

Przedsiębiorstwo & Finanse

KWARTALNIK Nr 2 (5)

2014

ISSN 2084-1361



Rada Programowa:

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

Zespół Redakcyjny:

Dorota Sokołowska – **redaktor naczelna**

Anna Iwacewicz-Orłowska - **sekretarz**

Redaktorzy tematyczni:

Anna Iwacewicz-Orłowska – ekonomia

Vaclovas Lakis – finanse, rachunkowość, ekonomia

Wojciech Tarasiuk – bankowość, przedsiębiorstwo

Dorota Sokołowska - **redaktor statystyczny**

Aniela Staszewska – **redaktor językowy** (język angielski)

ISSN 2084-1361

Wersja papierowa Czasopisma jest wersją pierwotną.

Strona internetowa Czasopisma: <http://pif.wsfiz.edu.pl/index.php/pl/>

© Copyright by Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2014.

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

<i>Skład komputerowy:</i>	Mariusz Dawidziuk
<i>Projekt okładki:</i>	Marta Dawidziuk
<i>Korekta językowa:</i>	Stefan Kęska (<i>język polski</i>)
<i>Korekta językowa:</i>	Aniela Staszewska (<i>język angielski</i>)

Kwartalnik Wydziału Nauk Ekonomicznych 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.

Wydanie sfinansowano z dotacji podmiotowej na utrzymanie potencjału badawczego Wydziału Nauk Ekonomicznych WSFiZ w Białymstoku.

Nakład 200 egz.

Druk i oprawa:

Drukarnia Cyfrowa - Partner Poligrafia

ul. Zwycięstwa 10

15-703 Białystok

tel./fax: (85) 653-78-04

SPIS TREŚCI

<i>Marta Ciarko, Agnieszka Paluch-Dybek</i>	
PRAKTYKA ETYCZNA A EKONOMIA	5
<i>Joanna Czyżowska</i>	
WYBRANE MAKROEKONOMICZNE UWARUNKOWANIA DECYZJI INWESTYCYJNYCH POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW	15
<i>Małgorzata Grzywińska-Rąpca, Lesław Markowski</i>	
DEVELOPMENT OF HOUSEHOLD EXPENDITURE ON HEALTH IN THE YEARS 2000-2011.....	27
<i>Iwona Krymarys</i>	
INSTYTUCJONALIZACJA UBEZPIECZEŃ NA ŻYCIE W POLSCE	35
<i>Andrzej Kuciński</i>	
NABYWANIE AKCJI WŁASNYCH PRZEZ SPÓŁKI PUBLICZNE.....	51
<i>Izabela Ścibiorska-Kowalczyk</i>	
ROLA SEKTORA KULTURY W KSZTAŁTOWANIU SEKTORA KREATYWNEGO W GOSPODARCE POLSKIEJ	63

PRAKTYKA ETYCZNA A EKONOMIA

1. Etyka – filozofia moralności

Przed wyjaśnieniem pojęcia etyka należałoby przybliżyć zagadnienie moralności. Te dwa słowa często stosowane są zamiennie, ale nie oznaczają tego samego. Słowo moralność pochodzi z języka łacińskiego od słów: mos, mores, w dosłownym tłumaczeniu oznacza zwyczaj, obyczaj i jest określane jako normy i zasady, którymi człowiek powinien się kierować¹.

Etyka natomiast, choć w wolnym tłumaczeniu oznacza to samo (słowo etyka wywodzi się z języka greckiego od słów ethos, ethicos), to jak określa B. Pogonowska jest nauką zajmującą się refleksami filozoficzno-religijnymi, które zmierzają do odpowiedzi na pytania dotyczące charakteru i natury wartości określanych mianem Dobra i Zła².

Pojęcie etyki ogólnej obejmuje w szczególności tematykę związaną z dobrem moralnym w korelacji z bytem. Można do niej zaliczyć: teorię dobra (moralnego), teorię wartości, teorię postępowania moralnego, a także teorię powinności. Natomiast do etyki szczegółowej zalicza się tematykę sprawności moralnych, cnót, w odniesieniu do osoby moralnej, czyli do siebie samego i do innych osób, a także do Boga. Termin „etyka” pojawił się w filozofii starogreckiej po raz pierwszy w VI wieku p.n.e. Użył go Arystoteles określając swoje badania dotyczące życia i postępowania człowieka. Przed tym okresem, etyka była traktowana jako nauka o naturze człowieka, przyczynach i celach jego działania, a jej zakres obejmował kwestie opisowe, a także normatywne³.

* Uniwersytet Szczeciński.

¹ G. Wolska, *Współczesne problemy ekonomiczne, globalizacji, liberalizacja, etyka*. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2010, s. 134.

² B. Pogonowska, *Elementy etyki gospodarki rynkowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004, s. 38.

³ M. Środa, *Przedmowa do wydania polskiego*, (w:) J. Jackson, *Biznes i moralność*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1990, s. 9.

Następnie Immanuel Kant (1724-1804), niemiecki filozof, dokonał klasycznego, ostatecznego sformułowania przedmiotu etyki. Według niego etyka jest to nauka o tym, co być powinno, a nie o tym co jest⁴.

Współczesna literatura podaje wiele definicji etyki. Autorzy *Elementów etyki gospodarki rynkowej* pojęcie to określają jako obyczaj, zwyczaj, systematyzującą rekonstrukcję reguł i norm moralności, jako regulatora intersubiektywnych zachowań danej zbiorowości. Etyka może być również projektem nowego układu, który może być inspirowany określoną doktryną religijną i orientacją filozoficzną⁵.

S. Sarandowski i E. Frykowski definiują etykę jako dyscyplinę filozoficzną, a w szczególności jako główny składnik filozofii praktycznej⁶.

Dodatkowo wskazać należy, iż według ww. autów, pojęcie etyki nie należy do tych najbardziej jednoznacznych, raczej więc nie jest możliwe jej względnie ściśle zdefiniowanie. Dlatego na ogół próby określenia tego, czym jest etyka, są realizowane poprzez pokazywanie jej relacji z moralnością, także – ze względu na normatywizm – z prawem. Etykę najczęściej rozpatruje się jako dyscyplinę filozoficzną, w tym zwłaszcza jako najważniejszy (obok estetyki) składnik filozofii praktycznej⁷.

Interesujący punkt widzenia prezentował Tadeusz Kotarbiński, który stał na stanowisku, iż etyka, w tym etyka w ekonomii, powinna być wolna, niepodporządkowana Kościołowi, rządowi, partii i w ogóle jakimkolwiek światopoglądowi. Dowodził, że kierowanie się ideologią, metafizyką czy wskazaniami teologii wykracza poza sferę rzeczy konkretnych i z realistycznego punktu widzenia pozbawione jest sensu⁸.

Z kolei A.B. Stępień uważa, iż etyka jest nauką o moralności, a ta z kolei pojęciem pierwotnym i niedefiniowalnym. W literaturze przedmiotu podaje się różne określenia moralności. Jedno z nich określa moralność jako pewna relacjonalną właściwość każdego świadomego i wolnego czynu ludzkiego oraz sprawcy tego czynu, czyli osoby ludzkiej⁹. Autor ten wyróżnia pięć działów etyki filozoficznej¹⁰:

– teoria wartości moralnych;

⁴ http://www.abc-ekonomii.net.pl/s/immanuel_kant_i_etyka.html [dostęp: 23.03.2014].

⁵ *Elementy etyki gospodarki rynkowej*, red. B. Pogonowska, PWE, Warszawa 2004, s. 265.

⁶ S. Sarandowski, E. Frykowski, *Problemy etyki. Wybór tekstów*, Agencja Marketingowa Branta, Bydgoszcz 1993, s. 6.

⁷ S. Sarandowski, E. Frykowski, *Problemy etyki. Wybór tekstów*, Agencja Marketingowa Branta, Bydgoszcz 1993, s. 6.

⁸ T. Kotarbiński, *Ontologia, teoria poznania i metodologia nauk. Dzieła wszystkie*, Ossolineum, Wrocław 1993.

⁹ A.B. Stępień, *Wstęp do filozofii*, „Prace Wydziału Filozoficznego 65”, wyd. 3, TN KUL, Lublin 1995, s. 104.

¹⁰ Ibidem, s. 101.

- teoria postępowania moralnego;
- teoria sprawności moralnych (aretologia);
- etyka specjalna (np. etyka zawodowa, etc.);
- teoria percepcji oceny moralnej.

Nawiązując do teorii wartości moralnych autor rozważa także oprócz sprawiedliwości, dobroci serca, prawości, szlachetności, odpowiedniego stosunku między dobrem moralnym a godziwością, doskonałością, a także powinnością, sposób istnienia wartości moralnych i ich pozycje wśród innych wartości.

W teorii postępowania moralnego autor rozważa warunki i motywy postępowania kwalifikowalnego moralnie, a także istotę i rolę sumienia oraz sankcje. Według niego ten dział etyki jest przedłużeniem fenomenologii i metafizyki człowieka, w powiązaniu z teorią wartości moralnych¹¹.

A.B. Stępień uważa, iż ogólna teoria sprawności należy do teorii człowieka, w której rozważa się tu istotę i rodzaje sprawności, a także ich brak. Omawia się także przyjaźń i miłość w życiu człowieka.

Etyka specjalna to przede wszystkim zagadnienia etyki zdrowia, etyki życia rodzinnego, etyka pracy, etyka twórczości, etyka działalności gospodarczej.

W teorii percepcji wartości moralnej zwraca się uwagę na charakter, motywy oraz kryteria kwalifikacji moralnej czynów ich sprawców.

2. Etyka a ekonomia

W ujęciu etyki klasycznej ekonomia postrzegana jest jako neutralna i nie była nigdy przedmiotem jej zainteresowania. Wynika to z ograniczonego charakteru etyki, która tradycyjnie zajmowała się bezpośrednim, czasowo (ocena postępowania jako dobre czy złe odbywała się natychmiast po akcie) i przestrzennie (oceniała akty między konkretnymi ludźmi) – stosunkiem człowieka do człowieka oraz człowieka do samego siebie¹².

Adam Smith, twórca ekonomii klasycznej, profesor filozofii moralnej, a także ekonomista Kenneth Boulding zaliczają ekonomię do nauk moralnych, etycznych. Według Kennetha Bouldinga „Moralnym lub etycznym twierdzeniem jest wyrażenie hierarchicznego porządku preferencji wśród istniejących wyborów, który to porządek już w zamierzeniu ma być uznany przez więcej niż jedną osobę.”¹³ Stwierdził on również, iż „gdy nauka przechodzi od czystej

¹¹ A.B. Stępień, *Wstęp do filozofii...*, op. cit., s. 105.

¹² H. Jonas, *Zasada odpowiedzialności*, Platan, Kraków 1996, s. 27.

¹³ K. E. Boulding, *Ekonomia jako nauka moralna*, (w:) *Ponad ekonomią*, Wybór i przekład J. Grosfeld, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1985, s. 43.

wiedzy do kontroli i regulacji, to znaczy zaczyna tworzyć przedmiot swej wiedzy, a przedmiot tworzenia staje się problemem etycznego wyboru i uzależniony będzie od wspólnych wartości społeczeństwa, w którym osadzona jest subkultura naukowa. (...) W takich warunkach nauka nie może funkcjonować bez ukrytej przynajmniej etyki wewnętrznej, tzn. bez subkultury z odpowiednimi wartościami wspólnymi. Nauka ulega zniszczeniu, jeśli kultura, w której tkwi, również nie przynosi minimum wsparcia dla etyki naukowej.”¹⁴

Stuart Mill jako jeden z pierwszych w pracy „Zasady ekonomii politycznej” wprowadził do ekonomii zagadnienia etyczne, zwracając uwagę na fakt, że podział dóbr zależny jest głównie od zmiennych historycznie i kulturowo obyczajów i praw danego społeczeństwa, nie jest więc w żaden sposób obiektywny i zależny jedynie od pracy czy indywidualnych zdolności, jak mniemał Smith czy Ricardo. Zwrócił on uwagę na to, że wybory etyczne tkwią w samej istocie ekonomii, ale niestety jego spostrzeżenia uległy zapomnieniu. Potem Karol Marks w swojej krytyce kapitalizmu z całą siłą posądził kapitalizm o amoralność, która ujawnia się w skrajnie niesprawiedliwym podziale dóbr. Z drugiej jednak strony Marks nie zwrócił uwagi na destrukcyjny wpływ krytykowanego przezeń ustroju na przyrodę, choć w jego czasach był on już widoczny. Marks rozszerzył zakres etyki tradycyjnej, a ekonomia nabrała dla niego znaczenia etycznego, ale ograniczonego do realizowania swoiście rozumianej przez niego sprawiedliwości społecznej. Od tej pory kwestia sprawiedliwości społecznej jest zawsze obecna w ekonomii, choć problem jej zapewnienia jest rozwiązywany bardzo różnie¹⁵.

Zarówno etyka jak i ekonomia może być rozpatrywana z różnych punktów widzenia, a przesłanką może być etyczne wartościowanie podstaw postępowania ekonomisty, jako naukowca. W literaturze niniejszego zagadnienia jednoznacznie stwierdza się, iż ekonomista jest szczególnie narażony na pokusy manipulacji i nadużyć. Ponieważ ekonomia jest zarówno nauką pozytywną, jak i normatywną w związku z czym zarówno w jednej jak i w drugiej dziedzinie ekonomista musi postępować etycznie, szczególnie w sytuacjach gdy odwołuje się do wartości społecznych, gdy aspekty etyczne nabierają szczególnego znaczenia. Jak pisze George J. Stigler kłopotliwym zjawiskiem jest to, iż wielu ekonomistów w swojej pracy teoretycznej i praktycznej stara się izolować od zagadnień etycznych, traktując je jako zewnętrzny element w stosunku do przedmiotu ekonomii¹⁶.

Zadaniem ekonomii jest wyjaśnianie skomplikowanych mechanizmów życia gospodarczego, a także wskazywanie w jaki sposób realizować pożądane

¹⁴ K. E. Boulding, *Ekonomia jako nauka* ..., op. cit., s. 46.

¹⁵ Przykłady rozważań w tej kwestii zawarte są w dziele Johna Rawlsa „Teoria sprawiedliwości”.

¹⁶ G., J. Stigler, *The Economist as Preacher and Other Essays*, The University of Chicago Press, Chicago 1982, s. 19.

wartości. Dlatego od ekonomisty wymaga się wszechstronnych umiejętności, zaangażowania, wyczulenia na wartości społeczne i zasady etyczne¹⁷. Dobrze wykształcony ekonomista-naukowiec powinien być wszechstronnym analitykiem procesów gospodarczych, który biegle zna metody ilościowe i jakościowe badań, wykazuje się szeroką wiedzą humanistyczną, jest wyczulony na etyczne aspekty swojego zawodu i znaczenie etyki w gospodarowaniu, a także wykazywać gotowość angażowania się w rozwiązywanie ważnych problemów społeczno-gospodarczych przy pomocy instrumentów polityki. Według K. Bouldinga istnieją „...co najmniej trzy sfery, w których ekonomia wniosła wkład do ogólnej teorii etycznej. Sfera pierwsza, nie uznawana powszechnie, może być określona jako uogólnienie teorii wartości wymiennej w kierunku etycznego i społecznego wyboru. Druga sfera stanowi przedmiot szerokiej dyskusji, znany jako ekonomia dobrobytu. Trzecia sfera, bardziej praktyczna niż teoretyczna, to wpływ miar i wskaźników ekonomicznych na sądy normatywne, zwłaszcza w życiu politycznym¹⁸. Autor ten wyjaśniał silne więzi ekonomii z religią, kulturą, filozofią oraz ekologią. K. Boulding jest także jednym z twórców tzw. ogólnej teorii systemów. Ponadto wskazuje się, iż dodatkowym elementem wzmacniającym znaczenie etyki w ekonomii jest silny związek tej nauki z polityką gospodarczą, a także z polityką kształtowania ładu ustrojowego państwa.

Należy zauważyć, iż etyka jest znacznie ugruntowana i zajmuje silną pozycję w naukach ekonomicznych. W swojej książce *The Handbook of Economic Methodology* autorzy określają miejsce etyki w ekonomii w następujący sposób: „Etyka wkroczyła do ekonomii trzema drogami. Po pierwsze, ekonomiści posiadają wartości etyczne, które kształtują sposoby, w jaki uprawiają oni ekonomię. Buduje to trzon teorii ekonomicznych ukazujących, jak gospodarka działa i jak powinna działać. Po drugie, ekonomiczni aktorzy (konsumenci, pracownicy, właściciele firm) mają też swoje wartości etyczne, które kształtują ich zachowania. Po trzecie, ekonomiczne instytucje i polityki oddziałują w różny sposób na ludzi, przeto ocena etyczna, poza oceną ekonomiczną, również ma znaczenie.”¹⁹

3. Etyka biznesu

W ramach systemu ekonomicznego stworzonego przez rząd danego kraju jest rozpatrywana praktyka etyczna. To rząd ustanawia ramy przepisów potrzebnych do działania systemu zabezpieczenia społecznego, ochrony środowiska,

¹⁷ K. E. Boulding, *Ekonomia jako nauka...*, op. cit., s. 47-48.

¹⁸ Ibidem, s. 48.

¹⁹ *Handbook of Economic Methodology*, eds. J. B. Davis, D. W. Hands and U. Mäki, Edward Elgar, Cheltenham 1994, s. 138.

zapewnienia uczciwości w systemie bankowym, zapobiegania eksportowi broni, zgodnych z obowiązkiem odpowiedzialności za wszystkich obywateli. Ponadto przepisy nie pozbawiają firm możliwości kierowania się własnymi przekonaniemami w podejmowaniu decyzji etycznych.

W literaturze przedmiotu etyka biznesu scharakteryzowana jest jako: systematyczne studium kwestii moralnych (przekonań, norm, wartości itp.) występujących w biznesie, przemyśle, bankowości oraz związanych z nimi rodzajach działalności instytucji i – ogólnie- praktyki zachowań ludzkich²⁰.

Najogólniej etykę można zdefiniować jako „ogół ocen i norm moralnych przyjętych w danej epoce i zbiorowości społecznej”²¹. A postawa przy prowadzeniu działalności gospodarczej jest postępowaniem zgodnym z prawem, uczciwym i odpowiedzialnym²².

Elaine Sternberg, która stanowczo podkreśla, że podstawowym celem podmiotów gospodarczych jest, i zawsze będzie, maksymalizowanie długoterminowej wartości dla właściciela. Bycie etycznym zaś oznacza osiąganie tego celu z poszanowaniem wymogów sprawiedliwości dystrybtywnej i zwyczajnej przyzwoitości. Autorka w związku z tym dużą wagę przypisuje szkoleniom etycznym, które powinny być realizowane wyłącznie w sali wykładowej i przy warsztacie pracy. Jej zdaniem szkolenie to przyniesie tylko wówczas pożądany efekt, gdy będzie wyjaśniało, jak etycznie maksymalizować godziwe zyski w sposób realistyczny i analityczny, a nie terapeutyczny i mistyczny²³.

W zarządzaniu przedsiębiorstwem etyka obejmuje normy zachowania menedżerów w ich codziennej pracy z ludźmi. Jej ważną dziedziną jest właściwe traktowanie pracowników, dotyczące zatrudniania i zwalniania, warunki pracy i płacy, a także poszanowanie prywatnej sfery życia pracownika²⁴. Podstawowym celem etyki w obszarze działalności gospodarczej jest podejmowanie trafnych decyzji z punktu organizacji, czyli ekonomicznie i etycznie uzasadnionych, a także rozwiązywanie konfliktów etycznych powstałych w wyniku prowadzenia organizacji. Kolejnym celem etyki jest maksymalizacja efektywności poprzez eliminację konfliktów w przedsiębiorstwie w długim okresie czasu. Po za tym etyka umożliwia również wyszukanie wspólnych reguł dla każdej ze stron konfliktu, a także połączenia wymogów organizacyjnych z poszanowaniem wartości osobowych. Jej celem jest również etyczna analiza zobowiązań zawodowych. Kolejnym celem etyki w biznesie to również poszerzenie okresu racjonalności. Chodzi o możliwość kalkulacji zysków i strat,

²⁰ W. Gasparski, *Wykład z etyki biznesu*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2000, s. 17.

²¹ *Słownik języka polskiego*, PWN, <http://sjp.pwn.pl>.

²² http://www.wneiz.pl/nauka_wneiz/frfu/32-2011/FRFU-32-595.pdf (dostęp: 25.02.2014).

²³ E. Sternberg, *Czysty biznes. Etyka biznesu w działaniu*, WN PWN, Warszawa 1998, s. 264-26.

²⁴ R. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2010.

która nie tylko dotyczy interesów indywidualnych pracowników czy firmy, ale uwidacznia również potrzebę interesów lokalnych, regionalnych a nawet globalnych.

Jak twierdzi Jerzy Kisielnicki etykę biznesu najpierw rozpatruje się jako dział etyki, gdzie stanowi ona filozoficzną refleksję nad etosem ludzi biznesu. A z drugiej strony za etykę biznesu należy uznać zespół norm przyjętych przez świat biznesu, czyli etos świata biznesu lub jego części²⁵.

Adriana Paliwoda-Matiolańska, autorka pracy „Odpowiedzialność społeczna w procesie zarządzania przedsiębiorstwem” uważa, iż etyka życia gospodarczego, albo etyka biznesu, jest uprawiana jako filozoficzna refleksja nad etosem, czyli zespołem cnót wyznaczających zakres działalności ludzi stanowiących świat biznesu. Jest to zastosowanie naszego rozumienia tego, co jest dobre i właściwe, do oceny instytucji, technologii, transakcji, zakresu działalności i pracy, które nazywamy biznesem²⁶.

Etyka zawodowa nie zastępuje moralności powszechnej, jak twierdzi Stanisław Galata, ale ją dopełnia, i to w wieloraki sposób. Z jednej strony konkretyzując normy moralności powszechnej, dostosowując je do konkretnej sytuacji społecznej, a także określając potrzeby, granice i cele odstępstwa od norm moralności powszechnej. Z drugiej strony formułuje sposoby i możliwości rozwiązywania konfliktów norm moralności powszechnej i norm związanych z wykonywanym zawodem oraz formułuje ideał, koncepcję dobra, do którego określona grupa zawodowa powinna zmierzać²⁷.

Etyczna postawa przedsiębiorcy oznacza dostrzeganie skutków własnych decyzji i ponoszenie za nie odpowiedzialności oraz kierowanie się poszanowaniem dobra społeczeństwa, nawet kosztem zysków krótkookresowych. Jak twierdzi Leszek F. Korzeniowski „etyka zawodowa menadżerów jest wyrazem moralnych przekonań środowiska zawodowego i społeczeństwa, wskazuje na służebną rolę względem klientów, współpracowników, kapitałodawców i wszystkich innych zainteresowanych działaniem przedsiębiorstwa²⁸. Etyka i osobiste poczucie odpowiedzialności są nierozłącznie ze sobą związane. Przedsiębiorstwo jako instytucja nie ma właściwości etycznych. Nie ma nieetycznego biznesu, są tylko nieetycznie prowadzone interesy. Postawa etyczna w zachowaniu menadżerów musi być jasno postrzegana przez każdego członka personelu. Etyka firmy jest silnie powiązana z etyką osobistą. Etyka biznesu jest niczym innym jak etycznym poczuciem odpowiedzialności menedżera czy zarządu za podejmowane decyzje.

²⁵ J. Kisielnicki, *Zarządzanie: Jak zarządzać i być zarządzanym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 23.

²⁶ A. Paliwoda-Matiolańska, *Odpowiedzialność społeczna w procesie zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 39.

²⁷ S. Galata, *Strategiczne zarządzanie organizacjami*, Difin, Warszawa 2004, s. 145.

²⁸ L. F. Korzeniowski, *Menedżment. Podstawy zarządzania*, EAS, Kraków 2010, s. 20.

Etyka biznesu jest niczym innym jak etyką stosowaną w biznesie, która w szczególności zajmuje się zagadnieniami moralnymi w sferze biznesu. Jest ona odmianą etyki jako działalności badawczej i koncentruje się na postępowaniu człowieka w kwestiach biznesowych. Kwestie etyczne dotyczą np. następujących kwestii: czy powinniśmy podejmować takie, a nie inne działania, czy są one słuszne, moralne, czy też nie; jak należy postępować; czy działanie się opłaca i czy warto działać etycznie w sferze interesów.

Etyka biznesu jest w stanie pomóc ludziom stać się bardziej moralnymi. Może utrudnić zachowania nie będące moralnymi poprzez ciągłe uświadamianie zagadnień etycznych. Dzięki temu coraz częściej stosuje się praktykę wydawania przez firmy kodeksów postępowania etycznego. Ponadto studiowanie etyki biznesu wspomaga umiejętności dawania sobie rady z problemami moralnymi w biznesie.

Złożoność pojęcia etyki skłania do dalszych rozważań na jej temat, w szczególności iż nieprzestrzeganie wszelkich norm etycznych doprowadza z reguły do zjawisk patologicznych, jak na przykład: przestępstwa białych kołnierzyków, upadek Enronu i bankructwo Lehman Brothers²⁹. Z kolei przykładem zachowań nieetycznych jest: mobbing, molestowanie, defraudacja, nepotyzm, protekcjonizm.

Podsumowując, warto przytoczyć słowa Jennifer Jackson, że życiem gospodarczym rządzą określone zasady. Istotą jego rozwoju i summum bonum są tu: zysk, trwałość i rozkwit przedsiębiorstwa oraz dobrobyt i sukces indywidualny, i to powinno być przesłanką dla myślenia indywidualnego³⁰.

Podsumowanie

Biznes jest zjawiskiem globalnym w związku z czym rynki pieniężne, rynki towarów i usług wykraczają poza kontrolę pojedynczych rządów, co z kolei stwarza potrzebę zajmowania się moralnością w biznesie. Etyka biznesu jest w stanie pomóc ludziom stać się bardziej moralnymi. Dzięki niej można stopniowo niwelować zachowania nieetyczne poprzez wprowadzanie w przedsiębiorstwach kodeksów postępowania etycznego. Można stwierdzić, że pogłębianie wiedzy na temat etyki biznesu pomaga w dawaniu sobie rady z problemami moralnymi, które dotyczą biznesu. Należy podkreślić, iż nie ma żadnych poważnych argumentów, które przemawiałyby za tym, że nie można rozpatrywać pojęcia etyki w biznesie. Co więcej, jest ona w nim tak samo obecna, jak w innych dziedzinach codziennego życia, z którymi spotykamy się zarówno w szkole, jak i w pracy – niezależnie od instytucji, firmy w jakiej pracujemy.

²⁹ G. Wolska, *Mikroekonomia. Pojęcia, przedmiot, ewolucja*, PWE, Warszawa 214, s. 306.

³⁰ J. Jackson, *Biznes i moralność*, WN PWN, Warszawa 1999, s. 24.

Potrzeba stosowania etycznego postępowania, jak również wdrażania zasad w postaci kodeksów wydaje się być nieodzowna w dzisiejszym procesie gospodarowania, zarządzania. Podejmując to trudne zadanie należy pamiętać o pięciu kluczowych elementach, które zostały opisane w książce K. Blanchard oraz N.V. Peale. Koncepcja pięciu zasad, kluczy tworzących siłę etyczną, do której zaliczamy: cel, dumę, cierpliwość, wytrwałość oraz perspektywę³¹. Stosowanie pięciu przedmiotowych zasad pozwoli wdrożyć i profilować w sposób trwały i cykliczny reguły etycznego postępowania.

Reasumując, warto zachowywać się moralnie, bo dzięki temu można ułatwić życie sobie oraz innym, z którymi mamy kontakt.

BIBLIOGRAFIA:

- Boulding K. E., *Ekonomia jako nauka moralna*, (w:) *Ponad ekonomią*, Wybór i przekład J. Grosfeld, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1985.
- Blanchard K., Peale N.V., *Etyka biznesu*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2010.
- Elementy etyki gospodarki rynkowej*, red. B. Pogonowska, PWE, Warszawa 2004.
- Galata S., *Strategiczne zarządzanie organizacjami*, Difin, Warszawa 2004.
- Gasparski W., *Wykład z etyki biznesu*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2000.
- Griffin R., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2010.
- Handbook of Economic Methodology*, eds. J. B. Davis, D. W. Hands and U. Mäki, Edward Elgar Cheltenham 1994.
- Jonas H., *Zasada odpowiedzialności*, Platan, Kraków 1996.
- Immanuel Kant i etyka, http://www.abc-ekonomii.net.pl/s/immanuel_kant_i_etyka.htm (dostęp: 23.03.2014).
- Jackson J., *Biznes i moralność*, WN PWN, Warszawa 1999.
- Kisielnicki J., *Zarządzanie: Jak zarządzać i być zarządzanym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.
- Korzeniowski L.A., *Menedżment. Podstawy zarządzania*, EAS, Kraków 2010.
- Kotarbiński T., *Ontologia, teoria poznania i metodologia nauk. Dzieła wszystkie*, Ossolineum, Wrocław 1993.
- Majchrzak I., Rydzewska-Włodarczyk M., www.wneiz.pl/nauka_wneiz/frfu/32-2011/FRFU-32-595.pdf (dostęp: 25.02.2014).
- Paliwoda-Matiolańska A., *Odpowiedzialność społeczna w procesie zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009.
- Sarandowski S., Frykowski E., *Problemy etyki. Wybór tekstów*, Agencja Marketingowa Branta, Bydgoszcz 1993.
- Słownik języka polskiego*, PWN, <http://sjp.pwn.pl> (dostęp 20.03.2014).
- Sternbeg E., *Czysty biznes. Etyka biznesu w działaniu*, WN PWN, Warszawa 1998.
- Stępień A. B., *Wstęp do filozofii*, „Prace Wydziału Filozoficznego 65”, wyd. 3, 1995.
- Stigler G. J., *The Economist as Preacher and Other Essays*, The University of Chicago Press, Chicago 1982.
- Środa M., *Przedmowa do wydania polskiego*, (w:) J. Jackson, *Biznes i moralność*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1990.

³¹ K. Blanchard, N.V. Peale, *Etyka biznesu*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2010, s. 47.

Wolska G., *Współczesne problemy ekonomiczne, globalizacji, liberalizacja, etyka*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2010.

Wolska G., *Mikroekonomia. Pojęcia, przedmiot, ewolucja*, PWE, Warszawa 2014.

Streszczenie

Etyczne zachowanie, czyli zachowanie zgodne z normami prawnymi, społecznymi obyczajowymi, dotyczy wszystkich pracowników danej zbiorowości społecznej, grupy, organizacji, klasy, warstwy czy środowiska. Wzajemny związek ekonomii i moralności często zawęża się do etyki biznesu i społecznej odpowiedzialności nakładanej na przedsiębiorstwa. Dużo rzadziej podejmuje się temat etycznej oceny działań gospodarczych w innych jej wymiarach, chociaż jest to przydatne do pełnego zrozumienia i oceny zjawisk ekonomicznych. W niniejszym artykule autorzy koncentrują się na teorii ekonomii, etyki biznesu i moralności (etyki), podejmują próbę analizy z perspektywy etycznej problemów gospodarczych wykraczających poza granice pojedynczego przedsiębiorstwa lub organizacji.

THE PRACTICE OF ETHICS AND ECONOMICS

Summary

The relationship of economics and morality often narrows down to business ethics and social responsibility imposed on the company. Less often take up the ethical evaluation of economic activities in its other dimensions, although it is useful to fully understand and assess economic phenomena. In this article the authors focus on the theory of economics, business ethics and morality (ethics) attempt to analyze the ethical perspective of the economic problems that go beyond the boundaries of a single company or organization.

WYBRANE MAKROEKONOMICZNE UWARUNKOWANIA DECYZJI INWESTYCYJNYCH POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

Wprowadzenie

Inwestycje są podstawowym czynnikiem rozwoju przedsiębiorstwa. Obejmują nakłady przedsiębiorstw, które mają na celu uzyskanie korzyści w przyszłości. Nakłady te są ściśle powiązane z pomnażaniem składników majątku trwałego przedsiębiorstw, a w szczególności jednego z trzech podstawowych elementów (ziemia, praca, kapitał), w oparciu o który budowane są jego długookresowe modele¹.

Inwestycje pobudzają gospodarkę, stanowiąc przy tym obok wydatków na konsumpcję, wydatków rządowych oraz eksportu netto podstawowy składnik PKB.

Gospodarka w dużej mierze opiera się na zachowaniach przedsiębiorców, którzy kierowani „zwierzęcymi instynktami”² decydują o poziomie inwestycji.

* *Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie, Wydział Zarządzania, studia doktoranckie.*

¹ R. E. Hall, J. B. Taylor, *Makroekonomia*, PWN, Warszawa 2010, s. 77.

² John Maynard Keynes jest znany z wprowadzenia do ekonomii terminu „zwierzęcy instynkt”, który wpływa na procesy zachodzące na rynkach finansowych. Przeciwnieństwo rygorystycznej analizie matematycznej. Aby szerzej zrozumieć istotę problemu, należy przytoczyć słowa Johna Maynarda Keynesa: „Brak stabilności nie jest wyłącznie wynikiem spekulacji, ale należy go również przypisać pewnym cechom natury ludzkiej, które sprawiają, że nasze działania – czy to w sferze moralności, czy zaspokajania potrzeb, czy gospodarki – w znacznej mierze zależą raczej od spontanicznego optymizmu niż od nadziei matematycznej. Prawdopodobnie większość naszych decyzji zdziałania czegoś pozytywnego, których pełne konsekwencje rozciągają się na wiele dni, można rozpatrywać jedynie jako wynik zwierzęcych instynktów, jako wrodzony człowiekowi pęd do czynu zamiast trwania w bezładzie, a nie jako średnią ważoną ilościowo wyrażonych korzyści mnożonych przez ilościowo wyrażone prawdopodobieństwa. Przedsiębiorca tylko udaje przed samym sobą, jakoby powodowało nim głównie to, co stwierdza w swym prospekcie, jakkolwiek skrupulatnie byłby on sporządzony. Działalność jego opiera się na ścisłej kalkulacji przyszłych korzyści w stopniu niewiele większym niż wyprawa na biegun południowy. Wobec tego gdy zwierzęce instynkty są przytłumione, a spontaniczny optymizm zawodzi, pozostawiając nas na łasce nadziei matematycznej, przedsiębiorczość wędnie i zamiera, przy czym obawy strat mogą opierać się na przesłankach tak samo irracjonalnych, jak przedtem nadzieje na zyski. Można śmiało

Jak wspomniano, decyzje inwestycyjne są jednymi z najistotniejszych decyzji podejmowanych przez przedsiębiorstwa. Powinny zatem być podejmowane z ostrożnością oraz w oparciu o odpowiedni aparat metodologiczny. Od trafności tych decyzji zależy konkurencyjność przedsiębiorstwa, jego udział w rynku oraz możliwości generowania zysków. Na decyzje inwestycyjne wpływa szereg czynników.

Celem niniejszego artykułu jest analiza wybranych czynników makroekonomicznych wpływających na decyzje inwestycyjne polskich przedsiębiorstw w świetle dostępnej literatury przedmiotu związanej z powyższą tematyką³. Do przeprowadzenia badań posłużono się danymi zaczerpniętymi z *Biuletynów Informacyjnych* NBP, *Roczników Statystycznych* GUS z okresu od 1995 r. do 2011 r. W celu identyfikacji zmiennych najlepiej oddających kształtowanie się inwestycji w badanym okresie posłużono się modelem regresji krokowej postępującej.

Podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, jaki wpływ na kształtowanie inwestycji polskich przedsiębiorstw mają wybrane czynniki makroekonomiczne takie jak: stopa zwrotu, impulsy monetarne, stopy procentowe NBP, stopy kredytowe banków komercyjnych, depozyty przedsiębiorstw oraz wielkość kredytów.

Zaprezentowany powyżej przedmiot i zakres artykułu został podporządkowany analizie teoretycznych i empirycznych zależności między podjętymi przez przedsiębiorstwa decyzjami inwestycyjnymi a uwarunkowaniami makroekonomicznymi.

1. Makroekonomiczne uwarunkowania decyzji inwestycyjnych przedsiębiorstw

Inwestycje obejmują kapitał trwały i zmiany zapasów w przedsiębiorstwie⁴. Są one częścią agregatowego popytu⁵ na towary. Ich zmiany mają

powiedzieć, że przedsiębiorczość, której źródłem są nadzieje wybiegające w przyszłość, jest korzystna dla społeczeństwa. Ale inicjatywa jednostek wystarcza tylko wtedy, kiedy kalkulację będzie uzupełniać i wspomagać zwierzęcy instynkt. Tylko wtedy bowiem odsuwa się myśl o ostatecznej stracie, która często, jak uczy doświadczenie, spotyka pionierów, podobnie jak zdrowy człowiek odsuwa od siebie myśl o śmierci.” Zob.: J. M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 142.

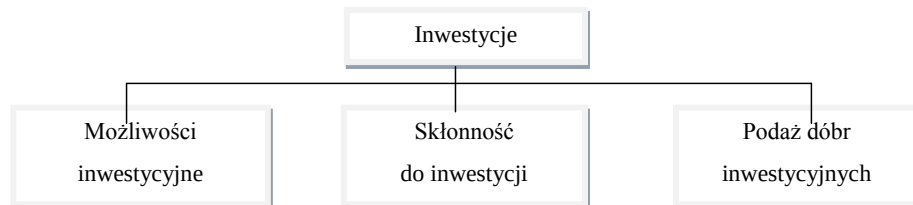
³ Np. S. Szydło, B. Makary, P. Skrzyński, *Wpływ wybranych czynników na inwestycje polskich przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań makroekonomicznych*, (w:) Zarządzanie przedsiębiorstwem – teoria i praktyka, XIV międzynarodowa konferencja naukowa, Kraków 2012; S. Szydło, B. Makary, P. Skrzyński, *Makroekonomiczne uwarunkowania decyzji inwestycyjnych przedsiębiorstw*, (w:) Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji europejskiej, Uczelniane Wydawnictwa Naukowo Dydaktyczne AGH, Kraków 2006.

⁴ R. E. Hall, J. B. Taylor, *Makroekonomia...*, op. cit., s. 46.

⁵ Funkcja zagregowanego popytu inwestycyjnego utrzymuje podstawowe właściwości procesu inwestycyjnego.

istotny wpływ na zmiany popytu i dochodu narodowego. Inwestycje mają na celu osiągnięcie zysku w przyszłości. Czynniki mające wpływ na kształtowanie się przyszłego zysku przedsiębiorstw mają znaczenie przy kształtowaniu inwestycji. Można do nich zaliczyć m. in.: stopę procentową, zmiany popytu konsumpcyjnego, oczekiwania, koszty i efektywność wyposażenia kapitałowego. Aby właściwie zaprognozować wielkość nakładów inwestycyjnych należy wykorzystać wskaźniki, do których należą m. in. środki kredytowe, środki na rachunkach przedsiębiorstw. Alternatywą do środków na rachunkach przedsiębiorstw są środki kredytowe. Na rynku pieniężnym zamiana pieniądza na środki inwestycyjne odbywa się w okresie krótkim, natomiast na rynku kapitałowym w okresie długim. Na rynku pieniężnym powinno się pozyskiwać środki o okresie trwania nie dłuższym niż rok, jednak w wyniku możliwości refinansowania kredytu, okres ten może być dłuższy. Pozyskiwanie środków na okres dłuższy niż jeden rok odbywa się na rynku kapitałowym, który jest segmentem rynku finansowego, będącego rynkiem inwestycyjnym. Ze środków pozyskiwanych na tym rynku finansowane mogą być nowe makroinwestycje, jak i konkurencyjne – substytucyjne inwestycje portfelowe, zarówno finansowe jak i rzeczowe⁶.

Wykres 1. Makroekonomiczne uwarunkowania inwestycji



Źródło: opracowanie własne.

Powyższy wykres obrazuje makroekonomiczne uwarunkowania inwestycji. Przedstawia czynniki wpływające na stopę zwrotu z inwestycji oraz możliwości inwestycyjne gospodarki (oszczędności w gospodarce, akumulacja kapitału), podaż dóbr inwestycyjnych.

Tradycyjny mechanizm impulsów monetarnych pokazuje oddziaływanie rynkowej stopy procentowej na kształtowanie się inwestycji i koniunktury gospodarczej. Rynkowa stopa procentowa określana jest za pomocą relacji podaży kredytów, kształtowanych przez banki, do popytu na nie. Niska realna, długookresowa stopa procentowa, obniża koszt kapitału, co wpływa na zwiększenie się poziomu inwestycji przedsiębiorstw.

⁶ R. E. Hall, J. B. Taylor, *Makroekonomia...*, op. cit., s. 45.

2. Wpływ impulsów monetarnych na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw

Impuls monetarny (pieniężny) oznacza zmianę jednej z następujących zmiennych monetarnych:

- pieniądza banku centralnego,
- wolnych rezerw płynności,
- podaży pieniądza,
- wolumenu kredytów,
- stóp procentowych różnego rodzaju,
- zbliżonych do pieniądza aktywów o różnym stopniu płynności⁷.

Inwestycje stanowią podstawowe ogniwo łańcucha mechanizmu impulsów monetarnych. Efektywność transmisji impulsów monetarnych może znacząco wpływać na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw.

Tradycyjny mechanizm impulsów monetarnych ukazuje, w jaki sposób rynkowa stopa procentowa kształtuje inwestycje i koniunkturę gospodarczą⁸. Relacje podaży kredytów do popytu na nie określają rynkową stopę procentową. W krajach o stabilnej gospodarce i niskiej inflacji zmiana stóp rynkowych słabo oddziałuje na inwestycje, co wynika m. in.:

- z dużego znaczenia finansowania ze środków własnych;
- z niskiej kosztotwórczej roli pożyczonego kapitału;
- z przerzucania poprzez ceny kosztów kredytów na konsumenta⁹.

Zmiany stóp rynku pieniężnego prowadzą do zmian oprocentowania kredytów, pożyczek oraz depozytów. Wpływa to na wybór między przyszłą i obecną konsumpcją. Zmiany w oprocentowaniu kredytów i pożyczek wpływają na poziom inwestycji. Kanał stopy procentowej działa poprzez decyzje przedsiębiorstw o skali wydatków inwestycyjnych¹⁰. Zagregowane ceny powoli dostosowują się do ekspansywnej polityki pieniężnej, w efekcie czego obniżce krótkookresowych nominalnych stóp procentowych towarzyszy obniżka krótkookresowych stóp realnych. Zgodnie z teorią oczekiwań niskie, krótkookresowe, realne stopy procentowe prowadzą do spadku realnej, długookresowej stopy. Niska realna, długookresowa stopa procentowa obniża koszt kapitału powodując wzrost inwestycji. Zmniejszenie przez banki ekspansji kredytowej zależy od ich woli, a także od zachowań innych uczestników rynku. Powyższe uwarunkowania odpowiadają na pytanie, czy impuls monetarny spowodowany

⁷ D. Duwendag i inni, *Teoria pieniężna i polityka pieniężna*, Poltext, Warszawa 1996, s. 148.

⁸ S. Szydło, *Stopy procentowe w gospodarce polskiej*, Oficyna Wydawnicza TEXT, Kraków 2002, s. 143.

⁹ A. Kaźmierczak, *Polityka pieniężna w gospodarce rynkowej*, PWN, Warszawa 2000, s. 92.

¹⁰ S. Szydło, *Stopy procentowe...*, op. cit., s. 143.

działalnością banku centralnego przyniesie oczekiwany skutek tzn. uczyni pewną część inwestycji przedsiębiorstw nieopłacalną i zmniejszy popyt na kredyty.

Teoria portfelowa q-Tobina jest zbliżeniem do teorii kredytowej impulsów monetarnych. Współczynnik q to stosunek wartości giełdowej firmy do kosztu odstąpienia kapitału firmy¹¹. Gdy $q=4,5$ oznacza to, że wartość firmy jest cztery i półkrotnie wyższa składników jej kapitału. Zatem wskaźnik q wskazuje na opłacalność wydatków na inwestycje. Jeżeli $q>1$ pożądany kapitał jest wyższy niż posiadany przez firmę. Dostosowanie rzeczywistego kapitału do wartości pożądanej oznacza podejmowanie inwestycji. W sytuacji gdy $q<1$ kapitał pożądany jest mniejszy od posiadanego, co równoznaczne jest z odpowiednio małymi inwestycjami. Spadek wartości q to sygnał do wycofywania kapitałów, będący wynikiem pogarszających się możliwości inwestycyjnych. Stosunkowa łatwość obliczenia wartości q stanowi zaletę ww. koncepcji. Giełda dostarcza informacji o cenach akcji firm, a wskaźniki cen dóbr kapitałowych dostępne z rachunku dochodów i produkcji umożliwiają ocenę wartości odstąpienia kapitału.

3. Wpływ stóp procentowych na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw

Rynkowa (nominalna, pieniężna) stopa procentowa jest to całkowita, wyrażona w procentach od sumy udzielonej pożyczki, zapłata, jaką otrzymuje się za tę pożyczkę¹². Składają się na nią składniki realne oraz monetarne. Składniki realne określają czystą stopę zwrotu¹³ oraz koszt poniesionego ryzyka natomiast składniki monetarne przejawiają się w spodziewanej stopie inflacji. Stopa procentowa jest podstawową ceną międzyokresową. Kształtowanie stopy oddziałuje na efektywność i funkcjonowanie całej gospodarki, w tym również na decyzje inwestycyjne.

W modelu klasycznym kładzie się nacisk na równoważenie na rynku pracy popytu na pracę (w produkcji dóbr konsumpcyjnych i kapitałowych) z jej podażą. Jest to model pełnego zatrudnienia¹⁴. Wraz ze wzrostem stopy procentowej zwiększają się inwestycje. Przy spadku stopy procentowej rośnie popyt na kapitał.

¹¹ Koszt odstąpienia to kwota, za którą można by sprzedać/nabyć dobra kapitałowe firmy na rynku produktów.

¹² S. Szydło, *Stopy procentowe ...*, op. cit., s. 26.

¹³ Czysta stopa zwrotu jest to oczekiwany zwrot z inwestycji w warunkach pozbawionych ryzyka i inflacji stanowiąc tym samym premię za odłożoną konsumpcję. Zob.: S. Szydło, *Stopy procentowe w gospodarce polskiej*, Oficyna Wydawnicza TEXT, Kraków 2002, s. 26.

¹⁴ Model pełnego zatrudnienia skonstruowany, że wszystkie zmienne realne są określone tak, aby było osiągnięte pełne zatrudnienie w warunkach konkurencyjnych.

W systemie keynesowskim dominujący wpływ ma relacja: oszczędności – inwestycje, jako wyznacznik dochodu. John M. Keynes odrzucił twierdzenie klasyków, że oszczędności zawsze równają się inwestycjom, dzięki zmianom rynkowej stopy procentowej. Według niego, oszczędności są zdeterminowane dochodami, a te rozmiarami inwestycji. Zależność oszczędności od inwestycji wykluczała odrębny wpływ tych dwóch czynników na stopę procentową. U Johna M. Keynesa stopa procentowa była zjawiskiem czysto monetarnym, a jej wysokość zależała od podaży i popytu na pieniądź.

Teoria funduszy pożyczkowych przyjmuje zasadę, że stopę procentową określają warunki realne, czyli oszczędności, inwestycje oraz czynniki monetarne. Wynika ona z oddziaływania zarówno sfery realnej jak i monetarnej, będąc jednocześnie stopą rynku kredytowego¹⁵.

Popyt i podaż funduszy pożyczkowych wyznaczone są za pomocą poziomu rynkowej stopy procentowej.

Realna stopa procentowa to stopa równoważąca podaż i popyt na rynku kapitałowym. Podaż oszczędności zależna jest od tego, w jakim stopniu ludzie skłonni są poświęcić dzisiejszą konsumpcję na rzecz przyszłej. Popyt natomiast uzależniony jest od efektywności produktywnego wykorzystania zasobów rzeczowych, które są zaangażowane w działalność gospodarczą. Stopa efektywności wykorzystania tych zasobów wyznacza górny dopuszczany poziom stopy procentowej. Stopa procentowa jest zarówno czynnikiem wpływającym na wielość podaży, jak i popytu na oszczędności w gospodarce, a także traktowana jest jako parametr, którego poziom jest zależny od relacji pomiędzy tą podażą i popytem. Wzrost stopy procentowej powoduje przyrost oszczędności, z kolei jej spadek zniechęca do oszczędzania. Spadek stopy procentowej jest równocześnie czynnikiem zachęcającym do zaciągania kredytów, natomiast jej wzrost powoduje odwrotny skutek. Wzrost podaży oszczędności z kolei, jest czynnikiem wpływającym na spadek stopy procentowej, zaś przyrost popytu na oszczędności pobudza jej wzrost.

Ostatecznym celem finansowej działalności inwestycyjnej pozwalającym ocenić zmianę wartości inwestycji w czasie jest stopa zwrotu. Stopa zwrotu jest jednym z podstawowych parametrów opisujących jakość inwestycji w instrumenty finansowe. Obliczana jest ona, jako stosunek osiągniętego zysku do poniesionych nakładów inwestycyjnych.

Bezpośredni wpływ na stopę zwrotu mają stopy kredytowe banków komercyjnych. Pośredni wpływ mają następujące czynniki:

- wysokość podstawowych stóp procentowych banku centralnego;
- wysokość stopy rezerw obowiązkowych;

¹⁵ Oszczędności oraz inwestycje rozpatrywane są w oderwaniu od wysokości oraz zmian dochodu narodowego.

- wysokość stóp procentowych w operacjach banku centralnego warunkowych repo i rewers repo, bezwarunkowych (outright) oraz kupowanie walut;
- operacje depozytowo-pożyczkowe banku centralnego;
- poziom rentowności, zysku emisyjnego, papierów skarbowych.

Naturalnym selekcjonerem nieefektywnych projektów inwestycyjnych jest stopa kredytowa, co wynika z jej bezwzględnie wysokiego poziomu. Finansowanie się przedsiębiorstw kredytami bankowymi jest drogie. Banki aktywnie operują na rynkach finansowych współokreślając rynkową stopę procentową. Banki komercyjne są podmiotami organizującymi transakcje pomiędzy pożyczkodawcami a pożyczkobiorcami. Czasowe prawo dysponowania pieniędzmi (kredyt) związane jest z jednej strony z istnieniem potrzeb na środki pieniężne, czyli istnieniem podmiotów deficytowych, z drugiej zaś z istnieniem chętnych do ich udostępniania, czyli podmiotów nadwyżkowych.

Stopa procentowa w praktyce dystrybucji pełni funkcję kosztową i dochodową. Funkcja kosztowa występuje w sytuacji, gdy bank przejmując depozyty, zaciąga pożyczki na rynkach pieniężnych, względnie zaciąga kredyty refinansowe. Oprocentowanie środków pozyskanych w ten sposób jest kosztem działalności kredytowej banków. Funkcja dochodowa pojawia się w sytuacji kredytowania podmiotów gospodarczych, czyli gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, a także finansowania jednostek budżetowych. Podobnie jak koszty przejmowanych do zdeponowania środków, tak i dochody od udzielonych kredytów stanowią dla banków główny przedmiot zainteresowania i niezależnie od innych rodzajów działalności główne źródło zysków. Różnice pomiędzy stopami kredytów i pożyczek a oprocentowaniem depozytów oraz skala operacji depozytowo - kredytowych stanowi o wielkości zysków.

W tabeli 1 przedstawiono dane niezbędne do zbadania wpływu poszczególnych czynników na poziom nakładów inwestycyjnych. Do analizy przyjęto następujące zmienne: oprocentowanie kredytów, oprocentowanie lokat terminowych (6-miesięcznych), kredyty i pożyczki ogółem dla przedsiębiorstw, nakłady na środki trwałe.

Analizie został poddany wpływ poszczególnych zmiennych na kształtowanie się inwestycji. W celu wyeliminowania wyraźnych trendów oraz sezonowości, wpływających na pozorne zbyt dobre dopasowanie budowanego modelu, dane odpowiednio przekształcono.

Wpływ jednych czynników makroekonomicznych na wielkości innych cechuje się opóźnieniem, zatem w celu identyfikacji zmiennych¹⁶ posłużono się modelem regresji krokowej postępującej. W wyniku przeprowadzonej

¹⁶ Identyfikacji podlegają te zmienne, mogące najlepiej oddać kształtowanie się inwestycji w okresie poddanym analizie.

Tabela 1.

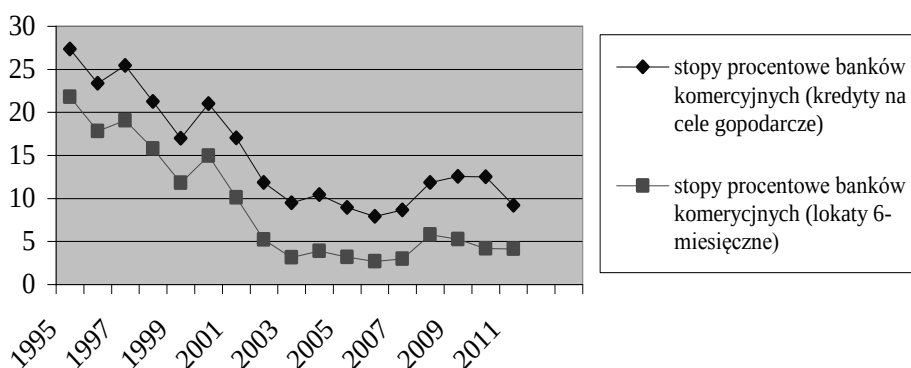
Wybrane wielkości makroekonomiczne

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Wyszczególnienie																	
Stopy procentowe banków komercyjnych (kredyty na cele gospodarcze) na koniec roku	27,33	23,38	25,43	21,26	16,99	21,02	17,03	11,85	9,50	10,46	8,95	7,92	8,64	11,87	12,57	12,52	9,21
Realne stopy procentowe banków komercyjnych (kredyty na cele gospodarcze) na koniec roku deflowana wskaźnikiem cen produkcji sprzedanej przemysłu	27,01	23,12	25,15	21,04	16,81	20,80	16,86	11,73	9,40	10,35	8,87	7,84	8,55	11,75	12,44	12,39	9,11
Stopy procentowe banków komercyjnych (lokaty terminowe 6-miesięczne) - na koniec roku	21,81	17,82	19,08	15,78	11,79	14,96	10,12	5,22	3,13	3,88	3,17	2,69	3,00	5,82	5,25	4,17	4,14
Różnica pomiędzy oprocentowaniem kredytu gospodarczego a lokatą 6-miesięczną	5,52	5,56	6,34	5,48	5,20	6,06	6,91	6,63	6,37	6,58	5,78	5,23	5,64	6,05	7,32	8,35	5,08
Różnica pomiędzy oprocentowaniem kredytu gospodarczego a lokatą 6-miesięczną deflowana wskaźnikiem CPI	5,45	5,50	6,27	5,43	5,14	6,00	6,85	6,56	6,31	6,51	5,73	5,18	5,59	5,99	7,25	8,26	5,02
Kredyty i pożyczki udzielane przedsiębiorstwom (mld PLN)	36,35	43,47	59,81	76,83	95,43	109,89	118,49	119,22	122,34	119,80	119,59	128,11	154,48	193,81	217,42	206,62	222,40
Kredyty i pożyczki przedsiębiorstw od sektora bankowego deflowowane wskaźnikiem cen produkcji sprzedanej przemysłu (1995=100)	35,93	43,00	59,15	76,03	94,42	108,73	117,32	118,01	121,09	118,55	118,41	126,81	152,91	191,84	215,22	204,47	220,01
Nakłady inwestycyjne w przemyśle - ceny stałe (rok poprzedni=100)	115,00	120,00	113,80	111,20	95,30	88,10	95,80	92,00	106,30	109,50	106,40	113,70	118,30	109,60	100,20	97,00	114,60

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rzeczpospolita* – lata 1995-2012 Roczniki Statystyczne 1995-2012 i inne dane GUS.

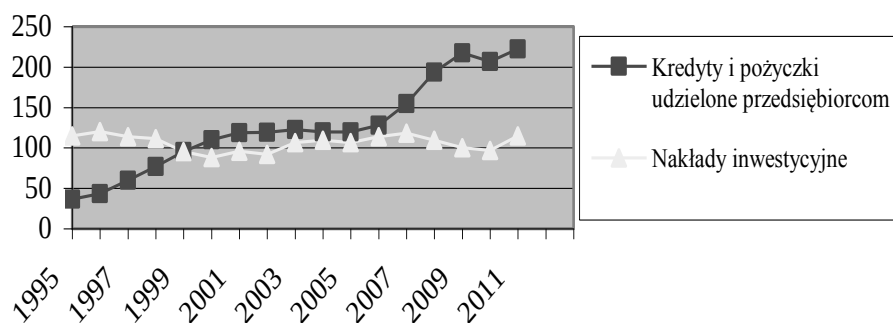
analizy skorygowany współczynnik R^2 wyniósł 0,732. Można zatem uznać, iż 73% zmienności inwestycji jest dobrze wyjaśniana przez model. Przyczyną powyższej sytuacji jest kryzys, który wpłynął na zachowanie wielu podmiotów gospodarczych oraz instytucji kształtujących gospodarkę i jej kluczowe wskaźniki.

Wykres 2. Stopy procentowe banków komercyjnych – kredyty na cele gospodarcze, lokaty 6-miesięczne



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1.

Wykres 3. Stosunek nakładów inwestycyjnych do udzielonych przedsiębiorcom kredytów i pożyczek



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1.

Szczegółowa analiza pokazuje wpływ poszczególnych czynników na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw. Dodatnia zależność parametru w przypadku nakładów na środki trwałe oznacza, iż rok po wzroście nakładów wzrastają również inwestycje. Wzrost kredytów i pożyczek udzielonych przedsiębior-

stwem wiąże się ze spadkiem inwestycji w kolejnych kwartałach¹⁷. W rok po wzroście stóp procentowych banków komercyjnych w przypadku lokat terminowych 6-miesięcznych wzrastają nakłady na inwestycje, co może świadczyć o inwestowaniu środków z lokat powiększonych o zysk w środki trwałe. Wzrost kosztów zaciąganych kredytów wpływa na zmniejszenie inwestycji.

Podsumowanie

W teorii ekonomii można zauważyć różne podejścia do problemu inwestowania. Wynika to ze zmian w podejściu do rozpatrywanego problemu oraz indywidualnych upodobań.

W świetle przeprowadzonej analizy można wskazać następujące zalecenia co do wpływu wybranych wielkości makroekonomicznych na decyzje inwestycyjne polskich przedsiębiorstw:

- Oczekiwana stopa zwrotu ma podstawowe znaczenie w podejmowaniu przez przedsiębiorstwo decyzji inwestycyjnej.
- Impulsy monetarne, stopy procentowe NBP oraz stopy kredytowe banków komercyjnych mogą mieć istotny wpływ na decyzje inwestycyjne.
- Depozyty przedsiębiorstw oraz wielkość kredytów, to czynniki w dużej mierze wyprzedzające powstawanie nowych inwestycji.
- Inwestycje w dużej mierze kształtuje koniunktura gospodarcza.

Analiza badanych zmiennych makroekonomicznych wykazała, iż największy wpływ na inwestycje mają: nakłady na środki trwałe, kredyty i pożyczki udzielone przedsiębiorstwom, oprocentowanie lokat terminowych (6-miesięcznych), oprocentowanie kredytów na cele gospodarcze. Zostało to empirycznie wykazane w modelu regresji krokowej postępującej.

BIBLIOGRAFIA:

- Duwendag D. i inni, *Teoria pieniężna i polityka pieniężna*, Poltext, Warszawa 1996.
- Kaźmierczak A., *Polityka pieniężna w gospodarce rynkowej*, PWN, Warszawa 2000.
- Keynes J. M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Kokoszcyński R., *Współczesna polityka pieniężna w Polsce*, PWN, Warszawa 2004.
- Mościbrodzka K., *Wpływ stopy procentowej na wybór źródeł finansowania przedsiębiorstw*, (w:) *Polityka finansowa, budżet, stopa procentowa, ubezpieczenia*, praca zbiorowa pod kierownictwem naukowym A. Wernika, Instytut Finansów, Warszawa 1998.
- Roczniki Statystyczne 1995-2012.*
- Rzeczpospolita – lata 1995-2012.*

¹⁷ Spadek inwestycji związany jest ze zmniejszeniem wydatków na inwestycje po zaciągnięciu kredytu. Wiąże się to z dłuższym okresem zwrotu z inwestycji lub koniecznością angażowania dostępnych środków w spłatę zaciągniętych zobowiązań.

- Szydło S., *Makroekonomiczne uwarunkowania decyzji inwestycyjnych*, (w:) Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji europejskiej, Uczelniane Wydawnictwa Naukowe Dydaktyczne AGH, Kraków 2006.
- Szydło S., R. Wajda, *Decyzje inwestycyjne przedsiębiorców*, (w:) Zarządzanie przedsiębiorstwem, Teoria i praktyka, Wydawnictwa AGH, Kraków 2006.
- Szydło S., *Stopy procentowe w gospodarce polskiej*, Oficyna Wydawnicza TEXT, Kraków 2002.
- Szydło S., Makary B., Skrzyński P., *Wpływ wybranych czynników na inwestycje polskich przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań makroekonomicznych*, (w:) Zarządzanie przedsiębiorstwem – teoria i praktyka, XIV międzynarodowa konferencja naukowa, Kraków 2012.
- Taylor J. B., *The Monetary Transmission Mechanism: An Empirical Framework*, “Journal of Economic Perspectives”, vol. 9, no. 4, 1995.
- Tobin J., *Money, Capital and Rother stores of value*, „American Economic Review”, 1961.

Streszczenie

W pracy zostały przedstawione wybrane czynniki makroekonomiczne wpływające na decyzje inwestycyjne polskich przedsiębiorstw. Uwaga została skupiona na impulsach monetarnych oraz stopach procentowych. Przeprowadzono analizę czynników wpływających na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw, co zostało zawarte w stosownych wnioskach.

SELECTED MACROECONOMIC DETERMINANTS OF INVESTMENT DECISIONS POLISH ENTERPRISES

Summary

The paper presents selected macroeconomic factors influencing the investment decisions of Polish enterprises. Attention has been focused on monetary impulses and interest rates. An analysis of factors influencing the investment decisions of companies, which have been included in the relevant conclusions.

DEVELOPMENT OF HOUSEHOLD EXPENDITURE ON HEALTH IN THE YEARS 2000-2011

Introduction

The changes in the Polish economy, such as transformation of centrally-controlled economy with prevailing dominating state property into a developed market economy, are perceived from the perspective of consumers' behaviour as a positive phenomenon. In the first period (1990s) the consumers' behaviours, not limited by unsatisfactory supply, strengthened. Another stimulus affecting the development of economy was accession of Poland to the European Union.

In recent years, and even throughout the past century, the approach of the society towards problems related to health and its protection has undergone many transformations. These changes result from various social and cultural conditions and from the significantly changing demographic situation¹, not only in Poland, but throughout the world. Changes resulting from various social and cultural conditions and from significantly altered demographic situation have brought about changes in attitudes of the society towards problems related to health and its protection². In addition, the definition of health itself has been extended. Nowadays, and at the current level of awareness of people, health is not perceived as merely a physical absence of disease symptoms. The issues mentioned in the definition of health proposed by World Health Organisation (WHO) include elements referring to psychological (mental well-being) and social (no restrictions of ability) spheres of human life. Regardless of the activities undertaken in the field of health policy at the level of an individual consumer or the household, the factor influencing to the highest extent activities in the field of health protection and maintenance of physical fitness is the economic factor, namely, the income that a given household has at its disposal.

* Chair of Quantitative Methods, University of Warmia and Mazury in Olsztyn.

¹ Lengthening of average life duration and a decrease in reproduction caused aging of the society.

² T. Panek, *Statystyka społeczna*, PWE, Warszawa 2007, s. 206.

The aim of the article is to present changes in the level of health expenses in households over 12 years. The level and the structure of expenses in the initial years of the period under analysis were the effect of changes resulting from the absence of such limitations as an unsatisfactory supply of goods. Subsequent years can also be treated as a period of change of consumer habits, not so much resulting from the supply, as from laying out new patterns (after 2004) often transferred from other European states. Since the analysis was based on an analysis of the structure of household expenditure, it included changes in real income (taking into account the annual level of inflation) and changes in the level and structure of total real expenses and spending on health.

1. Household expenses in 2000-2011

Income is the main factor affecting the level and structure of expenses³. However, it should be remembered that households function in an environment of trends and macro-economic factors⁴. Regardless of the effect of social changes (the impact of other cultures, adopting an active lifestyle, e.g.), consumption patterns are affected by economic changes⁵. The changes in the level and the rate of economic development or the level of inflation are reflected in the development of the final level of expenses in households⁶. The consumer price (costs of living) index is regarded as one of the synthetic measures for the changing material situation of the population. Its primary aim is to measure the change in retail prices paid by households in the market for a comparable basket of goods and services.

In 2000-2011, an increase in the prices of goods and services was observed every year, with a decreasing growth trend (Table 1).

Table 1.

Consumer price indices

Year		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Con- sumer price index	Total	108,5	103,6	100,8	101,7	104,4	100,7	101,4	104,0	103,3	103,5	103,1	104,6
	Health	109,2	105,9	103,7	101,9	101,4	102,8	101	103,1	103	103,2	102,8	108

Source: Household budgets, Central Statistical Office; 2000-2011, own calculations.

³ C. Bywalec, *Ekonomika i Finanse gospodarstw domowych*, PWN, Warszawa 2012, s. 61.

⁴ M. Lambkin, G. Foxall, F. van Raaij, Heilbrunn, *Zachowania konsumentów. Koncepcje i badania europejskie*, PWN, Warszawa 2001, s. 125.

⁵ E. Kieźel, *Konsument i jego zachowania na rynku europejskim*, PWE, Warszawa 2010, s. 104.

⁶ B. Podolec, *Analiza kształtowania się dochodów i wydatków ludności*, PWN, Warszawa-Kraków 2000, s. 26.

Changes in the index in 2000-2011 remained below ten percent, both for the total index (for all consumer goods and services) and the index of goods purchased by households for health protection reasons. The lowest level of the index was recorded in 2005 (0.7%). The price index of goods classified as health expenses was the highest in 2011 (8.0%).

The consumer price index for households can be used to realign the average monthly remuneration, to express it in real terms. The real values of the income and expense levels in households are presented in Table 2.

Table 2.

Realigned values of income and expenses in 2000-2011

Specification	Real income		Real expenses (PLN)			
	(PLN)	Change in % previous year =100	Total for consumer goods and services		Health expenses	
			(PLN)	Change in % previous year =100	(PLN)	Change in % previous year =100
2000	562.68	-	552.53	-	24.39	-
2001	573.35	101.90%	542.43	98.17%	23.85	97.80%
2002	586.21	102.24%	551.60	101.69%	23.62	99.02%
2003	617.85	105.40%	588.22	106.64%	27.15	114.98%
2004	611.30	98.94%	577.47	98.17%	28.30	104.24%
2005	628.56	102.82%	569.82	98.68%	27.26	96.31%
2006	679.49	108.10%	606.33	106.41%	28.43	104.29%
2007	727.08	107.00%	634.00	104.56%	30.17	106.14%
2008	792.25	108.96%	685.21	108.08%	31.97	105.97%
2009	815.95	102.99%	700.41	102.22%	33.97	106.26%
2010	847.04	103.81%	671.63	95.89%	32.72	96.30%
2011	832.96	98.34%	659.76	98.23%	32.20	98.43%

Source: Household budgets, Central Statistical Office; 2000-2011, own calculations.

The results obtained after realigning the income and expenses shown in Table 2 indicate that the mean annual rate of growth of the real income in 2001-2003 was 3.18%, with the highest growth in 2003 (with reference to the previous year).

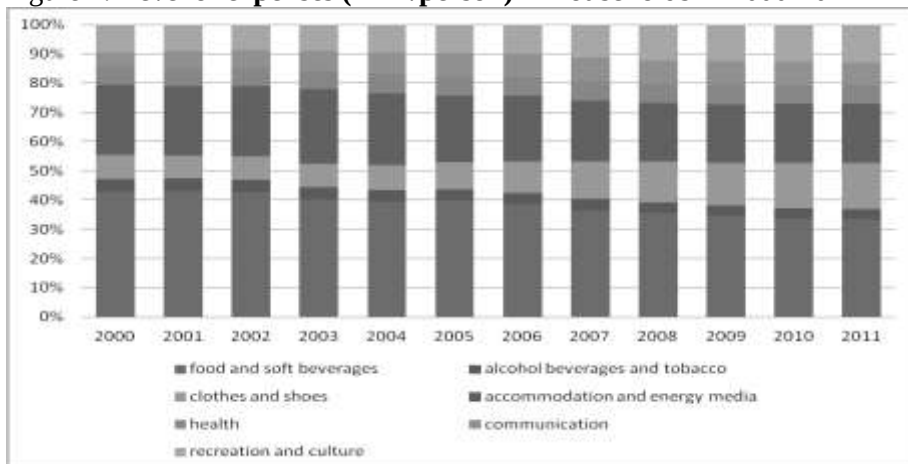
Changes in the level of spending on consumer goods and services followed a similar pattern. In 2004, in comparison to 2003, a decrease to 98.17% was observed. While analysing the growth in prices of goods purchased by a household for health purposes, the real expenses per this group of products grew in 2004 by 4.24%. In 2011, changes with reference to 2010 in real terms show the values of 98.34% (real income), 98.23% (total expenses for consumer goods and services) and 98.23% (health expenses).

The changes in all real expenses in households in 2000-2011 are presented in Figure 1.

While comparing the level of real expenses on food and soft beverages over the twelve-year period, its share in total expenses is diminishing. A similar trend can be observed for expenses for accommodation and energy media.

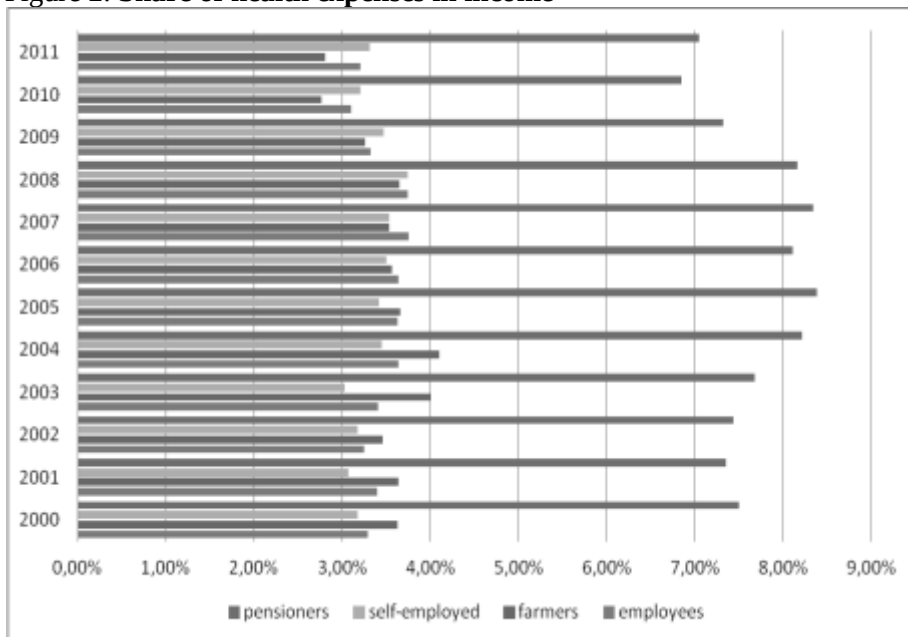
A clear increase in the structure can be observed in case of spending on clothes and shoes and for recreation and culture. Diversification of the level of health expenses is presented in Figure 2.

Figure 1. Level of expenses (PLN/person) in households in 2000-2011



Source: Household budgets, Central Statistical Office; 2000-2011, own calculations.

Figure 2. Share of health expenses in income



Source: Household budgets, Central Statistical Office; 2000-2011, own calculations.

Health expenses depending on the socio-economic group in 2000-2011 did not exceed a few percent. In the group of employees' households, expenses incurred for health ranged from 3.36% (in 2002) to 4.12% (in 2011). Farmers' households spent most on health-related expenses in 2004 – 4.30%. Over the years under analysis, the annual increase in health expenses was observed in households of self-employed persons (the lowest value – 3.38% in 2000, the highest in 2011 – 4.25%). The largest part of income was spent for health protection by households of pensioners, which was defined as the age of persons entitled to obtain retirement or disability pensions. This spending accounted for over 7.75% of all expenses in the entire period under analysis.

2. Econometric analysis of household expenses

The basic instrument used in the analysis of household expenses in 2000-2011 was a linear econometric model. With the application of this model, the changes in total expenses and health expenses were examined in relation to the real income. The estimated function of the model took the following form:

$$y_t = \beta_0 + \beta_1 x_t + \xi_t \quad (t = 1, \dots, n) \quad (1)$$

where:

y_t – monthly average total real expenses and health expenses per person in a household;

x_t – monthly average real income at disposal per person in a household;

β_0, β_1 – structural parameters of the model;

ξ_t – random parameter of the model.

Estimated regression equations were subject to detailed statistical verification. Models were assessed in terms of parameter significance (Student's statistics), adjustment of the model to empirical data (adjusted determination coefficient $\bar{R}^2$ and coefficient of random variation V_{ξ}) and stochastic assumptions of the model. Those assumptions included autocorrelation of random parameter (Durbin-Watson test), normality of random parameter distribution (Doornik-Hansen test), heteroscedasticity of the remainder variance (White test) and linearity of the examined relation (Ramsey RESET test). All results were obtained through calculations performed with the use of the Gretl package⁷.

⁷ The study used the econometric package, Gretl 1.9.12. The installation version can be found at www.kufel.torun.pl.

The results of MNK estimation of the above regression function (1) of total household expenses in relation to income is presented in Table 3.

Table 3.

Estimation results for the model of total real expenses in households in 2000-2011

Variable	$\hat{\beta}_i$ parameter estimation	t-Student statistics	p value
Constant	265.028	8.475	0.000
Real income (x_t)	0.502	11.208	0.000
$\bar{R}^2 = 0,918$; $V_\xi = 2,63\%$; $DW = 1,344$; $\chi^2_{Nor}(2) = 0,071[0,965]$ $\chi^2_{Het}(2) = 8,876[0,012]$; $F(2, 8) = 2,476[0,145]$			

Source: own calculations.

On the basis of results presented in Table 3, the equation for the model of total expenses after estimation took the following form:

$$\hat{y}_t = 265,028 + 0,502 x_t \quad (t = 1, \dots, 12) \quad (2)$$

(31,27) (0,045)

Estimation of parameter β_1 is statistically significant at the significance level of 0.05 and stands for the estimation of the final rate of substitution. It shows that an increase in income at the disposal of households by PLN 100 per person results in an increase in the total expenses of those households on average by PLN 50.2 per person, with a mean error of PLN 0.045 per person. Despite statistically significant parameters and a high level of data explanation by the equation under analysis, the assumption of the stability of variance of the random parameter was not satisfied. Values of DW statistics also indicate autocorrelation of the random parameter. In consideration of the foregoing, the remainders of the relation were analysed (2), examining the coefficients of partial autocorrelation. The results indicate the possibility of occurrence of autoregression of the second order in the model of total expenses. This model was subject to KMNK estimation. The results are presented in Table 4.

Table 4.

Estimation results for the extended model of total real expenses in households in 2000-2011

Variable	$\hat{\beta}_i$ parameter estimation	t-Student statistics	p value
Constant	406.677	9.852	0.000
Real income (x_t)	0.751	10.416	0.000
Real expenses_2 (y_{t-2})	-0.530	-4.031	0.005
$\bar{R}^2 = 0,962$; $V_\xi = 1,64\%$; $DW = 2,103$; $\chi^2_{Nor}(2) = 3,619[0,164]$ $\chi^2_{Het}(5) = 4,568[0,471]$; $F(2, 5) = 3,508[0,111]$			

Source: own calculations.

On the basis of results presented in Table 4, the equation for the model of total expenses after estimation took the following form:

$$\hat{y}_t = 406,677 + 0,751x_t - 0,530y_{t-2} \quad (t = 1, \dots, 10) \quad (3)$$

(41,28) (0,075) (0,131)

Parameter estimations for the equation (3) are statistically significant at the significance level of 0.05. This model is very well-adjusted to empirical data and all stochastic assumptions of the model are satisfied. β_2 parameter estimation means that an increase of total expenses by PLN 100 two years earlier results in a decrease of current expenses on average by PLN 53, with a mean error of PLN 13.1.

The final model which was subject to estimation is the regression equation describing the health expenses in relation to the real income. The results are presented in Table 5.

Table 5.

**Estimation results for the model of real expenses in households
in 2000-2011**

Variable	$\hat{\beta}_i$ parameter estimation	t-Student statistics	p value
Constant	6.899	3.051	0.012
Real income (x_t)	0.031	9.733	0.000
$\bar{R}^2 = 0,894$; $V_f = 4,05\%$; $DW = 1,395$; $\chi^2_{Nor}(2) = 0,428[0,807]$ $\chi^2_{Het}(2) = 1,189[0,552]$; $F(2, 8) = 1,358[0,311]$			

Source: own calculations.

On the basis of results provided in Table 5, the equation for the model of health expenses after estimation took the following form:

$$\hat{y}_t = 6,899 + 0,031x_t \quad (t = 1, \dots, 12) \quad (4)$$

(2,26) (0,003)

Using the analogous research methods as in previous models, it can be claimed that the above equation (4) satisfies all requirements of classical econometric verification. β_1 parameter estimation shows the relatively low final rate of substitution of health expenses in relation to income. This means that a household allocates only PLN 3.1/person for health-related expenses for each subsequent increase in income by PLN 100 per person.

Conclusions

While analysing the structure of income and expenses of farmers' households in 2000-2011, it can be noted that that along with the growth of disposable real income, the share of expenses (in real terms) for basic goods such as food,

clothes, and accommodation in the total expenses decreases. At the same time, the percentage share of expenses increased for recreation and culture, hotels and restaurants and health in total expenses.

The estimation models obtained satisfy the requirements of classical econometric analysis. In the case of health expenses, the parameters obtained mean that an increase in the real income at disposal by one PLN results in an increase in health expenses by PLN 0.031. The proposed model of real health expenses for households in 2000-2011 explains 89.9% of the variability of expenses incurred for goods and services related to health protection.

BIBLIOGRAPHY:

- Bywalec C., *Ekonomika i Finanse gospodarstw domowych*, PWN, Warszawa 2012.
Kieźel E., *Konsument i jego zachowania na rynku europejskim*, PWE, Warszawa 2010.
Lambkin M., Foxall G., van Raaij F., Heilbrunn, *Zachowania konsumentów. Koncepcje i badania europejskie*, PWN, Warszawa 2001.
Panek T., *Statystyka społeczna*, PWE, Warszawa 2007.
Podolec B., *Analiza kształtowania się dochodów i wydatków ludności*, PWN, Warszawa-Kraków 2000.
Budżety Gospodarstw Domowych 2000 - 2011, GUS, Warszawa 2012.

Summary

Households are consumers with a specific character. Regardless of the source of household income to meet the needs of its members. This goal is accomplished by achieving revenue and management (meeting the needs of household members, investments, savings). The study focused on the analysis of income and expenditure in real households. Based on the literature and secondary statistical data shows the level and structure of adjusted expenditure on healthcare by the household. Results of the analysis using linear econometric model showed that increasing household income of 100 zł per person spent on health-related expenses in the amount of only 3.1 zł / person.

KSZTAŁTOWANIE SIĘ WYDATKÓW NA ZDROWIE GOSPODARSTW DOMOWYCH W LATACH 2000-2011

Streszczenie

Gospodarstwa domowe są grupą konsumentów o szczególnym charakterze. Niezależnie od źródła dochodów celem gospodarstwa domowego jest zaspokojenie potrzeb jego członków. Cel ten jest realizowany poprzez osiąganie dochodów i gospodarowanie nimi (zaspokajanie potrzeb członków gospodarstwa, inwestycje, oszczędności). W opracowaniu skoncentrowano się na analizie poziomu dochodów i wydatków realnych gospodarstw domowych. Bazując na literaturze przedmiotu oraz wtórnych danych statystycznych przedstawiono poziom i strukturę urealnionych wydatków ponoszonych na ochronę zdrowia przez gospodarstwo domowe. Wyniki analizy przy wykorzystaniu liniowego modelu ekonometrycznego wykazały, że gospodarstwa domowe zwiększając dochód o 100 zł na osobę przeznaczają na wydatki związane ze zdrowiem tylko 3,1 zł/osobę.

INSTYTUCJONALIZACJA UBEZPIECZEŃ NA ŻYCIE W POLSCE

Wprowadzenie

Z pojęciem instytucji oraz organizacji często można spotkać się w literaturze, w życiu codziennym, lecz ich jednoznaczne zdefiniowanie jest trudne, budzi wiele kontrowersji. Wynika to z faktu, iż pojęcia te są odmiennie pokazywane przez przedstawicieli poszczególnych dyscyplin czy też z powodu brania pod uwagę różnych szkół, paradygmatów lub też perspektyw patrzenia na te zagadnienia. Instytucje i organizacje znajdują się ze sobą w ciągłej interakcji, a granica między nimi jest płynna. Organizacje znajdują się pod wpływem różnego rodzaju instytucji formalnych i nieformalnych, muszą dostosowywać się do zmieniającego się otoczenia instytucjonalnego. Natomiast z drugiej strony swoim funkcjonowaniem nadają kształt instytucjom, wpływają na ich zmiany.¹

Ubezpieczenia na życie są to ubezpieczenia zaliczane do grupy ubezpieczeń osobowych, ich przedmiotem jest życie ludzi. Ubezpieczenia tego rodzaju stają się coraz ważniejszą częścią gospodarki, należą do jednego z najszybciej rozwijających się i zmieniających się sektorów na świecie. Rozwój ubezpieczeń związany jest z poziomem życia i dobrobytu społeczeństw, zależy także od świadomości, zaradności i przedsiębiorczości ludzi.² Ubezpieczenie na życie występuje zarówno jako instytucja jak i jako organizacja. Jako instytucja reguluje i wpływa na różnego rodzaju interakcje zachodzące w społeczeństwie. Z drugiej strony ubezpieczenie na życie jest też organizacją występującą pod postacią zakładów ubezpieczeń na życie, które wpływają na otoczenie instytucjonalne i znajdują się pod wpływem instytucji.

* Doktorantka Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie.

¹ M. Starnawska, *Przedsiębiorczość w kontekście otoczenia instytucjonalnego- refleksje*, „MBA”, Nr 1/2011 (116), s. 23 - 24.

² *Ubezpieczenia osobowe*, red. E. Wierzbicka, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa 2008, s. 11.

Celem artykułu jest analiza instytucjonalizacji ubezpieczeń na życie w Polsce w trzech obszarach: politycznym, rynkowym oraz społeczno-kulturowym oraz próba odpowiedzi na pytanie, na jakim etapie znajdują się one obecnie. Etapy instytucjonalizacji określone zostaną w oparciu o teorię zaproponowaną przez P. Tolbert i L. Zucker, które rozróżniają następujące etapy: uzwyczajnienie, obiektywizacja, sedymentacja.³ Próba odpowiedzi na pytanie o etap instytucjonalizacji ubezpieczeń na życie w Polsce przeprowadzona zostanie na podstawie analizy danych wtórnych pochodzących z raportów Polskiej Izby Ubezpieczeń (PIU)⁴ oraz diagnozy społecznej⁵.

Według autorki instytucjonalizacja polityczna, rynkowa i społeczno-kulturowa ubezpieczeń na życie w Polsce znajduje się na różnych etapach, przy czym najbardziej rozwinięta jest instytucjonalizacja rynkowa.

1. Instytucja

Instytucja jest zbiorem zasad, według których odbywają się różnego rodzaju wzajemne oddziaływania społeczne. Reguły są akceptowane przez uczestników danej zbiorowości i określają, jakie zachowania są prawidłowe, a jakie nie; z kolei procedury określają sposób ustanawiania reguł.⁶ Reguły mogą się różnić między sobą następującymi cechami:

- precyzja sformułowania - występują zarówno reguły precyzyjnie określające zachowanie, jak i te które określają zaledwie kierunek odpowiedniego zachowania w danej sytuacji;
- sformalizowanie - instytucje formalne -są to oficjalne ograniczenia, zasady, reguły wynalezione ustanowione przez ludzi (np. konstytucja, różnego rodzaju akty prawne); instytucje nieformalne -są to różnego rodzaju konwenanse i zasady zachowania;
- autorytatywność-zróżnicowanie reguł ze względu na konsekwencje niezastosowania danej reguły. Zakres autorytatywności instytucji jest bardzo szeroki- od reguł, których nieprzestrzeganie nie pociąga za sobą żadnych kar, po reguły, których złamanie grozi poważnymi konsekwencjami społecznymi.⁷

³ P. Tolbert, L. Zucker, *The Institutionalization of Institutional Theory*, w: S. Clegg, C. Hardy, W. Nord, *Handbook of organization studies*, SAGE Publications Ltd, London 1996, s. 181-184.

⁴ <http://www.piu.org.pl/raport-roczny-piu>

⁵ <http://www.diagnoza.com/>

⁶ A. Stone Sweet, W. Sandholtz, N. Fligstein, *The Institutionalization of Europe*, Oxford University Press, New York 2001, s. 6.

⁷ B. Gąciarz, *Instytucjonalizacja samorządności. Aktorzy i efekty*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2004, s. 27.

Instytucje są zasadami funkcjonowania w społeczeństwie, pojawiając się redukują niepewność w codziennym życiu jednostek. Dzieje się tak ponieważ opisują, dają informację jak „powinny” wyglądać zachowania ludzi w sytuacjach życia codziennego, obojętnie czy dotyczy to sfery życia prywatnego, czy też związanego z pracą.⁸ Instytucje to także powtarzane czynności i podzielane przekonania o rzeczywistości. Instytucjami mogą być takie czynności jak na przykład głosowanie, podawanie sobie rąk, czy też inne czynności zwyczajowe, które się powtarza i którym nadaje się podobne znaczenie.⁹ Instytucje cechują się elementem poznawczym oraz elementem normującym. Element poznawczy powoduje, że sytuacje, zjawiska stają się bardziej zrozumiałe dla jednostki, a element normujący wyznacza możliwe granice zachowania się, normując w ten sposób zachowania jednostki.¹⁰ Instytucje są także wymyślnymi przez ludzi ograniczeniami, które określają interakcje międzyludzkie. Ograniczenia te dają informację na temat tego, co jest zabronione w danej sytuacji, a także jakie warunki należy spełnić, by móc podjąć pewne działania, jakie prawa i obowiązki wiążą się z poszczególnymi działaniami. Ograniczenia są brzegowymi granicami dla ludzkich interakcji, przekroczenie których może powodować zastosowanie różnego rodzaju kar i sankcji.¹¹

Sprawność instytucji zależy może od kilku czynników: otoczenia prawno-administracyjnego instytucji; czynników ekonomicznych, poziomu zamożności otoczenia, w którym funkcjonują instytucje, wewnętrznych zasobów poszczególnych organizacji, kapitału społecznego.¹² Instytucje podlegają nieustannej przemianie. Pod wpływem różnego rodzaju czynników występujących w społeczeństwie znaczenie poszczególnych instytucji może ulegać wzmocnieniu bądź też osłabieniu. Nie jest natomiast praktycznie możliwe, by dane instytucje całkowicie zniknęły ze społeczeństwa.¹³

Zmiana instytucjonalna odbywać się może powoli, metodą prób i błędów, co wynika z ogromnej ilości i wielkości zadań, jakie realizują społeczeństwo i jednostki. Pojawiające się wzory instytucjonalne nazywane są systemami.¹⁴ Pojawić się może również zmiana radykalna, będąca wyrazem swego

⁸ D. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990, s. 3-4.

⁹ M. Hatch, *Teoria organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 95.

¹⁰ B. Radzka, *Stary i nowy instytucjonalizm. Spotkanie socjologii i ekonomii*, „MBA”, 2/2009 (97), s. 63.

¹¹ D. North, *Institutions, Institutional ...*, op.cit., s. 3-4.

¹² D. Wojtowicz, *Determinanty sprawności instytucjonalnej samorządów terytorialnych w stronę trwałego rozwoju społeczno-gospodarczego*, „MBA”, 3/2009 (98), s. 88-95.

¹³ B. Gąciarz, *Instytucjonalizacja samorządności ...*, op.cit., s. 28.

¹⁴ W. Morawski, *Zmiana instytucjonalna. Społeczeństwo. Gospodarka. Polityka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 11.

rodzaju rewolucji instytucjonalnej. Zmiana instytucjonalna może być wynikiem różnych bodźców:

- gwałtowne przemiany występujące w otoczeniu zewnętrznym. Tego typu sytuacje powodują zmiany zwyczajów, poszukiwanie nowych sposobów działania, nowych teorii;
- kryzys wewnętrzny, będący reakcją na zużycie się dotychczasowych reguł działania;
- upodabnianie się do siebie organizacji, które łączą wspólne relacje. Występują trzy rodzaje izomorfizmu instytucjonalnego: przymusowy (narzucanie czegoś podporządkowanym podmiotom oraz sytuacja uzależnienia wynikająca z dysponowania zasobami), mimetyczny (naśladowanie innych jako reakcja na niepewność) oraz normatywny (jednorodne podejście do problemów wynikające ze standaryzacji wykształcenia);
- działania innowatorów, które powodują u innych zmianę sposobu myślenia i działania.¹⁵

Zmiany prowadzą do generowania nowych reguł i struktur w trzech obszarach: polityce, gospodarce i społeczeństwie.¹⁶ Takie ujęcie zmiany systemowej pozwala widzieć proces przemian w trzech obszarach: instytucjonalizacja polityczna, instytucjonalizacja rynkowa oraz instytucjonalizacja społeczno- kulturowa.¹⁷

2. Instytucjonalizacja

Podczas procesu instytucjonalizacji tworzą się i utrwalają nowe struktury oraz relacje pomiędzy ludźmi, pomiędzy instytucjami czy też pomiędzy ludźmi a instytucjami.¹⁸ Według teorii zaproponowanej przez P. Tolbert i L. Zuzcker instytucjonalizacja jest procesem, który składa się z następujących etapów: innowacja, uzwyczajnienie, obiektywizacja i sedymentacja (Rysunek 1).

Innowacja pojawia się pod wpływem różnego rodzaju zmian w otoczeniu organizacji- działania sił rynkowych, zmian technologicznych czy też zmian legislacyjnych. Bodźce te prowadzą do generowania zmian. W przypadku ubezpieczeń na życie w Polsce bodźcem innowacyjnym, który uruchomił proces instytucjonalizacji była zmiana legislacyjna w postaci wprowadzenia w 1990 roku Ustawy o działalności ubezpieczeniowej.¹⁹ Uzwyczajnienie

¹⁵ B. Gąciarz, *Instytucjonalizacja samorządności ...*, op.cit., s. 49 - 51.

¹⁶ W. Morawski, *Zmiana instytucjonalna...*, op.cit., s. 12

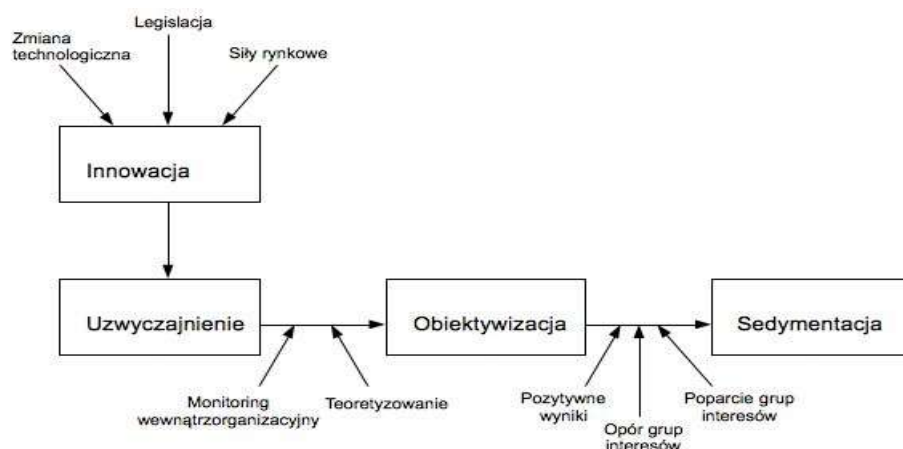
¹⁷ P. Jończyk, *Instytucjonalizacja sektora opieki zdrowotnej w Polsce*, „MBA”, 3/2009 (98), s. 77.

¹⁸ W. Morawski, *Zmiana instytucjonalna ...*, op.cit., s. 17.

¹⁹ Ustawa z dnia 28 lipca 1990r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. Nr 59, poz. 344 z późn.zm.)

(habitualization) jest to etap przedinstytucjonalny, który polega na powstawaniu nowych rozwiązań jako reakcja na pojawiające się zmiany. Rozwiązania te, struktury, zaczynają się formalizować w postaci różnorodnych przepisów i procedur. Na etapie tym wiedza na temat nowych struktur jest bardzo ograniczona, a wdrażanie nowych rozwiązań obarczone jest w dużym stopniu brakiem zgody społecznej na nowe rozwiązania. Obiektywizacja jest etapem półinstytucjonalizacji, występuje tu rozprzestrzenianie się i utrwalanie nowych struktur. Pojawia się umiarkowana społeczna zgoda na nowe struktury i rozwiązania oraz wzrasta przyswojenie nowych struktur. Wiedza na temat tych struktur jest dużo większa niż na etapie uzwyczajnienia. Etap pełnej instytucjonalizacji to sedymентация. Etap ten cechuje praktycznie całkowite rozprzestrzenienie się nowych struktur, zachowanie ich w długim czasie. Pojawia się pozytywny związek między daną strukturą a pożądanym wynikiem. Sedymентация może być stopniowo skracana, głównie z powodu braku widocznych rezultatów związanych ze strukturami.²⁰

Rys. 1. Składniki procesu instytucjonalizacji



Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Tolbert, L. Zucker, *The Institutionalization of Institutional Theory*, (w:) S. Clegg, C. Hardy, W. Nord, *Handbook of organization studies*, SAGE Publications Ltd, London 1996, s. 182.

Według W. Morawskiego instytucjonalizacja ma charakter dwustopniowy, obejmuje: fazę formalnopolityczną oraz fazę społeczno- kulturową. Faza formalnopolityczna jest fazą rozpoczynającą proces zmian, powstają na tym etapie różnego rodzaju formalne akty założycielskie, ustawy, regulaminy, pod

²⁰ P. Tolbert, L. Zucker, *The Institutionalization ...*, op.cit., s. 181-184.

których wpływem powstają instytucje. Działają wtedy narzucone zewnętrznie zasady i normy. W fazie społeczno- kulturowej kształtują się indywidualne postawy ludzi wobec instytucji, pojawiają się ograniczenia formalne, półformalne i nieformalne, powstałe zasady są dla ludzi pewnego rodzaju drogowskazem działania. Faza druga trwa zdecydowanie dłużej niż faza pierwsza, trwa ona przeważnie dłużej niż jedno pokolenie.²¹

Analiza instytucjonalizacji polityczno-prawnej oraz rynkowej ubezpieczeń na życie przeprowadzona zostanie na podstawie danych wtórnych pochodzących z Polskiej Izby Ubezpieczeń (PIU) takich jak: wysokość odszkodowań i świadczeń wypłacanych z tytułu ubezpieczeń na życie, wartość składki przypisanej brutto, ilość działających towarzystw ubezpieczeń, liczba osób ubezpieczonych, formalne akty prawne oraz instytucje regulujące i nadzorujące rynek ubezpieczeń w Polsce. Ocena etapu instytucjonalizacji społeczno-kulturowej z kolei oparta zostanie na wynikach diagnozy społecznej, gdzie respondenci byli pytani, między innymi, o zaufanie do zakładów ubezpieczeń i przyczyny korzystania z ubezpieczeń. Wnioski na temat etapu instytucjonalizacji wyciągnięte zostaną na podstawie określenia, które cechy charakterystyczne dla etapu uzwyczajnienia, obiektywizacji i sedymentacji występują w przypadku ubezpieczeń na życie.

3. Instytucjonalizacja ubezpieczeń na życie

Ubezpieczenie definiować można z kilku perspektyw:

- „definicja ekonomiczna - jest to urządzenie społeczno - gospodarcze zapewniające pokrycie przyszłych potrzeb majątkowych wywołanych u poszczególnych jednostek przez odznaczające się pewną prawidłowością zdarzenia losowe w drodze rozłożenia ciężaru tego pokrycia na wiele jednostek, którym te same zdarzenia losowe zagrażają;
- definicja finansowa - forma organizacji wyodrębnionego i scentralizowanego funduszu (ubezpieczeniowego) tworzonego ze źródeł zdecentralizowanych, to jest ze składek pochodzących z wpłat wnoszonych przez osoby zainteresowane;
- definicja prawna- stosunek cywilnoprawny, którego treść polega na tym, że jedna strona (ubezpieczający) zobowiązana jest do zapłaty oznaczonego co do wysokości świadczenia pieniężnego (składki), a druga strona (zakład ubezpieczeń) do zapłaty umówionego świadczenia pieniężnego, w razie zajścia przewidzianego w umowie wypadku ubezpieczeniowego”.²²

²¹ W. Morawski, *Zmiana instytucjonalna ...*, op. cit., s. 202-203.

²² E. Kowalewski, *Prawo ubezpieczeń gospodarczych*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Toruń 2006, s. 20.

Instytucja ubezpieczenia na życie ma na celu zapewnienie odszkodowania zapelniającego lukę finansową, jaka powstaje w przypadku śmierci danej osoby. Ochrona ta powinna zapewnić wyrównanie lub zmniejszenie strat finansowych, jakie poniosła rodzina poprzez śmierć ubezpieczonego.²³ Strata finansowa w takiej sytuacji polega przede wszystkim na utracie części dochodu, jaki przynosił do domu jeden z żywicieli rodziny, czasami jedyny żywiciel rodziny, który zmarł. W razie takiej sytuacji w Polsce rodzina otrzymuje zasiłek pogrzebowy od Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) w wysokości 4000 zł, o ile rodzinie przysługuje takie świadczenie.²⁴ Ponadto jeśli zmarły pozostawił dzieci poniżej 16 roku życia lub poniżej 25 rok życia, które się uczą, rodzinie przysługuje z ZUS-u renta rodzinna. Aktualnie najniższa renta rodzinna to 844,45 zł. Renta ta przysługuje również wdowie, po spełnieniu określonych przez ZUS warunków.²⁵ Świadczenia te nie są wystarczające, aby pokryć powstałą lukę finansową. Sumę ubezpieczenia w polisach ubezpieczenia na życie w praktyce ustala się na podstawie przybliżonej wartości potrzeb, które mogą powstać w takiej sytuacji. Uwzględnić można kilka czynników takich jak: zabezpieczenie utraconego dochodu rodziny - podstawą do właściwego oszacowania sumy ubezpieczenia jest ogólnie przyjęta wielkość 5-10-krotnych zarobków rocznych osoby wnioskującej²⁶, zabezpieczenie kapitałowe spłat kredytów konsumpcyjnych lub hipotecznych²⁷, czy też na przykład zabezpieczenie kapitału na start w dorosłe życie dzieci (studia, wkład na mieszkanie, itp.). Poprzez refinansowanie poniesionych strat instytucja ubezpieczenia na życie zapewnia poczucie bezpieczeństwa finansowego.

Instytucja ubezpieczeniowa pełni funkcję kompensacyjną, czyli wyrównywanie zakłóceń, jakie powstały w procesach społeczno-gospodarczych, umożliwia odtworzenie zniszczonych wskutek zdarzeń losowych składników majątku lub rekompensatę strat osób fizycznych.²⁸ Jak pokazano na rys. 2 wysokość odszkodowań wypłacanych w Dziale I (ubezpieczenia na życie) rosła w ostatnich latach bardzo dynamicznie. Najwyższą wartość odszkodowań wypłacono w 2009 roku- było to 29 977 425 tys. zł. Kwota odszkodowań i świadczeń wypłaconych w Dziale I w 2012 roku jest prawie pięciokrotnie wyższa niż w 2003 roku.²⁹

²³ *Ubezpieczenia osobowe ...*, op. cit., s.45.

²⁴ Zakład Ubezpieczeń Społecznych, <http://www.zus.pl/default.asp?p=4&id=439>[dd: 23/03/2014].

²⁵ Zakład Ubezpieczeń Społecznych, <http://www.zus.pl/default.asp?p=1&id=52>[dd: 23/03/2014].

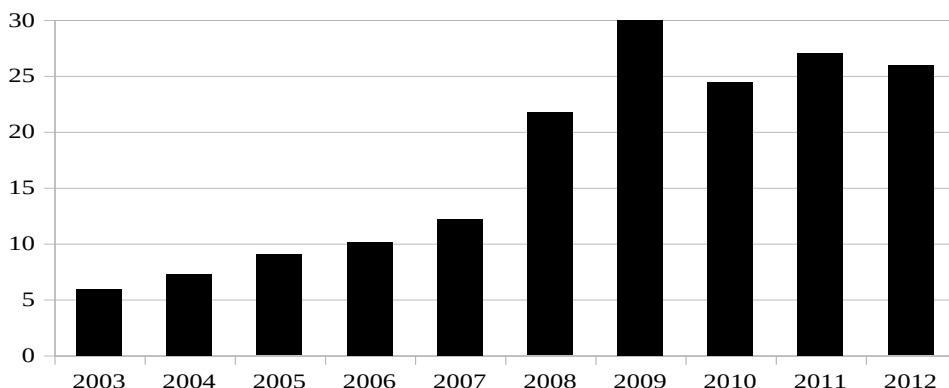
²⁶ *Ubezpieczenia osobowe ...*, op. cit., s. 77.

²⁷ Ibidem, s. 48.

²⁸ Ibidem, s. 22.

²⁹ Raport roczny Polskiej Izby Ubezpieczeń (PIU) z 2012 roku (Statystyki 2012), <http://www.piu.org.pl/raport-roczny-piu> [dd:23/03/2014].

Rys. 2. Odszkodowania i świadczenia brutto wypłacane w Dziale I w Polsce w latach 2003-2012³⁰ (w mld PLN)³¹



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu rocznego Polskiej Izby Ubezpieczeń (PIU) z 2012 roku (Statystyki 2012), <http://www.piu.org.pl/raport-roczny-piu> [dd:23/03/2014].

3.1. Instytucjonalizacja polityczno-prawna

Instytucjonalizacja polityczno-prawna ubezpieczeń na życie została zapoczątkowana w 1990 roku poprzez wprowadzenie ustawy o działalności ubezpieczeniowej³², która następnie została istotnie zmieniona w 1995 roku³³. Kolejnym istotnym punktem w procesie instytucjonalizacji politycznej ubezpieczeń na życie było wprowadzenie pakietu czterech ustaw regulujących tematykę ubezpieczeń w Polsce. Zmiana ta spowodowana była koniecznością dostosowania prawa ubezpieczeniowego w Polsce do wymogów Unii Europejskiej. Wyżej wymieniony pakiet czterech ustaw obejmował ustawy: o działalności ubezpieczeniowej³⁴; o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczeń Komunikacyjnych³⁵;

³⁰ Na dzień pisania niniejszego artykułu nie ukazał się jeszcze raport roczny PIU za 2013 rok, stąd prezentowane dane kończą się na 2012 roku.

³¹ Wielkości w PLN podawano w wartościach realnych z 2012 r. po uwzględnieniu wskaźników inflacji publikowanych przez GUS. Inflacja 2012 = 3,7%.

³² Ustawa z dnia 28 lipca 1990r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. Nr 59, poz. 344 z późn.zm.).

³³ Ustawa z dnia 8 czerwca 1995r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. Nr 96, poz. 478 z późn.zm.).

³⁴ Ustawa z dnia 22 maja 2003r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. Nr 124, poz. 1151 z późn. zm.).

³⁵ Ustawa z dnia 22 maja 2003r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczeń Komunikacyjnych (Dz.U. Nr 124, poz. 1152 z późn.zm.).

o nadzorze ubezpieczeniowym i emerytalnym i Rzeczniku Ubezpieczonych³⁶; o pośrednictwie ubezpieczeniowym³⁷. Dodatkowo źródłem prawa ubezpieczeń na życie jest Kodeks cywilny³⁸ oraz różnego rodzaju ustawy okołoubezpieczeniowe i konwencje międzynarodowe, które zostały przez Polskę ratyfikowane.

Państwo reguluje prawnie ubezpieczenia na życie, powołuje różnego rodzaju instytucje regulujące i kontrolujące obszar ubezpieczeń, a także w pewnym sensie zapewnia ubezpieczenia na życie poprzez ubezpieczenia społeczne.

Instytucje rynku ubezpieczeń na życie podzielić można na:

- centralne organy administracji rządowej (Minister Finansów, Komisja Nadzoru Finansowego),
- instytucje quasi-ubezpieczeniowej (np. Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny),
- instytucje ochrony ubezpieczonych (np. Rzecznik Ubezpieczonych, Sąd Polubowny przy Rzeczniku Ubezpieczonych, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów),
- samorządy, stowarzyszenia, fundacje (np. Polska Izba Ubezpieczeń, Polska Izba Pośredników Ubezpieczeniowych i Finansowych, Polska Izba Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych, itp.)³⁹.

3.2. Instytucjonalizacja rynkowa

Towarzystwa ubezpieczeń na życie są istotnym elementem polskiej gospodarki, a ich rola z roku na rok rośnie. Obecnie działa w Polsce około trzydzieści towarzystw ubezpieczeń na życie. Na przestrzeni ostatnich 10 lat liczba ta malała powoli z roku na rok. W 2003 roku obecnych było 37 towarzystw ubezpieczeń na życie, a w 2012 roku było ich już 28.⁴⁰ Towarzystwa ubezpieczeń na życie z roku na rok pozyskują coraz większą ilość pieniędzy w formie składek od klientów. Wartość składki przypisanej brutto (rys. 3) z ubezpieczeń na życie w latach 2003-2012 wzrosła trzykrotnie.

Stronę popytową reprezentują wszystkie osoby fizyczne i osoby prawne (osoby prawne w przypadku ubezpieczeń na życie mogą występować tylko jako ubezpieczający, nie mogą być ubezpieczonym), które chcą przenieść ryzyko na zakład ubezpieczeń w zamian za składkę. Średnia liczba osób objętych

³⁶ Ustawa z dnia 22 maja 2003r.o nadzorze ubezpieczeniowym i emerytalnym i Rzeczniku Ubezpieczonych (Dz.U. Nr 124, poz. 1153 z późn.zm.).

³⁷ Ustawa z dnia 22 maja 2003r.o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz.U. Nr 124, poz. 1154 z późn.zm.).

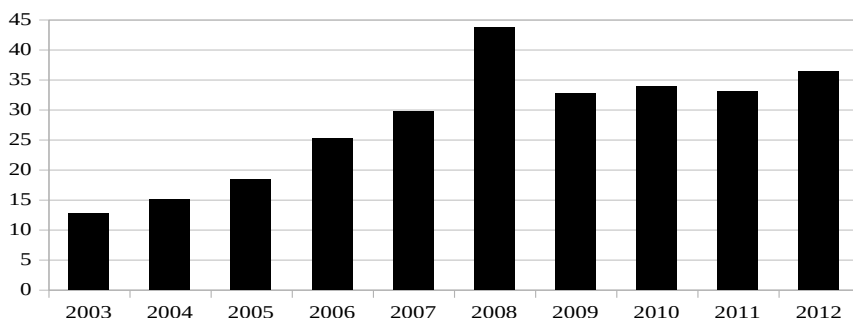
³⁸ Kodeks cywilny z 23 kwietnia 1964r. (Dz. U. Nr 16, poz. 93 z późn.zm.).

³⁹ E. Kowalewski, *Prawo ubezpieczeń* ..., op. cit., s. 130.

⁴⁰ Raport roczny Polskiej Izby Ubezpieczeń (PIU) z 2012 roku (Statystyki 2012), <http://www.piu.org.pl/raport-roczny-piu> [dd:23/03/2014].

ubezpieczeniem na życie w latach 2003-2012 pozostawała na praktycznie niezmiennym poziomie: około 22 mln osób.⁴¹

Rys. 3. Wartość składki przypisanej brutto z ubezpieczeń na życie w latach 2003-2012 (w mld PLN)⁴²



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu rocznego Polskiej Izby Ubezpieczeń (PIU) z 2012 roku (Statystyki 2012), <http://www.piu.org.pl/raport-roczny-piu> [dd:23/03/2014].

W ostatnich latach widać dynamiczny rozwój struktur ubezpieczenia na życie, zaznacza się coraz większa rola rynkowa ubezpieczeń na życie. Powstałe układy strukturalne wydają się utrzymywać oraz mocniej z roku na rok w sferze rynkowej.

3.3. Instytucjonalizacja społeczno – kulturowa

Zinstytucjonalizowanie społeczno - kulturowe jest trudne do oceny, gdyż jest to proces długotrwały, przebiegający w wielu etapach, a ponadto ciężko jest zmierzyć świadomości społeczeństwa. Badania na temat stosunku Polaków do ubezpieczeń dotyczą przeważnie ubezpieczeń jako całości, nie tylko ubezpieczeń na życie. Stąd też trudno jest ocenić instytucjonalizację społeczno-kulturową ubezpieczeń na życie. Pewne wskazówki na ten temat mogą dać wyniki diagnozy społecznej⁴³, gdzie przeprowadzono m.in. badanie na temat zaufania do zakładów ubezpieczeń na życie, czy też przyczyn korzystania z ubezpieczeń.

Wyniki diagnozy społecznej z lat 2005, 2007, 2011 oraz 2013 pokazują, iż w tym okresie miały miejsce dwa punkty przełomowe w zakresie zaufania Polaków do zakładów ubezpieczeń na życie, w roku 2011 oraz 2013 (Tablica 1).

⁴¹ Komisja Nadzoru Finansowego (KNF), Dane roczne z lat 2003-2012, [dd:23/03/2014] http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_rynku/Dane_roczne/dzne_roczne.html

⁴² Wielkości w PLN podawano w wartościach realnych z 2012 r. po uwzględnieniu wskaźników inflacji publikowanych przez GUS. Inflacja 2012 = 3,7%.

⁴³ Diagnoza społeczna, <http://www.diagnoza.com/>

Tablica 1.

Zaufanie do zakładów ubezpieczeń

	2005 rok		2007 rok		2011 rok ⁴⁴	2013 rok	
	zakłady ubezpieczeń na życie	zakłady ubezpieczeń majątkowych	zakłady ubezpieczeń na życie	zakłady ubezpieczeń majątkowych	zakłady ubezpieczeń	zakłady ubezpieczeń na życie	zakłady ubezpieczeń majątkowych
Tak	22,70%	12,10%	25,70%	14,60%	14,10%	30,90%	27,20%
Nie	30,40%	30,40%	27,10%	27,80%	39,60%	34,30%	33,90%
Nie mam zdania	46,90%	57,50%	47,20%	57,60%	46,30%	34,80%	38,90%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników diagnozy społecznej z lat: 2005 (s.129-130), 2007 (s. 165-166), 2011 (s. 192), 2013 (s. 313), <http://www.diagnoza.com> [dd:23/03/2014].

Pomiędzy danymi z 2005 i 2007 roku widać niewielkie różnice -blisko połowa respondentów w ogóle nie miała zdania w kwestii zaufania do zakładów ubezpieczeń na życie, około 30% badanych deklarowało brak zaufania, a około 20% twierdziło, że ma zaufanie. Między rokiem 2007 a 2011 widać znaczną zmianę w deklarowanych postawach, znacznie zmalał odsetek osób, które twierdziły, że mają zaufanie do zakładów ubezpieczeń na rzecz osób, które nie ma zaufania do zakładów ubezpieczeń; odsetek osób, które nie miały zdania w tej kwestii pozostawał na podobnym poziomie jak w poprzednich badaniach. Między danymi z 2011 a 2013 roku widoczna jest bardzo duża różnica, tym razem we wszystkich trzech parametrach. Blisko jedna trzecia badanych deklarowała zaufanie do zakładów ubezpieczeń na życie, również jedna trzecia -brak zaufania, i podobny odsetek badanych powiedział, że nie ma zdania w tej kwestii.

Przytoczone wyniki badań pokazują ponadto, iż we wszystkich badanych latach większy odsetek respondentów twierdził, że ma zaufanie do zakładów ubezpieczeń na życie, niż do zakładów ubezpieczeń majątkowych. Odsetek badanych, którzy twierdzili, że nie mają zaufania był na zbliżonym poziomie w przypadku zakładów ubezpieczeń na życie i zakładów ubezpieczeń majątkowych we wszystkich badanych latach. Respondenci, którzy nie mieli opinii w tej kwestii częściej wskazywali na zakłady ubezpieczeń majątkowych niż zakłady ubezpieczeń na życie.

W diagnozie społecznej w latach 2003, 2005 oraz 2007 pojawiło się również pytanie o przyczyny korzystania z ubezpieczeń (Tablica 2).

⁴⁴ W diagnozie z 2011r. nie rozgraniczono pytania osobno na zakłady ubezpieczeń na życie i zakłady ubezpieczeń majątkowych; w diagnozie z 2009 r. w ogóle nie badano tego tematu.

Tablica 2.

Przyczyny korzystania z ubezpieczeń

	Obowiązek ubezpieczenia	Obawa o przyszłość rodziny	Nieszczęśliwe zdarzenie w życiu rodziny	Nieszczęśliwe zdarzenie w życiu znajomych	Sugestia, rada znajomych	Reklama	Namowa agenta ubezpieczeniowego	Inne przyczyny
2007 rok	78,60%	45,90%	24,50%	8,60 %	8,50 %	1,50%	7,30%	13,00%
2005 rok	80,50%	46,10%	24,50%	9,40%	9,20%	1,80%	8,40%	12,00%
2003 rok	80,70%	45,90%	Brak pytania	29,90%	8,50%	1,70%	7,30%	12,00%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników diagnozy społecznej z 2003 (s. 133), 2005 (s. 137) oraz 2007 roku (s. 175), <http://www.diagnoza.com>

Najczęściej wymienianym powodem korzystania z ubezpieczeń był obowiązek ubezpieczenia. Odpowiedź ta zapewne dotyczy głównie ubezpieczeń majątkowych, ponieważ w Polsce ubezpieczenia na życie nie są obowiązkowe, a nie rozgraniczono tu odpowiedzi na ubezpieczenia na życie i ubezpieczenia majątkowe. W praktyce spotkać się można z tym, że grupowe ubezpieczenia na życie są traktowane jako ubezpieczenia obowiązkowe, stąd udział ubezpieczeń osobowych w tej odpowiedzi dotyczyć może częściowo również ubezpieczeń na życie. Innymi, często wymienianymi, powodami są obawa o przyszłość rodziny czy też nieszczęśliwe zdarzenie w życiu rodziny lub znajomych.

Przytoczone dane pokazują, iż instytucjonalizacja społeczno- kulturowa ubezpieczeń na życie w Polsce podlega bardzo dynamicznym zmianom w ostatnich 10 latach.

4. Etapy instytucjonalizacji ubezpieczeń na życie w Polsce

Proces instytucjonalizacji ubezpieczeń na życie w Polsce, zdaniem autorki, znajduje się między obiektywizacją a sedymentacją. Ubezpieczenia na życie odgrywają coraz większą rolę w życiu Polaków, występuje coraz większa zgoda społeczna na tego typu strukturę, a przez jej obecność na rynku od czternastu lat poszerza się wiedza na jej temat. Na najbardziej zaawansowanym etapie wydaje się być proces instytucjonalizacji rynkowej. Rynek ubezpieczeń obejmuje około trzydzieści towarzystw ubezpieczeń na życie, około 21 mln osób posiada ubezpieczenie na życie, pracuje na tym rynku kilkadziesiąt tysięcy agentów i brokerów ubezpieczeniowych. Ponadto towarzystwa ubezpieczeń, pozyskując co roku od klientów miliardy składek, są istotnym podmiotem rynku finansowego i mają bardzo duży wpływ na Polską gospodarkę. Instytucjonalizacja rynkowa ubezpieczeń na życie, zdaniem autorki, osiągnęła etap sedymentacji.

Tablica 3.

**Etapy instytucjonalizacji polityczno-prawnej, rynkowej
i społeczno-kulturowej ubezpieczeń na życie w Polsce**

		Instytucjonalizacja		
		Polityczno-prawna	Rynkowa	Społeczno-kulturowa
Uzyskiwanie	Generowanie nowych struktur			
	Formalizowanie nowych struktur			
	Wysoki stopień niezgody na nowe rozwiązania			
	Mała wiedza lub brak wiedzy o strukturach			
Obiektywizacja	Rosnąca zgoda społeczna odnośnie znaczenia struktury			zmienna
	Coraz wyższe przyswojenie nowych struktur			zmienna
	Rosnąca wiedza na temat nowych rozwiązań			
	Umiarkowana zgoda na wdrażanie nowych struktur			zmienna
Sedymentacja	Niski opór lub brak oporu w stosunku do nowych struktur	zmienny		
	Zachowanie struktur w długim czasie			
	Pozytywny związek między pożądanymi wynikami a strukturami			

Legenda:

	Nieosiągnięty parametr		Osiągnięcie parametru uzyskiwania		Osiągnięcie parametru obiektywizacji		Osiągnięcie parametru sedymentacji
--	------------------------	--	-----------------------------------	--	--------------------------------------	--	------------------------------------

Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Tolbert, L. Zucker, *The Institutionalization of Organizational Structures*, (w:) S. Clegg, C. Hardy, W. Nord, *Handbook of organization studies*, SAGE Publications Ltd, London 1996, s. 181-184.

Na etapie pośrednim między obiektywizacją a sedymentacją, wydaje się być instytucjonalizacja polityczno-prawna. Instytucjonalizacja ta rozwija się dynamicznie z roku na rok, głównie dzięki dołączeniu Polski do Unii Europejskiej następuje rozwój w tym zakresie. Jednakże struktury te ciągle podlegają zmianom, jeszcze nie zostały utrwalone na tyle długo, by móc stwierdzić, że nastąpił etap sedymentacji. Instytucjonalizacja społeczno-kulturowa jest najtrudniejsza do zbadania i oceny, na podstawie wyników diagnozy społecznej wydaje się być słabiej rozwinięta niż wcześniej wspomniana instytucjonalizacja rynkowa czy też polityczno-prawna. Ponadto instytucjonalizacja społeczno-kulturowa w ostatnich latach podlega bardzo dynamicznym zmianom. Wahające się w ostatnich latach zaufanie do zakładów ubezpieczeń świadczy o zmiennej zgodzie społecznej na istnienie i wdrażanie tego typu struktury, co jest charakterystyczne dla etapu obiektywizacji.

Podsumowanie

Ubezpieczenia na życie są to zarówno instytucje jak i organizacje. Współdziałają one ze sobą i wpływają wzajemnie na swoje funkcjonowanie. Nie byłoby sprawnych instytucji ubezpieczenia na życie, gdyby nie było organizacji ubezpieczenia na życie; i odwrotnie nie byłoby sprawnych organizacji, gdyby nie było tych instytucji.

Instytucja ubezpieczenia na życie jest ważnym elementem współczesnych czasów, gdyż reguluje działania społeczne, zapewnia poczucie bezpieczeństwa poprzez ochronę rodzin w przypadku śmierci żywiciela rodziny; wyrównuje także zakłócenia społeczno-gospodarcze, jakie mogą powstać w takiej sytuacji. Proces instytucjonalizacji w ostatnich latach rozwijał się dzięki czemu na dzień dzisiejszy ubezpieczenia na życie są na etapie między obiektywizacją a sedymentacją, a w obszarze rynkowym, zdaniem autorki, osiągnęły etap sedymentacji.

BIBLIOGRAFIA:

- Diagnoza społeczna z lat: 2003, 2005, 2007, 2011, 2013, <http://www.diagnoza.com/>
Gąciarz B., *Instytucjonalizacja samorządności. Aktorzy i efekty*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2004.
Hatch M., *Teoria organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
Jończyk P., *Instytucjonalizacja sektora opieki zdrowotnej w Polsce*, „MBA”, 3/2009 (98), s.73-86.
Kodeks cywilny z 23 kwietnia 1964r. (Dz. U. Nr 16, poz. 93 z późn.zm.).
Kowalewski E., *Prawo ubezpieczeń gospodarczych*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Toruń 2006.
Morawski W., *Zmiana instytucjonalna. Społeczeństwo. Gospodarka. Polityka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
North D., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
Radzka B., *Stary i nowy instytucjonalizm. Spotkanie socjologii i ekonomii*, „MBA”, 2/2009 (97).
Raport roczny Polskiej Izby Ubezpieczeń z 2012 roku.
Sternawska M., *Przedsiębiorczość w kontekście otoczenia instytucjonalnego- refleksje*, „MBA”, 1/2011 (116), s. 21-29.
Stone Sweet A., Sandholtz W., Fligstein N., *The Institutionalization of Europe*, Oxford University Press, New York 2001.
Tolbert P. S., Zucker L., *The Institutionalization of Institutional Theory*, (w:) Clegg S., Hardy C., Nord W., *Handbook of organization studies*, SAGE Publications Ltd, London 1996.
Ubezpieczenia osobowe, red. E. Wierzbicka E., Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2008.
Ustawa z dnia 28 lipca 1990r.o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. Nr 59, poz. 344 z późn.zm.)
Ustawa z dnia 8 czerwca 1995r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. Nr 96, poz. 478 z późn.zm.)
Ustawa z dnia 22 maja 2003r o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. Nr 124, poz. 1151 z późn. zm.)

Ustawa z dnia 22 maja 2003r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczeń Komunikacyjnych (Dz.U. Nr 124, poz. 1152 z późn.zm.)

Ustawa z dnia 22 maja 2003r. o nadzorze ubezpieczeniowym i emerytalnym i Rzeczniku Ubezpieczonych (Dz.U. Nr 124, poz. 1153 z późn.zm.)

Ustawa z dnia 22 maja 2003r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz.U. Nr 124, poz. 1154 z późn.zm.)

Wojtowicz D., *Determinanty sprawności instytucjonalnej samorządów terytorialnych- w stronę trwałego rozwoju społeczno-gospodarczego*, „MBA”, Nr 3/2009 (98), s.87-99.

Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS), <http://www.zus.pl/>

Streszczenie

W artykule omówione zostało zagadnienie instytucjonalizacji ubezpieczeń na życie w Polsce. Na początku zaprezentowano definicje instytucji oraz procesu instytucjonalnej zmiany. Następnie omówiony został proces politycznej, rynkowej i społecznej instytucjonalizacji ubezpieczeń na życie w Polsce. Według autorki najbardziej rozwinięta jest instytucjonalizacja rynkowa, która osiągnęła etap sedymentacji, instytucjonalizacja polityczno-prawna znajduje się na etapie pomiędzy obiektywizacją a sedymentacją, z kolei instytucjonalizacja społeczna znajduje się na etapie obiektywizacji.

INSTITUTIONALIZATION OF LIFE INSURANCE IN POLAND

Summary

In this article author presents the problem of institutionalization of life insurance in Poland. Firstly there is presented definition of institution and process of institutional change. Secondly there is discussed process of political, market and social institutionalization of life insurance in Poland. In the author's opinion market institutionalization is at the stage of sedimentation, political institutionalization is between objectification and sedimentation, and social institutionalization is at the stage of objectification.

NABYWANIE AKCJI WŁASNYCH PRZEZ SPÓŁKI PUBLICZNE

Wprowadzenie

Dywidenda stanowi jedno z zasadniczych źródeł przychodów osiąganych przez inwestorów na giełdzie papierów wartościowych. W praktyce formułowana decyzja dotycząca wypłaty dywidendy przez spółkę prawa handlowego determinowana jest przyjętą polityką w zakresie wypłaty dywidendy.

Przez pojęcie polityki dywidendy w przedsiębiorstwie należy rozumieć rozstrzygnięcia lub decyzje dotyczące sposobu podziału zysku. Owe decyzje, mające charakter strategiczny, w zasadzie sprowadzają się do trzech możliwości, to jest pozostawienia całego zysku w spółce traktując wygenerowany zysk jako kapitał finansujący dalszy rozwój przedsiębiorstwa, przeznaczenia całego zysku netto na wypłatę dywidendy na rzecz akcjonariuszy, czy też do podziału zysku na dwie części - wypłatę dywidendy i zyski zatrzymane¹. Istnienie trzech wzajemnie się wykluczających teorii wyjaśniających wpływ wypłaty dywidendy na wartość rynkową przedsiębiorstwa - podejście prodywidendowe², neutralne³ oraz antydywidendowe⁴ - sygnalizuje niejednoznaczny oraz wielowątkowy problem dotyczący finansów przedsiębiorstwa.

Decyzja w sprawie podziału wypracowanego przez firmę wyniku finansowego determinowana jest wieloma czynnikami - poziomem rozwoju, sytuacją

* Zakład Rachunkowości i Zarządzania Finansami, Wydział Ekonomiczny, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim.

¹ M. Sierpińska, *Polityka dywidend w spółkach kapitałowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Kraków 1999, s. 46.

² Zob. M.J. Gordon, *Dividends, Earnings, and Stock Prices*, „The Review of Economics and Statistics”, Vol. 41, No 2/1959, pp. 99-105, J. Lintner, *Dividends, Earnings, Leverage, Stock Prices and the Supply of Capital to Corporations*, „The Review of Economics and Statistics”, Vol. 44, No 3/1962, pp. 243-269.

³ Zob. M. H. Miller, F. Modigliani, *Dividend Policy, Growth, and the Valuation of Shares*, „The Journal of Business”, Vol. 34, No 4/1961, pp. 411-433.

⁴ Zob. D. E. Farrar, L. L. Selwyn, *Taxes, Corporate Financial Policy and Return to Investors*, „National Tax Journal”, Vol. 20, No 4/1967, pp. 444 - 454.

finansową, a także potrzebami inwestycyjnymi - i wiąże się bezpośrednio ze zdolnością do generowania zysków, możliwością jego rozwoju i wzrostu wartości przedsiębiorstwa w przyszłości. W praktyce dywidenda może być wypłacana zarówno w formie gotówki, akcji⁵, czy też chociażby w postaci majątku⁶. Możliwość wykorzystania różnych form dystrybucji gotówki na rzecz akcjonariuszy zwraca uwagę na problem wyboru właściwego sposobu transferu korzyści dla właścicieli przedsiębiorstwa.

Wykupy akcji własnych w celu ich umorzenia (*repurchase of shares*) stanowią jeden ze sposobów transferu wartości dla akcjonariuszy. Motywy nabywania akcji własnych bywają różne poczynawszy od podziału zysku między akcjonariuszami, poprzez kształtowanie struktury kapitałowej i właścicielskiej spółki, poprawę wskaźników rynkowych, czy też obronę przed wrogiem przejęciem. Obserwowany na rynkach finansowych wzrost liczby ogłaszanych skupów akcji przez spółki giełdowe w celu ich umorzenia, wskazuje na rosnące znaczenie wykupów akcji, w których to zarządzający mogą dostrzegać istotne narzędzie zwiększania wartości dla akcjonariuszy.

Zasadniczym celem artykułu jest analiza i ocena stopnia wykorzystania wykupów akcji własnych na rynkach finansowych będących szczególną formą realizacji polityki dywidendy przedsiębiorstw. Analizy i oceny tej dokonano przez pryzmat rynku w Stanach Zjednoczonych na przykładzie spółek wchodzących w skład amerykańskiego indeksu giełdowego S&P 500. Przedmiotem analizy były kwartalne wykupy akcji dokonane przez spółki giełdowe zaliczane do indeksu S&P 500 za okres I kwartał 2005 - II kwartał 2013.

1. Pojęcie i istota nabywania akcji własnych

Historia wypłat dywidend związana jest ze spółką kapitałową. Pierwsze przedsiębiorstwa działające w tej formie zorganizowane były w ten sposób, że po zrealizowaniu celu przedsięwzięcia, dla którego prowadzono firmę, zyski dzielono między jej partnerów zgodnie z ich udziałem finansowanym, po czym takie przedsiębiorstwo było rozwiązywane. Tym samym wypłaty na rzecz udziałowców miały więc postać znanej także i dziś dywidendy likwidacyjnej⁷. Z biegiem czasu wypłaty dla właścicieli ograniczyły się do dywidend pieniężnych wypłacanych z zysku, zaś powstałe przedsiębiorstwa nadal kontynu-

⁵ A. N. Duraj, *Czynniki realizacji polityki wypłat dywidendy przez spółki akcyjne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002, s. 55.

⁶ E. M. Wrońska, *Wybrane zagadnienia transferu zysków przedsiębiorstwa na rzecz akcjonariuszy w formie dywidendy rzeczowej*, (w:) *Zarządzanie i finanse*, red. W. Golnau, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, Zeszyty Naukowe Nr 1/2013, Tom 1, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2013, s. 522.

⁷ M. Kowerski, *Ekonomiczne uwarunkowania decyzji o wypłatach dywidend przez spółki publiczne*, Wydawnictwo Konsorcjum Akademickie, Kraków-Rzeszów-Zamość 2011, s. 18.

owały swą działalność dla realizacji dalszych celów zarobkowych. Zatem można przyjąć, iż wykup akcji własnych ma swe źródło w dywidendzie likwidacyjnej, która wypłacana była w momencie ograniczenia lub zaprzestania kontynuacji działalności przedsiębiorstwa.

Wykup akcji własnych stanowi alternatywę wobec wypłaty dywidendy w formie pieniężnej. Pojęcie „nabycia akcji własnych” odnosi się do transakcji, w których uczestniczy emitent odkupujący z rynku wcześniej wyemitowane akcje, zatem można stwierdzić, iż jest to „operacja odwrotna do sprzedaży akcji nowej emisji”⁸. Wykup akcji własnych najczęściej kojarzony jest z nabywaniem ich w celu umorzenia, niemniej jednak przeprowadzany jest on również w celu realizacji programów motywacyjnych, czy też w związku z wypełnieniem zobowiązań związanych z realizacją emisji obligacji zamiennych na akcje itp.

Zgodnie z obowiązującymi regulacjami prawnymi do zasady istnieje zakaz nabywania wyemitowanych przez spółkę akcji własnych⁹, źródłem tego zakazu jest cel nabywania akcji własnych przez spółki akcyjne. Zakaz ten ma swą długoletnią tradycję w historii prawa spółek handlowych. Pierwotnie stanowiący prawo uważali, iż nabywanie akcji własnych powinno być prawnie zabronione tak, aby spółka nie mogła stać się własnym akcjonariuszem. Co więcej, obawiano się, że brak takiego przepisu mógłby prowadzić do naruszenia interesów wierzycieli i akcjonariuszy mniejszościowych. Pomimo tego, iż obawy te nie ustały wraz z upływem czasu, zakaz bezwzględnego nabywania akcji ewaluował w kierunku poszerzania wyjątków, w których nabywanie akcji własnych jest dopuszczalne, dostrzeżono w tym narzędzie wzrostu wartości przedsiębiorstwa, ale także sprawnego przepływu korzyści dla akcjonariuszy¹⁰. Zatem zasada zakazu nabywania akcji własnych ograniczona jest przez szereg wyjątków, wśród których do najważniejszych można zaliczyć nabywanie akcji w celu: ich umorzenia, wypełnienia zobowiązań wynikających z instrumentów dłużnych zamiennych na akcje, zaspokojenia roszczeń spółki, zaoferowania akcji pracownikom w ramach realizowanych programów motywacyjnych¹¹. Nabycie akcji własnych przez spółkę możliwe jest tylko w określonych przypadkach oraz przy spełnieniu określonych warunków.

2. Metody wykupu akcji własnych

Wykup akcji własnych może być przeprowadzony za pomocą różnych metod. Sposób nabywania akcji własnych przez spółki publiczne uzależniony

⁸ B. Horbaczewska, *Wypłaty dla akcjonariuszy a wycena akcji na rynku kapitałowym*, Wydawnictwo CeDeWu.pl, Warszawa 2012, s. 58.

⁹ KSH, art. 362.

¹⁰ T. Sójka, *Nabywanie akcji własnych w celu umorzenia*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 3/ 2002, s. 38-39.

¹¹ KSH, art. 362.

jest przede wszystkim od skali planowanego wykupu, specyfiki rynku, a także wielkości grupy akcjonariuszy, do których kierowana jest oferta¹². W praktyce funkcjonowania rynku kapitałowego wśród najważniejszych metod wykupu akcji własnych można wyróżnić: wezwanie do sprzedaży akcji po stałej cenie (*fixed price tender offer*), wezwanie do sprzedaży w drodze przetargu holenderskiego (*dutch auction*), skup akcji na wolnym rynku (*open-market repurchases*), indywidualne negocjowane transakcje (*individually negotiated transactions repurchase*).

Wykup akcji własnych w drodze publicznego wezwania do sprzedaży akcji po stałej cenie lub też w drodze przetargu są często stosowanymi sposobami na wielu rynkach na świecie. Spółka ogłaszając skup akcji własnych po stałej cenie podaje do publicznej wiadomości, liczbę, cenę oraz okres przyjmowania zapisów. Często spółki ogłaszając wezwanie informują o warunku wymaganej minimalnej liczby akcji, niezbędnej do tego, aby wezwanie takie było skuteczne. Brak odpowiedniej liczby akcji przedstawionych do wykupu może być powodem do unieważnienia wezwania. W sytuacji, gdy liczba akcji przedstawionych do wykupu przekracza maksymalną liczbę akcji, które chce nabyć spółka to wówczas, firma może objąć wszystkie zgłoszone do wykupu akcje lub też kupić docelową liczbę akcji wykorzystując mechanizm proporcjonalnej redukcji zleceń sprzedaży. Cena w wezwaniu powinna być wyższa od aktualnej ceny rynkowej tak, aby zainteresować potencjalnych akcjonariuszy do sprzedaży akcji. Różnica między ceną w wezwaniu a ceną rynkową to tzw. premia, która odzwierciedla skalę niedowartościowania akcji. Jeżeli premia zostanie ustalona na zbyt niskim poziomie to akcjonariusze nie będą skłonni odpowiedzieć na wezwanie. Zatem ustalenie właściwej premii jest kluczowym elementem powodzenia mechanizmu nabywania akcji własnych, zaś rola akcjonariuszy w operacjach wykupu sprowadza się do podjęcia decyzji o sprzedaży lub nie sprzedaży posiadanego pakietu akcji. Wykup akcji własnych w drodze publicznego wezwania gwarantuje równość szans zbycia akcji na rzecz spółki. W myśl zasady równego traktowania akcjonariuszy wszystkich obowiązują te same reguły nabywania akcji, niezależnie od wielkości posiadanego pakietu akcji¹³.

Nabywanie akcji własnych przez spółkę w ramach przetargu holenderskiego polega generalnie na tym, iż akcjonariusze decydujący się na sprzedaż posiadanych papierów wartościowych określają ilość akcji oraz proponują cenę ich sprzedaży w przedziale wyznaczonym przez spółkę. Spośród złożonych ofert firma wyznacza jedną cenę pozwalającą nabyć jej zakładaną liczbę

¹² T. Słoński, *Analiza wpływu wspomagania długiem wykupu akcji (LBO) na wartość spółki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012, s. 49.

¹³ B. Horbaczewska, *Wypłaty dla akcjonariuszy ...*, op. cit., s. 71-72, T. Sójka, *Nabywanie akcji własnych ...*, op. cit., s. 51-52.

akcji. Jest to cena obejmująca oferty z ceną niższą lub równą wyznaczonej cenie, natomiast oferty z ceną wyższą są odrzucane. W tego typach operacjach skupu akcji własnych akcjonariusz nie tylko musi zdecydować się na to, czy ma odpowiedzieć na wezwanie lub też nie, ale także w przypadku podjęcia decyzji o sprzedaży musi określić również cenę, po której skłonny jest sprzedać swoje akcje. Wykup akcji własnych w transakcjach aukcyjnych pozwala nabyć znaczną liczbę akcji w krótkim czasie¹⁴.

Operacje otwartego rynku stanowią jeden z najpopularniejszych sposobów nabywania własnych akcji. Ta forma wykupu akcji własnych zazwyczaj przyjmuje postać programu wykupu akcji własnych, w którym to programie zawiera się między innymi informacje na temat liczby akcji, ceny oraz okresu nabywania akcji w ramach uchwalonego programu. Cechą charakterystyczną transakcji na otwartym rynku jest to, że spółka nabywa akcje po cenie rynkowej bez ogłaszania publicznego wezwania do sprzedaży akcji własnych, nabycia dokonuje zwykle za pośrednictwem biura maklerskiego, a nabycie akcji jest rozciągnięte w czasie. Należy zaznaczyć, iż ogłoszenie programu wykupu akcji własnych nie wiąże się z koniecznością jego bezwzględnej realizacji. Często jest tak, że wykup akcji własnych jest realizowany częściowo lub też w skrajnym przypadku nie jest realizowany w ogóle. W przypadku częściowej realizacji programu zarówno liczba skupionych akcji, jak i kwota przeznaczona na skup jest niższa niż zakładane wartości w programie. Operacje otwartego rynku stanowią elastyczną formę nabywania akcji własnych, bowiem proces nabywania może być rozłożony w czasie, dostosowany do możliwości i sytuacji finansowej spółki¹⁵.

Spółki publiczne mogą nabywać akcje własne również w drodze transakcji negocjowanych. Przez indywidualne negocjowane transakcje należy rozumieć transakcje nabycia akcji przez spółkę z pominięciem publicznego wezwania do sprzedaży akcji. Transakcje takie zawierane są poza podstawowymi systemami notowań akcji na rynku regulowanym i polegają na negocjowaniu indywidualnych warunków zbycia ze stroną będącą w posiadaniu znacznego pakietu akcji. Cena transakcyjna nabywanych akcji jest wyraźnie większa od aktualnego kursu giełdowego. Do indywidualnie negocjowanych transakcji należy zaliczyć przede wszystkim transakcje pozagiełdowe a także transakcje pakietowe zawierane na rynku regulowanym¹⁶.

¹⁴ T. Słoński, *Analiza wpływu ...*, op. cit., s. 64-65.

¹⁵ T. Sójka, *Nabywanie akcji własnych ...*, op. cit., s. 52; T. Słoński, *Analiza wpływu ...*, op. cit., s. 69-71.

¹⁶ T. Sójka, *Nabywanie akcji własnych ...*, op. cit., s. 52-53.

3. Cele nabywania akcji własnych

Motywy nabywania akcji własnych przez spółki publiczne bywają różne, najczęściej jednak wskazuje się na kilka z nich. Wykupy akcji własnych mogą być traktowane jako instrument pozwalający na dokonanie podziału zysku między akcjonariuszami, kształtowanie struktury kapitałowej i właścicielskiej spółki, poprawę wskaźników rynkowych, czy też obronę przed wrogim przejęciem¹⁷.

Decyzja o wykupie akcji własnych przez spółkę jest podejmowana, gdy w firmie występują wolne środki finansowe niebiorące udziału w finansowaniu działalności operacyjnej. Jeżeli wygospodarowana nadwyżka finansowa nie przynosi odpowiedniego zwrotu na kapitale, nie może być ona efektywnie wykorzystana w firmie, to wykup akcji własnych staje się skutecznym i elastycznym narzędziem dystrybucji niewykorzystanych środków finansowych firmy na rzecz akcjonariuszy¹⁸. Z drugiej strony wykupy stanowią informację dla uczestników rynku o tym, iż spółka nie dysponuje zyskowymi projektami, a to może sprzyjać procesom przenoszenia i lokowania kapitałów w inne firmy bądź branże¹⁹.

Poprzez wykupy akcji własnych można dokonać zmian w strukturze kapitału oraz strukturze właścicielskiej spółki. Na skutek nabycia akcji własnych zmniejszeniu ulega kapitał własny firmy i jednocześnie rośnie udział kapitału obcego. W ten sposób zmiany w strukturze kapitałów firmy prowadzą do spadku średnioważonego kosztu kapitału, albowiem postrzegany jako relatywnie drogi kapitał własny zastępowany jest tańszym - kapitałem obcym, który pozwala wykorzystać efekt osłony podatkowej. Zatem właściwa relacja długu do kapitałów własnych prowadzi do podwyższenia rentowności kapitału własnego firmy²⁰. Rezultatem wykupu akcji własnych jest zmniejszenie liczby akcji w obrocie, co prowadzi do zmian w strukturze własnościowej. Akcjonariusze, którzy zdecydowali się zachować posiadane akcje, uzyskują większy wpływ na podejmowane decyzje oraz większy udział w przyszłych zyskach. Tym samym zmiany w strukturze właścicielskiej na skutek wykupu akcji własnych często prowadzą do umocnienia pozycji dominującego akcjonariusza, czy też zwiększenia siły oddziaływania akcjonariuszy pozostających w spółce²¹.

Celem nabywania akcji własnych przez firmy może być dążenie do poprawy wskaźników rynkowych, np. wskaźnika zysku na jedną akcję (*earnings*

¹⁷ D. Dąbrowski, *Nabywanie akcji własnych przez spółkę akcyjną*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s. 83.

¹⁸ Ibidem, s. 85-87.

¹⁹ A. Rutkowski, *Decyzje o wykupie akcji własnych*, „Przegląd Organizacji”, 10/2005, s. 33.

²⁰ D. Dąbrowski, *Nabywanie akcji własnych ...*, op. cit., s. 87.

²¹ B. Horbaczewska, *Wyплаты dla akcjonariuszy ...*, op. cit., s. 100.

per share - EPS), wskaźnika ceny akcji do zysku na jedną akcję (*price to earnings per share - P/E*), wskaźnika wartości księgowej na jedną akcję (*book value per share - BVS*), czy też wskaźnika cena do wartości księgowej (*price to book value ratio*) itp. Na ich kształtowanie bez wątpienia wpływa liczba akcji, która ulega zmniejszeniu w wyniku nabycia akcji własnych. Na przykład, ten sam zysk podzielony przez mniejszą liczbę akcji wpłynie na wzrost wskaźnika EPS, bowiem korzyści dzielone będą pomiędzy mniejszą liczbę akcjonariuszy. Zatem celem zarządzających spółką może być poprawa wskaźników rynkowych, szczególnie tych mierników uważanych przez uczestników rynku kapitałowego za kluczowe w ocenie postrzegania przedsiębiorstwa na rynku. Z kolei to, czy poprawa wskaźników rynkowych będzie miała wpływ na wzrost rynkowej ceny akcji, jest kwestią już niezależnej oceny przez poszczególnych uczestników rynku²².

Nabywanie akcji własnych może być wykorzystane jako narzędzie obrony przed wrogiem przejęciem. Obiektem zainteresowania i celem wrogiego przejęcia są często firmy o niskim poziomie zadłużenia, znacznych zasobach gotówkowych, niedowartościowanych akcjach. Wydatkowanie zgromadzonej gotówki na wykupy własnych akcji prowadzi do zmniejszenia płynności w firmie oraz wzrostu jej zadłużenia, co jednocześnie zmniejsza zdolność przedsiębiorstwa do zaciągania zobowiązań w przyszłości sprawiając, że potencjalny cel przejęcia staje się mniej atrakcyjny niż przed wydatkowaniem gotówki na własne akcje. Co więcej, ogłoszenie programu wykupu akcji często prowadzi do wzrostu ceny rynkowej akcji, wówczas ewentualne przejęcie staje się droższe. Ponadto skup akcji własnych prowadzi do zmniejszenia płynności spółki (liczba akcji w obrocie), co utrudnia przejęcie kontroli nad firmą. Przeprowadzenie programu wykupu akcji własnych w przedsiębiorstwie istotnie zmniejsza niebezpieczeństwo wrogiego przejęcia. Wzrost zadłużenia, zmniejszenie zasobów gotówkowych czyni z firmy mniej atrakcyjny przedmiot potencjalnego wrogiego przejęcia²³.

Z powyższego wynika, iż cele nabywania akcji własnych przez spółki bywają różne. Przyjmuje się, iż spółki nabywając akcje własne sygnalizują trzy rodzaje informacji płynących z przedsiębiorstwa: poprawę zysków w przyszłości, spadek ryzyka firmy a także niedowartościowanie akcji²⁴.

²² S. Gryglewicz, *Wykup akcji jako alternatywa wypłaty dywidendy w praktyce funkcjonowania spółek notowanych na GPW w Warszawie*, (w:) *Z badań nad rynkiem kapitałowym w Polsce*, red. W. Frąckowiak, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001, s. 277-278; D. Dąbrowski, *Nabywanie akcji własnych ...*, op. cit., s. 88.

²³ B. Horbaczewska, *Wypłaty dla akcjonariuszy ...*, op. cit., s. 115-116.

²⁴ S. Gryglewicz, *Wykupy akcji jako ...*, op. cit., s. 279.

4. Wykup akcji własnych przez pryzmat rynku w Stanach Zjednoczonych

Nabywanie akcji własnych na rynkach rozwiniętych stanowi często stosowaną metodę transferu korzyści na rzecz akcjonariuszy. Jednym z takich rynków jest z pewnością rynek w Stanach Zjednoczonych.

Znaczenie wykupów na rynku amerykańskim rosło wraz z upływem czasu. Na początku lat 70-tych XX wieku wartość wykupów akcji własnych często nie przekraczała 5 mld USD rocznie. W chwili obecnej można zauważyć wyraźny wzrost liczby i wartości ogłaszanych programów wykupu akcji własnych²⁵.

Aktualne tendencje w zakresie wykupów akcji własnych można zaobserwować na przykładzie spółek wchodzących w zakres amerykańskiego indeksu giełdowego S&P 500, grupującego pięćset firm o największej kapitalizacji notowanych na New York Stock Exchange i NASDAQ.

Z danych zamieszczonych na wykresie nr 1 obrazujących kwartalne wykupy akcji realizowanych przez spółki zaliczane do indeksu S&P 500 w okresie I kwartał 2005 do II kwartał 2013 wyodrębnić można podokresy, w których wartość nabytych akcji własnych wyraźnie rosła lub też malała. Obserwowalne zmiany w wykupach akcji własnych wykazują istotną zależność między wartością wykupów a poziomem indeksu S&P 500. Zatem można stwierdzić, iż okres dekonunktury na rynku nie sprzyja realizacjom wykupów. Wzrost poziomu niepewności na rynku powoduje, że spółki publiczne wstrzymują się z ogłaszaniem nowych programów wykupu akcji własnych, a w przypadku programów już realizowanych ograniczają ich rozmiar lub też je zawieszają.

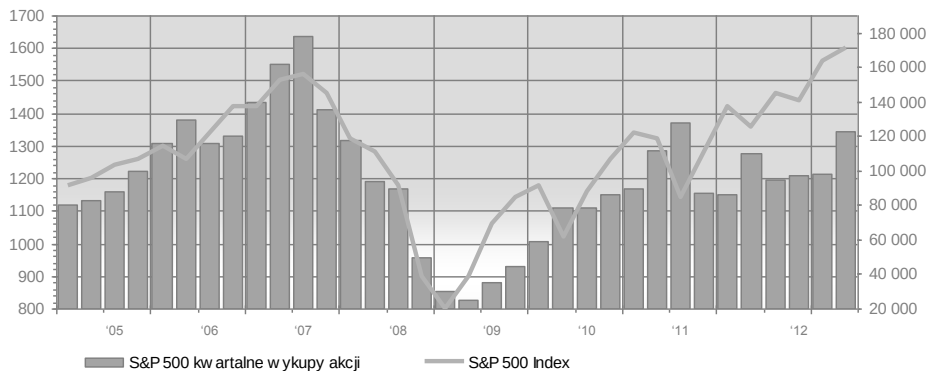
Z drugiej strony niskie ceny akcji mogą zachęcać spółki do ogłaszania programów wykupu akcji własnych, dlatego też po długotrwałych okresach spadków kursów giełdowych papierów wartościowych obserwuje się dynamiczny wzrost liczby i wartości nabywanych akcji własnych przez spółki giełdowe.

Powrót do okresu wzrostów na rynku amerykańskim znalazł swe odzwierciedlenie w poziomie wykupów akcji własnych. Wartość zrealizowanych wykupów akcji własnych w ostatnich 12 miesiącach wyniosła ponad 415 mld USD. Wśród spółek z indeksu S&P 500, które w ciągu ostatnich 12 miesięcy przeznaczyły najwięcej gotówki na wykupy akcji własnych, znalazły się takie spółki jak Exxon Mobil Corporation 20 mld USD, Apple 17,9 mld USD,

²⁵ Zob. A.K. Dittmar, *Why do Firms Repurchase Stock?*, „Journal of Business”, Vol. 73, No 3/2000, pp. 331-355; G. Grullon, R. Michaely, *Dividends, Share Repurchases, and the Substitution Hypothesis*, „The Journal of Finance”, Vol. LVII, No 4/2002, pp. 1649-1684.

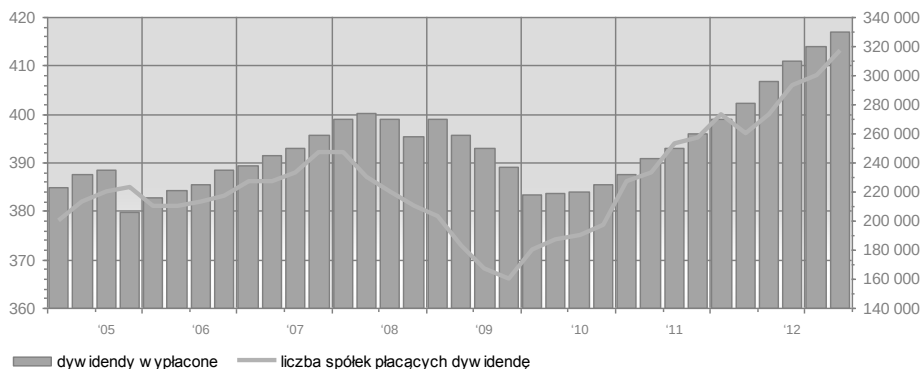
AT&T 17,3 mld USD, Pfizer 13,3 mld USD, IBM Corporation 12 mld USD, Oracle Corporation 11 mld USD oraz General Electric Company 10,2 mld USD.

Wykres 1. Kwartalne wykupy akcji spółek z indeksu S&P 500 (w mln \$)



Źródło: *Buyback Quarterly*, FactSet Research Systems Inc., September 2013,
<http://www.factset.com> [dostęp 10.12.2013]

Wykres 2. Liczba oraz kwoty wypłat dywidend przez spółki z indeksu S&P 500 (w mln \$)



Źródło: *Dividend Quarterly*, FactSet Research Systems Inc., September 2013,
<http://www.factset.com> [dostęp 10.12.2013]

Ocena wykupów akcji własnych nie może odbyć się bez odniesienia do dywidendy pieniężnej. W tym celu na wykresie nr 2 przedstawiono liczbę oraz wartość wypłaconych dywidend przez spółki z indeksu S&P 500. Ponad 83% spółek zaliczanych do indeksu S&P 500 w ostatnich 12 miesiącach dzieliło się ze swoimi akcjonariuszami zyskami w formie dywidendy. Suma wypłaconych dywidend w tym okresie przekroczyła ponad 329 mld USD. Wśród

spółek, które w ostatnich 12 miesiącach przeznaczyły na dywidendy największą kwotę, znalazły się takie firmy jak Exxon Mobil Corporation 10,5 mld USD, Apple 10,2 mld USD, AT&T 10 mld USD, General Electric Company 7,5 mld USD, Microsoft Corporation 7,4 mld USD oraz Chevron Corporation 7,4 mld USD.

Tym samym można zauważyć, iż wartość zrealizowanych wykupów akcji własnych (415 mld USD) w ostatnich 12 miesiącach była wyraźnie większa niż kwota wypłaconych dywidend pieniężnych (329 mld USD) w tym okresie. Świadczyć to może o tym, iż amerykańskie spółki skupione w indeksie S&P 500 postrzegają wykupy akcji własnych jako efektywniejsze narzędzie przepływu środków pieniężnych na rzecz akcjonariuszy niż dywidenda pieniężna. I tak firma Exxon Mobil Corporation z sektora energetycznego w ciągu ostatnich 12 miesięcy wypłaciła dla swych akcjonariuszy ponad 30,5 mld USD, z czego 20 mld USD przeznaczono na wykupy akcji własnych.

Podsumowanie

Decyzje związane z nabywaniem akcji własnych w spółce nie należą do łatwych, wywierają one istotny wpływ na finanse przedsiębiorstwa. W zasadzie przesłanki nabywania akcji własnych bywają różne i wynikają one z przyjętych długoterminowych strategii firmy.

Statystyki na temat skupu akcji własnych, obejmujące jeden z najbardziej rozwiniętych rynków finansowych świata, jednoznacznie wskazują na duże znaczenie wykupów wśród amerykańskich spółek. Spółki publiczne zgrupowane w indeksie S&P 500 w praktyce często korzystają z możliwości buy backu. Kwoty przeznaczone na wykupy akcji własnych niejednokrotnie przewyższają kwoty przeznaczone na wypłatę dywidendy pieniężnej. Na rozwiniętych rynkach finansowych obserwuje się rosnące znaczenie wykupów akcji w transferze korzyści na rzecz akcjonariuszy.

W Polsce brak jest oficjalnych statystyk monitorujących skalę i zakres realizowanych wykupów akcji własnych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Z przeglądu dostępnych wyników badań wynika, iż wykupy akcji własnych w Polsce nie są bardzo popularne, choć zauważalne na rynku. Należy zaznaczyć, iż dystrybucja zysków przedsiębiorstwa na rzecz akcjonariuszy za pomocą dywidendy pieniężnej jest pożądaną i dominującą formą transferu korzyści na polskim rynku kapitałowym. Można zaobserwować, iż rodzime spółki publiczne zazwyczaj dokonują transferu zysków na rzecz akcjonariuszy wybierając właśnie dywidendę pieniężną jako formę realizacji przyjętej polityki dywidendy. Należy mieć nadzieję, że spółki publiczne w Polsce będą widziały w mechanizmie nabywania akcji własnych narzędzie realizacji strategicznych celów przedsiębiorstwa, co uzasadnia dalsze prowadzenie badań w tym zakresie w przyszłości.

BIBLIOGRAFIA:

- Buyback Quarterly*, FactSet Research Systems Inc., September 2013, <http://www.factset.com>, [dostęp 10.12.2013].
- Dąbrowski D., *Nabywanie akcji własnych przez spółkę akcyjną*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
- Dittmar A.K., *Why do Firms Repurchase Stock?*, "Journal of Business", Vol. 73, No. 3, July 2000, pp. 331-355.
- Dividend Quarterly*, FactSet Research Systems Inc., September 2013, <http://www.factset.com>, [dostęp 10.12.2013].
- Duraj A. N., *Czynniki realizacji polityki wypłat dywidendy przez spółki akcyjne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002.
- Farrar D. E., Selwyn L. L., *Taxes, Corporate Financial Policy and Return to Investors*, „National Tax Journal”, Vol. 20, No 4/1967, pp. 444-454.
- Gordon M.J., *Dividends, Earnings, and Stock Prices*, „The Review of Economics and Statistics”, Vol. 41, No 2/1959, pp. 99-105.
- Grullon G., Michaely R., *Dividends, Share Repurchases, and the Substitution Hypothesis*, „The Journal of Finance”, Vol. LVII, No 4/2002, pp. 1649-1684.
- Gryglewicz S., *Wykup akcji jako alternatywa wypłaty dywidendy w praktyce funkcjonowania spółek notowanych na GPW w Warszawie*, (w:) *Z badań nad rynkiem kapitałowym w Polsce*, red. W. Frąckowiak, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001.
- Horbaczewska B., *Wypłaty dla akcjonariuszy a wycena akcji na rynku kapitałowym*, Wydawnictwo CeDeWu.pl, Warszawa 2012.
- Kowerski M., *Ekonomiczne uwarunkowania decyzji o wypłatach dywidend przez spółki publiczne*, Wydawnictwo Konsorcjum Akademickie, Kraków-Rzeszów-Zamość 2011.
- Lintner J., *Dividends, Earnings, Leverage, Stock Prices and the Supply of Capital to Corporations*, „The Review of Economics and Statistics”, Vol. 44, No 3/1962, pp. 243-269.
- Miller M. H., Modigliani F., *Dividend Policy, Growth, and the Valuation of Shares*, „The Journal of Business”, Vol. 34, No 4/1961, pp. 411-433.
- Rutkowski A., *Decyzje o wykupie akcji własnych*, Przegląd Organizacji, Nr 10, 2005.
- Sierpińska M., *Polityka dywidend w spółkach kapitałowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Kraków 1999.
- Słoiński T., *Analiza wpływu wspomagania długiem wykupu akcji (LBO) na wartość spółki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012.
- Sójka T., *Nabywanie akcji własnych w celu umorzenia*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 3/2002, s 37-56.
- Wrońska E. M., *Wybrane zagadnienia transferu zysków przedsiębiorstwa na rzecz akcjonariuszy w formie dywidendy rzeczowej*, (w:) *Zarządzanie i Finanse*, red. W. Golnau, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, Zeszyty Naukowe Nr 1/2013, Tom 1, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2013.

Streszczenie

Przedmiotem rozważań w niniejszym artykule jest zagadnienie nabywania akcji własnych przez spółki publiczne. Wykupy akcji stanowią jeden z instrumentów realizacji transferu gotówki na rzecz akcjonariuszy. W artykule przedstawiono metody wykupu akcji własnych oraz motywy nabywania akcji własnych przez spółki publiczne. Na przykładzie spółek wchodzących w skład indeksu giełdowego S&P 500 dokonano oceny wykorzystania wykupów akcji własnych będących szczególną formą realizacji polityki dywidendy przez spółki publiczne.

REPURCHASE OF SHARES BY THE COMPANY PUBLIC

Summary

The subject of discussion in this article is the issue of repurchase of own shares by the company public. Buyouts of shares is one of the instruments for implementing the transfer of cash to the shareholders. The paper presents methods of share buyback and recitals repurchase of own shares by the listed companies. For example, companies in the stock market index S & P 500 were assessed by using redeem their own shares a special form of the dividend policy by the public companies.

ROLA SEKTORA KULTURY W KSZTAŁTOWANIU SEKTORA KREATYWNEGO W GOSPODARCE POLSKIEJ

Wprowadzenie

Od kilku lat toczy się wśród naukowców, polityków, biznesmenów dyskurs o znaczeniu gospodarki kreatywnej w rozwoju krajów wysoko rozwiniętych i rozwijających się. W kontekście tych debat i wzrostu popularności analiz dotyczących przemysłów kreatywnych bardzo istotnym staje się przedstawienie miejsca Polski we światowym rynku dóbr i usług kreatywnych ze względu na rosnące znaczenie kreatywności dla polityki kraju i rozwoju gospodarczego.

Celem artykułu jest wskazanie ekonomicznego kontekstu sektora kultury i sektora kreatywnego oraz różnic występujących pomiędzy nimi. W artykule zostały zastosowane metody badawcze, tj. studia literatury przedmiotu, analizy raportów dotyczących przemysłu kreatywnego oraz wyniki badań polskiego sektora kreatywnego opracowane na podstawie danych znajdujących się w raporcie *Creative Economy 2010: Creative Economy – A Feasible Development Option*. W pierwszej części artykułu zaprezentowane zostały teoretyczne zagadnienia dotyczące kreatywności, sektora kultury i sektora kreatywnego. W drugiej części zaprezentowane zostało miejsce Polski w światowym rynku towarów kreatywnych oraz analiza polskiego międzynarodowego handlu towarami i usługami kreatywnymi.

1. Kreatywność, sektor kreatywny i sektor kultury

W literaturze przedmiotu dotyczącej kreatywności i innowacyjności wskazuje się na istnienie relacji między nimi i ich wpływu na przedsiębiorczość i rozwój ekonomiczny gospodarek. Działalność o charakterze kreatywnym

* Katedra Mikroekonomii i Ekonomii Instytucjonalnej, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.

prowadzona jest w ramach przemysłu (sektora) kreatywnego¹. Przemysł (sektor) ten definiowany jest na wiele sposobów i analizowany wraz z przemysłem (sektorem) kultury. Podobnie jest z definiowaniem kreatywności, a co za tym idzie z identyfikowaniem zawodów kreatywnych², którym dużo miejsca poświęcił R. Florida w swojej pracy, pt. *Narodziny klasy kreatywnej*.

Autorzy raportu *Creative Economy Report 2008* charakteryzują definicję kreatywności w następujący sposób³:

- kreatywność artystyczna, czyli wyobraźnia oraz zdolność do tworzenia oryginalnych idei, a także nowatorskich interpretacji świata za pomocą dźwięków, obrazów oraz słów,
- kreatywność naukowa, gdzie podkreśla się znaczenie nowatorskiego podejścia do rozwiązywania problemów, chęci przeprowadzania eksperymentów oraz ciekawości świata,
- kreatywność ekonomiczna, gdzie podkreśla się dynamiczny proces prowadzący do innowacji technologicznych, biznesowych oraz marketingowych.

Według definicji proponowanej przez brytyjski Department for Culture, Media and Sport, za kreatywne uważa się branże oparte na indywidualnej twórczości⁴, zdolnościach i talencie, mające ze względu na wytwarzaną wartość intelektualną potencjał tworzenia nowych miejsc pracy i kreowania określonego dochodu⁵. W ramach sektora kultury wyodrębniono przemysły kulturowe, w procesie ekonomizacji kultury nastąpiło przenikanie do sektora kultury aktywności przedsiębiorczej i menadżerskiego stylu kierowania instytucjami kultury, co wpłynęło na eksponowanie znaczenia kapitału twórczego i doprowadziło do pojawienia się szerszej od koncepcji przemysłów kulturowych koncepcji przemysłów kreatywnych⁶.

¹ Szerzej o sektorze kultury i sektorze kreatywnym zob.: I. Ścibiorska-Kowalczyk, *Economic aspects of the cultural sector in Poland*, Ad Alta: „Journal of Interdisciplinary Research”, 2012 vol. 2, Czechy 2012; I. Ścibiorska-Kowalczyk, *The Importance of Participation in Culture for Economic Development*, (w:) *EDAMBA 2012. International Scientific Conference for Doctoral Students and Young Researchers*, red. M. Machova, A. Petianova, Wydawnictwo Ekonomická Univerzita v Bratislave, Bratislava 2012.

² M. Grochowski, *Sektor kreatywny w Warszawie. Potencjał i warunki rozwoju*, Raport przygotowany w ramach projektu Creative Metropoles[online], Warszawa 2010, s. 2. [dostęp 15 sierpnia 2013]. Dostęp w World Wide Web: http://www.creativemetropoles.eu/uploads/files/creative_metropoles_raport_warszawski_sektor_kreatywny.pdf

³ R. Towse, *A Textbook of Cultural Economics*, Cambridge University Press, Cambridge 2010, s. 105.

⁴ Szerzej o twórczości zob.: I. Ścibiorska-Kowalczyk, *Znaczenie twórczego myślenia w działalności małych i średnich przedsiębiorstw*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance”, rok10/nr1/część2/marzec2012, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego; I. Ścibiorska-Kowalczyk, *Kreatywna gospodarka jako szansa rozwoju młodych ludzi*, (w:) *Funkcjonowanie współczesnych młodych ludzi w zmieniającym się świecie*, red. H. Liberska, A. Malina, D. Suwalska-Barancewicz, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2012.

⁵ Department for Culture, Media and Sport [dostęp 14 sierpnia 2013]. Dostęp w World Wide Web: <https://www.gov.uk/government/organisations/departement-for-culture-media-sport>.

⁶ A. Klasik, *Od sektora kultury do przemysłów kreatywnych*, (w:) *Od przemysłów kultury do kreatywnej gospodarki*, red. A. Gwóźdź, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010, s. 51.

Tabela 1.

Branże sektora kultury i sektora kreatywnego

Sektor	Branże	Subbranże	Charakterystyka
Sztuka	sztuka wizualna	rzemiosło, malarstwo, rzeźba, fotografia	dobra kultury „do konsumpcji na miejscu”, nieprzemysłowe: targi sztuki, wystawy, koncerty
	<i>performing arts</i>	teatr, taniec, opera, festiwale, cyrk	
	dziedzictwo kultury	muzea, biblioteki, zabytki, archiwa	
Media	film i video		dobra kultury do masowego rozpowszechniania opartego na prawach autorskich
	telewizja i radio		
	gry wideo		
	muzyka	rynek nagrań muzycznych, przychody ze spektakli muzycznych na żywo	
	książki i płyty		
Design	moda, grafika, produkt, wnętrza		skala działań przemysłowa lub pojedyncze egzemplarze, rozpowszechnianie produktów oparte na prawach autorskich i znakach towarowych, wykorzystanie kreatywności ludzi wywodzących się z sektorów sztuki i mediów jako czynnika rozwoju
Architektura			
Reklama			

Źródło: *The Economy of Culture in Europe* [online] Raport KEA European Affairs dla Komisji Europejskiej, październik 2006, s. 3 [dostęp 22 sierpnia 2013] Dostęp w World Wide Web: http://www.keanet.eu/ecoculture/executive_summary_en.pdf

W raporcie *The Economy of Culture in Europe* sztukę i media zaliczono do sektora kultury, a design, architekturę i reklamę zaliczono do sektora kreatywnego. W literaturze przedmiotu wskazują się także, że przemysły kreatywne generują dużo zysku, natomiast branże z sektora kultury bardzo często wymagają dużych nakładów ze środków publicznych. Dlatego istotnym jest rozróżnianie tych branż i sektorów, aby prowadzić właściwą polityką kulturalną kraju. Ważne jest wytypowanie tych sektorów, które świetnie radzą sobie same, bez interwencji państwa, ale konieczne jest prawidłowe wskazanie branż, czy konkretnej działalności do realizacji której są potrzebne nakłady ze środków publicznych przeznaczanych tak na rozwój branż kultury, jak i branż kreatywnych.

Raport *Creative Economy 2008: The Challenge of Assessing the Creative Economy towards Informed Policy-Making*⁷ zawiera analizę celów politycznych, które mogą być pomocne dla rozwoju gospodarki kreatywnej. Wnioski

⁷ *Creative Economy 2008: The Challenge of Assessing the Creative Economy towards Informed Policy-Making* [online] United Nations, [dostęp 15 sierpnia 2013]. Dostęp w World Wide Web: http://unctad.org/fr/Docs/ditc20082cer_en.pdf.

z przeprowadzonej analizy mogą pomóc krajom rozwiniętym, a także rozwijającym się w zagospodarowaniu potencjału sektora kreatywnego, wskazywać wpływ na tempo wzrostu społeczno-gospodarczego i rozwój handlu. Autorzy raportu podjęli dyskusję nad koncepcją, metodologią i strukturą gospodarki kreatywnej oraz przedstawili analizy potwierdzające, że sektor kreatywny jest nowym dynamicznym sektorem w handlu międzynarodowym. Raport zawiera przykłady, w których pokazane jest, że talent ludzki w szybkim tempie staje się ważnym mechanizmem wzrostu i rozwoju gospodarczego. Wskazuje możliwości wykorzystania potencjału sektora kreatywnego do generowania wzrostu gospodarczego, tworzenia miejsc pracy, eksportu towarów i usług. Rozbudowany aneks statystyczny przedstawia najnowsze dane i analizy dotyczące handlu międzynarodowego i przepływu dóbr kreatywnych oraz usług na świecie⁸. W roku 2010 opracowano kolejny (ostatni jak do tej pory) raport⁹ z większą ilością danych i przykładów.

Natomiast na zlecenie Komisji Europejskiej opracowano publikację *The Economy of Culture in Europe*¹⁰ opisującą potencjał sektora kultury w generowaniu przychodu w gospodarce i przedstawiający sposób, w jaki kultura stymuluje rozwój ekonomiczny oraz sprzyja wzrostowi innowacyjności. Do czynników pośrednich zaliczono związki między kreatywnością a innowacyjnością, związki z sektorem informatyczno-telekomunikacyjnym, rozwojem regionalnym i atrakcyjnością branż sektora kreatywnego, czynniki bezpośrednie to przede wszystkim wzrost zatrudnienia i wpływ na zwiększenie PKB. Autorzy opracowania wskazują, że wydawanie pieniędzy na kulturę należy traktować jak inwestycję.

2. Miejsce Polski w światowym rynku towarów kreatywnych

Największym eksporterem towarów kreatywnych na świecie są Chiny, które mają 20,8 % całego udziału w rynku. Polska plasuje się na wysokim siedemnastym miejscu w światowym rankingu i poprawiła swój udział w przeciągu sześciu lat o siedem miejsc rankingowych. W 2008 r. w stosunku do 2002 r. wartość eksportowa towarów kreatywnych wzrosła ok. dwa i pół razy. W pierwszej dwudziestce eksporterów towarów kreatywnych Polska

⁸ B. Bochińska, I. Palczewska, *Diagnoza stanu wzornictwa*, Raport opracowany na zlecenie Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego, Warszawa 2008, s. 61 – 62.

⁹ *Creative Economy 2010: Creative Economy – A Feasible Development Option* [online] United Nations, [dostęp 15 sierpnia 2013]. Dostęp w World Wide Web: http://unctad.org/es/Docs/ditctab20103_en.pdf.

¹⁰ *The Economy of Culture in Europe* [online] Study prepared for the European Commission (Directorate-General for Education and Culture) 2006 [dostęp 15 sierpnia 2013]. Dostęp w World Wide Web: http://ec.europa.eu/culture/key-documents/doc873_en.htm#bad_nodepdf_word/economy_cult/executive_summary.pdf.

jest jedynym europejskim krajem postkomunistycznym, który przeszedł transformację systemową w 1989r. Pierwsza dwudziestka krajów znajduje się w Europie, w tym większość jest zrzeszona w Unii Europejskiej. Natomiast na pewno spektakularny sukces od kilkunastu lat odnotowują Chiny. Potwierdza to kolejny wykres, gdzie zaprezentowane są kraje z największą nadwyżką handlową oraz z największym deficytem.

Tabela 2.

Eksport kreatywnych towarów na świecie

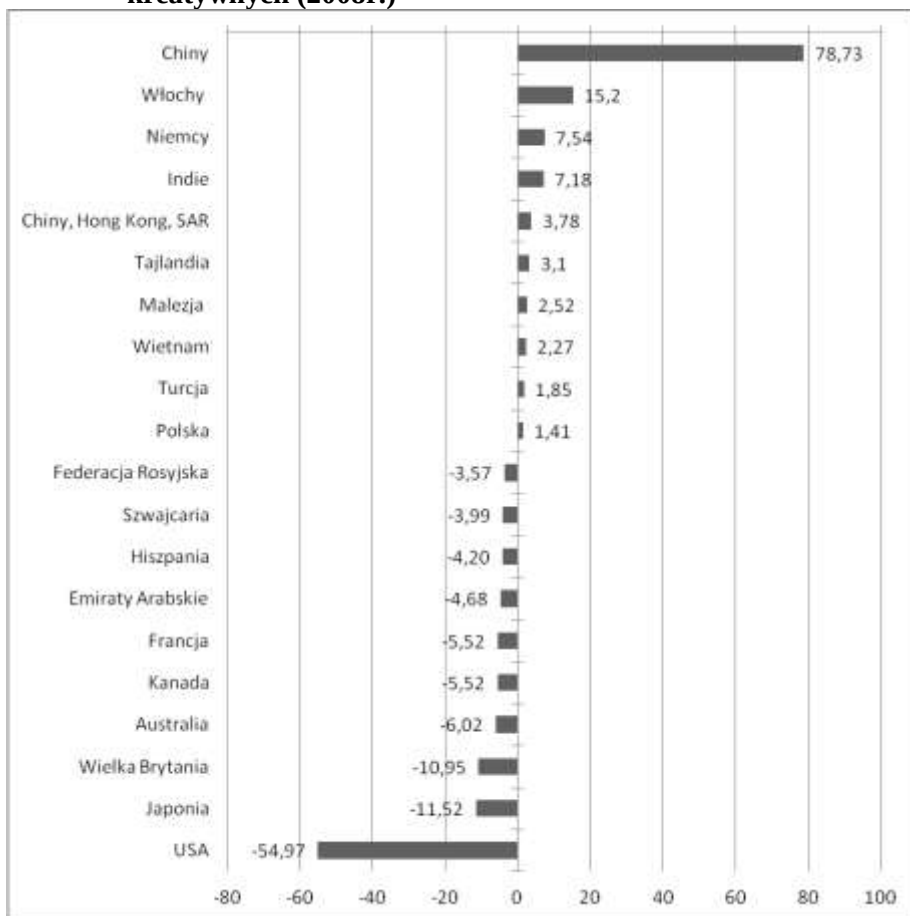
Miejsce	Kraj	Wartość (w mld \$)		Miejsce	Udział w rynku %	Wzrost %
2008		2008	2002	2002	2008	2003-2008
1	Chiny	84,807	32,348	1	20,8	16,9
2	USA	35,000	18,557	3	8,6	13,3
3	Niemcy	34,408	15,213	6	8,5	14,7
4	Chiny, Hong Kong SAR	33,254	23,667	2	8,2	6,3
5	Włochy	27,792	16,517	4	6,8	9,7
6	Wielka Brytania	19,898	13,657	7	4,9	6,5
7	Francja	17,271	8,999	9	4,2	10,2
8	Holandia	10,527	3,686	15	2,6	11,6
9	Szwajcaria	9,916	5,141	11	2,4	13,5
10	Indie	9,450	-	-	2,3	15,7
11	Belgia	9,220	5,387	10	2,3	6,7
12	Kanada	9,215	9,327	8	2,3	-0,9
13	Japonia	6,988	3,976	13	1,7	14,7
14	Austria	6,313	3,603	16	1,6	8,5
15	Hiszpania	6,287	4,507	12	1,5	4,9
16	Turcja	5,369	2,154	23	1,3	15,0
17	Polska	5,250	1,983	24	1,3	14,9
18	Meksyk	5,167	3,797	14	1,3	9,1
19	Tajlandia	5,077	2,899	18	1,2	10,3
20	Singapur	5,047	2,619	21	1,2	6,0

Źródło: opracowano na podstawie danych ONZ COMTRADE, *Creative Economy 2010*, UNCTAD.

Ponownie Chiny plasują się na najwyższym miejscu w rankingu. Natomiast tylko cztery kraje europejskie znajdują się w pierwszej dziesiątce, krajów z nadwyżką handlową, tj. Włochy, Niemcy, Turcja, Polska. Stany Zjednoczone, które zajmują drugą pozycję w rankingu eksporterów dóbr kreatywnych, mają największy deficyt handlowy. Stany Zjednoczone są największym importem towarów kreatywnych wyprodukowanych w Chinach. Zauważyć należy, że większość krajów z największym deficytem handlowym znajdujących się w pierwszej dziesiątce to kraje wysoko rozwinięte, uważane za kraje bogate (prócz Rosji oraz Hiszpanii, w której sygnalizuje się o przejściowych problemach gospodarczych). Jeżeli chodzi o wysoką pozycję Polski, po dwudziestu

trzech latach istnienia gospodarki rynkowej i krótkiej historii demokracji, osiągniętą nadwyżkę handlową należy uznać za sukces.

Wykres 1. Kraje z największą nadwyżką i deficytem w eksporcie towarów kreatywnych (2008r.)



Źródło: opracowano na podstawie danych ONZ COMTRADE, *Creative Economy 2010*, UNCTAD.

3. Analiza międzynarodowego handlu towarami i usługami kreatywnymi

Na podstawie danych z raportu *Creative Economy 2010: Creative Economy – A Feasible Development Option* przeprowadzona została analiza polskiego sektora kreatywnego.

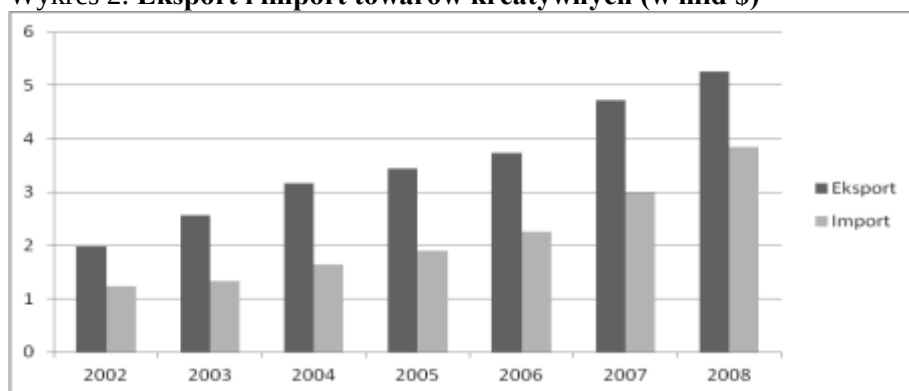
Tabela 3.

Eksport i import towarów kreatywnych (w mld \$)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Eksport	1,983	2,565	3,170	3,440	3,732	4,723	5,250
Import	1,228	1,332	1,634	1,891	2,257	2,988	3,837

Źródło: opracowanie własne: na podstawie danych zawartych w aneksie raportu *Creative Economy 2010: Creative Economy – A Feasible Development Option*.

W latach 2002 – 2008 zauważa się duży ponad dwukrotny wzrost ilości eksportowanych dóbr kreatywnych w Polsce, w tym czasie również wzrastała ilość dóbr importowanych, ale w mniejszym stopniu niż dóbr eksportowanych.

Wykres 2. **Eksport i import towarów kreatywnych (w mld \$)**

Źródło: opracowanie własne: na podstawie danych zawartych w aneksie raportu *Creative Economy 2010: Creative Economy – A Feasible Development Option*.

W Polsce zauważa się wzrost dóbr eksportowanych w stosunku do importowanych. Wykres wskazuje na stopniowy systematyczny rozwój branż sektora kreatywnego, co dało Polsce wysokie siedemnaste miejsce w rankingu światowym największych eksporterów dóbr kreatywnych.

Tabela 4.

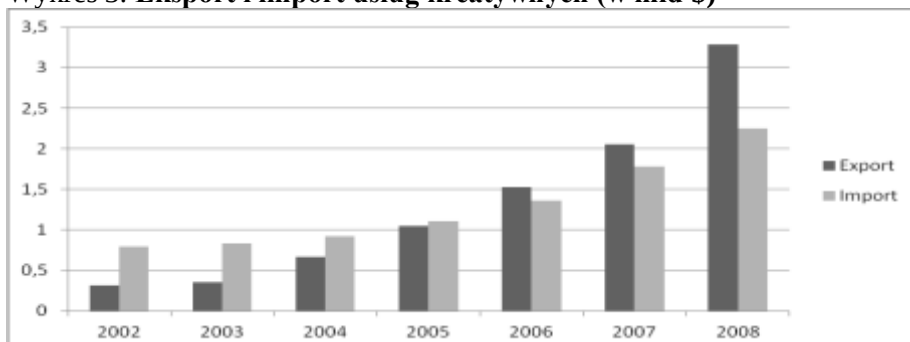
Eksport i import usług kreatywnych (w mld \$)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Export	312	350	669	1,049	1,524	2,049	3,282
Import	789	831	917	1,110	1,356	1,783	2,253

Źródło: opracowanie własne: na podstawie danych zawartych w aneksie raportu *Creative Economy 2010: Creative Economy – A Feasible Development Option*.

Również dynamicznie rozwijają się usługi kreatywne. W badanym okresie w Polsce nastąpił ponad dziesięciokrotny wzrost eksportu w usługach branż kreatywnych.

Wykres 3. Eksport i import usług kreatywnych (w mld \$)



Źródło: opracowanie własne: na podstawie danych zawartych w aneksie raportu *Creative Economy 2010: Creative Economy – A Feasible Development Option*.

W ostatnich czterech badanych latach w Polsce nastąpił dynamiczny rozwój eksportu związanego z usługami kreatywnymi (jest to związane z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej i większymi możliwościami współpracy z innymi krajami, jak również zmianami w prawodawstwie, dotyczącymi prowadzenia działalności gospodarczej). W stosunku do lat 2002 – 2005, gdzie był większy import niż eksport, od roku 2006 notuje się dynamiczny rozwój eksportowanych usług branż kreatywnych.

4. Analiza poszczególnych branż sektora kreatywnego

W dalszej części badania analizie poddane zostaną branże sektora kreatywnego.

Tabela 5.

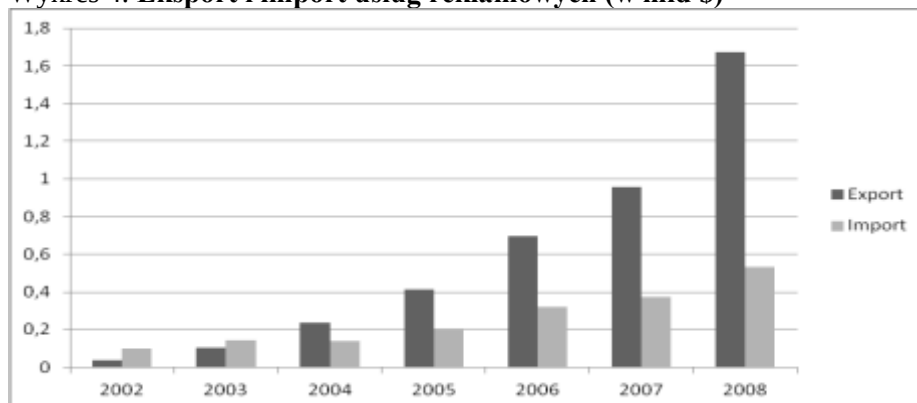
Eksport i import usług reklamowych (w mld \$)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Export	37	104	235	415	696	956	1,673
Import	100	146	141	205	320	376	533

Źródło: opracowanie własne: na podstawie danych zawartych w aneksie raportu *Creative Economy 2010: Creative Economy – A Feasible Development Option*.

Najdynamiczniej rozwijającym się sektorem kreatywnym jest reklama i branże pokrewne. W 2002 Polska miała niewielki udział w eksporcie, natomiast do 2005 roku zauważa się bardzo dynamiczny rozwój przedsiębiorstw z branży reklamowej, które mają obecnie ponad trzydziesto procentowy udział w całości eksportowanych dóbr i usług kreatywnych.

Wykres 4. Eksport i import usług reklamowych (w mld \$)



Źródło: opracowanie własne: na podstawie danych zawartych w aneksie raportu *Creative Economy 2010: Creative Economy – A Feasible Development Option*.

Tabela 6.

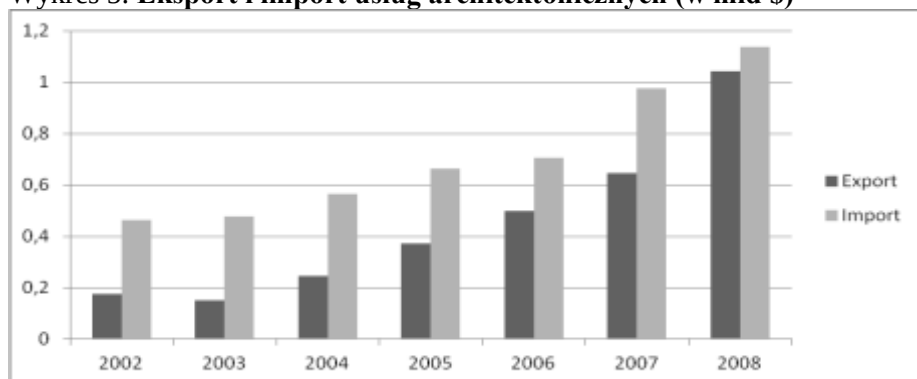
Eksport i import usług architektonicznych (w mld \$)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Export	176	150	246	371	497	647	1,041
Import	464	476	564	665	704	977	1,138

Źródło: opracowanie własne: na podstawie danych zawartych w aneksie raportu *Creative Economy 2010: Creative Economy – A Feasible Development Option*.

W branży usług architektonicznych i powiązanych więcej się importuje niż eksportuje. W Polsce odnotowuje się prawie sześciokrotny rozwój usług eksportowych.

Wykres 5. Eksport i import usług architektonicznych (w mld \$)



Źródło: opracowanie własne: na podstawie danych zawartych w aneksie raportu *Creative Economy 2010: Creative Economy – A Feasible Development Option*.

Mimo sześciokrotnego wzrostu eksportu branż usług architektonicznych i powiązanych w Polsce nadal większy jest import niż eksport, ale w roku 2008 ta różnica nie była już tak znacząca jak w latach poprzednich. Na tą zmianę wpłynęła duża dynamika rozwoju usług z badanego obszaru w Polsce.

Tabela 7.

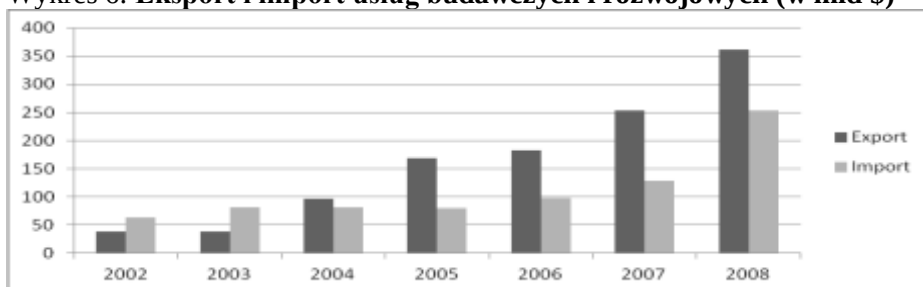
Eksport i import usług badawczych i rozwojowych (w mld \$)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Export	38	38	97	169	183	253	361
Import	63	81	81	80	98	128	254

Źródło: opracowanie własne: na podstawie danych zawartych w aneksie raportu *Creative Economy 2010: Creative Economy – A Feasible Development Option*.

Eksport usług badawczych i rozwojowych w Polsce wzrasta, w roku 2008 wystąpił również duży import.

Wykres 6. Eksport i import usług badawczych i rozwojowych (w mld \$)



Źródło: opracowanie własne: na podstawie danych zawartych w aneksie raportu *Creative Economy 2010: Creative Economy – A Feasible Development Option*.

W Polsce w badanym okresie nastąpił ponad dziewięciokrotny wzrost eksportu usług badawczych i rozwojowych.

Tabela 8.

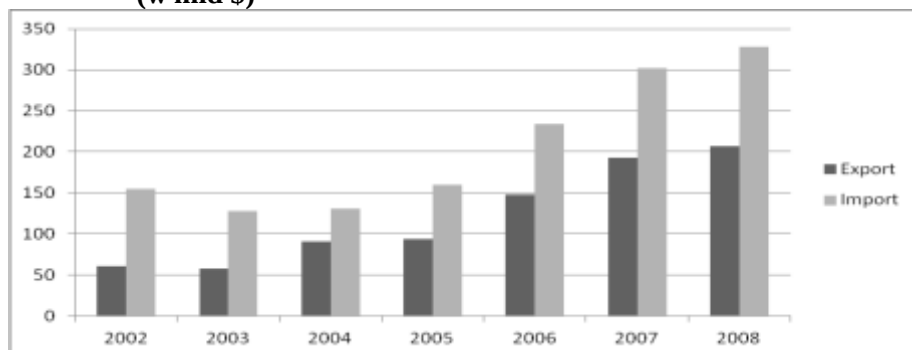
Eksport i import dóbr i usług kulturalnych i rekreacyjnych (w mld \$)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Export	61	58	91	94	148	193	207
Import	155	128	131	160	234	302	328

Źródło: opracowanie własne: na podstawie danych zawartych w aneksie raportu *Creative Economy 2010: Creative Economy – A Feasible Development Option*.

W Polsce odnotowuje się większy import dóbr i usług kulturalnych i rekreacyjnych w stosunku do eksportu.

Wykres 7. Eksport i import dóbr i usług kulturalnych i rekreacyjnych (w mld \$)



Źródło: opracowanie własne: na podstawie danych zawartych w aneksie raportu *Creative Economy 2010: Creative Economy – A Feasible Development Option*.

Import dóbr i usług kulturalnych i rekreacyjnych wzrósł w Polsce w badanym okresie około czterokrotnie, a eksport około dwukrotnie. W stosunku do poprzednio analizowanych sektorów ten nie jest sektorem o tak dynamicznym rozwoju.

Tabela 9.

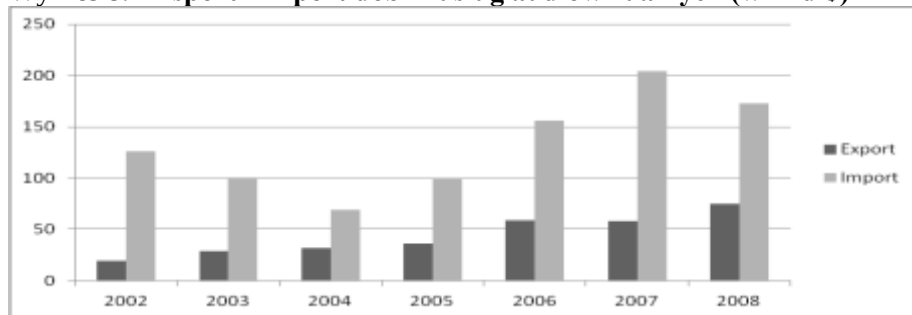
Eksport i import dóbr i usług audiowizualnych (w mld \$)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Export	19	29	32	36	59	58	75
Import	126	100	69	99	156	204	173

Źródło: opracowanie własne: na podstawie danych zawartych w aneksie raportu *Creative Economy 2010: Creative Economy – A Feasible Development Option*.

Import dóbr i usług audiowizualnych w Polsce jest większy niż eksport. Wprawdzie nastąpił czterokrotny wzrost eksportu, ale ten obszar nie można zaliczyć do dynamicznie rozwijającego się.

Wykres 8. Eksport i import dóbr i usług audiowizualnych (w mld \$)



Źródło: opracowanie własne: na podstawie danych zawartych w aneksie raportu *Creative Economy 2010: Creative Economy – A Feasible Development Option*.

Zakończenie

W Polsce, w ostatnich latach, nastąpił wzrost eksportu towarów kreatywnych. Polska znajduje się w grupie 20 krajów o najwyższym eksporcie towarów i usług kreatywnych oraz posiada nadwyżkę handlową w tym sektorze, co plasuje ją w rankingu na 10 miejscu. Przeprowadzona w artykule analiza wskazuje obszary, w których nastąpił znaczący wzrost eksportu dóbr i usług kreatywnych, a zaprezentowane wyniki analizy potwierdzają dynamiczny rozwój sektora kreatywnego. Rozwój ten przebiega spontanicznie i jest związany z rosnącą przedsiębiorczością osób pracujących w tym przemyśle oraz wzrostem zatrudnienia w tym sektorze osób z dużym potencjałem do tworzenia dóbr i usług kreatywnych. Większość analizowanych obszarów nie korzysta z wsparcia finansowego ze środków publicznych. Natomiast wskazane jest, aby nadal istniał rozdział pomiędzy sektorem kreatywnym a sektorem kultury. Wiele subbranż zaliczanych do sektora kultury wymaga dużego wsparcia ze strony państwa, chociaż są również subbranże, lub konkretne przedsięwzięcia, które tego wsparcia nie potrzebują. Należałoby również dokładniej przeanalizować, które subbranże z sektora kreatywnego w Polsce powinny otrzymać wsparcie finansowe ze środków publicznych, przynajmniej w początkowej fazie ich rozwoju.

BIBLIOGRAFIA:

- Bochińska B., Palczewska I., *Diagnoza stanu wzornictwa*, Raport opracowany na zlecenie Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego, Warszawa 2008.
- Creative Economy 2008: The Challenge of Assessing the Creative Economy towards Informed Policy-Making [online] United Nations, [dostęp 15 sierpnia 2013]. Dostęp w World Wide Web: http://unctad.org/fr/Docs/ditc20082cer_en.pdf
- Creative Economy 2010: Creative Economy – A Feasible Development Option [online] United Nations, [dostęp 15 sierpnia 2013]. Dostęp w World Wide Web: http://unctad.org/es/Docs/ditctab20103_en.pdf
- Department for Culture, Media and Sport [dostęp 14 sierpnia 2013]. Dostęp w World Wide Web: <https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-culture-media-sport>
- Florida R., *Narodziny klasy kreatywnej oraz jej wpływ na przeobrażenia w charakterze pracy, wypoczynku, społeczeństwa i życia codziennego*, przeł. T. Krzyżanowski, M. Penkala, Międzynarodowe Centrum Kultury, Kraków 2010.
- Grochowski M., *Sektor kreatywny w Warszawie. Potencjał i warunki rozwoju*, Raport przygotowany w ramach projektu Creative Metropolises[online] , Warszawa 2010. [dostęp 15 sierpnia 2013]. Dostęp w World Wide Web: http://www.creativemetropolises.eu/uploads/files/creative_metropolises_raport_warszawski_sektor_kreatywny.pdf
- Ścibiorska-Kowalczyk I., *Economic aspects of the cultural sector in Poland*, „Journal of Interdisciplinary Research”, 2012 vol. 2, Czechy 2012.
- Ścibiorska-Kowalczyk I., *Kreatywna gospodarka jako szansa rozwoju młodych ludzi*, (w:) *Funkcjonowanie współczesnych młodych ludzi w zmieniającym się świecie*, red. H. Liberska, A. Malina, D. Suwalska-Barancewicz, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2012.

- Ścibiorska-Kowalczyk I., *The Importance of Participation in Culture for Economic Development*, (w:) *EDAMBA 2012. International Scientific Conference for Doctoral Students and Young Researchers*, red. M. Machova, A. Petianova, Wydawnictwo Ekonomická Univerzita v Bratislave, Bratislava 2012.
- Ścibiorska-Kowalczyk I., *Znaczenie twórczego myślenia w działalności małych i średnich przedsiębiorstw*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance”, rok10/nr1/część2/marzec2012, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- The Economy of Culture in Europe [online] Study prepared for the European Commission (Directorate-General for Education and Culture) 2006 [dostęp 15 sierpnia 2013]. Dostęp w World Wide Web: http://ec.europa.eu/culture/key-documents/doc873_en.htm#bad_nodepdf_word/economy_cult/executive_summary.pdf
- Towse R., *A Textbook of Cultural Economics*, Cambridge University Press, Cambridge 2010.

Streszczenie

W artykule zaprezentowane zostały teoretyczne zagadnienia dotyczące kreatywności, sektora kultury i sektora kreatywnego. Wskazano miejsce Polski w światowym rynku towarów kreatywnych oraz poddany został analizie polski międzynarodowy handel towarami i usługami kreatywnymi w latach 2002 - 2008.

THE CULTURAL AND CREATIVE SECTORS - ECONOMIC CONTEXT

Summary

This paper presents the theoretical issues of the cultural and creative sector. The place of Poland in the global market of creative goods was specified and the Polish international trade of creative goods and services in the years 2002-2008 was subjected to analysis.

