firmę globalną.
2. Pokonanie barier wejścia na rynek.
3. Zmniejszenie kosztów rozwoju produktu.

⁹ J. Cygler, op. cit. s. 29.

¹⁰ H. Chwistecka-Dudek, W. Sroka, *Alianse strategiczne – problemy teorii i dylematy praktyki*, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, Dąbrowa Górnicza 2008, s. 15-16.

¹¹ Ibidem, s. 34.

¹² P. Szczubiała, *Wybrane aspekty aliansów strategicznych jako formy współpracy przedsiębiorstw*, (w:) *Procesy Globalizacji*, red. J. Rymarczyk, B. Skulska, W. Michalczyk, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu. Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, Wrocław 2009, s. 456.

4. Nabycie zagranicznej technologii.
5. Zmniejszenie ryzyka działalności.
6. Zwiększenie kompleksowości świadczonych usług.
7. Zminimalizowanie inwestycji kapitałowych.
8. Zwiększenie udziału w rynku regionalnym.
9. Zmniejszenie udziału wydatków na badania.
10. Poznanie doświadczeń w zarządzaniu firmą zagraniczną.
11. Wejście na nowy rynek.
12. Uzyskanie dostępu do określonego rynku.
13. Uzyskanie dostępu do surowców.
14. Zwiększenie wykorzystania mocy produkcyjnych.
15. Tworzenie efektu synergii poprzez łączenie posiadanych środków i dzielenie się fachową wiedzą.

Rys. 1. **Motywy tworzenia aliansów strategicznych**
wg P. Lorange, J. Roos i P. Bronn

		Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa w sektorze	
		Lider	Naśladowca
Znaczenie strategiczne sektora dla przedsiębiorstwa	Kluczowe	obrona pozycji	obrona pozycji (nadrobienie zaległości)
	Peryferyjne	utrzymanie się w sektorze	restrukturyzacja

Źródło: H. Chwistecka-Dudek, W. Sroka, *Alianse strategiczne - problemy teorii i dylematy praktyki*, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, Dąbrowa Górnicza 2008, [za:] P. Lorange, J. Roos, *Strategic Alliances. Formation, Implementation and Evolution*, Blackwell, 1992, s. 7.

Podsumowując, można zaobserwować sporą różnorodność motywów zawierania partnerstw strategicznych. Najczęściej są one zależne od konkretnego, indywidualnego przypadku, umowy oraz partnerów ją podpisujących.

3. Rodzaje aliansów strategicznych

Rozwój definicji i samych aliansów strategicznych prowadzi do szerokiej możliwości ich podziału. Podział następuje w zależności od przyjętych kryteriów, którymi mogą być: cele współpracy, stopień zaangażowania partnerów, specyfika funkcjonowania aliansów, horyzont czasowy sojuszu, zakres umowy koalicyjnej¹³. W literaturze występuje wiele różnych klasyfikacji aliansów strategicznych, jednak najczęściej pojawiają się dwie.

¹³ H. Chwistecka-Dudek, W. Sroka, op. cit., s. 47.

Pierwszą z nich zaproponowali B. Garrete i P. Dussauge, którzy podzielili sojusze, ze względu na logikę ich tworzenia, na sojusze konkurencyjne i niekonkurencyjne¹⁴. Do aliansów konkurencyjnych należą alianse komplementarne, alianse typu ścisła integracja oraz alianse addytywne. Z kolei do aliansów niekonkurencyjnych zaliczamy partnerstwa wertykalne, międzynarodowe spółki *joint ventures* oraz porozumienia międzysektorowe¹⁵.

Alianse addytywne są zawiązywane przez przedsiębiorstwa o podobnej pozycji rynkowej, zbliżonych umiejętnościach i wkładach, a współpraca obejmuje wszystkie funkcje łańcucha wartości.

Sojusze typu integracja ścisła występują pomiędzy spółkami, które wytwarzają substytucyjne produkty. Firmy współpracują w pewnych obszarach, w innych zachowując niezależność i pełnię konkurencji.

Alianse komplementarne dotyczą przedsiębiorstw oferujących komplementarne umiejętności. Partnerzy współpracują ze sobą w dziedzinach, w których wzajemnie się uzupełniają.

Partnerstwa wertykalne zawiązywane są przez przedsiębiorstwa działające w dwóch następujących po sobie ogniwach łańcucha wartości, czyli na przykład producenta z dystrybutorem.

Międzynarodowe spółki *joint venture* zawiązywane są przez przedsiębiorstwa z różnych krajów, gdzie najczęściej jeden z partnerów dysponuje produktem, a drugi umożliwia dostęp do rynku.

Porozumienia międzysektorowe występują pomiędzy firmami działającymi w różnych sektorach oraz w różnych ogniwach łańcucha wartości¹⁶.

Inną typologię sojuszy strategicznych zaproponowali M. Y. Yoshino i U. S. Rangan. Oparli oni swoją klasyfikację o dwa bardzo istotne kryteria, czyli konkurencję i kooperację. Korzystając z powyższych kryteriów scharakteryzowali cztery typy aliansów¹⁷, które zaprezentowane są na rysunku 2.

Alianse prekonkurencyjne są charakterystyczne dla przedsiębiorstw działających w różnych, niepowiązanych sektorach. Najczęściej dotyczą obszaru badań i rozwoju. Występuje niski poziom integracji, ale wysoka możliwość konfliktu.

¹⁴ B. Garrete, P. Dussauge, *Strategie aliansów na rynku*, Poltext, Warszawa 1996, s. 92.

¹⁵ Ibidem.

¹⁶ H. Chwistecka-Dudek, W. Sroka, op. cit., s. 47-53.

¹⁷ M. Y. Yoshino, U. S. Rangan, *Strategic Alliances. An Entrepreneurial Approach to Globalization*, Harvard Business School Press, Boston 1995, s. 3-24.

**Rys. 2. Klasyfikacja aliansów strategicznych
wg M. Y. Yoshino i U. S. Rangan**

		Stopień współzależności organizacyjnych	
		Niski	Wysoki
Możliwość wystąpienia konfliktu	Wysoka	Alians prekonkurencyjny	Alians konkurencyjny
	Niska	Alians prokonkurencyjny	Alians niekonkurencyjny

Źródło: M. Y. Yoshino, U. S. Rangan, *Strategic Alliances. An Entrepreneurial Approach to Globalization*, Harvard Business School Press, Boston 1995, s. 19.

Alianse konkurencyjne łączą przedsiębiorstwa, które są bezpośrednimi konkurentami. Cechują się wysoką możliwością wystąpienia konfliktu oraz wysoką integracją partnerów.

Alianse typu prokonkurencyjnego są zawiązywane pomiędzy producentami a dostawcami lub odbiorcami. Cechuje je niski poziom integracji, stąd też niska możliwość wystąpienia konfliktu¹⁸.

Alianse niekonkurencyjne łączą przedsiębiorstwa niebędące bezpośrednimi konkurentami na rynku. Poziom integracji jest wysoki, ale możliwość wystąpienia konfliktu niska.

Typologia aliansów strategicznych jest sprawą otwartą. W literaturze występuje wiele różnych prób klasyfikacji. Rynek kasyn jest rynkiem specyficznym. Niewątpliwie występują na nim wyżej wymienione rodzaje aliansów, jednak na potrzeby niniejszego tekstu, opierając się na typologii dostępnej w literaturze, autor spróbuje stworzyć swoją, najbardziej odpowiednią do rynku kasyn.

Autor przyjmuje, że partnerstwo strategiczne na rynku kasyn w Stanach Zjednoczonych można podzielić na trzy najważniejsze grupy:

1. Alianse zawierane pomiędzy dwoma lub więcej przedsiębiorstwami konkurencyjnymi (kasynami), kasynami mającymi wspólnego właściciela.
2. Alianse zawierane pomiędzy dwoma lub więcej przedsiębiorstwami konkurencyjnymi (kasynami), kasynami mających różnych właścicieli.
3. Alianse zawierane pomiędzy dwoma lub więcej przedsiębiorstwami niekonkurencyjnymi, kasynami a przedsiębiorstwami z innych sektorów.

¹⁸ J. Cygler, op. cit., s. 101-102.

4. Alianse strategiczne na rynku kasyn

Specyficznym rynkiem, na którym można zaobserwować stały wzrost znaczenia aliansów strategicznych jest rynek kasyn. Od 1990 roku w Stanach Zjednoczonych wyraźnie rośnie liczba kasyn. Po 1989 roku coraz więcej stanów spostrzegło duże możliwości, jakie się dla nich wiązały wraz z legalizacją hazardu. Kolejne stany otwierały się na rynek kasyn, obecnie w 22 stanach dozwolone jest prowadzenie naziemnych kasyn w formie *commercial*¹⁹, czyli jako prywatnych przedsiębiorstw, a aż 42 stany dopuszczały otwieranie jakiegokolwiek formy kasyna (oprócz *commercial* w grę wchodzi jeszcze kasyna typu *tribal* - czyli otwierane na prawach rezerwatów Indian oraz *racinos* - połączenie toru wyścigowego dla zwierząt z kasynem, często ograniczonym zaledwie do automatów wrzutowych)²⁰.

Zmiany te ciągle trwają, kolejne stany coraz bardziej liberalizują dostępność hazardu, między innymi stan Ohio pod koniec 2009 roku zalegalizował otwieranie kasyn. Pierwsze cztery kasyna zostaną tam otwarte w 2012 roku (w Cincinnati, Cleveland, Columbus i Toledo)²¹.

Powyższe czynniki składają się na wzrost atrakcyjności rynku kasyn dla klientów. Firmy na nim działające muszą być coraz bardziej konkurencyjne, gdyż rośnie konkurencyjność rynku. Kasynom jest bardzo trudno wytworzyć lojalnych klientów. Zazwyczaj nie ma różnicy pomiędzy ofertą, wszyscy gracze na rynku oferują takie same gry, mają identyczną, z góry ustaloną cenę, natomiast prawdopodobieństwo wygranej jest takie samo. Do tego dochodzi czynnik ludzki, klienci bardzo często zmieniają miejsce gry licząc, że to przyniesie im szczęście. Szczególnie wrażliwy na tym punkcie są klienci z krajów azjatyckich. Wszystko to miało wpływ na rozwój współpracy za pomocą partnerstw strategicznych. Ich liczba z roku na rok się powiększa, co może świadczyć, iż są one skuteczne i doskonale przysługują się w walce konkurencyjnej.

W poprzednim punkcie scharakteryzowano trzy grupy, na jakie można podzielić partnerstwo strategiczne na rynku kasyn w Stanach Zjednoczonych:

1. Alianse zawierane pomiędzy kasynami mającymi wspólnego właściciela.
2. Alianse zawierane pomiędzy kasynami mających różnych właścicieli.
3. Alianse zawierane pomiędzy kasynami a przedsiębiorstwami z innych sektorów.

¹⁹ <http://www.americangaming.org/industry-resources/state-information> [20 grudnia 2011]

²⁰ R. K. Miller, *Casinos, Gaming & Wagering 2011*, Kelli, Washington 2011, s. 47-102.

²¹ Ibidem.

Pierwszy typ jest najbardziej popularny i rozpowszechniony. Na rynku kasyn w Stanach Zjednoczonych następuje bardzo duża ilość przejęć i fuzji. Resorty kasynowe łączą się w duże sieci mające wspólnego właściciela. Przedsiębiorstwa w takiej sieci pozostają pod swoją marką i działają samodzielnie. Mając wspólnego właściciela jest im jednak zdecydowanie łatwiej zawierać ze sobą porozumienia strategiczne. Wśród sojuszy tego typu można wymienić wspólne wprowadzanie nowej gry na rynek, wspólne międzykasynowe *jackpoty*, wspólne turnieje, fizyczne połączenia kasyn (nad- i podziemne), wymiana pracowników w razie potrzeby czy wzajemne nagrody. Najbardziej jednak popularnym typem aliansu strategicznego w jednej sieci są programy lojalnościowe, które pozwalają klientom na zbieranie i wymienianie punktów we wszystkich współpracujących kasynach. W ostatnich latach przedsiębiorstwa poszły o krok dalej i niektóre sieci umożliwiają zdobywanie punktów nie tylko za usługi typowo kasynowe, ale także za wszelkie inne usługi serwowane w resorcie (jak na przykład restauracje, bary, przedstawienia, sklepy itd.). Najbardziej znanym programem lojalnościowym na rynku kasyn jest program Total Rewards, zainicjowany w sieci Caesar's Entertainment, dzięki któremu klienci mogą bez ograniczeń zdobyć i wymieniać punkty we wszystkich zaangażowanych kasynach w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie. Program ten łączy w sobie także aliansy międzysektorami. Punkty bowiem można było wymieniać również w przedsiębiorstwach o profilu niehazardowym (między innymi: Norwegian Cruise Line, Starwood Hotels, Hawaiian Airlines i Visa)²².

Najczęściej występującym celem zawierania aliansów strategicznych tego rodzaju jest zachęcenie klienta, aby konsumował w jednym z kasyn danej sieci. Nieważne które kasyno i które miasto wybierze, ale jak już wybierze, ważne jest by było to „nasze” kasyno.

Punkt drugi z punktu widzenia teorii konkurencji może się wydawać irracjonalny. Prawdą jest, że ten typ partnerstw dopiero raczkuje na rynku kasyn i jest ich stosunkowo niewiele. Jednak z roku na rok można ich zaobserwować coraz więcej, a przedstawiciele kasyn dają do zrozumienia w wywiadach, że ich liczba będzie jeszcze rosła. Tego typu aliansy najczęściej można spotkać pomiędzy kasynami komercyjnymi mieszczącymi się w jednym mieście (lub ośrodku gry – kilku mniejszych miasteczkach mieszczących się niedaleko). Są one zawierane zarówno w celu połączenia głównej działalności kasyn (hazardu) jak na przykład wspólny pokój pokerowy, międzykasynowe

²² *Caesar's Entertainment Form 10-K*, Caesar's Entertainment, INC., Las Vegas 2011, s. 5, 24, 54. <http://www.totalrewards.com/> [20 grudnia 2011].

turnieje na maszynach wrzutowych, czy łączny *jackpot*, jak również na usługi niedotyczące bezpośrednio hazardu, a jedynie mające do niego nakłonić. Wśród tych ostatnich warto wymienić wymianę bonów hotelowych, restauracyjnych, wspólne transporty z/na lotnisko, wspólnie organizowane uroczystości publiczne, połączenie fizyczne kasyn tunelem nad- i/lub podziemnym.

Niewątpliwie ciekawym i jednym z większych projektów tego typu było utworzenie kasyna Silver Legacy w Reno w stanie Nevada w 1995 roku. Projekt, oficjalnie nazwany Projektem C jest spółką *joint venture* w formie spółki jawnej, w której po 50% udziałów posiadają Galleon, Inc oraz Eldorado LLC. Pierwszą spółką jest 100% spółką córką kompanii MGM Resorts International, podczas gdy druga jest w 96% zależna od Eldorado Resorts LLC. Rezultatem aliansu było powstanie kasyna Silver Legacy pomiędzy kasynami Eldorado (własność Eldorado LLC) oraz Circus Circus (własność MGM Resorts International)²³. Wszystkie trzy posiadłości zostały także połączone fizycznie – tunelem powietrznym, dzięki temu klienci mogli bez problemu przemieszczać się pomiędzy oferowanymi usługami. Od tego momentu wymienione trzy kasyna wprowadzały także inne mniejsze alianse strategiczne zacieśniające współpracę w mniejszym lub większym stopniu. Jednym z takich aliansów jest porozumienie, na mocy którego konsumenci zameldowali w Silver mogą płacić swoją kartą hotelową za wszystkie usługi we wszystkich trzech resortach i na odwrót. Konsument za usługi płaci podczas wymeldowania tylko kasynu, w którym jest zameldowany. Następnie kasyna rozliczają się między sobą²⁴. Tabela 1 przedstawia wzajemne rozliczenia resortów za kalendarzowy rok 2010.

Tabela 1.

Rozliczenia trójstronne w ramach aliansu strategicznego w Reno w 2010 roku

Płatnik	Odbiorca Płatności	Kwota (\$)
Silver Legacy	Circus Circus	0
Silver Legacy	Eldorado	25100
Circus Circus	Silver Legacy	600
Eldorado	Silver Legacy	900

Źródło: *Silver Legacy Capital Cororation Form 10-K*, Silver Legacy Capital Cororation, Reno 2011, s. 42.

²³ *Silver Legacy Capital Cororation Form 10-K*, Silver Legacy Capital Cororation, Reno 2011, s. 44.

²⁴ *Ibidem*, s. 41-42.

Motywy zawierania tego typu partnerstw jest najczęściej zachęcenie klienta, aby przybył do danego ośrodka gry (najczęściej miasta). Kasyna łączą się w staraniach o to, a następnie każde już oddzielnie przyciąga tych klientów do siebie.

Alianse zawierane pomiędzy kasynami oraz firmami z innych sektorów dotyczą zarówno powiązań pionowych (dostawcy, odbiorcy) jak i skośnych (branża zupełnie niepowiązana). Do tych sojuszy możemy zaliczyć umowy z danymi producentami na wyłączność w danych kasynach, alianse z wypożyczalnią samochodów, ze sklepami czy z teatrami. Ciekawym przykładem aliansu tego typu są alianse kasyna z sieciami oferującymi przewozy autokarowe. Dzięki nim klienci mogą otrzymać prawie całościowe zwroty za transport w postaci voucherów do kasyn.

Najczęściej celem tych aliansów jest obustronna promocja przedsiębiorstw i zachęcenie klientów do korzystania z obu marek.

Podsumowanie

Ostatnie dwudziestolecie to gwałtowny rozwój rynku kasyn w Stanach Zjednoczonych. Przed 1989 rokiem otwieranie kasyn było legalne zaledwie w dwóch stanach – Nevada oraz New Jersey, dziś kasyna komercyjne można otwierać w 22 stanach, a aż 42 stany dopuszczają jakieś formy kasyn.

Koniec ubiegłego stulecia, to również gwałtowny wzrost porozumień pomiędzy przedsiębiorstwami, zwanymi aliansami strategicznymi. Sojusze, znane już dużo wcześniej, zaczęły swoją gwałtowną ekspansję w latach 80.

Ilość aliansów strategicznych pomiędzy kasynami stale rośnie, a tylko najwięksi gracze mogą sobie pozwolić na działanie w pojedynkę. Mniejszych samotników nieuchronnie czeka przejęcie przez większych graczy lub bankructwo.

Motywy i typologia aliansów strategicznych uzależnione są od indywidualnych przypadków, warunków i partnerów w umowie. Najczęstszym celem, dla którego rynek kasyn stosuje alianse strategiczne, jest przyciągnięcie klienta. Zarówno do danego ośrodka gry, jak i danej sieci i marki.

Bibliografia:

- Caesar's Entertainment Form 10-K*, Caesar's Entertainment, INC., Las Vegas 2011.
Chwistecka-Dudek H., Sroka W., *Alianse strategiczne – problemy teorii i dylematy praktyki*, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, Dąbrowa Górnicza 2008.
Contractor F.J., Lorange P., *Cooperative Strategies in International Business*, Lexington Books, Toronto 1988.

- Cyglar J., *Alianse strategiczne*, Diffin, Warszawa 2002.
- Garrete B., Dussauge P., *Strategie aliansów na rynku*, Poltext, Warszawa 1996.
<http://www.americangaming.org/> [20 grudnia 2011].
<http://www.totalrewards.com/> [20 grudnia 2011].
- Hung C. L., *Strategic Business Alliances between Canada and the Newly Industrialized Countries of Pacific Asia*, "Management International Review", 1992, tom 32, nr 4.
- Lorange P., Roos J., *Strategic Alliances. Formation, Implementation and Evolution*, Blackwell, 1992.
- Miller R. K., *Casinos, Gaming & Wagering 2011*, Kelli, Washington 2011.
- Murray E.A., Mahon J. E., *Strategic Alliances: Gateway to the new Europe?*, "Long Range Planning", 1993, nr 26.
- Silver Legacy Capital Cororation Form 10-K*, Silver Legacy Capital Cororation, Reno 2011.
- Szczubiała P., *Wybrane aspekty aliansów strategicznych jako formy współpracy przedsiębiorstw*, (w:) *Procesy Globalizacji*, red. J. Rymarczyk, B. Skulska, W. Michalczyk, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, Wrocław 2009.
- Teng B., *Collaborative Advantage of Strategic Alliances: Value Creation in the Value Net*, "Journal of General Management", 2003, tom 29, nr 2.
- Yoshino M. Y., Rangan U. S., *Strategic Alliances. An Entrepreneurial Approach to Globalization*, Harvard Business School Press, Boston 1995.

Streszczenie

Głównym celem artykułu jest charakterystyka aliansów strategicznych na rynku kasyn w Stanach Zjednoczonych. Artykuł składa się z dwóch części. Pierwsza część dotyczy teoretycznego spojrzenia na problem aliansów strategicznych, krótki przegląd definicji, motywy ich zawierania oraz różnorakie ich klasyfikacje. W drugiej części zaprezentowano charakterystykę aliansów strategicznych występujących na rynku kasyn w Stanach Zjednoczonych w ciągu ostatnich dwudziestu lat. Następnie zobrazowano korzyści, koszty oraz cele takich aliansów. Autor zanalizował przyszłość tego problemu. Uzyskane wyniki mogą stanowić wskazówkę dla polskich przedsiębiorstw z tej branży jak mogłoby to wyglądać w przyszłości na polskim rynku.

Summary

STRATEGIC ALLIANCES ON CASINOS MARKET IN UNITED STATES

The main goal of this article is characteristics of the strategic alliances on the casinos market in the United States. Article consists of two main parts. The first part deals with the theoretical approach to the problem of strategic alliances, a brief review of the definition had been done, the conclusion of their motives was presented and the various classifications of strategic alliances was prepared. The second part presents the characteristics of strategic alliances in the market of casinos in the United States over the past twenty years. Then were illustrated the benefits, costs and purposes of such alliances. In conclusion the author has analyzed the future of this problem. The results can provide guidance for Polish companies in this industry as it could look like in the future on the Polish market.

DOSTĘPNOŚĆ DANYCH GEOMETRYCZNYCH W MODELACH IFCXML

Wprowadzenie

Przez ostatnią dekadę obserwuje się silny wzrost stopnia informatyzacji wszystkich dziedzin związanych z budownictwem: od projektowania (architektonicznego i konstrukcyjnego) przez wykonawstwo aż po eksploatację z remontami, rozbudową i wyburzeniami włącznie. Podjęte zostały udane próby zapisania w jednym modelu informatycznym pełnego kompletu danych o każdym budynku w czasie obejmującym pełny cykl jego życia. Modele takie powinny stać się podstawowym źródłem danych dla szeregu specjalistycznych aplikacji, w tym aplikacji zajmujących się zarządzaniem nieruchomościami. Jak wszystkie wąsko ukierunkowane aplikacje, wykorzystują one tylko niewielki procent zawartych we wspomnianych modelach danych. Ich współpraca z całym modelem jest trudna do zrealizowania przede wszystkim ze względu na jego rozmiar, ale też z powodu niekompatybilność formatów.

Podstawowym celem tego opracowania jest identyfikacja problemów związanych z pozyskaniem z opisanych modeli danych geometrycznych dotyczących budynków. Na ich podstawie można wyliczać wszelkiego rodzaju powierzchnie, odległości, obwody, objętości, itp., a więc dane podstawowe dla prowadzenia każdego rachunku ekonomicznego związanego z budynkiem. W tym celu przeanalizowano przykłady modeli w referencyjnych systemach, a także dostępne modele rzeczywistych systemów. Przyjętą metodę badania przypadków uzasadnia zmienność środowiska modelowania (jest ono stale rozwijane), a przede wszystkim zmienność reguł stosowanych przy tworzeniu rzeczywistych modeli (powszechne odstępstwa od reguł składni).

* dr Piotr Bernacki - Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku.

1. Industry Foundation Classes

Okres funkcjonowania CAD w różnych dziedzinach przemysłu trwa około pół wieku. Stopień jego wykorzystania jest silnie zależny od branży. W szeroko pojętej dziedzinie zarządzania nieruchomościami, rozumianej również poprzez kontekst architektoniczny, inżynierski i konstrukcyjny (AEC/FM; ang. Architectural, Engineering, Construction / Facilities Management), był CAD przez większość tego czasu używany przede wszystkim jako narzędzie do elektronicznego kreślenia. Ostatnia dekada przyniosła szereg zmian, których źródłem jest rachunek ekonomiczny.

W 2004 roku NIST (US National Institute of Standards and Technology) szacował roczne koszty przemysłu USA ponoszone na skutek niedostatecznej kooperacji branż spowodowanej: wycinkowością podejmowanych przez nie działań, praktyką prowadzenia biznesu w oparciu o papierową dokumentację, braku standardów oraz niespójnością procesu adoptowania nowych technologii przez klientów na 15,8 miliarda dolarów¹.

Nic więc dziwnego, że zdolność do kooperacji stała się ostatnio jednym z wiodących tematów prac badawczo-rozwojowych. W sferze AEC/FM pojęcie to oznacza zdolność do używania wspólnego, standardowego, otwartego (nie chronionego patentami) komputerowego modelu budowy. Model danych IFC (ang. Industry Foundation Classes)², czyli model bazowych klas przemysłu, jest jednym z takich modeli. Od kilku lat jest on wprowadzany jako międzynarodowy standard. Jest z powodzeniem adoptowany i używany w różnych przedsiębiorstwach, w tym realizowanych w obszarze AEC/FM.

IFC są obiektowo zorientowanym modelem informatycznym opublikowanym jako otwarty standard przez Międzynarodowe Stowarzyszenie dla Współdziałania (ang. International Alliance for Interoperability - IAI)³ – międzynarodowe konsorcjum organizacji działających w obszarze AEC/FM. Jego celem jest rozwijanie uniwersalnego standardu współdzielenia i wymiany informacji pomiędzy inteligentnymi, komputerowymi modelami budynków opracowanych

¹ M. P. Gallaher, A. C. O'Connor, J. L. Dettbarn, L. T. Gilday, *Cost Analysis of Inadequate Interoperability in the US Capital Facilities Industry*, National Institute of Standards and Technology Report NIST GCR 04-867, USA 2004.

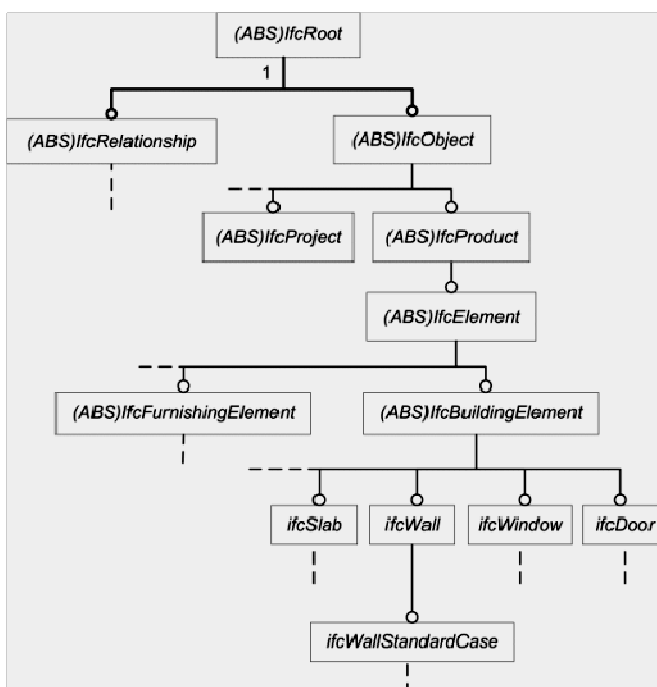
² *IFC technical guide, Industry Foundation Classes – Release 2x, International Alliance for Interoperability*. eds. T. Liebich, J. Wix, 2000, http://iaiweb.lbl.gov/Resources/IFC_Releases/IFC_Release_2.0/BETA_Docs_for_Review/IFC_R2_SpecDevGuide_Beta_d2.PDF (stan na 9 styczeń 2012).

³ *IAI International Alliance for Interoperability*, http://www.ifcwiki.org/index.php/Basic_Information (stan na 9 styczeń 2012).

w technologii systemów obiektowych dla wszystkich faz cyklu życia tych budynków.

Rozwój modelu czy też raczej specyfikacji IFC rozpoczął się w maju 1996 i miał swoje źródła w wielu wcześniejszych pracach ukierunkowanych na integrację oprogramowania aplikacyjnego dla budownictwa. Np. badania prowadzone w 2005 roku pod auspicjami ISO (International Standards Organisation) opublikowane zostały jako zbiór Powszechnie Dostępnych Specyfikacji (PAS, Publicly Available Specifications ISO/PAS 16739:2005⁴). Kolejna, oficjalna, wersja modelu została opublikowana w lutym 2006 pod nazwą IFC2x3⁵.

Rys. 1. Fragment przykładowej struktury modelu IFC



Źródło: J. Dimyadi, M. Spearpoint, R. Amor, *Sharing Building Information using the IFC Data Model for FDS Fire Simulation*, "Fire Safety Science" 2009, Volume: 9, Issue: Icc, Publisher: International congress on modelling and simulation, Pages: 1329-1340.

⁴ *Industry Foundation Classes, Release 2X, Platform specifications*, ISO/PAS 16739, 2005, http://www.iso.org/iso/catalogue_detail.htm (stan na 9 styczeń 2012).

⁵ T. Liebich, Y. Adachi, J. Forrester, J. Hyvarinen, K. Karstila, J. Wix, *Industry Foundation Classes IFC2x*, Edition 3, Model Support Group of the International Alliance for Interoperability, IAI International Council Limited, 2006. [http://buildingsmart-tech.org/specifications/ifc-releases/ifc2x3-release/?searchterm=IFC2x Edition 3](http://buildingsmart-tech.org/specifications/ifc-releases/ifc2x3-release/?searchterm=IFC2x%20Edition%203). (stan na 9 styczeń 2012).

Model ten składa się z obszernego zbioru definicji i specyfikacji fizycznych oraz funkcjonalnych obiektów związanych z dziedzinami AEC/FM, a także z kolekcji modyfikowalnych zbiorów własności. Zawiera on między innymi fizyczne elementy, takie jak ściana, okno, drzwi, strop, dach, itd. Są w nim również elementy abstrakcyjne, np. przestrzenie, ograniczenia, związki, itp. Zawarte w modelu reprezentacje powierzchni (ang. shapes) zostały zaadaptowane z wcześniejszych standardów ISO⁶. W obiektach funkcjonalnych zapisane są interakcje, w jakie mogą wchodzić pozostałe obiekty (np. łączyć się ze sobą).

Sam model ma strukturę hierarchiczną (rys. 1). Zrealizowany w technice obiektowej pozwala na opisanie wszystkich (tzn. nie tylko tych wynikających z hierarchicznej podległości) istotnych związków pomiędzy obiektami. Obiekty te są modelami wspomnianych wyżej fizycznych i abstrakcyjnych elementów rzeczywistości, do której odnoszą się IFC. Model IFC stworzony został przy użyciu specyfikacji EXPRESS-G, która jest podzbiorem języka EXPRESS (ISO 10303-11:2004)⁷, który z kolei jest nielicencjonowanym, ogólnego przeznaczenia, językiem służącym do definiowania i modelowania danych o wyrobach. Jest on bardzo podobny do języka UML i używany jest w wielu komercyjnych aplikacjach.

Wymiana danych pomiędzy różnymi aplikacjami podtrzymującymi standard IFC jest możliwa i odbywa się najczęściej przez tzw. fizyczny plik STEP (SPF, ang. STEP physical file). Format STEP (ang. STandard for Exchange of Product model data) zdefiniowany przez normę ISO 10303-21:2002⁸ jest standardem (prace nad nim były zainicjowane przez ISO w 1984 roku) rozwijanym początkowo przez międzynarodowe konsorcjum przemysłu lotniczego, samochodowego, okrętowego i dziedzin pokrewnych. Pliki SPF używają kodowania ASCII (są czytelne dla człowieka), składają się z nagłówka i zawartości, a całość zazwyczaj jest bardzo duża. Np. zapis prostego modelu 2-pokojowego fragmentu mieszkania może mieć objętość rzędu 10000 wierszy.

⁶ *Industrial Automation Systems and Integration -- Product Data Representation and Exchange -- Part 11: Description Methods: The EXPRESS Language Reference Manual*, International Organization for Standardization, ISO 10303-11, 2004, http://www.iso.org/iso/catalogue_detail.htm (stan na 9 styczeń 2012).

⁷ Ibidem.

⁸ *Industrial Automation System – Exchange of Product Model Data – Part 21: Implementation Methods; Clear Text Encoding of the Exchange Structure*, International Organization for Standardization, ISO 10303-21, 2002, http://www.iso.org/iso/catalogue_detail.htm (stan na 9 styczeń 2012).

Inne dostępne metody wymiany danych na poziomie IFC obejmują interfejsy baz danych zgodne z SDAI (Standard Data Access Interface - ISO 10303-22:1998), a także mapowanie ifcXML (ISO 10303-28:2003)⁹.

2. Technologia BIM

Przez ostatnie dziesięciolecie technologie CAD wykorzystywane w przemyśle związanych z AEC/FM ewoluowały w kierunku nowego, bardziej generalnego niż wyłącznie narzędziowe, spojrzenia na problemy budownictwa, w szczególności na problemy związane z eksploatacją budynków. Ten nowy koncept nazwany został Modelowaniem Informacji o Budynku (BIM; ang. Building Information Modeling)¹⁰.

BIM można traktować jako służące do modelowania rozszerzenie CADu zrealizowane w technice obiektowej. Integruje ono wszystkie informacje dotyczące budynku w jednym modelu informacyjnym, który może być utrzymywany przez cały cykl życia tego budynku.

W 2005 roku IAI zapoczątkowało projekt o nazwie BuildingSMART¹¹, którego celem było spopularyzowanie i rozpowszechnienie bazujących na IFC standardów BIM. Udało się pozyskać dla tej idei szereg ówczesnych autorytetów, ale przełom spowodowało zainteresowanie projektem ze strony lokalnych władz odpowiedzialnych za tworzenie i kontrolowanie prawa budowlanego. Jako jedne z pierwszych władze ówczesnego Singapuru zaczęły od 2005 roku wymagać od projektantów budynków dostarczania dokumentacji w formie elektronicznej w postaci zgodnej ze specyfikacjami IFC tak, aby możliwa była automatyczna weryfikacja kodów użytych w projektach materiałów budowlanych¹². Podobne zalecenia (wtedy jeszcze nie

⁹ *Industrial Automation Systems and Integration - Product Data Representation and Exchange - Part 28 Implementation methods: XML representations of EXPRESS schemas and data, using XML schemas*, International Organization for Standardization. ISO 10303-28, 2007, http://www.iso.org/iso/catalogue_detail.htm (stan na 9 styczeń 2012).

¹⁰ Ch. Eastman, P. Teicholz, R. Sacks, K. Liston, *BIM Handbook – A Guide to Building Information Modeling for Owners, Managers and Contractors* John Wiley&Sons Inc., Hoboken, New Jersey 2008; *Developing the National Building Information Model Standard*, Facilities Information Council (FIC) committees, BIM Committee, National Institute of Building Sciences (NIBS), USA, <http://www.nibs.org/BIMcommittee.html> (stan na 9 styczeń 2012).

¹¹ http://www.ifcwiki.org/index.php/Basic_Information (stan na 9 styczeń 2012); <http://www.buildingsmart.org.au/> (stan na 9 styczeń 2012).

¹² L. Khemlani, *CORENET e-PlanCheck: Singapore's Automated Code Checking System*, AECbytes "Building the Future" Article (26th October 2005). <http://www.aecbytes.com/buildingthefuture/2005/CORENETePlanCheck.html> (stan na 9 styczeń 2012).

nakazy) ogłosiło ministerstwo handlu i przemysłu Wielkiej Brytanii, w których przewidywano, że podejście zgodne z ideą BuildingSMART będzie stosowane nie tylko w budownictwie jako takim, ale także w projektach modernizacyjnych i wyburzeniowych.

3. BIM a CAD

Podejście do procesu projektowania w technologii BIM różni się od tego wypracowanego w konwencjonalnych technologiach CAD. To ostatnie zajmuje się tworzeniem i, w mniejszym stopniu, utrzymywaniem graficznej reprezentacji obiektów. W technologii BIM jest to tylko jeden z wielu aspektów tworzonego modelu. Poza informacją graficzną model BIM zawiera szereg specyfikacji (np. zbiorów opisów własności elementów składowych, ich katalogowych odnośników czy formalnych dokumentów projektowych) oraz opisów ich wzajemnych relacji. Najistotniejszą różnicą o charakterze funkcjonalnym jest umożliwienie jednoczesnego dostępu do poszczególnych danych różnym natywnym aplikacjom zewnętrznym (tj. aplikacjom, dla których format BIM/IFC jest ich własnym formatem), a co najważniejsze natychmiastowe propagowanie zmian poczynionych przez którąkolwiek z nich na te wszystkie fragmenty modelu, których owe zmiany dotyczą. I tak, np. zmiany poczynione w specyfikacjach dotyczących energochłonności budynku będą oddziaływać na użyte w projekcie typy okien, drzwi, grubości ścian czy rodzaje i grubości izolacji. Te ostatnie z kolei będą uwidocznione na rysunkach i planach sporządzonych przy użyciu wcielonych do modelu BIM konwencjonalnych metod CAD-owskich. W tym sensie można powiedzieć, że technologie CAD zostały wchłonięte przez technologie BIM jako jedne z technologii narzędziowych.

Analiza 4D jest dobrym przykładem pokazującym różnice pomiędzy omawianymi technologiami. Jak wiadomo CAD umożliwia tworzenie wizualizacji 3D. Ale dopiero technologia BIM pozwala na pokazanie zmian budynku w czasie (czy to na etapie rozważania kolejnych koncepcji projektowych, czy też w trakcie użytkowania budynku - przez pokazywanie efektów jego przebudów albo remontów). Przy tej okazji warto wspomnieć, że niektóre analizy, ze względu na potrzebę uwzględnienia szeregu informacji źródłowych, często o bardzo zróżnicowanym charakterze, mogą być w sposób sensowny przeprowadzone jedynie w technologii BIM, np. automatyczne generowanie rozliczeń za wynajmowane powierzchnie biurowe na podstawie kontraktu na ich wynajem, z uwzględnieniem zmian wprowadzanych przez późniejsze aneksy.

4. Mapowanie ifcXML

Należy przyznać, że liczba natywnych aplikacji BIM/IFC nie jest szczególnie długa, a proces ich powszechnego wykorzystywania jest na początkowym etapie. Powodów jest kilka, a jednym z częściej wymienianych są koszty sporządzenia modelu BIM, w tym koszty samych aplikacji.

Jednak podstawowym powodem takiego stanu rzeczy jest ponadprzeciętny stopień skomplikowania modeli BIM/IFC (ich struktury). Stąd konstrukcja modelu BIM jest ciągle bardziej sztuką niż rzemiosłem. Brak jest także powszechnie dostępnych aplikacji umożliwiających sprawdzenie istniejących modeli pod kątem ich zgodności ze specyfikacją IFC (takich jak np. Solibri Model Checker¹³). Jednym z ciekawszych pomysłów, które miały temu zaradzić jest wspomniane już mapowanie ifcXML¹⁴. Jego pomysłodawcą jest Thomas Liebich, lider formalnej grupy wsparcia (MGO, ang. Model Support Group) projektu buildingSMART. Opublikował on tzw wzorzec Simple ifcXML (ang. Simple ifcXML schema), który pozwalał na tworzenie modeli klasy BIM/IFC o następujących cechach¹⁵:

1. Umiarkowany stopień złożoności – (format ifcXML jest „lżejszy” od oryginału);
2. Wbudowane proste operacje na danych;
3. Możliwość wielokrotnego użycia dużych fragmentów (w różnych projektach);
4. Możliwość łatwego przekształcenia użytego formatu danych do postaci akceptowanej w urządzeniach mobilnych (np. iPad czy Android) i systemach klient - serwer;
5. Zredukowany stopień niekompatybilności pomiędzy wewnętrznymi definicjami modelu (istnieje wiele implementacji klas IFC);
6. Dopuszczalne jest zanurzanie opisów obiektów, co bardzo upraszcza opis;
7. Zerowy koszt narzędzi przetwarzających (np. transformata XSLT);
8. Względna łatwość stosowania do modelowania rzeczywistych projektów.

¹³ <http://www.solibri.com/solibri-model-checker.html> (stan na 9 styczeń 2012).

¹⁴ N. Nisbet, T. Liebich, *ifcXML Implementation Guide*, Version 2.0, Modeling Support Group, International Alliance for Interoperability, 2007. [http://www.stanford.edu/group/narratives/classes/08-09/CEE215/ReferenceLibrary/Industry Foundation Classes \(IFC\)/ifcXML General/ifcXML Implementation Guide.pdf](http://www.stanford.edu/group/narratives/classes/08-09/CEE215/ReferenceLibrary/Industry%20Foundation%20Classes%20(IFC)/ifcXML%20General/ifcXML%20Implementation%20Guide.pdf) (stan na 9 styczeń 2012).

¹⁵ http://iug.buildingsmart.com/resources/abu-dhabi-iug-meeting/IDMC_019_1_SimpleifcXM.pdf. (stan na 9 styczeń 2012).

Za wady ifcXML mogą być uznane następujące cechy¹⁶:

1. Utrata niektórych elementów pierwotnego zapisu, a co za tym idzie kłopoty z formalną walidacją (tj. dowodem poprawności) opracowanych modeli;
2. Rozmiar plików projektowych zawierających modele (są one 5-10 razy większe od plików oryginalnych, co oznacza poziom kilkudziesięciu MB dla rzeczywistych projektów typu kilkupiętrowy budynek).

Znaczenie wymienionych wyżej zalet jest dużo większe od potencjalnych skutków wad, o czym świadczą doniesienia o skutecznych zastosowaniach ifcXML. Powodem tego jest fakt, iż w praktycznych zastosowaniach pełna walidacja nie jest niezbędnie konieczna, a jak to za chwilę zostanie pokazane, w konkretnych sytuacjach możemy nie być zainteresowani w uzyskaniu pełnego odpowiednika ifcXML modelu tylko jego niewielkiej części, co przekłada się wprost na zmniejszenie rozmiarów pliku. Za formatem ifcXML przemawia też i to, iż istnieje szereg aplikacji i systemów, które pozwalają przekształcić pliki SPF, w którym zapisany jest model BIM/IFC do formatu ifcXML¹⁷.

Rozwojowi technologii BIM/IFC towarzyszył równoległy rozwój modeli, systemów i aplikacji narzędziowych zajmujących się różnymi, wycinkowymi, problemami przemysłu AEC/FM. Są to z jednej strony problemy tworzenia i utrzymywania dokumentów projektowych budynków, instalacji przemysłowych czy projektów z dziedziny kształtowania krajobrazu, z drugiej - problemy tworzenia i utrzymywania specjalistycznych systemów do prowadzenia analiz ekonomicznych (np. rozliczanie kosztów wynajmu, sprzątanania albo remontów powierzchni biurowych czy magazynowych)¹⁸, czy też prowadzenia analiz wszelkich zagrożeń (np. aplikacje do badania wpływu silnych wiatrów na wysokie budynki czy zagrożeń pożarowych¹⁹ jak np. analizatory szybkości rozprzestrzenienia się dymu w budynkach). Podstawą działania takich aplikacji są głównie modele geometrii budynków i, w mniejszym stopniu, wycinkowe informacje o cechach konstrukcyjnych. Wszystkie te informacje zawarte są w modelach klasy BIM/IFC. W sposób naturalny

¹⁶ <http://forums.buildingsmartalliance.org/viewtopic.php?f=19&t=215>. (stan na 9 styczeń 2012).

¹⁷ <http://www.buildingsmartalliance.org/index.php/projects/ifccobie> (stan na 9 styczeń 2012); <http://www.epmtech.jotne.com/index.php?id=562520> (stan na 9 styczeń 2012).

¹⁸ P. Bernacki, *Graficzny system bazodanowy jako narzędzie do zarządzania procesami biznesowymi*, (w:) *Zastosowania technologii informacyjnych do wspomagania zarządzania procesami gospodarczymi*, red. N. Siemieniuk, R. Mosdorf, WSFiZ, Białystok 2008.

¹⁹ J. Dimiyadi i inni, *Sharing Building Information...*, op. cit., s. 3.

powstał pomysł, aby aplikacje te wyposażyć w interfejs pozwalający pozyskiwać z modeli BIM/IFC potrzebne im informacje²⁰. Istotnym celem tej pracy jest rozpoznanie procesu pozyskiwania danych geometrycznych z modelu BIM/IFC zapisanego w formacie ifcXML.

5. Odniesienia geometryczne w ifcXML

Typowe zadanie pozyskania danych wejściowych dla specjalizowanych aplikacji polega na przeanalizowaniu (ang. parse) projektowego pliku ifcXML w celu wyekstrahowania z niego interesujących (w tym wypadku geometrycznych) danych. Na ich podstawie można wyliczać wszelkiego rodzaju powierzchnie, odległości, obwody, objętości, itd., a więc dane podstawowe dla prowadzenia każdego rachunku ekonomicznego związanego z budynkiem. Te dane to własności obiektów informujące o ich położeniu oraz dane o kształcie ograniczających je (tj. obiektów) powierzchni. Informacje o położeniu zdefiniowane są przez translacje i rotacje punktu bazowego obiektu oraz jego skierowania (ang. direction). Skierowanie wyliczane jest na podstawie unikalnej dla każdego obiektu informacji definiującej jego położenie oraz relacji, jaką ma ta informacja w stosunku do położenia innych obiektów (szczegóły w kolejnych rozdziałach). Reprezentacja powierzchni ograniczających jest jednozęściowym, regularnym regionem ograniczonym przez zamknięty wielokąt, będący rzutem obiektu na poziomą powierzchnię (modelowanie 2D). Bez utraty ogólności, dla uproszczenia prowadzonego wywodu, w dalszej części artykułu reprezentacja ta nazywana będzie po prostu wielokątem. Nawiasem mówiąc duża część systemów, w których używa się modelowania 3D, dodaje trzeci wymiar poprzez tzw. „wyciągnięcie” na odpowiednią wysokość wspomnianych 2D wielokątów. Należy dodać, że w modelach BIM/IFC jest możliwość zdefiniowania obiektów poprzez zbiory ich punktów konstrukcyjnych, które tworzą tzw. geometrie b-rep (ang. boundary representations). Przetwarzanie takich obiektów jest analogiczne jak klasycznych obiektów typu pokój czy ściana (postępowanie polega na zastępowaniu chmury punktów przez wypukłą powłokę).

Związki pomiędzy obiektami ifcXML definiowane są przez zagnieżdżenie (obiekty podrzędne definiowane są wewnątrz obiektu nadrzędnego) oraz referencje do innych obiektów (cykle są niedopuszczalne, a każdy obiekt ma

²⁰ M. P. Nepal, S. Staub-French, J. Zhang, M. Lawrence, R. Pottinger, *Deriving Construction Features from an IFC Model*, CSCE 2008 Annual Conference, http://www.cs.ubc.ca/~awebster/CO-562_CSCE_Nepal_Submission.pdf (stan na 9 styczeń 2012).

tylko jeden obiekt nadrzędny). Ponieważ w przypadku zagnieżdżenia opis struktury obiektu zagnieżdżonego definiowany jest przez referencję, to generalnie można powiedzieć, że struktura modelu ifcXML jest prawie płaska. Nazwy typów (klas) obiektów rozpoczynają się prefiksem ifc i jest to cecha charakterystyczna przestrzeni nazw modelu ifcXML. Obiekty tworzą hierarchię: na samym szczycie jest obiekt typu *IfcProject* (w teorii jest *ifcRoot*, ale w praktyce rzadko spotyka się takie aranżacje). Następnie mamy kolejno: *IfcSite*, *IfcBuilding*, *IfcBuildingStorey*, a potem *IfcSpace*. Następne obiekty hierarchii zostaną zaprezentowane w przykładach. Dla dalszych rozważań istotne są trzy cechy, które posiadają wszystkie, oprócz *IfcSpace*, obiekty:

- 1) nie zawierają one w sobie jawnych danych geometrycznych;
- 2) każdy z nich może mieć w sobie obiekty o własności **ref**, której wartość (jest nią identyfikator) wskazuje na inny obiekt modelu;
- 3) każdy z nich może należeć do zbioru obiektów tej samej klasy i zawierać w sobie odwołanie do innego takiego zbioru.

Cechy 2 i 3 odnoszą się do wszystkich klas modelu ifcXML. Ze względu na cechę 1 nie są one interesujące. Kolejnym i pierwszym w hierarchii obiektem, który może (ale nie musi) posiadać odniesienia geometryczne jest obiekt klasy `<IfcSpace>`. Poniżej pokazany jest fragment modelu ifcXML z opisem obiektu tej klasy (wszystkie cytowane w opracowaniu przykłady pochodzą z rzeczywistych projektów; zostały dobrane pod kątem bycia reprezentatywnymi dla modelu ifcXML przy minimalnej objętości).

```
<IfcSpace id="i34757">
  <GlobalId>3Ufa7iq7D2YjabX6Mufs$X</GlobalId>
  <OwnerHistory>
    <IfcOwnerHistory xsi:nil="true" ref="i29"/>
  </OwnerHistory>
  <Name>001</Name>
  <ObjectPlacement>
    <IfcLocalPlacement xsi:nil="true" ref="i34754"/>
  </ObjectPlacement>
  <Representation>
    <IfcProductDefinitionShape xsi:nil="true" ref="i34739"/>
  </Representation>
  <LongName>Pomieszczenie gospodarcze</LongName>
  <CompositionType>element</CompositionType>
  <InteriorOrExteriorSpace>internal</InteriorOrExteriorSpace>
</IfcSpace>
```

(Dla ułatwienia śledzenia rozpatrywanych referencji i nazw znaczników tu i w kolejnych przykładach wyróżniono je przez podkreślenie)

Własność *id* jest lokalnie unikalna (tj. jest unikalna w danym pliku projektowym, tj. klasie `<IfcProject>`, opisującym część lub cały model). Wartość

znacznika *<GlobalId>* jest unikalna globalnie (tj. jest unikalna w IFC i w dowolnym modelu). Frazy *ref="identyfikator"* wskazują na kolejny obiekt o własności *id="identyfikator"*. Tworzy się w ten sposób ciąg odwołań, który na końcu powinien wskazywać na konkretne wartości danych lub obiekt o globalnym identyfikatorze. W kontekście prowadzonej analizy interesujące są: znacznik *<ObjectPlacement>*, który rozpoczyna ciąg definiujący umiejscowienie obiektu, oraz znacznik *<Representation>*, który definiuje jego kształt, poprzez ciąg wskazań prowadzący do obiektu typu wielokąt (*<IfcPolyline>*).

6. Lokalizowanie kształtu obiektów w ifcXML

Dla przykładu podanego w rozdziale 6 powyżej prześledźmy ciąg odwołań dla kształtu, tj. obiektu *<Representation>* (patrz wyróżniony przez podkreślenie fragment z *ref="i34739"*). Mamy następujący ciąg odwołań:

```
<IfcProductDefinitionShape id="i34739">
  <Representations ex:cType="list">
    <IfcShapeRepresentation pos="0" xsi:nil="true" ref="i34733"/>
  </Representations>
</IfcProductDefinitionShape>

<IfcShapeRepresentation id="i34733">
  <ContextOfItems>
    <IfcGeometricRepresentationContext xsi:nil="true" ref="i67"/>
  </ContextOfItems>
  <RepresentationIdentifier>Body</RepresentationIdentifier>
  <RepresentationType>SweptSolid</RepresentationType>
  <Items ex:cType="set">
    <IfcExtrudedAreaSolid pos="0" xsi:nil="true" ref="i34730"/>
  </Items>
</IfcShapeRepresentation>

<IfcExtrudedAreaSolid id="i34730">
  <SweptArea>
    <IfcArbitraryClosedProfileDef xsi:nil="true" ref="i34726"/>
  </SweptArea>
  <Position>
    <IfcAxis2Placement3D xsi:nil="true" ref="i34727"/>
  </Position>
  <ExtrudedDirection>
    <IfcDirection xsi:nil="true" ref="i52"/>
  </ExtrudedDirection>
  <Depth>2.7</Depth>
</IfcExtrudedAreaSolid>

<IfcArbitraryClosedProfileDef id="i34726">
  <ProfileType>area</ProfileType>
  <OuterCurve>
    <IfcPolyline xsi:nil="true" ref="i34722"/>
  </OuterCurve>
</IfcArbitraryClosedProfileDef>
```

```

<IfcPolyline id="i34722">
  <Points ex:cType="list">
    <IfcCartesianPoint pos="0" xsi:nil="true" ref="i34706"/>
    <IfcCartesianPoint pos="1" xsi:nil="true" ref="i34710"/>
    <IfcCartesianPoint pos="2" xsi:nil="true" ref="i34714"/>
    <IfcCartesianPoint pos="3" xsi:nil="true" ref="i34718"/>
    <IfcCartesianPoint pos="4" xsi:nil="true" ref="i34706"/>
  </Points>
</IfcPolyline>

<IfcCartesianPoint id="i34706">
  <Coordinates ex:cType="list">
    <IfcLengthMeasure pos="0">0.</IfcLengthMeasure>
    <IfcLengthMeasure pos="1">0.</IfcLengthMeasure>
  </Coordinates>
</IfcCartesianPoint>
<IfcCartesianPoint id="i34710">
  <Coordinates ex:cType="list">
    <IfcLengthMeasure pos="0">4.4</IfcLengthMeasure>
    <IfcLengthMeasure pos="1">0.</IfcLengthMeasure>
  </Coordinates>
</IfcCartesianPoint>
<IfcCartesianPoint id="i34714">
  <Coordinates ex:cType="list">
    <IfcLengthMeasure pos="0">4.4</IfcLengthMeasure>
    <IfcLengthMeasure pos="1">5.6</IfcLengthMeasure>
  </Coordinates>
</IfcCartesianPoint>
<IfcCartesianPoint id="i34718">
  <Coordinates ex:cType="list">
    <IfcLengthMeasure pos="0">0.</IfcLengthMeasure>
    <IfcLengthMeasure pos="1">5.6</IfcLengthMeasure>
  </Coordinates>
</IfcCartesianPoint>

```

Jak widać, na końcu łańcucha są obiekty typu *<IfcCartesianPoint>* czyli punkty tworzące wielokąt. Co prawda obiekt, do którego te punkty należą, nosi nazwę *<IfcPolyline id="i34722">* czyli łamana, ale wszystko się zgadza, bo ostatni z jej punktów jest jednocześnie punktem początkowym (*id=i34706*). Dla każdego punktu jego współrzędna x reprezentowana jest przez obiekt *<IfcLengthMeasure>* z własnością *pos="0"*, a współrzędna y – przez taki sam obiekt z własnością *pos="1"*.

Należy podkreślić, że ciąg odwołań nie może zostać skrócony ze względu na wymogi schematu Simple ifcXML (podobnie jak w języku naturalnym nie można skrócić dowolnie wyrazu tylko dlatego, że wiemy jakimi literami się on kończy).

Zapisy schematu Simple ifcXML i szczegółowe badania dostępnych przykładów potwierdziły sytuację obserwowaną w omawianym przykładzie, a mianowicie taką, że obiekty zawierające obiekt typu *<IfcExtrudedAreaSolid>* zawsze mają w sobie dane geometryczne.

Reprezentacje geometryczne mogą być definiowane nie tylko wprost, tzn. przez podanie punktów wielokąta, ale też np. jako rezultat boolowskiej operacji (sumy, przecięcia lub różnicy) na reprezentacjach geometrycznych obiektów składowych. Poniżej pokazany jest początkowy fragment (dla *pos="0"*) ciągu odwołań dla takiej w sytuacji, w której obiekt wynikowy powstaje jako rezultat zastosowania operacji różnica (patrz operator *difference* poniżej) do obiektów *i39305* i *i39326*, przy czym obiekt *i39305* jest też wynikiem operacji różnica wykonanej na obiektach *i39306* i *i39217*.

```
<IfcShapeRepresentation id="i39310">
  <ContextOfItems><IfcGeometricRepresentationContext xsi:nil="true"
ref="i35"/></ContextOfItems>
  <RepresentationIdentifier>Body</RepresentationIdentifier>
  <RepresentationType>Clipping</RepresentationType>
  <Items ex:cType="set" >
    <IfcBooleanClippingResult pos="0" xsi:nil="true" ref="i39311" />
  </Items>
</IfcShapeRepresentation>

<IfcBooleanClippingResult id="i39311">
  <Operator>difference</Operator>
  <FirstOperand><IfcBooleanClippingResult xsi:nil="true"
ref="i39305"/></FirstOperand>
  <SecondOperand><IfcPolygonalBoundedHalfSpace xsi:nil="true"
ref="i39326"/></SecondOperand>
</IfcBooleanClippingResult>

<IfcBooleanClippingResult id="i39305">
  <Operator>difference</Operator>
  <FirstOperand><IfcExtrudedAreaSolid xsi:nil="true"
ref="i39306"/></FirstOperand>
  <SecondOperand><IfcPolygonalBoundedHalfSpace xsi:nil="true"
ref="i39217"/></SecondOperand>
</IfcBooleanClippingResult>
```

Warto zwrócić uwagę, że w analizowanym łańcuchu odwołań obiekt typu *<IfcProductDefinitionShape>* wskazywał bezpośrednio na pojedynczy obiekt typu *<IfcShapeRepresentation>* (patrz początek rozdziału 7). Jest to o tyle uproszczenie, że zazwyczaj obiekty klasy *<IfcShapeRepresentation>* występują w zbiorze: np. może istnieć piętro budynku z jednym pokojem, ale zazwyczaj na piętrze mamy cały zbiór pokoi. W takiej sytuacji początek łańcucha powinien zostać zmodyfikowany przez wprowadzenie jeszcze jednego poziomu abstrakcji pomiędzy obiektem *<IfcProductDefinitionShape>* i obiektem *<IfcShapeRepresentation>* (patrz cecha 3 rozdział 6). Jest to obiekt *<IfcPresentationLayerAssignment>*, którego przykład pokazany jest poniżej:

```
<IfcPresentationLayerAssignment id="i34795">
  <Name>R\S\dume</Name>
  <AssignedItems ex:cType="set">
    <IfcShapeRepresentation pos="0" xsi:nil="true" ref="i34733"/>
```

```

<!-- ... -->
    <IfcShapeRepresentation pos="1" xsi:nil="true" ref="i34907"/>
<!-- ... -->
    <IfcShapeRepresentation pos="81" xsi:nil="true"
ref="i128888"/>
    </AssignedItems>
</IfcPresentationLayerAssignment>

```

Widać, że zawiera on zbiór obiektów typu *<IfcShapeRepresentation>*. Obiekty typu *<IfcPresentationLayerAssignment>* używane bywają często do modelowania tzw. warstw.

7. Lokalizowanie umiejscowienia obiektów w ifcXML

Weźmy inny przykładowy obiekt typu *<IfcSpace>*:

```

<IfcSpace id="i11871">
  <GlobalId>283sIQ7ib1cA6tcBrYKcFh</GlobalId>
  <OwnerHistory>
    <IfcOwnerHistory xsi:nil="true" ref="i16"/>
  </OwnerHistory>
  <Name>5</Name>
  <Description>Kuchnia</Description>
  <ObjectType/>
  <ObjectPlacement>
    <IfcLocalPlacement xsi:nil="true" ref="i11854"/>
  </ObjectPlacement>
  <Representation>
    <IfcProductDefinitionShape xsi:nil="true" ref="i11870"/>
  </Representation>
  <LongName>Kuchnia</LongName>
  <CompositionType>element</CompositionType>
  <InteriorOrExteriorSpace>internal</InteriorOrExteriorSpace>
  <ElevationWithFlooring>0.</ElevationWithFlooring>
</IfcSpace>

```

Prześledźmy dla niego ciąg odwołań odpowiadający za umiejscowienie. Rozpoczyna go obiekt typu *<ObjectPlacement>*, który występuje wewnątrz każdego obiektu typu *<IfcSpace>*. W rozpatrywanym przykładzie mamy:

```

<IfcLocalPlacement id="i11854">
  <PlacementRelTo>
    <IfcLocalPlacement xsi:nil="true" ref="i11137"/>
  </PlacementRelTo>
  <RelativePlacement>
    <IfcAxis2Placement3D xsi:nil="true" ref="i11853"/>
  </RelativePlacement>
</IfcLocalPlacement>

```

Zanim zaczniemy analizować kolejne odwołania do obiektów klasy *<IfcLocalPlacement>* zauważmy, że istnieje drugi łańcuch odwołań rozpoczynający się od odwołania do obiektu klasy *<RelativePlacement>* (w przykładzie

powyżej jest to *<IfcAxis2Placement3D>*, który wskazuje na obiekt o identyfikatorze *id=i11853*). Łańcuch ten jest ważny i zostanie przeanalizowany w drugiej kolejności. A teraz powróćmy do kolejnych odwołań do obiektów klasy *<IfcLocalPlacement>*, gdzie mamy kolejno:

```

<IfcLocalPlacement id="i11137">
  <PlacementRelTo>
    <IfcLocalPlacement xsi:nil="true" ref="i11117"/>
  </PlacementRelTo>
  <RelativePlacement>
    <IfcAxis2Placement3D xsi:nil="true" ref="i11136"/>
  </RelativePlacement>
</IfcLocalPlacement>

<IfcLocalPlacement id="i11117">
  <PlacementRelTo>
    <IfcLocalPlacement xsi:nil="true" ref="i22"/>
  </PlacementRelTo>
  <RelativePlacement>
    <IfcAxis2Placement3D xsi:nil="true" ref="i11116"/>
  </RelativePlacement>
</IfcLocalPlacement>

<IfcLocalPlacement id="i22">
  <RelativePlacement>
    <IfcAxis2Placement3D xsi:nil="true" ref="i21"/>
  </RelativePlacement>
</IfcLocalPlacement>

<IfcAxis2Placement3D id="i21">
  <Location>
    <IfcCartesianPoint xsi:nil="true" ref="i18"/>
  </Location>
  <Axis>
    <IfcDirection xsi:nil="true" ref="i19"/>
  </Axis>
  <RefDirection>
    <IfcDirection xsi:nil="true" ref="i20"/>
  </RefDirection>
</IfcAxis2Placement3D>

<IfcCartesianPoint id="i18">
  <Coordinates ex:cType="list">
    <IfcLengthMeasure pos="0">0.</IfcLengthMeasure>
    <IfcLengthMeasure pos="1">0.</IfcLengthMeasure>
    <IfcLengthMeasure pos="2">0.</IfcLengthMeasure>
  </Coordinates>
</IfcCartesianPoint>

<IfcDirection id="i19">
  <DirectionRatios ex:cType="list">
    <ex:double-wrapper pos="0">0.</ex:double-wrapper>
    <ex:double-wrapper pos="1">0.</ex:double-wrapper>
    <ex:double-wrapper pos="2">1.</ex:double-wrapper>
  </DirectionRatios>
</IfcDirection>

<IfcDirection id="i20">
  <DirectionRatios ex:cType="list">
    <ex:double-wrapper pos="0">1.</ex:double-wrapper>
    <ex:double-wrapper pos="1">0.</ex:double-wrapper>
    <ex:double-wrapper pos="2">0.</ex:double-wrapper>
  </DirectionRatios>
</IfcDirection>

```

Jak widać kluczowe informacje zawarte są w obiekcie klasy *<IfcAxis2Placement3D>* (*id="i21"*), który definiuje unikalny dla obiektu punkt położenia: *<Location>* i dwa wektory: kierunku *<Axis>* i drugi, nazwany *<RefDirection>*. Punkt położenia jest punktem początku układu współrzędnych obiektu. Natomiast ciekawe są dwa ostatnie, które wskazują na obiekt *<IfcDirection>* zdefiniowany przez trzy współczynniki (patrz zawartość obiektu *<DirectionRatios>*). Pierwsza trójka (*id="i19"*) definiuje oś Oz układu współrzędnych obiektu, a druga (*id="i20"*) - oś Ox tego układu. Ponieważ te dwie osie w sposób jednoznaczny definiują położenie trzeciej (Oy), to obiekt klasy *<IfcAxis2Placement3D>* zawiera komplet informacji o układzie współrzędnych referencyjnego obiektu.

Jak to było zapowiedziane, wyjaśnimy teraz rolę obiektu klasy *<RelativePlacement>* (przypomnijmy, że rozpoczynał on drugi łańcuch odwołań z *ref="i11853"*). Jest to ciąg odwołań do układu współrzędnych, względem którego należy umiejscowić układ współrzędnych obiektu bieżącego. Ponieważ ciąg ten jest niemal identyczny jak ciąg wskazujący na położenie obiektu, to jego szczegółowa analiza została pominięta.

Podsumowanie

Jak wynika z powyższej analizy odzyskanie danych geometrycznych z modeli ifcXML jest możliwe. Procedura odzyskiwania informacji o kształcie powinna rozpoczynać się od odnalezienia obiektów typu *<IfcExtrudedAreaSolid>*, a następnie rozwiązania dla nich łańcucha odwołań aż do osiągnięcia ciągu obiektów:

IfcCartesianPoint=>Coordinates/IfcLengthMeasure

(symbol => oznacza odwołanie prze tag „ref”, a symbol / oznacza odwołanie wewnątrz tego samego obiektu). Również możliwe jest odzyskanie danych o umiejscowieniu obiektów. Jest to o tyle ważne, że bez realizacji tego kroku wartości współrzędnych punktów opisujących kształt są dla różnych obiektów nieporównywalne (zdefiniowane są w różnych układach współrzędnych). Procedura odzyskania danych o umiejscowieniu jest wielofazowa. Faza pierwsza polega na odnalezieniu dla każdego rozpatrywanego obiektu sekwencji typu: *IfcSpace/ObjectPlacement/IfcLocalPlacement*, a następnie rozwiązania wywodzącego się z niej łańcucha odwołań przechodzącego (być może wielokrotnie) przez obiekty typu *PlacementRelTo* aż do osiągnięcia ciągu obiektów:

RelativePlacement/IfcAxis2Placement3D=>

Location/IfcCartesianPoint=>Coordinates/IfcLengthMeasure

Faza druga polega na zastąpieniu dwóch ostatnich członów sekwencji odnalezionej w fazie pierwszej przez sekwencję *Axis /IfcDirection=>Direction Ratios/ex:double-wrapper*:

RelativePlacement/IfcAxis2Placement3D=>

Axis/IfcDirection=> DirectionRatios/ex:double-wrapper

i na wyliczeniu kierunku osi Ox oraz kierunku osi Oz z bliźniaczej sekwencji:

RelativePlacement/IfcAxis2Placement3D=>

RefDirection/IfcDirection=>DirectionRatios/ex:double-wrapper

Faza trzecia polega na odnalezieniu sekwencji, która w oryginalnym obiekcie rozpoczyna się od *IfcSpace/ObjectPlacement/IfcLocalPlacement* (czyli tak samo jak początek fazy pierwszej), ale dalej bezpośrednio wskazuje na *=>RelativePlacement/IfcAxis2Placement3D* (w stosunku do fazy 1 brak jest warunku przechodzenia przez *PlacementRelTo*):

IfcSpace/ObjectPlacement/IfcLocalPlacement=>RelativePlacement/IfcAxis2Placement3D

Faza ta pozwala na znalezienie układu współrzędnych, względem którego definiowany był układ oryginalny.

Postępowanie powyższe należy przeprowadzić dla każdego obiektu oddzielnie. Umożliwia ono wyliczenie współrzędnych określających kształt obiektu we wspólnym układzie współrzędnych i w tej postaci przekazania ich np. do specjalistycznej aplikacji. Z postaci sformułowanych warunków oraz z bardzo dużych rozmiarów plików z modelami jednoznacznie wynika, że wykluczone są „ręczne” procedury uzyskania danych o umiejscowieniu i kształcie. Opracowanie procedur w postaci transformat XSLT wydaje się propozycją o najlepszych perspektywach. Staną się one jądrem tworzonego automatycznego systemu do pozyskiwania danych geometrycznych z modeli ifcXML.

Literatura:

- Bernacki P., *Graficzny system bazodanowy jako narzędzie do zarządzania procesami biznesowymi*, (w:) Zastosowania technologii informacyjnych do wspomagania zarządzania procesami gospodarczymi, red. N. Siemieniuk, R. Mosdorf, WSiFiZ, Białystok 2008.
- Developing the National Building Information Model Standard*, Facilities Information Council (FIC) committees, BIM Committee, National Institute of Building Sciences (NIBS), USA, <http://www.nibs.org/BIMcommittee.html> (stan na dzień 2012.01.09).
- Dimiyadi J., Spearpoint M., Amor R., *Sharing Building Information using the IFC Data Model for FDS Fire Simulation*, “Fire Safety Science” 2009, Volume: 9, Issue: Icc, Publisher: International congress on modelling and simulation, Pages: 1329-1340.

- Eastman Ch., Teicholz P., Sacks R., Liston K., *BIM Handbook – A Guide to Building Information Modeling for Owners, Managers and Contractors* John Wiley&Sons Inc., Hoboken, New Jersey 2008.
- Gallaher M. P., O'Connor A. C., Dettbarn J. L., Gilday L. T., *Cost Analysis of Inadequate Interoperability in the US Capital Facilities Industry*, National Institute of Standards and Technology Report NIST GCR 04-867, USA, 2004.
<http://forums.buildingsmartalliance.org/viewtopic.php?f=19&t=215>. (stan na dzień 2012.01.09).
- http://iug.buildingsmart.com/resources/abu-dhabi-iug-meeting/IDMC_019_1_SimpleifcXM.pdf. (stan na dzień 2012.01.09).
- http://iaiweb.lbl.gov/Resources/IFC_Releases/IFC_Release_2.0/BETA_Docs_for_Review/IFC_R2_SpecDevGuide_Beta_d2.PDF (stan na dzień 2012.01.09).
- <http://www.buildingsmart.org.au/> (stan na dzień 2012.01.09).
- <http://www.buildingsmartalliance.org/index.php/projects/ifccobie> (stan na dzień 2012.01.09).
- <http://www.epmtech.jotne.com/index.php?id=562520> (stan na dzień 2012.01.09).
- http://www.ifcwiki.org/index.php/Basic_Information (stan na dzień 2012.01.09).
- <http://www.solibri.com/solibri-model-checker.html> (stan na dzień 2012.01.09).
- IAI International Alliance for Interoperability, http://www.ifcwiki.org/index.php/Basic_Information. (stan na dzień 2012.01.09)
- Industrial Automation Systems and Integration -- Product Data Representation and Exchange - Part 11: Description Methods: The EXPRESS Language Reference Manual*, International Organization for Standardization, ISO 10303-11, 2004,
http://www.iso.org/iso/catalogue_detail.htm (stan na dzień 2012.01.09).
- Industrial Automation System – Exchange of Product Model Data – Part 21: Implementation Methods; Clear Text Encoding of the Exchange Structure*, International Organization for Standardization, ISO 10303-21, 2002,
http://www.iso.org/iso/catalogue_detail.htm (stan na dzień 2012.01.09).
- Industrial Automation Systems and Integration - Product Data Representation and Exchange - Part 28 Implementation methods: XML representations of EXPRESS schemas and data, using XML schemas*, International Organization for Standardization. ISO 10303-28, 2007, http://www.iso.org/iso/catalogue_detail.htm (stan na dzień 2012.01.09).
- Industrial Automation Systems and Integration - Product Data Representation and Exchange - Part 42: Integrated Generic Resource: Geometric and Topological Representation*, International Organization for Standardization, ISO 10303-42, 2003, http://www.iso.org/iso/catalogue_detail.htm (stan na dzień 2012.01.09).
- Industry Foundation Classes, Release 2X, Platform specifications*, ISO/PAS 16739, 2005. http://www.iso.org/iso/catalogue_detail.htm (stan na dzień 2012.01.09).
- Khemplani L., *CORENET e-PlanCheck: Singapore's Automated Code Checking System*, AECbytes "Building the Future" Article (26th October 2005).
<http://www.aecbytes.com/buildingthefuture/2005/CORENETePlanCheck.html> (stan na dzień 2012.01.09).
- Liebich T., Adachi Y., Forrester J., Hyvarinen J., Karstila K., Wix J., *Industry Foundation Classes IFC2x*, Edition 3, Model Support Group of the International Alliance for Interoperability, IAI International Council Limited, 2006.
[http://buildingsmart-tech.org/specifications/ifc-releases/ifc2x3-release/?searchterm=IFC2x Edition 3](http://buildingsmart-tech.org/specifications/ifc-releases/ifc2x3-release/?searchterm=IFC2x%20Edition%203). (stan na dzień 2012.01.09).

- IFC technical guide, Industry Foundation Classes – Release 2x, International Alliance for Interoperability*, eds. T. Liebich, J. Wix, 2000, http://iaiweb.lbl.gov/Resources/IFC_Releases/IFC_Release_2.0/BETA_Docs_for_Review/IFC_R2_SpecDevGuide_Beta_d2.PDF (stan na 9 styczeń 2012).
- Nepal M. P., Staub-French S., Zhang J., Lawrence M., Pottinger R., *Deriving Construction Features from an IFC Model*, CSCE 2008 Annual Conference, http://www.cs.ubc.ca/~awebster/CO-562_CSCE_Nepal_Submission.pdf (stan na dzień 2012.01.09).df
- Nisbet N., Liebich T., *ifcXML Implementation Guide*, Version 2.0, Modeling Support Group, International Alliance for Interoperability, 2007. [http://www.stanford.edu/group/narratives/classes/08-09/CEE215/ReferenceLibrary/Industry%20Foundation%20Classes%20\(IFC\)/ifcXML%20General/ifcXML%20Implementation%20Guide.pdf](http://www.stanford.edu/group/narratives/classes/08-09/CEE215/ReferenceLibrary/Industry%20Foundation%20Classes%20(IFC)/ifcXML%20General/ifcXML%20Implementation%20Guide.pdf) (stan na dzień 2012.01.09).

Streszczenie

Dane związane z zarządzaniem nieruchomościami rozumianym również w kontekście projektowania architektonicznego, inżynierskiego i konstrukcyjnego stają się coraz łatwiej dostępne. Współczesne zunifikowane modele stosowane we wspomnianych dziedzinach - zbudowane w technologii Building Information Modeling (BIM) opartej o Industry Foundation Classes (IFC) - chociaż zawierają możliwie pełną informację, to za względu na swój rozmiar nie są w stanie dostarczyć danych geometrycznych bezpośrednio do wysoko specjalizowanych aplikacji wykorzystujących je do prowadzenia wszelkiego rodzaju analiz. Celem badania opisanego w tej pracy jest rozpoznanie formatu ifcXML, używanego do zapisu modeli BIM/IFC, w celu znalezienia takich reprezentatywnych sekwencji odwołań do obiektów, które prowadzą do opisów ich umiejscowienia i kształtów. Ułatwiają one (te sekwencje) stworzenie procedur XSLT do parsowania plików z modelami ifcXML. Owe procedury użyte zostaną do zbudowania jądra automatycznego systemu pozyskiwania danych geometrycznych.

Summary

ACCESSING OF GEOMETRICAL DATA IN IFCXML MODELS

Data about Architectural, Engineering, Construction / Facilities Management (AEC/FM) domains is becoming increasingly more readily available. However current unifying building models such as the Building Information Modeling (BIM) based on Industry Foundation Classes (IFC), while being comprehensive, do not be able (because they are extremely huge) to directly provide geometrical data structures that are required for high-level analytical applications. The aim of the research presented in this paper is to recognize ifcXML format structures of BIM/IFC models in order to find out representative sequences of objects references with geometrical data describing shapes and locations on their ends. These sequences are very helpful in deriving XSLT procedures for parsing ifcXML model files. It is believed that the procedures become the core part of automated geometrical data retrieval system.

NON-PROFIT ORGANISATIONS BEST LIQUIDITY STRATEGY¹

Introduction

Financing liquidity has its cost depending on risk linked with liquidity strategies used by the financed organization. If we have higher risk, we will have a higher cost of financing (cost of capital) and as a result other financially measured effects on the nonprofit organization.

The cost of financing liquidity depends firstly on the kind of financing, next on the level of liquidity in relation to sales and last but not least danger for nonprofit organization's mission caused by risk exposition.

Choosing between various levels of liquidity in relation to sales, we use one of three strategies:

- restrictive strategy, when for the realization of the mission of the nonprofit organization we use the most risky but the cheapest, the smallest as possible, level of liquidity,
- moderate strategy, when for the realization of the mission of the nonprofit organization we moderate between risk and costs of holding liquidity, and
- flexible strategy, when for the realization of the mission of the nonprofit organization we use the most expensive and rather high levels of working capital, wanting to hedge the nonprofit organization before risk of shortage of liquidity.

* *Grzegorz Michalski, Ph.D. – Wrocław University of Economics.*

¹ Acknowledgment. The research is financed from the Polish science budget resources in the years 2010-2012 as the research project NN113021139.

Risk exposition depends on the kind it is wiser to mission realized by a nonprofit organization. If the risk exposition should be higher, then more smart is to choose more flexible and more conservative solutions to have better results. It also works in opposite direction. The safer the mission realized by nonprofit organization, is the more restrictive and more aggressive strategies give better results.

Nonprofit organization property consists of total assets, i.e. fixed assets and current assets known also as liquid assets. We can see property both as fixed capital and as working capital. Generally, working capital equal to current assets is defined as a sum of inventory, short term receivables (including all the accounts receivable for deliveries and services regardless of the maturity date) and short-term investments (cash and its equivalents) as well as short-term prepaid expenses². Money tied in liquid assets serve nonprofit organization as protection against risk³ but that money is also considered an investment. This is because the nonprofit organization resigns from instant utilization of resources to realize their mission, for eventually future benefits that could be used for future realization of the mission⁴.

Liquidity level is the effect of processes linked to the production organization or services realization. So, it results from the processes that are operational by nature and therefore correspond to the willingness to produce on time services that are probably desired by final incumbents of the organization mission⁵.

² F.W. Mueller, *Corporate Working Capital and Liquidity*, "The Journal of Business of the University of Chicago", vol. 26, no. 3, Jul. 1953, s. 157-172; P.J. Graber, *Assets*, "The Accounting Review", vol. 23, no. 1, Jan. 1948, s. 12-16; N.T. Khoury, K.V. Smith, P.I. MacKay, *Comparing Working Capital Practices in Canada, the United States and Australia*, *Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, vol. 16, no. 1, Mar. 1999, s. 53-57; J.M. Cote, C.K. Latham, *The Merchandising Ratio: A Comprehensive Measure of Working Capital Strategy*, *Issues in Accounting Education*, vol. 14, no. 2, May 1999, s. 255-267.

³ R.C. Merton, A.F. Perold, *Theory of Risk Capital in Financial Firms*, (w:) D.H. Chew, *The New Corporate Finance. Where Theory Meets Practice*, McGraw-Hill, Boston 1999; S. Lofthouse, *Investment Management*, Wiley, Chichester 2005; R. Parrino, D.S. Kidwell, *Fundamentals of Corporate Finance*, Wiley, New York 2008; A. Potesman, R. Parrino, M. Weisbach, *Measuring Investment Distortions when Risk-Averse Managers Decide Whether to Undertake Risky Project*, "Financial Management", vol. 34, Spring 2005, s. 21-60.

⁴ H. Levy, D. Gunthorpe, *Introduction do Investments*, South-Western College Publishing, Cincinnati 1999, p. 6; F.K. Reilly, *Investments*, The Dryden Press, Fort Worth 1992, p. 6; F.J. Fabozzi, *Investment Management*, Prentice Hall, Upper Saddle River 1999, p. 214.

⁵ W.J. Baumol, *The Transactions Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach*, "Quarterly Journal of Economics", nr 66, listopad 1952, s. 545-556; S.E. Beck, D.R. Stockman, *Money as Real Options in a Cash-in-Advance Economy*, "Economics Letters", 2005, vol. 87, s. 337-345; W. Beranek, *Analysis for Financial Decisions*, R. D. IRWIN, Homewood 1963; G.W. Emery, *Positive Theories of Trade Credit*, "Advances in Working Capital Management", JAI Press, vol. 1, 1988, s. 115-130; G. Gallinger, A. J. Ifflander, *Monitoring Accounts Receivable Using Variance*

It exerts influence mainly on the inventory level and belongs to the area of interest of operational management⁶. Nevertheless, current assets are also the result of active customer winning and maintaining policy⁷. Such policy is executed by finding an offer and a specific market where the product or service is sold. These policy consequences are reflected in the final products inventory level and accounts receivable in short term.

Among the motivating factors for investing in current assets, one may also mention uncertainty and risk. Due to uncertainty and risk, it is necessary to stock up circumspect (cautionary) cash, material and resources reserves that are inevitable in maintaining the continuity of production and preparing final services needed for the realization of the nonprofit organization mission.

Many organizations could act in a fast changing environment where the prices of needed materials and resources are subject to constant change. Other factors – like exchange rates for instance, are very changeable, too. It justifies keeping additional cash sources allotted for realization of built-in call options (American type) by buying raw materials at a lower price than the long term expected equilibrium price would suggest.

Nonprofit organization's relationship with suppliers of materials, resources and services that are necessary to produce and sell their final products usually

Analysis, "Financial Management", zima 1986, 69-76; B. Holmstrom, J. Tirole, *LAPM: a liquidity-based asset pricing model*, "Journal of Finance", 2001, vol. 56, s. 1837-1867 {WP6673, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 1998}; C-S. Kim, D. C. Mauer, A. E. Sherman, *The Determinants of Corporate Liquidity: Theory and Evidence*, "Journal of Financial and Quantitative Analysis", vol. 33, nr 3, 1998; Y. H. Kim, J. C. Atkins, *Evaluating Investments in Accounts Receivable: A Wealth Maximizing Framework*, "Journal of Finance", vol. 33, nr 2, 1978, s. 403-412; E. O. Lyn, G. J. Papaioannou, *Liquidity and the Financing Policy of the Firm: an Empirical Test*, "Advances in Capital Management", Londyn 1996, vol. 3, s. 65-83; J. Tobin, *Liquidity Preference as Behavior Toward Risk*, "Review of Economic Studies", 1958 r. nr 25, s. 65-86; B. K. Stone, *The Use of Forecasts and Smoothing in Control - Limit Models for Cash Management*, "Financial Management", 1972, s. 72-84; M.H. Miller, D. Orr, *A Model of the Demand for Money by Firms*, "Quarterly Journal of Economics", 1966, nr 80, s. 413-435; T. W. Miller, B. K. Stone, *The Value of Short-Term Cash Flow Forecasting Systems*, "Advances in Working Capital Management", JAI Press Inc., Londyn 1996, vol. 3, s. 3-63; S. C. Myers, R. G. Rajan, *The Paradox of Liquidity*, "Quarterly Journal of Economics" 113, nr 3, Cambridge, 1998, s. 733-771; T. Opler, R. Stulz, Williamson R., *The determinants and implications of corporate cash holdings*, "Journal of Financial Economics", vol. 52, no. 1, 1999, s. 3-46.

⁶ R. Peterson, E.A. Silver, *Decision Systems for Inventory Management and Production Planning*, Wiley, New York 1979, p. 67-69; J. Orlicky, *Material Requirements Planning*, McGraw-Hill, New York 1975, p. 17-19; G.W. Plossl, *Production and Inventory Control, Principles and Techniques*, Prentice Hall, Englewood Cliffs 1985, p. 421-424.

⁷ S. Bougheas, S. Mateut, P. Mizen, *Corporate trade credit and inventories: New evidence of a trade-off from accounts payable and receivable*, Journal of Banking & Finance, vol. 33, no. 2, 2009, s. 300-307.

result in adjourning of payments. Such a situation creates accounts payable and employees (who are to some extent internal services providers). We will call such categories of obligations the non financial current obligations in order to differentiate between them and current obligations that result from taking on financial obligations, e.g. short term debt.

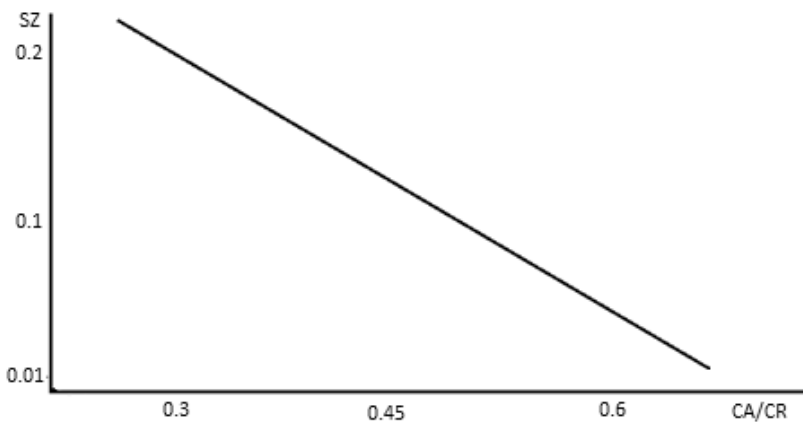
Required payments postponement exerts impact on reducing the demand for these nonprofit organization resources that are engaged in current asset financing. Current assets reduced by non financial current obligations (non financial short term obligations) are called net current assets. Net current assets are the resources invested by the company in current assets equated with the capital tied in these assets.

Working capital investment strategies and cost of financing

Next it is necessary to consider the influence of each strategy of investment in the liquidity on the cost of capital financing of non-profit organizations and the influence on their economic results.

In the first variant, one must assume that capital providers (lenders) seriously consider, while defining their claims of rates of return, the liquidity investment strategy chosen by the organization they invested in. Let us also assume that the correction SZ function graph connected with strategy choice could be even and linear (fig. 1).

Fig. 1. The shape of the line of correction SZ as a function of CA/CR in the SZ1 variant



Source: Author's study.

SZ1 variant. We assume here that capital providers take into consideration the nonprofit organization liquidity investment strategy while defining their claims as regards to the rates of return. Of course, **restrictive** strategy is perceived as more risky and therefore depending on investors risk aversion level, they tend to ascribe to the financed nonprofit organization applying restrictive strategy an additional expected risk premium. To put it simply, let us assume that ascribing the additional risk premium for applied liquidity investment strategy is reflected in the value of β risk coefficient. For each strategy, the β risk coefficient will be corrected by the corrective coefficient SZ corresponding to that specific strategy in relation to the CA/CR situation.

The risk free rate is 4%, and rate of return on market portfolio is 18%. If XYZ non-profit organization is a representative of W sector for which the non-leveraged risk coefficient $\beta_u = 0.77$. On the basis of Hamada relation, we can estimate the equity cost rate that is financing that organization in case of each of the three strategies in the SZ1 variant.

$$\beta_i = \beta_u \times \left(1 + (1 - T) \times \frac{D}{E} \right) = 0.77 \times \left(1 + 0.81 \times \frac{0.4}{0.6} \right) = 1.19$$

Where: T – effective tax rate⁸, D – organization financing capital coming from creditors (a sum of short term debt and long term debt $D=D_s+D_l$), E – organization financing capital coming from founders / owners of the organization, β – risk coefficient, β_u – risk coefficient for an assets of the non-profit organization that do not use debt, β_i – risk coefficient for an organization that applying the system of financing by creditors capital (here we have both asset and financial risk).

For restrictive strategy, where CA/CR is 0.3; the SZ risk premium is 0.2:

$$\begin{aligned} \beta_{i_r}^* &= \beta_u \times \left(1 + (1 - T) \times \frac{D}{E} \right) \times (1 + SZ) \\ &= 0.77 \times \left(1 + 0.81 \times \frac{0.4}{0.6} \right) \times 1.2 = 1.19 \times 1.2 = 1.43 \end{aligned}$$

Where: SZ – risk premium correction dependent on the liquidity investment strategy.

For moderate strategy, where CA/CR is 0.45 the SZ risk premium is 0.1:

$$\begin{aligned} \beta_{i_m}^* &= \beta_u \times \left(1 + (1 - T) \times \frac{D}{E} \right) \times (1 + SZ) \\ &= 0.77 \times \left(1 + 0.81 \times \frac{0.4}{0.6} \right) \times 1.1 = 1.19 \times 1.1 = 1.31 \end{aligned}$$

⁸ According to [Brigham 30-2] even non-profit corporations that are exempt from taxation, and they have the right to issue tax-exempt debt but individual contributions to these non-profit organizations can be deducted from taxable income by the donor, so: “non-profit businesses have access to tax-advantaged contributed capital”.

For flexible strategy, where CA/CR is 0.6 the SZ risk premium is 0.01:

$$\begin{aligned}\beta_{l_f}^* &= \beta_u \times \left(1 + (1 - T) \times \frac{D}{E}\right) \times (1 + SZ) \\ &= 0.77 \times \left(1 + 0.81 \times \frac{0.4}{0.6}\right) \times 1.01 = 1.19 \times 1.01 = 1.2\end{aligned}$$

Using that information we can calculate cost of equity rates for each liquidity investment strategy. For restrictive strategy:

$$k_{e_r} = \beta_l \times (k_m - k_{RF}) + k_{RF} = 1.43 \times 14\% + 4\% = 24\%;$$

For moderate strategy:

$$k_{e_m} = \beta_l \times (k_m - k_{RF}) + k_{RF} = 1.31 \times 14\% + 4\% = 22.3\%;$$

And for flexible strategy:

$$k_{e_f} = \beta_l \times (k_m - k_{RF}) + k_{RF} = 1.2 \times 14\% + 4\% = 20.8\%.$$

Where: k – rate of return expected by capital donors and at the same time (from nonprofit organization perspective) – cost of financing capital rate, k_c – for cost rate of the equity, k_{dl} – for long term debt rate, k_{ds} – for short term debt rate, k_m – for average rate of return on typical investment on the market, k_{RF} – for risk free rate of return whose approximation is an average profitability of treasury bills in the country where the investment is made.

In a similar way, we can calculate the risk premiums for XYZ alternative rates. We know that long term debt rates differ for $9\% \times (1 + SZ)$ in relation of equity to long term debt. From that we can get long term debt cost rates for each alternative strategy. For restrictive strategy:

$$k_{dl_r} = k_{e_r} - 9\% \times 1.2 = 24\% - 10.8\% = 13.2\%;$$

For moderate strategy:

$$k_{dl_m} = k_{e_m} - 9\% \times 1.1 = 22.3\% - 9.9\% = 12.4\%;$$

And for flexible strategy:

$$k_{dl_f} = k_{e_f} - 9\% \times 1.01 = 20.8\% - 9.1\% = 11.7\%.$$

Next we can calculate the risk premiums for XYZ alternative cost of short term rates. We know that short term debt rates differ for $12\% \times (1+SZ)$ in relation of cost of equity rates to short term debt rates. From that we can get short term debt cost rates for each alternative strategy. For restrictive strategy:

$$k_{dsr} = k_{sr} - 12\% \times 1.2 = 24\% - 14.4\% = 9.6\%;$$

For moderate strategy:

$$k_{dsm} = k_{sm} - 12\% \times 1.1 = 22.3\% - 13.2\% = 9.1\%;$$

And for flexible strategy:

$$k_{dsf} = k_{sf} - 12\% \times 1.01 = 20.8\% - 12.1\% = 8.7\%.$$

As a result, cost of capital rate will amount to:

$$CC = \frac{E}{E + D_i + D_s} \times k_e + \frac{D_i}{E + D_i + D_s} \times k_{di} \times (1 - T) + \frac{D_s}{E + D_i + D_s} \times k_{ds} \times (1 - T)$$

However, for each strategy – this cost rate will be on another level (calculations in the table 1.).

As it is shown in the table, rates of the cost of capital financing of non-profit organizations are different for different approaches to liquidity investment. The lowest rate: $CC = 13.1\%$; is observed in flexible strategy because that strategy is linked with the smallest level of risk but the highest economic effect is linked with restrictive strategy of investment in liquidity.

Cost of capital for restrictive strategy of investment in liquidity:

$$CC_r = \frac{680}{1700} \times 24\% + \frac{340}{1700} \times 13.2\% \times (1 - 0.19) + \frac{680}{1700} \times 9.6\% \times (1 - 0.19) = 14.8\%$$

Expected growth of economic result of liquidity strategy:

$$\Delta ER_r = FCF_0 + \frac{FCF_{1..n}}{CC} = -1700 + \frac{1000}{0.148} = 5057.$$

Table 1.

**Cost of capital and changes in economic results depending
on the choice of liquidity investment strategy**

Liquidity investment strategy	Restrictive	Moderate	Flexible
Cash Revenues (CR)	2000	2080	2142,4
Fixed assets (FA)	1400	1445	1480
Current assets (CA)	600	936	1285
Total assets (TA) = Total liabilities (TL)	2000	2381	2765
Accounts payable (AP)	300	468	643
Capital invested (E+D _l +D _s)	1700	1913	2122
Equity (E)	680	765	849
Long-term debt (D _l)	340	383	424
Short-term debt (D _s)	680	765	849
EBIT share in CR	0.5	0.45	0.40
Earnings before interests and taxes (EBIT) ⁹	1000	936	857
Free Cash Flows in 1 to n periods (FCF _{1..n})	1000	936	857
Initial Free Cash Flows in year 0 (FCF ₀)	-1700	-1913	-2122
SZ risk premium correction	0.2	0.1	0.01
Leveraged and corrected risk coefficient β_l	1.428	1.309	1.2019
Cost of equity rate (k _e)	24%	22.3%	20.8%
Long-term debt rate (k _{dl})	13.2%	12.4%	11.7%
Short-term debt rate (k _{ds})	9.6%	9.1%	8.7%
Cost of capital (CC)	14.8%	13.9%	13.1%
Economic result of liquidity strategy	5057	4821	4420

Source: Author's study.

Cost of capital for moderate strategy of investment in liquidity:

$$CC_m = \frac{765}{1913} \times 22.3\% + \frac{383}{1913} \times 12.4\% \times (1 - 0.19) + \frac{765}{1913} \times 9.1\% \times (1 - 0.19) = 13.9\%$$

Expected growth of economic result for that strategy:

$$\Delta ER_m = -1913 + \frac{936}{0.139} = 4821;$$

⁹ Because of exemption from taxation, EBIT is equal to net operating profit after taxes (NOPAT).

Cost of capital for flexible strategy of investment in liquidity:

$$CC_f = \frac{849}{2122} \times 20.8\% + \frac{424}{2122} \times 11.7\% \times (1 - 0.19) + \frac{849}{2122} \times 8.7\% \times (1 - 0.19) = 13.1\%$$

Expected growth of economic result for flexible strategy:

$$\Delta ER_f = -2122 + \frac{857}{0.131} = 4420.$$

Conclusions

Depending on the non-profit organization business model, sensitivity to liquidity financing method risk might vary dramatically. The character of the non-profit organization mission also determines the best strategy that should be chosen. The best choice is that with the adequate cost of financing and highest economic result of liquidity strategy. This depends on the structure of financing costs. The lower the financing cost, the higher effectiveness of non-profit organization activity measured by the economic result of liquidity strategy. The organization choosing between various solutions in liquidity needs to decide what level of risk is acceptable for her owners and capital suppliers. It was shown in solutions presented in this paper. If the risk exposition is higher, a safer solution is preferred. That choice results with cost of financing consequences. In this paper, we considered that relation between risk and expected benefits from the liquidity decision and its results on financing costs for the nonprofit organization and economic result of liquidity strategy.

References:

- Baumol W.J., *The Transactions Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach*, "Quarterly Journal of Economics", nr 66, listopad 1952, s. 545-556.
- Beck S.E., Stockman D.R., *Money as Real Options in a Cash-in-Advance Economy*, "Economics Letters", 2005, vol. 87, s. 337-345.
- Beranek W., *Analysis for Financial Decisions*, R. D. IRWIN, Homewood 1963.
- Bougheas S., Mateut S., Mizen, P., *Corporate trade credit and inventories: New evidence of a trade-off from accounts payable and receivable*, Journal of Banking & Finance, vol. 33, no. 2, 2009, s. 300-307.
- Brigham E.F., *Financial Management 11e*, http://www.swlearning.com/finance/brigham/theory11e/web_chapters/bri59689_ch30_web.pdf.

- Cote J.M., Latham C.K., *The Merchandising Ratio: A Comprehensive Measure of Working Capital Strategy*, Issues in Accounting Education, vol. 14, no. 2, May 1999, s. 255-267.
- Emery G.W., *Positive Theories of Trade Credit*, "Advances in Working Capital Management", JAI Press, vol. 1, 1988, s. 115-130.
- Fabozzi F.J., *Investment Management*, Prentice Hall, Upper Saddle River 1999.
- Gallinger G., Ifflander A. J., *Monitoring Accounts Receivable Using Variance Analysis*, "Financial Management", zima 1986, 69-76.
- Graber P.J., *Assets*, "The Accounting Review", vol. 23, no. 1, Jan. 1948, s. 12-16.
- Holmstrom B., Tirole J., *LAPM: a liquidity-based asset pricing model*, "Journal of Finance", 2001, vol. 56, s. 1837-1867 {WP6673, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 1998}.
- Khoury N.T., Smith K.V., MacKay P.I., *Comparing Working Capital Practices in Canada, the United States and Australia*, Revue Canadienne des Sciences de l'Administration, vol. 16, no. 1, Mar. 1999, s. 53-57.
- Kim C-S., Mauer D. C., Sherman A. E., *The Determinants of Corporate Liquidity: Theory and Evidence*, "Journal of Financial and Quantitative Analysis", vol. 33, nr 3, 1998.
- Kim Y. H., Atkins J. C., *Evaluating Investments in Accounts Receivable: A Wealth Maximizing Framework*, "Journal of Finance", vol. 33, nr 2, 1978, s. 403-412.
- Levy H., Gunthorpe D., *Introduction do Investments*, South-Western College Publishing, Cincinnati 1999.
- Lofthouse S., *Investment Management*, Wiley, Chichester 2005.
- Lyn E. O., Papaioannou G. J., *Liquidity and the Financing Policy of the Firm: an Empirical Test*, "Advances in Capital Management", Londyn 1996, vol. 3, s. 65-83.
- Merton R.C., Perold A.F., *Theory of Risk Capital in Financial Firms*, (w:) D.H. Chew, *The New Corporate Finance. Where Theory Meets Practice*, McGraw-Hill, Boston 1999.
- Michalski G., *Leksykon zarządzania finansami*, C.H. Beck, Warszawa 2004.
- Miller M.H., Orr D., *A Model of the Demand for Money by Firms*, "Quarterly Journal of Economics", 1966, nr 80, s. 413-435.
- Miller T. W., Stone B. K., *The Value of Short-Term Cash Flow Forecasting Systems*, "Advances in Working Capital Management", JAI Press Inc., Londyn 1996, vol. 3, s. 3-63.
- Mueller F.W., *Corporate Working Capital and Liquidity*, "The Journal of Business of the University of Chicago", vol. 26, no. 3, Jul. 1953, s. 157-172.
- Myers S. C., Rajan R. G., *The Paradox of Liquidity*, "Quarterly Journal of Economics" 113, nr 3, Cambridge, 1998, s. 733-771.
- Opler T., Stulz R., Williamson R., *The determinants and implications of corporate cash holdings*, "Journal of Financial Economics", vol. 52, no. 1, 1999, s. 3-46.
- Orlicky J., *Material Requirements Planning*, McGraw-Hill, New York 1975.
- Parrino R., Kidwell D.S., *Fundamentals of Corporate Finance*, Wiley, New York 2008.

- Peterson R., Silver E.A., *Decision Systems for Inventory Management and Production Planning*, Wiley, New York 1979.
- Plossl G.W., *Production and Inventory Control, Principles and Techniques*, Prentice Hall, Englewood Cliffs 1985.
- Poteshman A., Parrino R., Weisbach M., *Measuring Investment Distortions when Risk-Averse Managers Decide Whether to Undertake Risky Project*, "Financial Management", vol. 34, Spring 2005, s. 21-60.
- Reilly F.K., *Investments*, The Dryden Press, Fort Worth 1992.
- Stone B. K., *The Use of Forecasts and Smoothing in Control - Limit Models for Cash Management*, "Financial Management", 1972, s. 72-84.
- Tobin J., *Liquidity Preference as Behavior Toward Risk*, "Review of Economic Studies", 1958 r. nr 25, s. 65-86.

Summary

In dependant of the mission an organization has, sensitivity to risk, which is a result of decisions made about liquidity financing policy, is on separate concern. The kind of non-profit organization influences the best strategy choice. If exposition to liquidity strategy risk is greater, the more conservative will be the strategy. If exposition to risk is smaller, the more aggressive will be the net working capital strategy. The paper shows how decisions about liquidity strategy influences the risk of non-profit organizations and their economical results during the realization of their main mission.

STIMULATION OF LABOR AS A WAY OF SOCIAL BEHAVIOR MANAGEMENT

Stimulation of labor is a way to control the behavior of social systems of different hierarchical levels; it is one of the methods of motivating the behavior of labor management objects.

For effective labor promotion we deal with three of its functions: economic, social and psychological. They most fully embrace progressive social relations, as exposure to object management, which involves the creation of an external situation that encourages a person or a group to act in order to achieve the appropriate standing goals. The individuals themselves choose these actions, because they create all the necessary and sufficient conditions. The improvement in labor rates leads to increased satisfaction of any requirements of the object, and deterioration, by contrast, threatens to lower their satisfaction.

There is not direct arbitrariness on the part of management because the object of management can choose independently the line of behavior. Any choice requires the availability of alternatives and evaluates them based on their preferences. Well-defined promotion process acts in such a way that labor collectives can function effectively for a long period of time without interference regulator.

Stimulation as a method of control involves the need to consider the interests of the individual, of the personnel and their degree of satisfaction. Needs are the most important factor of behavior in social systems. It should be noted that the collection of needs of different individuals that make up any social system is not the same. This unique range of needs is caused by the process of identity formation and the influence of the environment. By itself

* Ludmila Spetsian, associate professor - Russian State Social University (branch office in Minsk).

a need cannot motivate an employee to any particular action. When a need occurs to the object that can satisfy it, it can guide and regulate the activities of a social system, manage its behavior. Awareness of needs causes interests, desires, aspirations.

Implementation of the object of control in challenging situations, some calculations indicate that the incentive mechanism is based on a direct exchange. Symmetry occurs when the presence of a contract for payment of unpaid labor effort of one of the parties suggests compensatory actions of another. The equivalence means that there is a treaty that would satisfy both sides of the relation between action and reward. Warranty requires from both sides strict compliance responsibilities with respect to each other.

The most important type of incentive is financial, which plays a leading role in increasing the labor activity of workers. This type consists of material monetary and material non-monetary incentives, the latter contains a part of social stimuli.

The second important aspect is the spiritual stimulation, which contains social, moral, aesthetic, political and informational incentives. In the psychological approach, moral incentives is the most advanced and widely used subsystem of spiritual incentives.

Moral incentives are identified with the totality of ethical and moral motives of human behavior, but to the field of moral incentive is related only a part of the ethical categories, namely, reflecting the assessment of a human being and his behavior by his associates and by himself.

The current classification of types of promotion includes material -monetary and social incentives. The first - is the encouragement of employees by cash payments based on the results of labor.

The use of the material and monetary incentives can regulate the behavior of management objects based on the use of various monetary payments and penalties.

The major direction of monetary stimulation is financial awarding. The award stimulates increased specific results of work and the incentive fund is its source. It is one of the major components of wages.

The purpose of financial awarding - an improvement of the final results of work, expressed in specific terms. The main characteristic of premium as an economic category - a form of distribution according to work results, is a personal labor income. The premium, in its part, is unstable. Its value may be higher or lower, it may not be charged. This feature is very important,

and if it loses it, the award loses its meaning. As such, it becomes a simple supplement to wages, and its role in this case reduces to deficiencies in tariff system. Application of premium is designed to ensure quick response to changing conditions and the specific tasks of production.

There are psychological tendencies that are manifested in the promotion and the manager should take them into account:

- the greater the likelihood of effective employee behavior the higher the value and frequency of remuneration received as a result of such behavior;
- if compensation for the effective conduct of the employee is overdue effective behavior of employee is less than with his immediate reward;
- effective labor behavior, which has no deserved reward, gradually weakens and loses efficiency features.

Financial awarding as an independent arm of solving problems has its own mechanism for influencing the interest of the workers. This mechanism consists of two parts: the mechanism of interaction of a single system and all bonus systems. The mechanism of bonuses is a set of interrelated elements. Its mandatory components are: performance bonus, the conditions of its application, the source and amount of the premium, a circle of people that get financial awarding

An indicator of financial awarding is a central, core element of the system, defining those work achievements, which are subjected to special promotions and should be reflected in the singular part of salary – bonuses. Bonus indicators should be such indicators of production, that contribute to achieving high performance. Conditions for financial awarding are provided. The number of logical conditions for human activities should not exceed four. According to psychological research, if you increase it, this dramatically increases the likelihood of errors and the time required for a decision. It is necessary to determine who exactly is included in the bonus circle. The fact that the bonus system covers only those employees whose work it is reasonable to encourage additionally. This need is caused by the objectives and the specific labor conditions and production.

The central place in the encouraging system is occupied by the financial awards. They define the relationship of work results with an increase in its size. The effectiveness of the encouragement system used the employee sees in the increase of the sum of money received in the form of bonuses. Its premium amount can be set as a percentage of salary, the economic effect or

a flat rate (that is, in relative and absolute terms). The source of payment of premiums is income, payroll.

Determining the range of people that get bonuses should be based on the address and the target direction. These premiums are for extra labor achievements, implementation of important tasks, taking initiative, which gave a concrete result. Because of its focus such encouragements are more challenging and therefore can influence the increase of labor activity more effectively.

The second important type of incentive is social, which is non-monetary. The main direction is the relationship between people, expressed in the recognizing of merits of the employee by the administration. This promotion is based on material non-monetary incentives, and social relations in the collective. This type of stimulation has a number of features:

- none of the material non-monetary incentives possess versatility;
- many of the material and non-monetary incentives have the character of a single action. The cycle of reproduction needs in most cases is long-standing. The future activity of employees that have received a specific material non-monetary incentive can only be supported by other stimuli. Otherwise, it decreases;
- material and non-monetary incentives do not have the important property of money - divisibility. Only some indirect, very rough ordering them by other, more universal values such as money, prestige, time, is possible theoretically;
- material and non-monetary incentives more than the cash adjusted in the bulk for use in the form of the supporting organization stimulation. They cannot be traditionally associated with certain activities, as all of them have an unequal value to different people.

Material non-cash benefits may be used as stimuli because getting any of them can be associated with the results of work and social activities of employees. They, like any other, have a moral prestige, in addition to meaningful values and have the ability to select an encouraged person from the others. It attracts the attention of all and is the subject of discussion and evaluation of employees.

Most of the material non-monetary benefits have a monetary component of its authority, that can be measured in rubles. On the other hand, the group incentive considered is universal in the sense that man always needs something from material non-monetary benefits. In general, the relevant requirements

in the benefits of material non-cash nature are saturated, insistent and highly effective. The problem is in the skillful use of them as a base for promoting employment and social activity.

Features of material monetary incentives require a specific form of organization. First of all, you need knowledge on the part of management of the actual needs of employees. Management ideal would be the annual representation to the company administration reviews of the demand for goods and services.

Another essential requirement of work incentives is taking the initiative and enterprise by managers, and each employee in identifying the necessities of the latter and building on their basis personal logic of his rewarding. Effective use of the huge potential of the material non-cash incentive benefits are literally unthinkable without an individual approach.

Using a number of the non-monetary benefits as incentives to work requires serious moral justification in the future - a lot of work on the restructuring of consciousness. In the interest of management to create an environment in which it is profitable for a man to work well and unprofitable to work badly. Such order of satisfaction of requirements corresponds to the principle of distribution of labor, it is also more equitable than the simple order of priority.

It is necessary to set the time interval immediately after which the employee may be promoted. It should be not less than two months. Particularly active and adventurous newcomer workers may be exceptions that can be offered other possibilities, giving not only improvement of the quality of work, but also the efficiency of production. They open and put into action their potential in the first days, and their knowledge allows them to present their achievements competently.

Moral incentive is the most advanced and widely used subsystem of spiritual work incentives and is based on spiritual values of a person. Moral incentives - are such incentives, the effect of which is based on the needs of people in public recognition. The essence of moral incentives is to transmit information about the merits of man, the results of its activities in the social environment.

In management aspects moral incentives carry out in respect of objects of management the role of signals from the part of subjects. It shows in which measure their activities are consistent with the interests of the company. Moral incentives are such a means of attracting workers to work, based on respect

for him as a supreme value, recognition of merit as the main labor. They are not confined only to the promotion and awards, their application provides the creation of an atmosphere of such a public opinion, moral and psychological climate in which in the workplace people are well aware of who works how, and everyone is paid what they deserve. This approach requires a belief that hard work and good behavior always get recognition and appreciation and will bring respect and gratitude. Conversely, poor performance, inactivity and irresponsibility have an inevitable way to affect not only the reduction of material rewards, but also it will affect the official status and moral authority of the employee.

Design in the enterprise system of moral incentives for workers should meet the following requirements:

- provide incentives for specific performance, in which employees have a direct impact. It should characterize more fully the involvement of everyone in solving problems;
- establish rewards for success in work, so that for the higher achieving person gets a more meaningful incentive;
- provide assurance that if a person fulfills given increased obligations, he will be rewarded in accordance with the results achieved;
- to enhance the interest of each employee in the continuous improvement of its performance indicators;
- be simple, understandable and comprehensible to the employees;
- recognize the increasing socio-political activity and vocational skills, sustainable high performance in their work;
- prevent the depreciation of moral incentives.

The effective application of moral incentives needs the following:

- the presence of provisions on the status of moral encouragement and knowledge of them by employees;
- increased use of various forms of moral incentives for the development of creative initiatives and activities;
- reinforcement of the moral incentives measures of material influence, ensuring the proper interaction of material and moral incentives, their continuous improvement in compliance with new challenges, changes in the content, organization and working conditions;
- extensive information of working collective about moral encouragement of each employee;

- awards and commendation in a festive atmosphere;
- promotion of employees in a timely manner – after achieving some success in their work (remuneration should be made for the act);
- development of new forms of promotion and establishment of a strict moral responsibility of each employee for assignments;
- analysis of the effectiveness of incentives;
- the exact observance of the established order of making entries in the promotion of employment records of employees.

One of the main conditions of high efficiency of moral incentive is to ensure social justice, which means an accurate accounting and objective assessment of the contribution of each employee. Belief in the validity, fairness, recognition of merit employment of the employee, the correctness of its promotion, raises the moral authority of labor, elevates a person, creates an active life stance.

The principle of publicity of moral promotion is of particular importance, that is the general awareness of the whole collective. It means all-round information on the results achieved by the employees and the festive atmosphere at the awards.

In organizing the moral incentive it is important to ensure a combination of incentives with increased accountability for the work.

An effective way of strengthening labor discipline is the reward for diligent work.

There should be a minimum gap between a formal and an informal status. Formal status - is a sanctioned position of moral stimulus, among other moral incentives, its official authority and relevance. Informal - is the actual position of the stimulus in the hierarchy of stimuli in the environment of workers.

An extremely important factor, influencing the effectiveness of moral incentives, is the frequency of its use.

The number of incentives does not guarantee high credibility and effectiveness. Therefore, you must pay attention to the qualitative selection of candidates for the award. The best workers of the collective should be encouraged in strict accordance with the provision of incentives. Moral incentives are effective to the extent to which their distribution is estimated as fair by the staff. It depends on the certainty with which they reflect the level of performance.

Numerous sociological research have shown that the motives of work, the influence of moral incentives for workers is largely connected with age, gender, skills, education, work experience at the enterprise and the level of consciousness. We should take this into account, working out the conditions of awarding.

The distinguishing feature of moral incentive is that its function, linking incentives to the performance, is expressed in a discrete form of the ratio of rewards. Mutual regularity of incentives improves their overall stimulating effect. They are arranged by status at two levels: less significant and more significant. Achievements of the awarded workers, the second stage, are recognized higher in comparison with the achievements of others.

Summary

The article reveals the stimulation of labor as a way to control the behavior of social systems. Particular attention is paid to the justification of the place of motivation in enhancing the work behavior of employees, showing its nature, structure and factors.

WYMIANA NAUCZYCIELI - ERASMUS

Estonia, Euroacademy w Tallinie

Kraje skandynawskie i bałtyckie od dawna wzbudzały moją ciekawość nie tylko z powodu swojej pięknej i surowej przyrody, ale przede wszystkim z powodu zagadkowego sukcesu konsekwentnie prowadzonej tam polityki państwa opiekuńczego. Na tle walki z kryzysem finansowym samowystarczalność i gospodarność społeczeństw takich krajów jak Finlandia czy Estonia jest godna naśladowania. Miałam wielką przyjemność osobistego zaobserwowania tego zjawiska podczas moich wizyt wykładowych w Finlandii i Estonii na tamtejszych uczelniach, będących partnerami mojej uczelni. Niedawno wróciłam z wizyty na Eurouniversity w Tallinie, dlatego też moje krótkie wspomnienie poświęcę właśnie tej wizycie.

Wyjazd do Eurouniversity w Tallinie wspominam jako wspaniałą wrześnieńsiową kilkudniową przygodę dydaktyczno-turystyczną nie przysparzającą żadnych problemów związanych z podróżą czy zakwaterowaniem. Doskonałe i tanie połączenie lotnicze Warszawa-Tallin oraz niezwykle gościnne przyjęcie przez pracowników Eurouniversity i studenckiego akademika sprawiły, że mam bardzo pozytywne wspomnienia z tego wyjazdu i przy każdej okazji gorąco polecam ten kierunek Erasmusowych podróży moim studentom czy innym nauczycielom. W Tallinie przeprowadziłam pięcio-godzinny wykład przed dość liczną grupą młodych Estończyków i Rosjan na temat *Local Government Finances in Europe*. Wybór takiego tematu zajęć związany był ze sferą mojego naukowego zainteresowania, w tym obronionego doktoratu i dawał gwarancję większej pewności w dyskusji ze studentami. Całkiem miłym zaskoczeniem była obecność na wykładach studentów pochodzenia rosyjskiego, co jest w pewnym sensie dziedzictwem Estonii jako republiki radzieckiej. Około

* dr Anna Ostrowska - Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku.

50% mieszkańców Tallina jest pochodzenia rosyjskiego, zaś w szkołach i na uczelniach estońskich zajęcia prowadzone są w dwóch językach (estońskim i rosyjskim). Co ciekawe, Estonia doskonale funkcjonuje w takiej dwunarodowości, zaś, jak się dowiedziałam, Rosjanie są wdzięczni losowi, że mogą mieszkać właśnie w tym kraju i nie chcą z niego wyjechać. Jak powiedziała nasza opiekunka z Eurouniversity: „*They don't want to go!*”.

Estończycy, podobnie jak Finowie, dobrze władają językiem angielskim, co daje gwarancję sprawnej komunikacji w trakcie pobytu w tych krajach. Z tego też powodu mój wykład w Tallinie, po wstępnej części, przeobraził się w dyskusję, w której uczestniczyli głównie studenci estońscy. Niezwykle intrygującym było pytanie jednego z nich: *Jak można zaciągać dług publiczny mając deficytowy budżet, przecież jeśli mam debet na koncie to żaden bank nie udzieli mi kredytu?* Jakże znamienny był fakt, iż usłyszałam to pytanie właśnie w Estonii – w kraju o najmniejszym wskaźniku długu publicznego w całej UE (ok. 6% PKB) i zerowym deficycie budżetu państwa (wynikającym z obowiązującego zakazu uchwalania deficytów w budżecie państwa i budżetach samorządów lokalnych). W istocie pytanie tego Estończyka było logiczne. Dla wielu Polaków także całkowicie niezrozumiałym jest fakt, iż przy stale wzrastającym długu publicznym (wynoszącym obecnie ok. 812 mld zł – www.dlugpubliczny.org.pl), rząd planuje, a Sejm corocznie uchwała budżet państwa z deficytem na poziomie ok. 30 mld zł. Oczywiście nie można porównywać 1,3 milionowej Estonii z 38 milionową Polską, lecz jednak może warto byłoby w powyższym pytaniu Estońskiego studenta dostrzec prostą prawdę, której przestrzeganie stanowi jedyny instrument zabezpieczający kraj przed kryzysem (krachem) finansów publicznych. Chciałam przypomnieć, iż Estonia, ku zdziwieniu wielu analityków ekonomicznych, w 2010 roku, w okresie „szalejącego” kryzysu finansowego, przyjęła walutę Euro, co, jak dzisiaj obserwujemy, nie spowodowało większych problemów gospodarczych w tym kraju. Jadąc do Estonii nie zapomnij więc wymienić złotych na euro.

Stolica Estonii jest świadectwem dobrze uporządkowanego kraju, o urokliwej starówce i wspaniałym porcie. Po zajęciach z przyjemnością udawałam się na zwiedzanie starówki Tallina, odkrywając kolejne jego tajemnicze uliczki, takie jak XV-wieczna *St Catherine's Passage*. Starówka jest ogromna i starannie odnowiona głównie dzięki środkom unijnym. Kuchnia estońska jest smaczna, podobna do polskiej i w miarę tania, pod warunkiem, że ma się możliwość korzystania z dobrej stołówki akademickiej, a taka właśnie znajdowała się tuż obok budynku mojego akademika. W mojej podróży do Tallina towarzyszyła mi koleżanka, również wykładowczyni naszej uczelni dr Dorota

Sokołowska, która estońskim studentom próbowała przekazać po angielsku zawiłą tematykę związaną z *Operations research – application in business*, czym oczywiście wzbudziła mój pełny podziw. Jeśli masz dobrze i ekonomicznie zorganizowany pobyt (zakwaterowanie, wyżywienie, pomoc pracowników przyjmującej uczelni), piękne wrażenia turystyczne ze zwiedzania kolejnej stolicy europejskiej, a do tego miłe towarzystwo i finansowanie z programu Erasmus, to na pewno daje to Ci gwarancję udanego pobytu w innym kraju. Z pełnym przekonaniem twierdzę, iż gwarancję taką zapewniają uczelnie partnerskie WSiFiZ w Finlandii i Estonii.